



Osservatorio COMPASS

Studio sul Credito al Consumo
dalla parte dei punti vendita
convenzionati.

Dicembre 2018
Speciale Natale



COMPASS
GRUPPO MEdIOBANCA



Attiva dal 1960, **Compass** è la società di credito la consumo del Gruppo Mediobanca.

Dal 2015, **Compass** è Banca, una garanzia in più di **solidità**.

Numeri





NATALE 2018

1



Numero medio di regali
che ci si aspetta di
ricevere

~ **4**

Numero medio di regali da
fare: ~3

Persona più importante
a cui fare il regalo

**Uomo: dolce metà
Donna: i figli**

Per il Natale 2018 oltre 2
italiani su 3 si sono posti
un budget entro i

500€

Il budget dedicato ai
regali di Natale per il
2018

330€

La categoria più
acquistata online

**Concerti
ed Eventi**

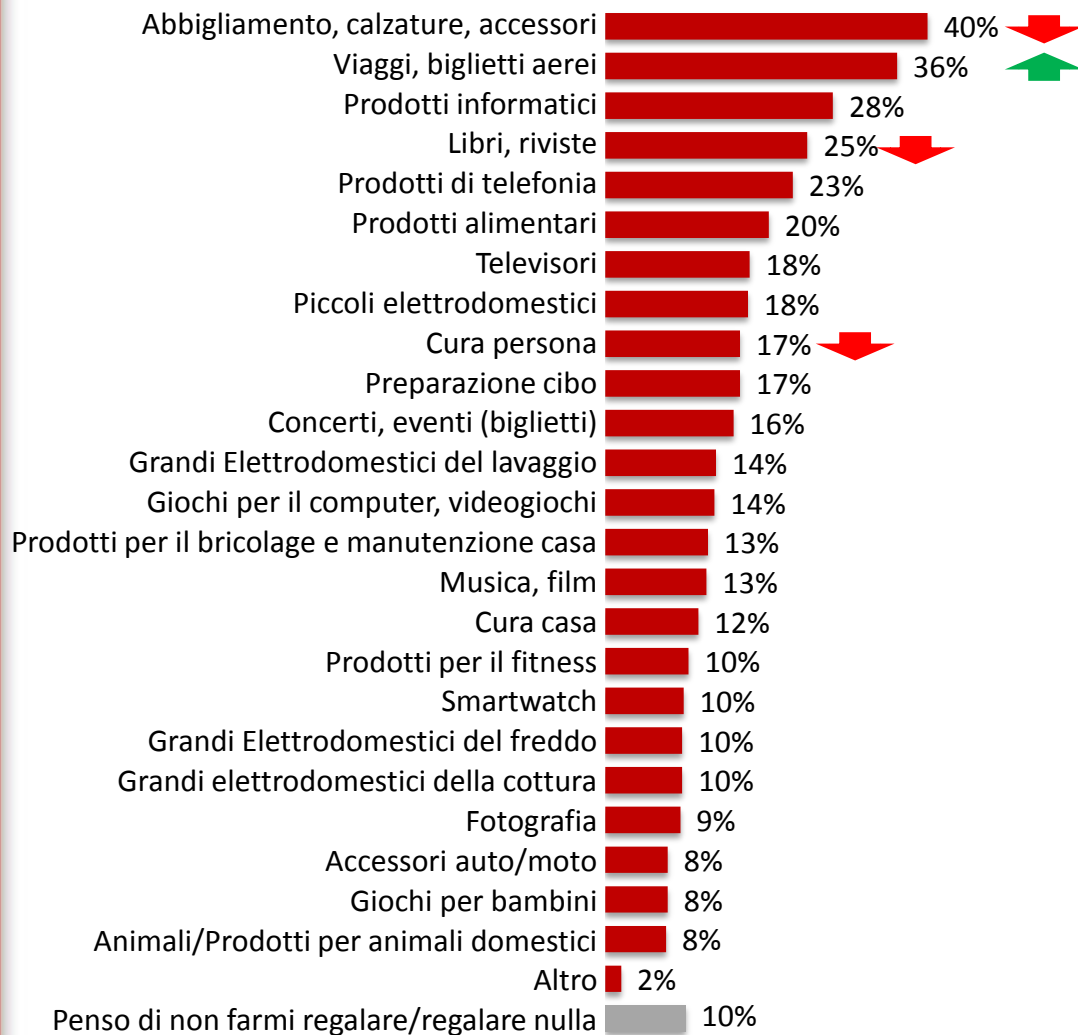
Un viaggio

E' il principale progetto
programmato per il
2019 dagli italiani

Natale 2018: quali regali sotto l'albero?



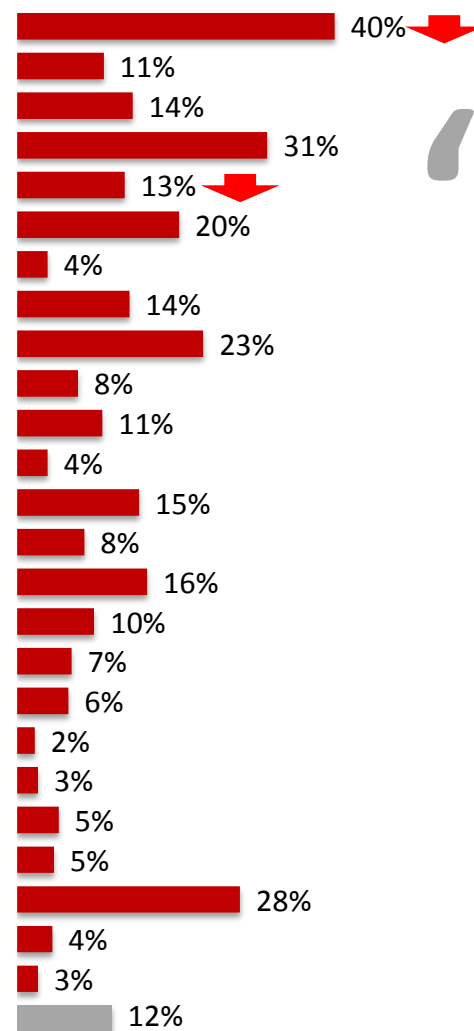
Prodotti da farsi regalare



Numero medio citazioni 4,0 (4,8 nel 2017)

Indagine effettuata da Istituto Piepoli a novembre 2018 - 500 interviste a popolazione italiana

Prodotti da regalare



3,1 (4,1 nel 2017)

Osservatorio
COMPASS

In cima alla classifica dei regali per il Natale 2018, si conferma la categoria dell'**abbigliamento calzature e accessori**, in diminuzione rispetto allo scorso anno. Aumenta il **desiderio di viaggi**.

Le frecce verso l'alto/basso indicano variazioni di almeno +/-10% rispetto al 2017

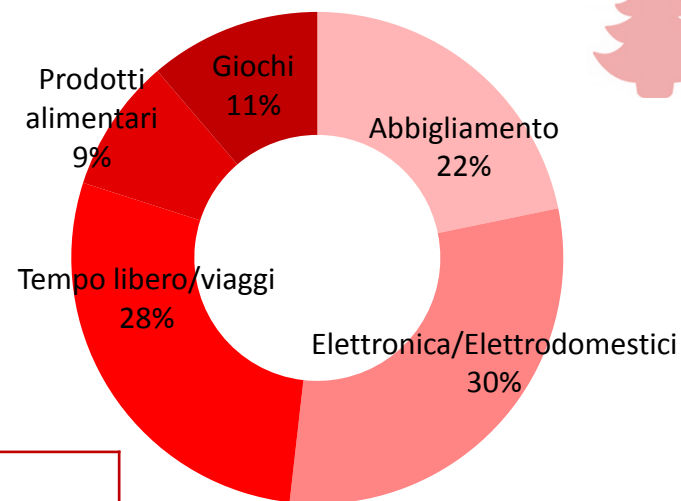
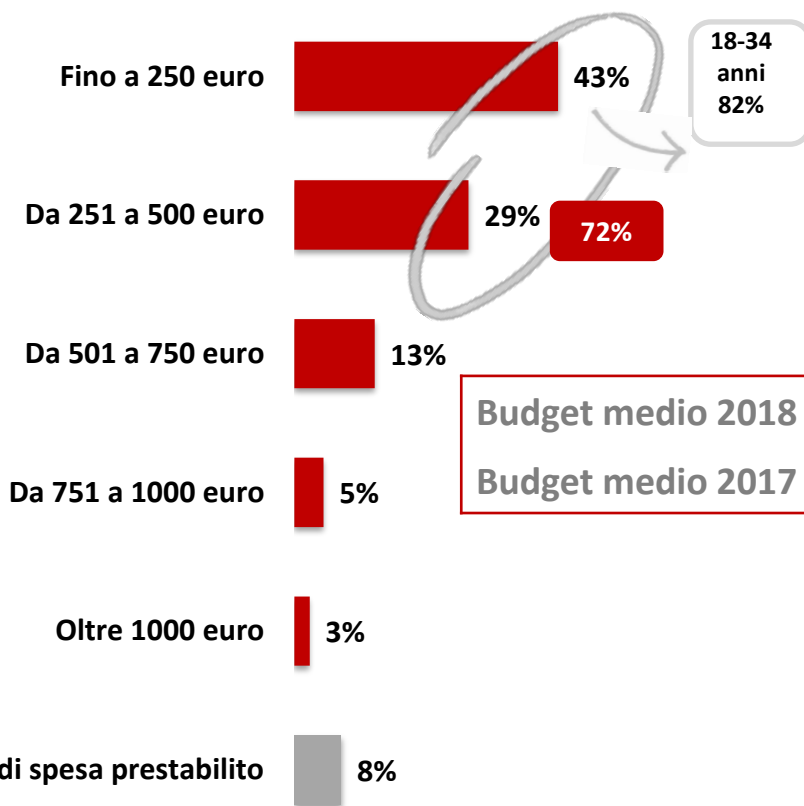
Natale 2018: Budget di spesa e ripartizione per categorie prodotti



Quale è il tuo budget di spesa per i regali di Natale? Quanto pensi di spendere per i regali nel complesso?

Fatto 100 il tuo budget di spesa per i regali di Natale, come si distribuisce tra i prodotti/servizi che pensi di regalare?

Lo scorso anno per i regali di Natale avevi speso di più o di meno rispetto a quanto pensi di spendere quest'anno?



Dichiarano che nel 2017 avevano speso...



Non ricorda: 6,3%



Osservatorio
COMPASS

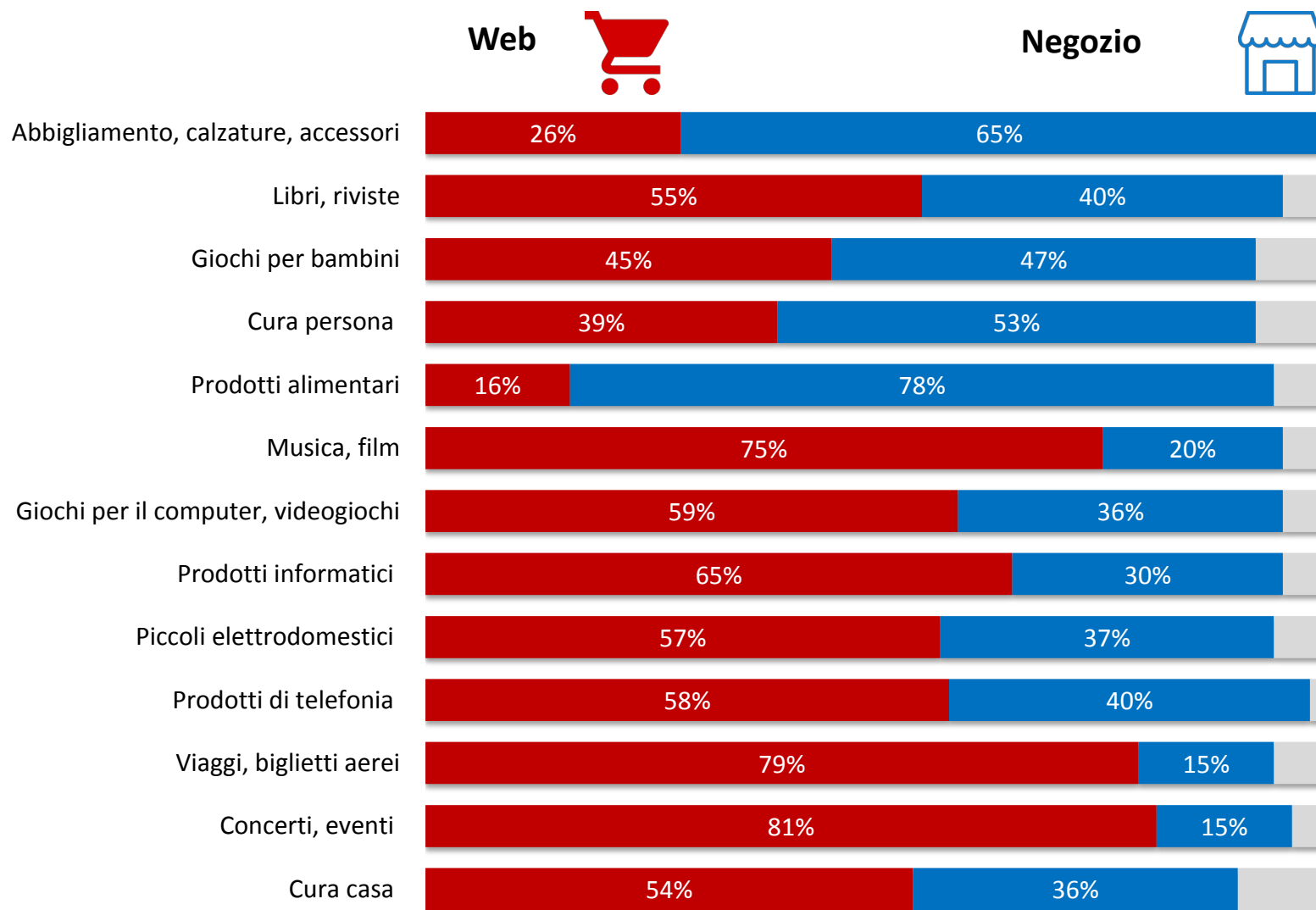
Per il Natale 2018 oltre 2 italiani su 3 si sono posti un budget entro i 500€. In media si rileva una leggera discesa nei propositi di spesa rispetto allo scorso anno, anche se gli italiani percepiscono un incremento.

Natale 2018: acquisto prevalentemente sul web o in negozio?



Per ogni prodotto/servizio che pensi di regalare, li acquisterai prevalentemente su internet o in negozio?

« il dichiarato dei consumatori »



Il 30% dichiara che acquisterà esclusivamente online



Natale 2018: motivi degli acquisti in negozio



Per quale motivo principale hai scelto di acquistare in negozio?

« il dichiarato dei consumatori »



Osservatorio
COMPASS

Il desiderio di contatto fisico e visivo immediato con il prodotto spiega le preferenze per gli acquisti in negozio.

Rilevante anche l'importanza dei consigli del personale.



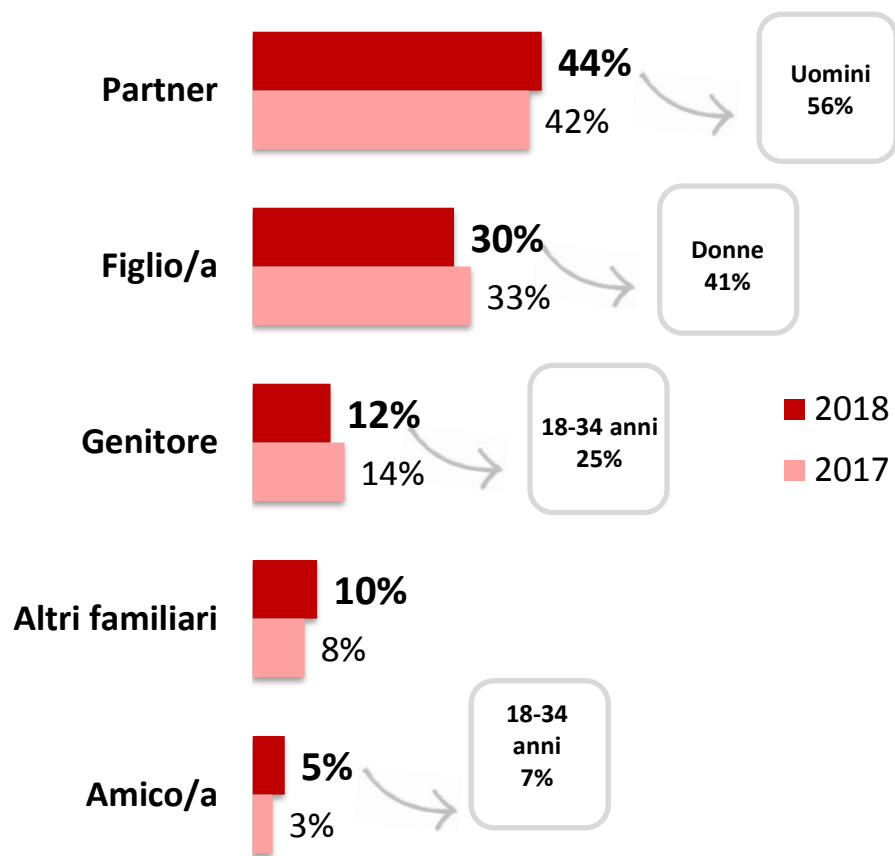


Natale 2018: la persona più importante a cui fare il regalo



C'è una persona più importante a cui pensi di fare il regalo di Natale?

« il dichiarato dei consumatori »



“

Osservatorio
COMPASS

Per gli uomini è la dolce metà la persona più importante a cui fare il regalo di Natale, per le donne i figli.

”

Natale 2018: Cosa e quanto si regalerà alla persona più importante

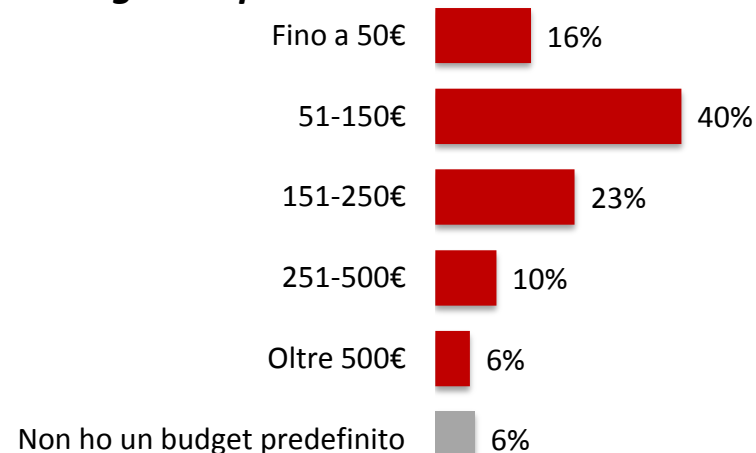


Che cosa regalerai alla persona più importante? Qual è il tuo budget di spesa per questo regalo di Natale? Quanto pensi di spendere per la persona più importante?

Categoria di prodotto:



Budget di spesa dedicato:



Budget medio 2018

€ 178

Osservatorio
COMPASS

Per la persona più importante
spenderanno circa metà del budget.

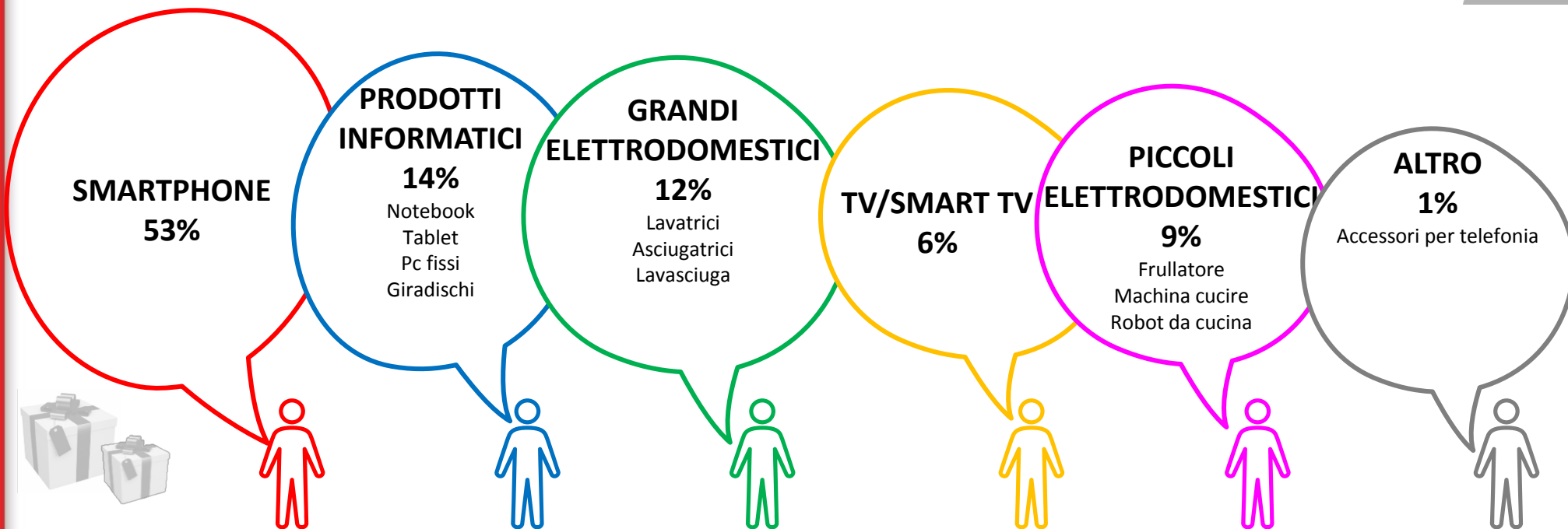
Il prodotto di elettronica/elettrodomestici più richiesto per gli acquisti di Natale



NEW3. E nello specifico, tra i prodotti in vendita nel suo negozio, quale reputa possa essere il prodotto più interessante/più richiesto per gli acquisti di natale?



« la parola dei convenzionati »



“

Osservatorio
COMPASS

Ma quale sarà il regalo high tech più richiesto per il Natale? Secondo i convenzionati intervistati, **sotto l'albero ci sarà sicuramente uno smartphone**, seguito dai **prodotti informatici** (14%) e dai **grandi elettrodomestici del lavaggio** (12%), in crescita rispetto all'anno scorso.

”

Black Friday 2018



Quest'anno il Black Friday ci sarà il 23 novembre, e per quella data molti centri commerciali e siti online intendono proporre sconti su diversi articoli. Pensi di fare acquisti per il Black Friday il 23 novembre?

« il dichiarato dei consumatori »

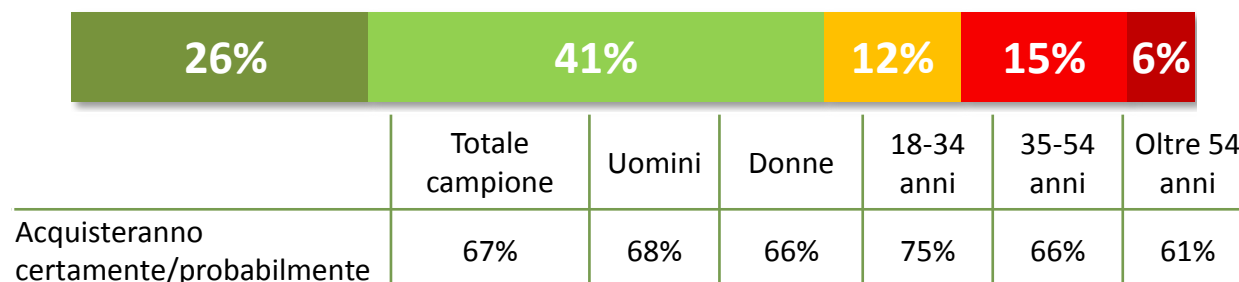


Conoscenza dell'evento tra gli intervistati



E intenzione di fare acquisti:

■ Certamente sì ■ Probabilmente sì ■ Non sa/Dipende ■ Probabilmente no ■ Certamente no



E la relazione con i regali di Natale:

Anticipo i regali di Natale 62%

Acquisto un regalo (per me/per altri) che altrimenti non avrei potuto permettermi 58%

Sostituisco un prodotto vecchio 29%

Osservatorio
COMPASS

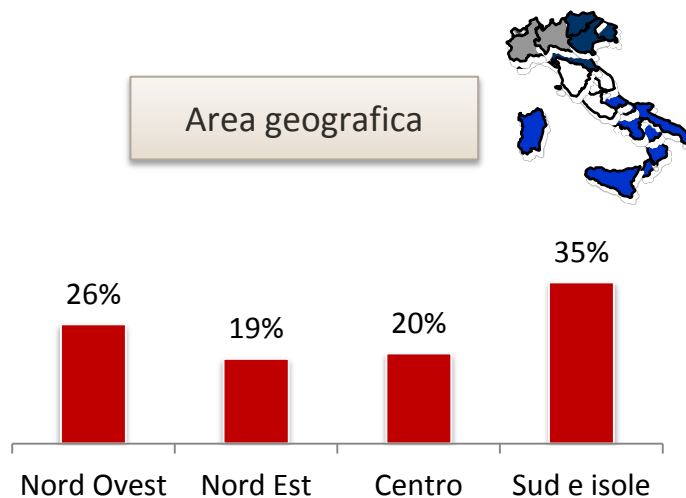
Il fenomeno del Black Friday è ormai completamente sdoganato,
interessa infatti i due terzi degli italiani, senza differenze di genere ed età

“

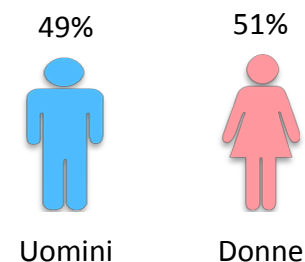
”

- Indagine effettuata da Istituto Piepoli con sistema CAWI (Computer Assisted Web Interviewing) ad un campione rappresentativo della popolazione italiana di età compresa tra i 18 e i 70 anni stratificato per sesso, età e area geografica. In totale sono state eseguite 500 interviste nel periodo 19-22 Novembre 2018.

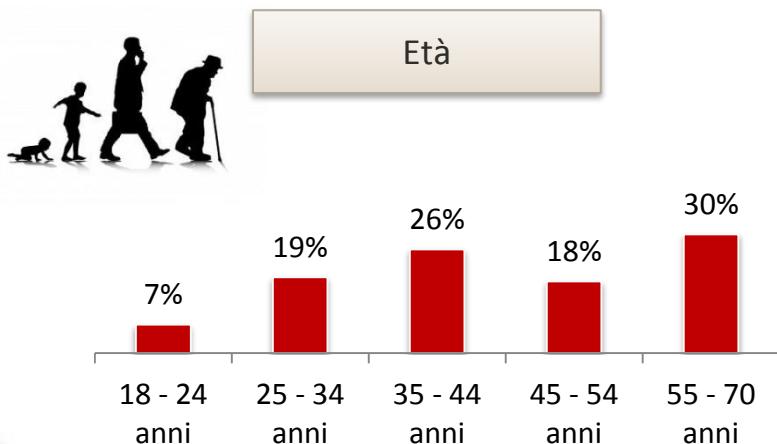
Area geografica



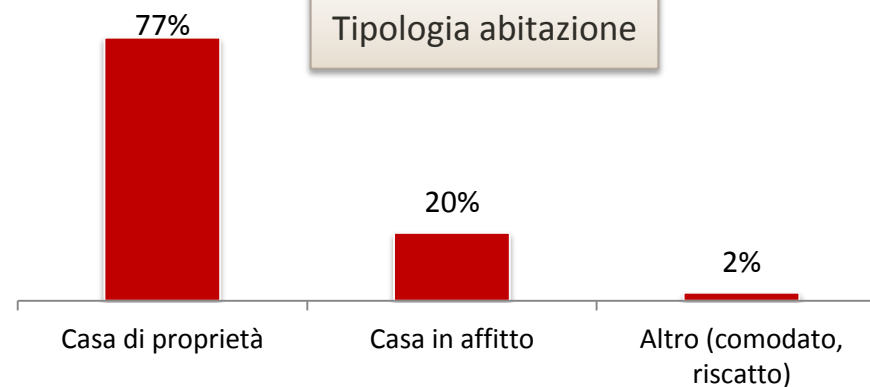
Genere



Età



Tipologia abitazione

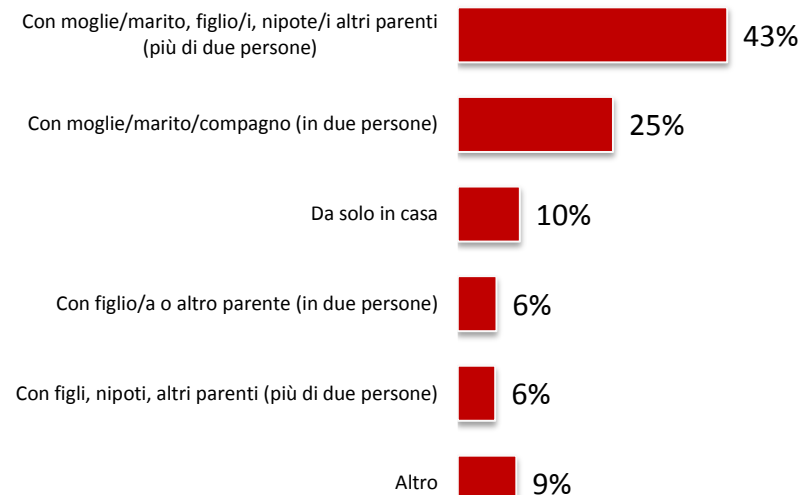




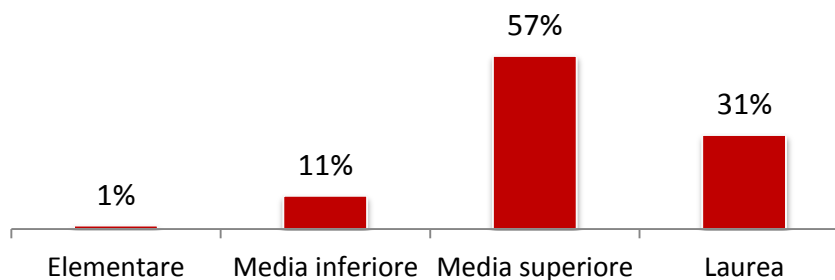
Professione / Occupazione



L'intervistato vive con...



Livello di istruzione





- Indagine effettuata da Praxidia, interviste CATI a un campione composto da 401 convenzionati COMPASS così distribuiti:

	Totale	Auto	Elettronica	Arredamento	Altro
Base	401	100	121	80	100
Nord Ovest	24,9%	29,0%	20,7%	22,5%	28,0%
Nord Est	24,9%	27,0%	16,5%	27,5%	31,0%
Centro	24,9%	22,0%	28,1%	23,8%	25,0%
Sud	25,2%	22,0%	34,7%	26,3%	16,0%
Titolare/Amministratore	58,9%	54,0%	57,9%	62,5%	62,0%
Responsabile del negozio	23,2%	22,0%	27,3%	23,8%	19,0%
Area finanziamenti	18,0%	24,0%	14,9%	13,8%	19,0%
Uomo	56,9%	55,0%	66,1%	56,3%	48,0%
Donna	43,1%	45,0%	33,9%	43,8%	52,0%
Età media	45	46	43	49	44



LE ATTESE SUL 2019

2

Le attese di vendita per il prossimo anno



ATTESE DI VENDITA - % in aumento

dic-14	36,0
dic-15	46,5
ott-16	48,5
mar-17	39,5
giu-17	47,0
nov-17	45,8
feb-18	43,0
nov-18	38,4

ATTESE DI VENDITA - % in riduzione

dic-14	13,0
dic-15	8,0
ott-16	8,0
mar-17	10,3
giu-17	8,8
nov-17	6,3
feb-18	8,3
nov-18	8,5

Osservatorio
COMPASS

Si rileva **una contrazione tra coloro che si attendono un aumento delle vendite per il 2019**. Il 45% prevede invece una sostanziale stabilità rispetto al passato.

“

”

Le attese di vendita per il prossimo anno – dettaglio per settore



Rispetto alla situazione attuale, nel prossimo anno, prevedete un aumento, una diminuzione o una stazionarietà del totale delle Vostre VENDITE?

Totale

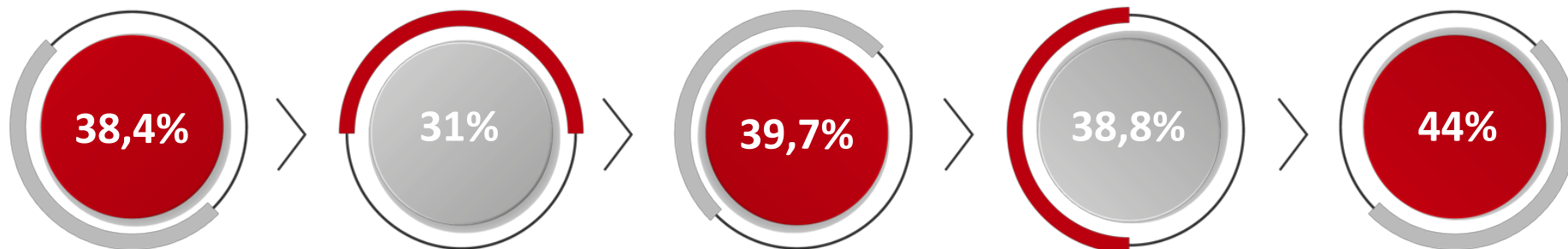
Auto/Moto

Elettronica

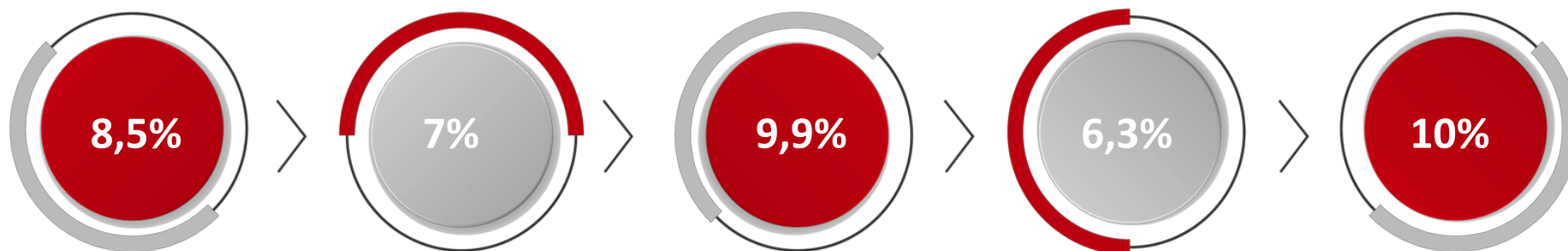
Arredamento

Altri settori

ATTESE DI VENDITA - % in aumento



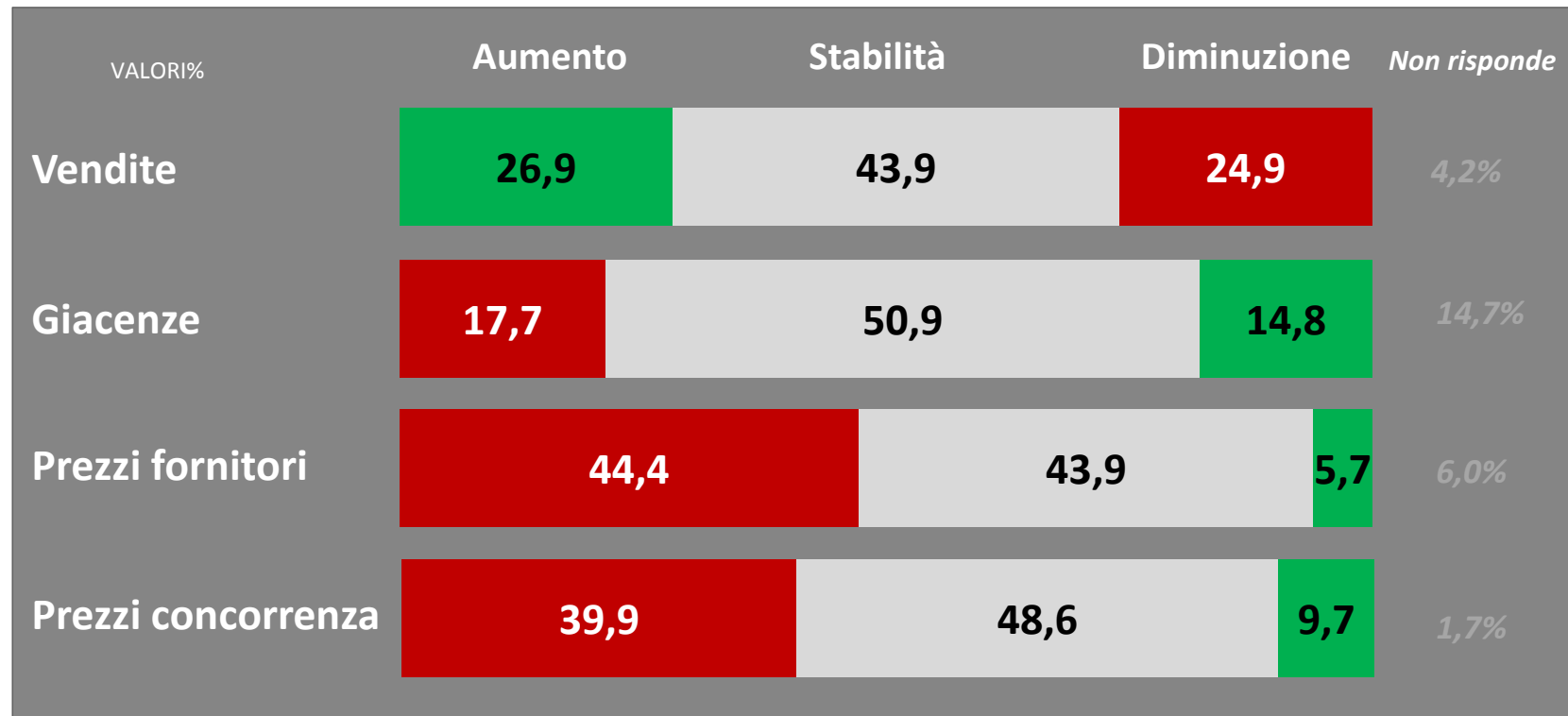
ATTESE DI VENDITA - % in diminuzione



Contesto macroeconomico: il secondo semestre 2018



C1. In generale, in questa parte dell'anno, rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente, il totale delle Vostre VENDITE è aumentato, diminuito o rimasto stazionario? Attualmente, le Vostre GIACENZE di Magazzino, le vostre scorte di magazzino sono superiori al normale, normali o inferiori rispetto allo scorso anno? I PREZZI a Voi praticati dai Vostri fornitori sono aumentati, diminuiti o rimasti stazionari rispetto ai listini rispetto allo scorso anno? C4. In base alla sua percezione, la presenza di CONCORRENTI nel suo mercato, rispetto allo scorso anno è:



Osservatorio
COMPASS

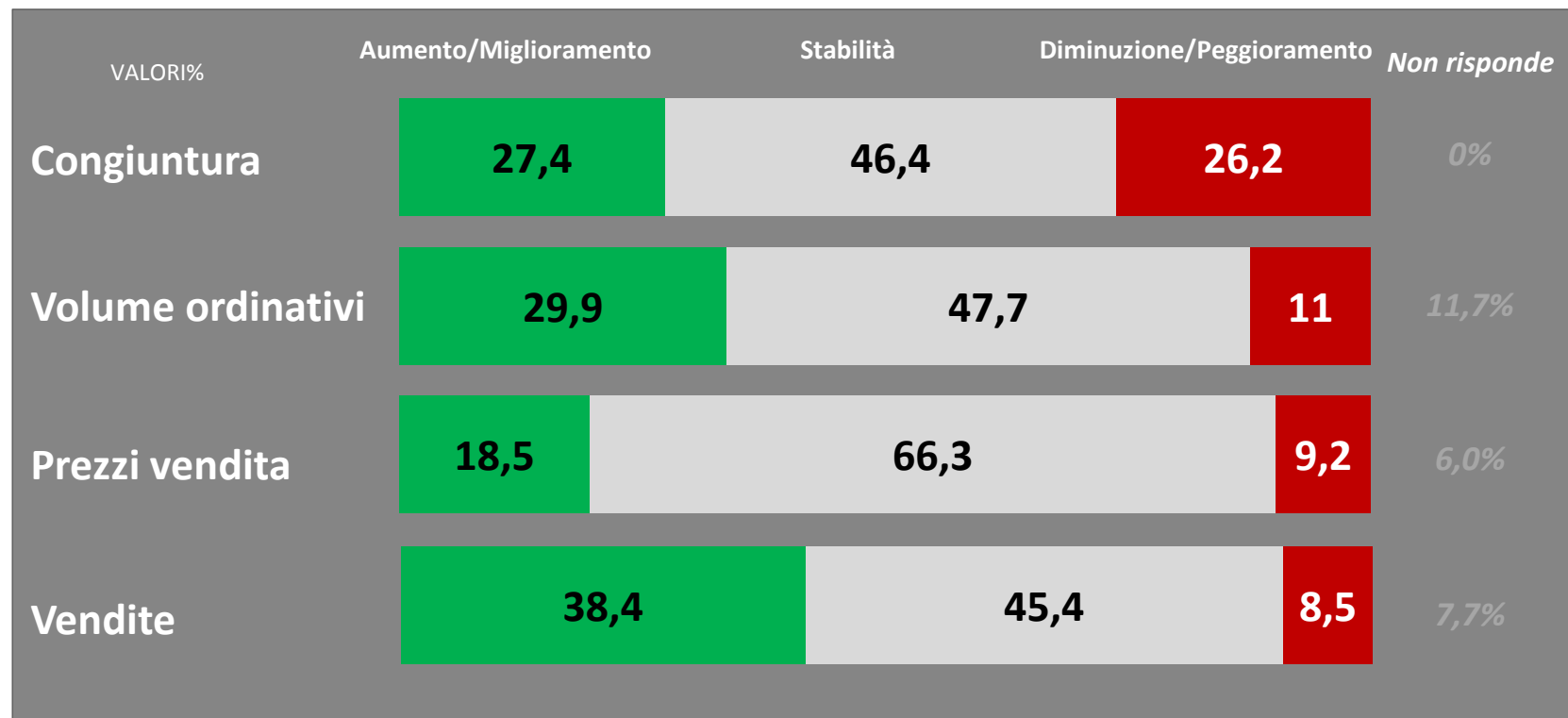
I giudizi dei convenzionati intervistati esprimono anche in questa seconda parte dell'anno **qualche preoccupazione**, in particolare legata ai **costi sostenuti e alla concorrenza**.



Contesto macroeconomico: la previsione per il prossimo anno esprime qualche perplessità



C12bis. Come prevede che sarà, nel complesso, la congiuntura economica del suo settore nel prossimo anno? C13. Nel prossimo anno, prevedete di effettuare un volume di ordinativi ai Vostri fornitori superiore, inferiore o uguale a quello attuale? C14. Nel prossimo anno prevedete un aumento, una diminuzione oppure una stabilità dei Vostri prezzi di vendita, rispetto all'anno in corso? C15. Rispetto alla situazione attuale, nel prossimo anno, prevedete un aumento, una diminuzione o una stazionarietà del totale delle Vostre VENDITE?



**Osservatorio
COMPASS**

I convenzionati intervistati esprimono **qualche perplessità in merito agli scenari macroeconomici per i prossimi 12 mesi**: in particolare **diminuiscono gli intervistati che prevedono una congiuntura economica in miglioramento e un aumento del proprio giro d'affari.**



I progetti imprenditoriali futuri



Per il prossimo biennio, ha intenzione di realizzare dei progetti legati allo sviluppo della propria attività commerciale?

**Sì
45%**

21%

Ampliare/
ristrutturare/
migliorare lo
spazio di
vendita della
sede attuale

10%

Ampliare la
gamma dei
prodotti
venduti

6%

Investire in
marketing/
pubblicità

4%

Aprire una
nuova sede

3%

Creare un
negozio
online

2,5%

Nuove
tecnologie
per la
gestione
aziendale

5%

Altri tipi di
investimento

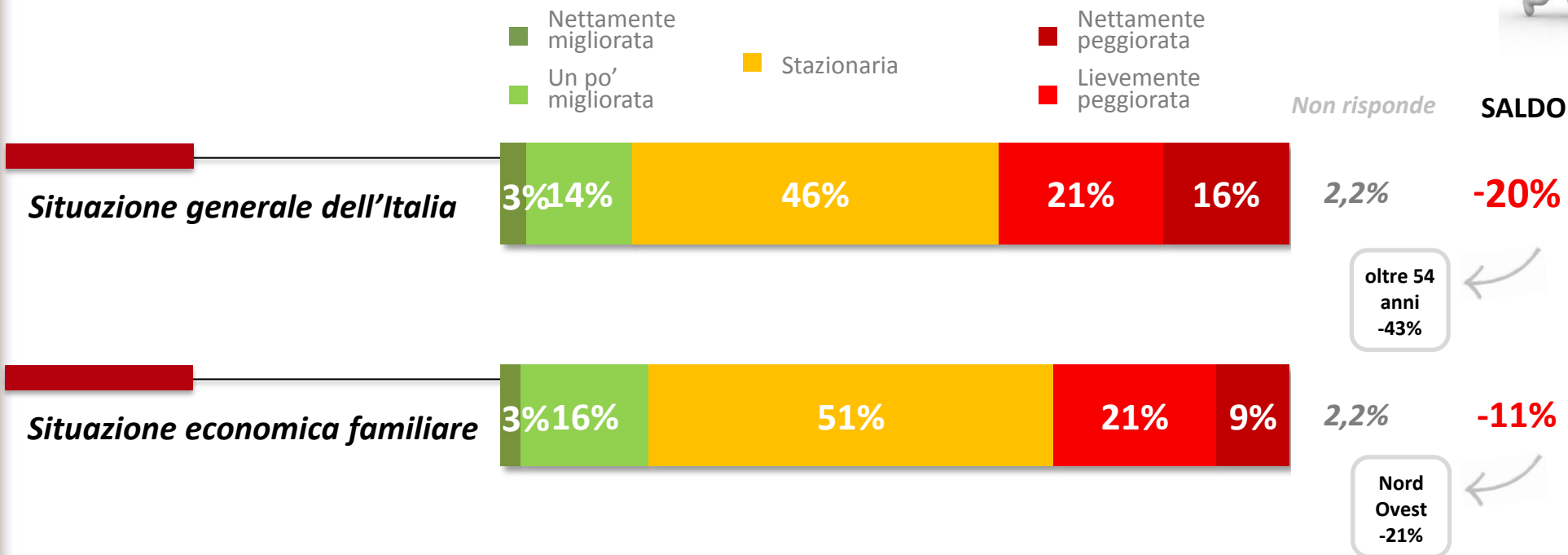
Clima generale: il *sentiment* degli italiani verso il 2018



A tuo giudizio la situazione economica generale dell'Italia nel 2018 è ...

Nel corso del 2018, la situazione economica della tua famiglia è ...?

« il dichiarato dei consumatori »



Osservatorio
COMPASS

Negativa la percezione dell'anno trascorso, con particolare riguardo alla situazione generale dell'Italia. Decisamente **più pessimisti i senior** di almeno 54 anni e **gli abitanti nel Nord Ovest**.



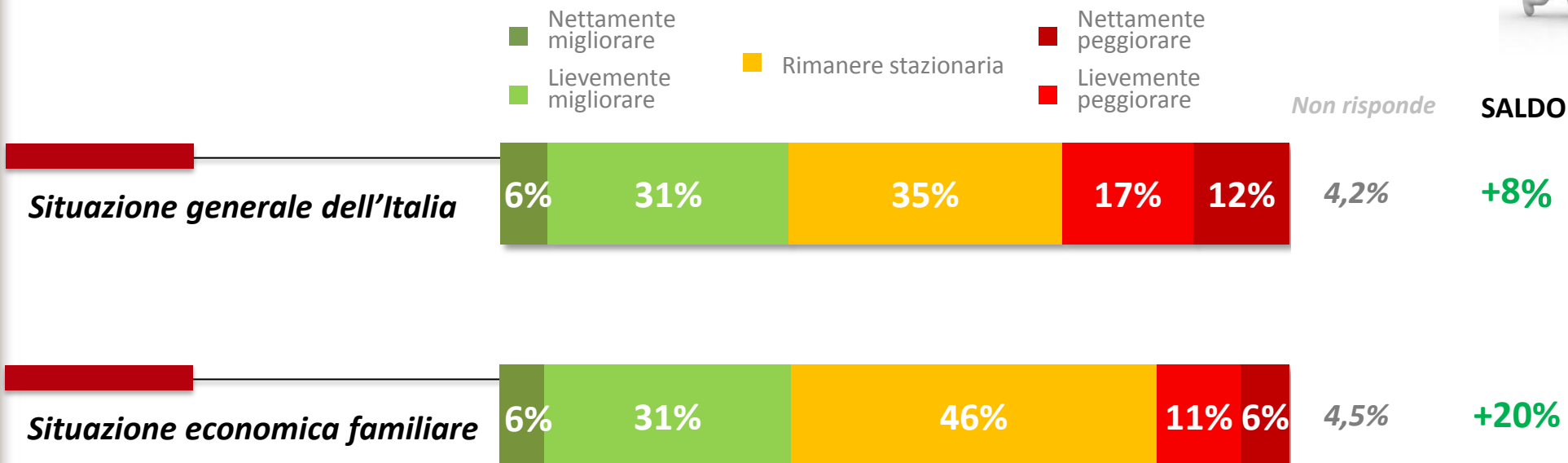
Clima generale: il *sentiment* degli italiani verso il 2019



E a tuo giudizio, nel 2019, la situazione economica generale dell'Italia dovrebbe ...

E a tuo giudizio, nel 2019, la situazione economica della tua famiglia dovrebbe ...?

« il dichiarato dei consumatori »



“

Osservatorio
COMPASS

Migliora però la percezione se si guarda al futuro, e il 2019 viene visto con ottimismo, **soprattutto rispetto alla situazione economica familiare.**

”

I desideri e i progetti economici familiari per il 2019



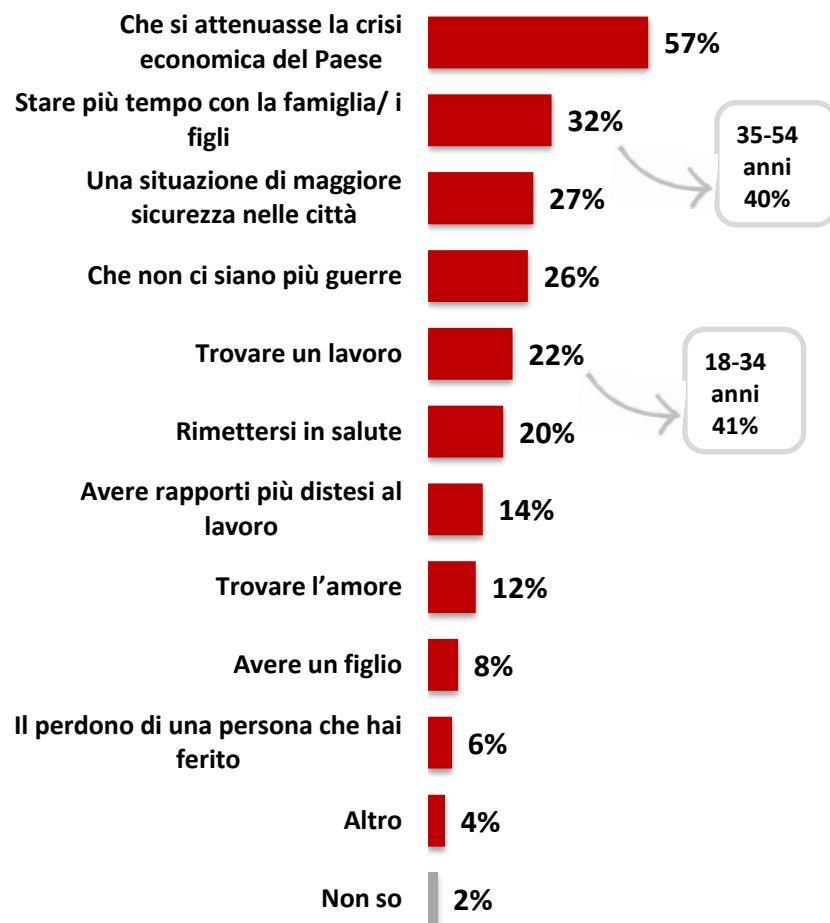
Ci sono cose che non si possono comprare. Nel 2019 quale desiderio vorresti riuscire a realizzare escludendo tutto ciò che si può comprare?.

E invece, per quel che riguarda i progetti economici familiari, per il 2019 cosa vorresti?

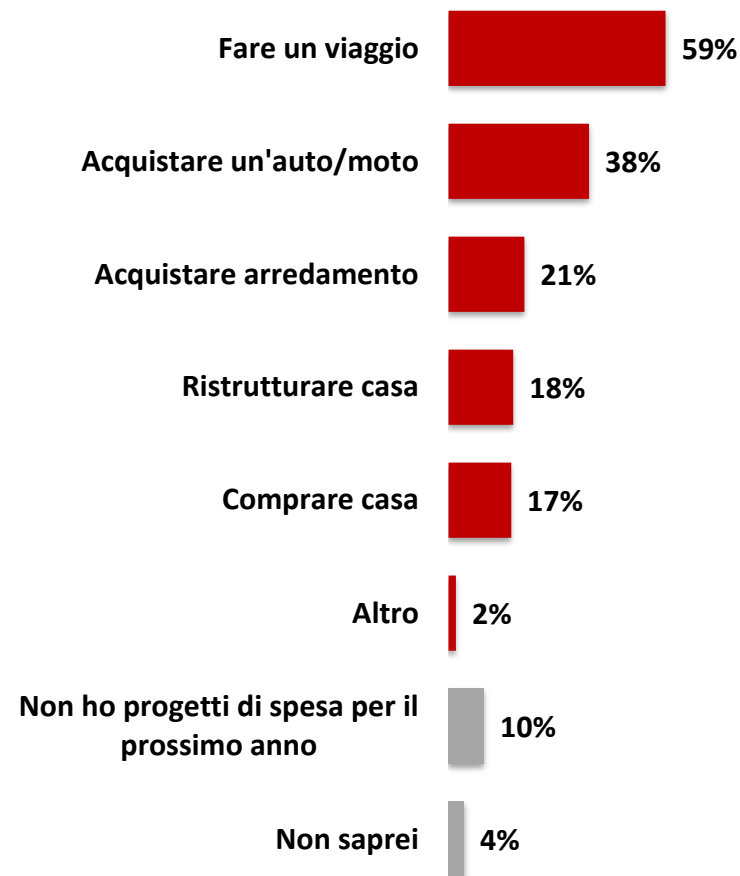
« il dichiarato dei consumatori »



I desideri



I progetti economici familiari





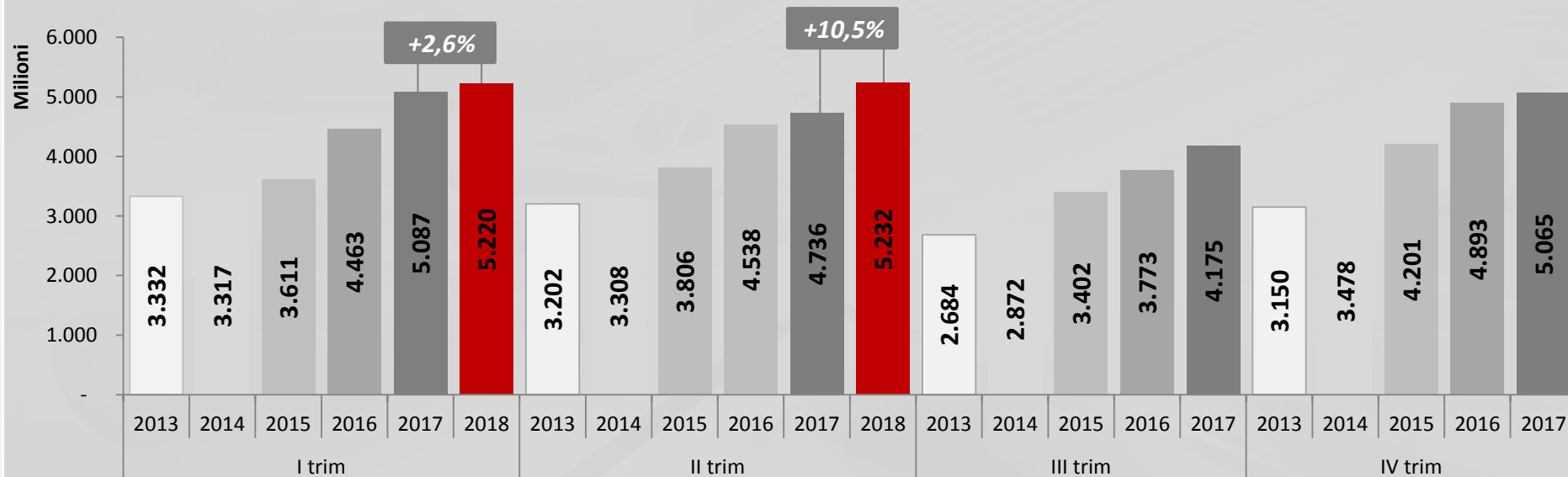
I NUMERI DEL CREDITO AL CONSUMO

3

Andamento dei flussi di erogato per trimestre



Erogato per trimestre tramite convenzionati



“

Osservatorio
COMPASS

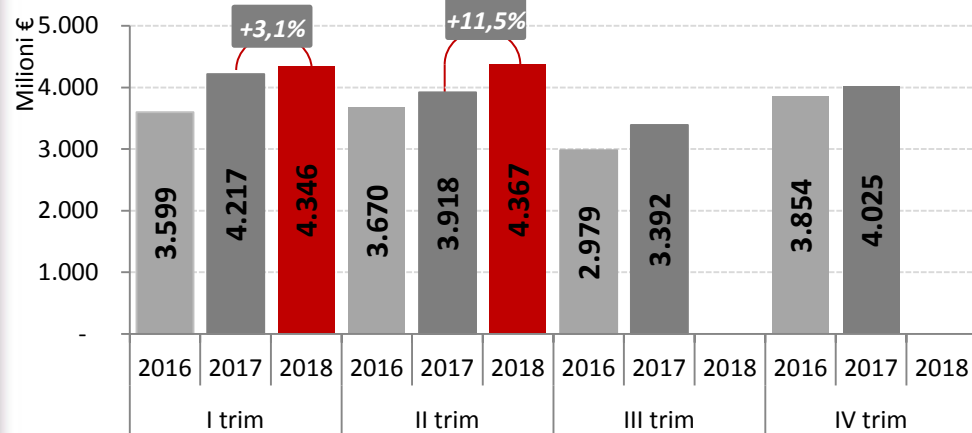
Il primo semestre del 2018 consolida il trend di crescita già registrato nel corso del 2017, seppur a ritmi più contenuti nei volumi finanziati tramite convenzionato. In particolare con oltre 5,2 miliardi di euro, il secondo trimestre 2018 ha segnato il livello massimo di flussi erogati nel periodo di osservazione, pari ad una variazione del +10,5% rispetto al II trim 2017.

”

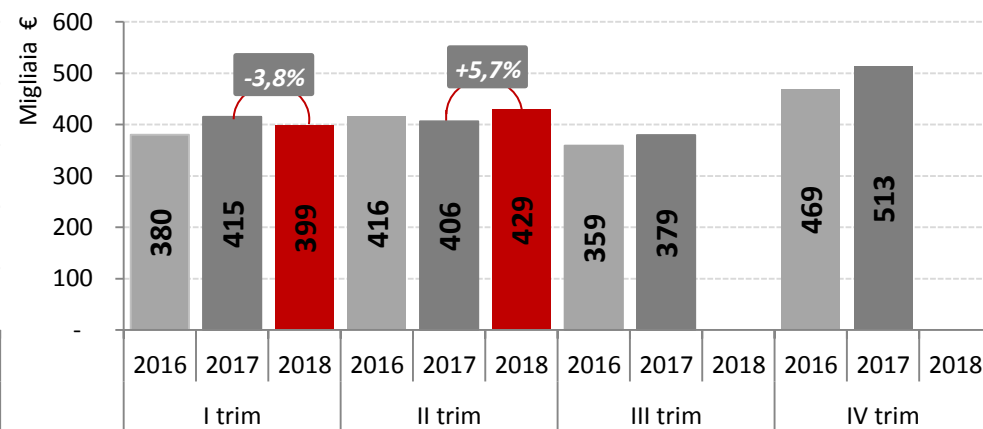
Andamento dei flussi di erogato per trimestre: dettaglio per settore



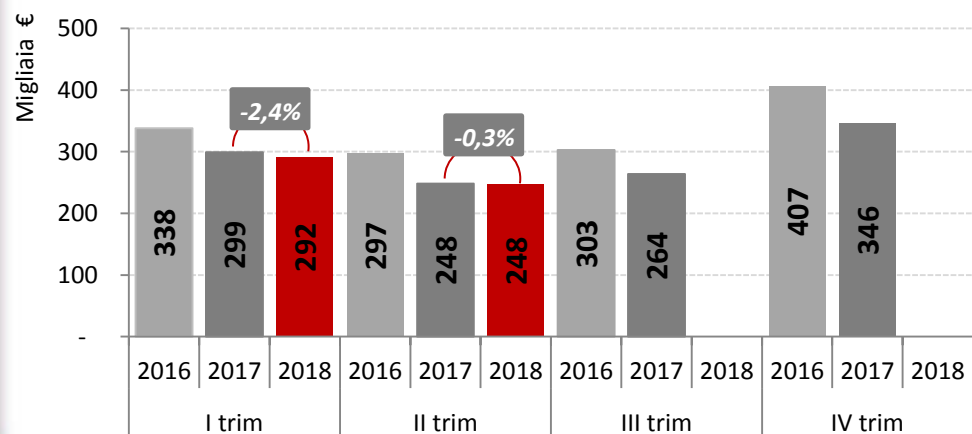
Auto e Moto



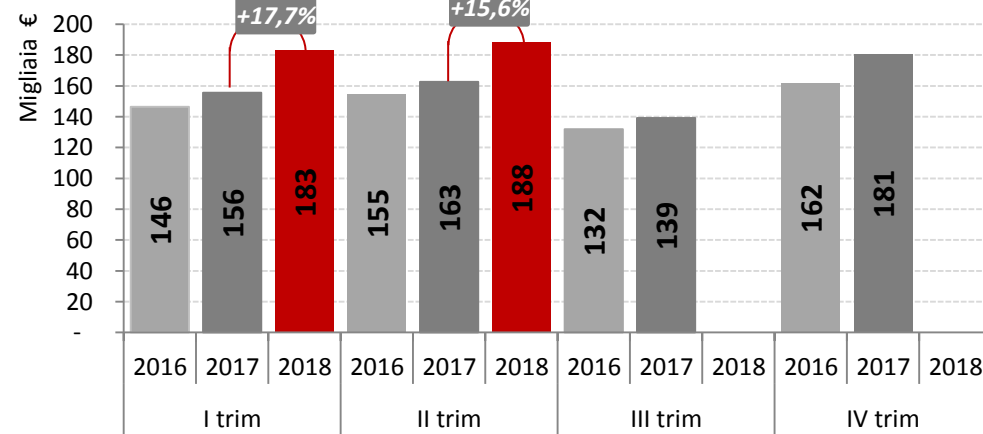
Arredamento



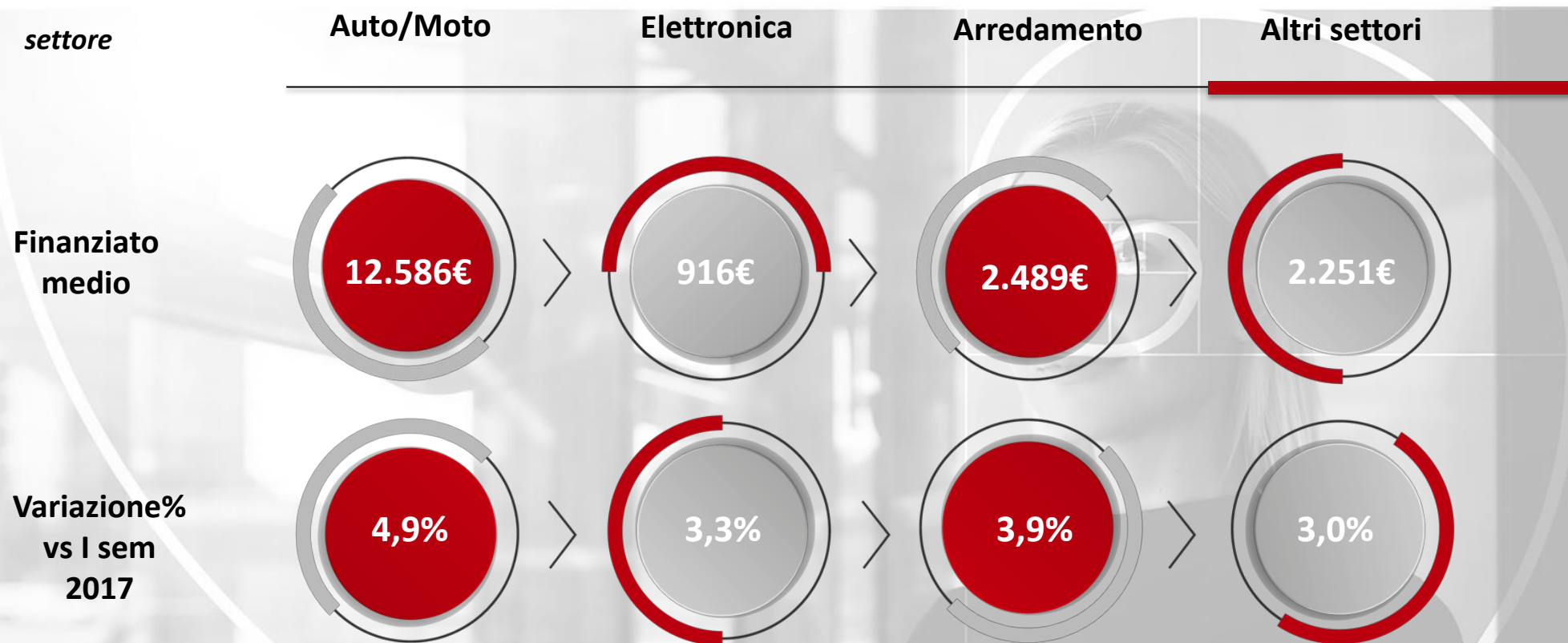
Elettronica



Altri settori



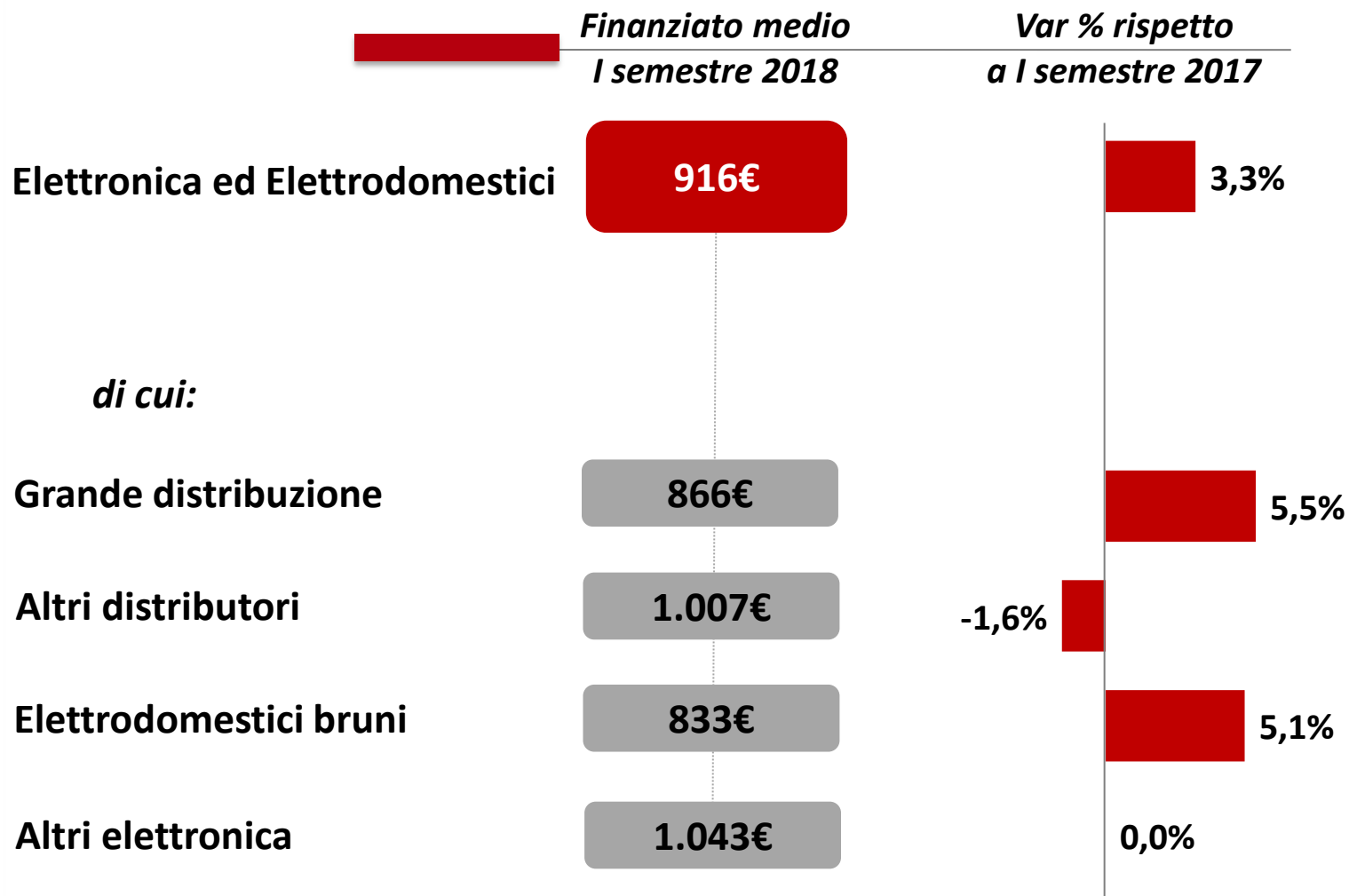
L'andamento erogato medio per settore



Osservatorio
COMPASS

Nel semestre 2018 **tutti i settori dei prestiti finalizzati hanno registrato una crescita del finanziato medio**, rispetto allo stesso periodo dello scorso anno.

L'andamento erogato medio per settore: dettaglio Elettronica



Osservatorio
COMPASS

Nel comparto degli **elettronica** ed **elettrodomestici** la crescita del finanziato medio (+3,3% rispetto al primo semestre 2017) appare trainata dal **segmento della grande distribuzione** (+5,5%) e dal comparto degli **elettrodomestici bruni** (+5,1%).



- **Convenzionato:** I convenzionati, o dealer, sono negozi commerciali che offrono ai propri clienti soluzioni finanziarie e pagamenti rateali per l'acquisto di beni e servizi. La possibilità di rateizzare la spesa può avvenire solo previa sottoscrizione di un accordo di convenzionamento con società finanziarie.
In questa ricerca si distinguono: I convenzionati, ovvero negozi con una propria ragione sociale; I punti vendita, negozi che sono affiliati ad un convenzionato
- **Beni durevoli:** includono le autovetture, gli articoli di arredamento, gli elettrodomestici (fonte ISTAT)
- **Catene:** Per l'Arredamento consideriamo tutti i convenzionati che hanno liquidato almeno 400 pratiche negli anni di analisi; per l'Elettronica si considerano invece tutti i convenzionati che hanno liquidato almeno 900 pratiche negli anni di analisi
- **Elettrodomestici bruni:** apparecchi elettronici (televisori, impianti stereo, lettori e registratori di CD e DVD e videocamere ecc); include anche la telefonia
- **Settore Altro:** appartengono a questa categoria i convenzionati del settore viaggi e tempo libero/wellness/salute e spese finanziarie

Il totale dei Prestiti Finalizzati (fonte CRIF) utilizzato ai fini dell'analisi, rappresenta oltre il 95% del totale monitorato dall'osservatorio Assofin