

COMPASS



BENVENUTO IN COMPASS CLUB!

Cambiamenti decisivi negli ultimi mesi: **Compass** cambia ragione sociale, **diventa Banca** e veste a **nuovo** il suo **logo**. Con il secondo numero dell'**Osservatorio Dealer** vi presentiamo l'andamento dell'indice sulle attese di vendita, l'analisi del contesto macroeconomico e un approfondimento sulle modalità vincenti di proposizione del credito al consumo. Vi segnaliamo, inoltre, i nuovi indirizzi delle **nostre Filiali**.

NUOVA IDENTITÀ E NUOVO LOGO



COMPASS
GRUPPO MEDIOBANCA

COMPASS DIVENTA BANCA

Un **cambiamento fondamentale** per noi, un passo per proseguire nella nostra crescita.

Compass Banca nasce, infatti, per **ampliare l'offerta di servizi e prodotti**, continuando a garantire l'affidabilità e la solidità che da sempre ci contraddistinguono.

Con la trasformazione in Istituto di Moneta Elettronica avevamo già fatto un passo avanti verso la **licenza bancaria**. Saremo vigilati dalla BCE e questo darà maggiore tranquillità ai Partner bancari che distribuiscono i nostri crediti e a tutti i nostri clienti.

Lo **sguardo rivolto al futuro** e la forza della nostra storia emergono anche nella nuova veste grafica del **logo Compass**: "È l'abito con cui ci si presenta al grande pubblico. Per questo deve essere elegante, riconoscibile, coerente con i suoi valori e, se possibile, alla moda" racconta **Gino Pace, Direttore Centrale Marketing e Customer Management Compass**. "Abbiamo lavorato sulla sua leggibilità e riconoscibilità: non si tratta di un cambio radicale, ma era proprio questo che volevamo, non volevamo buttar via 50 anni di storia."



[LEGGI TUTTE LE NEWS >](#)

 **COMPASS**
GRUPPO MEDIOBANCA

OSSERVATORIO DEALER

I CONVENZIONATI ESPRIMONO CON FORZA UNA RIPRESA DELLE VENDITE

“Rispetto alla situazione attuale, nel 2016, prevedete un aumento, una diminuzione o una stazionarietà del totale delle Vostre vendite?”

A questa domanda, oltre il **40% degli intervistati** risponde prevedendo un **aumento** delle **vendite** nei **prossimi 12 mesi**. Un dato positivo e in forte crescita, soprattutto se confrontato con i risultati ottenuti nel Dicembre 2014.



Indagine effettuata da GnResearch – Interviste su 400 convenzionati



[LEGGI TUTTE LE NEWS >](#)

 **COMPASS**
GRUPPO MEDIABANCA

OSSERVATORIO DEALER

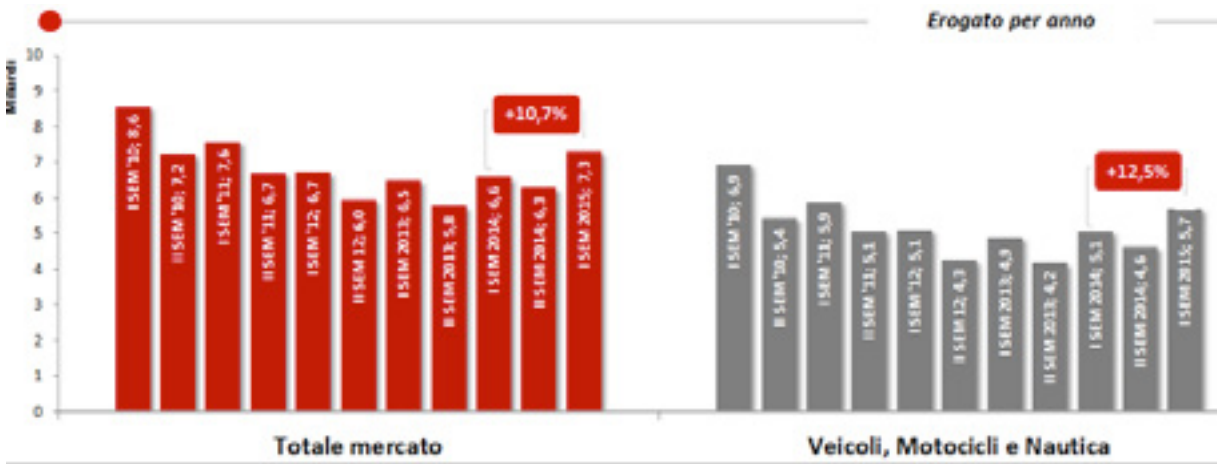


IN CRESCITA I VOLUMI DI EROGATO

Il primo semestre 2015 si è chiuso con un ottimo risultato in termini di volumi di erogato: una **crescita del 10,7%** rispetto allo stesso periodo del 2014.

Nonostante questa **interessante ripresa**, il mercato appare ancora ben lontano dai valori del 2010, che su tutto il periodo di osservazione risulta il più elevato.

Il 78% dei finanziamenti in termini di erogato è rappresentato dal settore della **mobilità**, che **traina la crescita** con un incremento sul semestre del 12,5% rispetto all'anno precedente, confermandosi così il settore più interessante.



Elaborazione interna su dati Crif

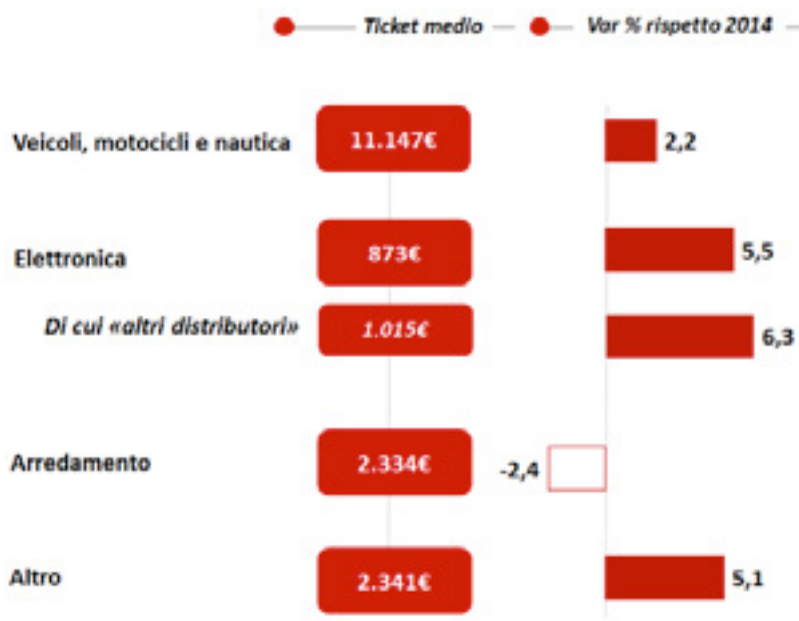
[LEGGI TUTTE LE NEWS >](#)

 **COMPASS**
GRUPPO MEDIABANCA

OSSERVATORIO DEALER

IL TICKET MEDIO CRESCE IN QUASI TUTTI I SETTORI

Vivacità del mercato è espressa anche dalla spinta sul ticket medio del finanziamento che **cresce quasi su tutti i settori**, in particolare sui Convenzionati dell'elettronica. L'unico settore che appare in ritardo è quello dell'arredamento: il ticket risulta infatti in contrazione del 2% circa.



Elaborazione interna su dati Crif, I semestre 2015.

[LEGGI TUTTE LE NEWS >](#)

 **COMPASS**
GRUPPO MEDIABANCA

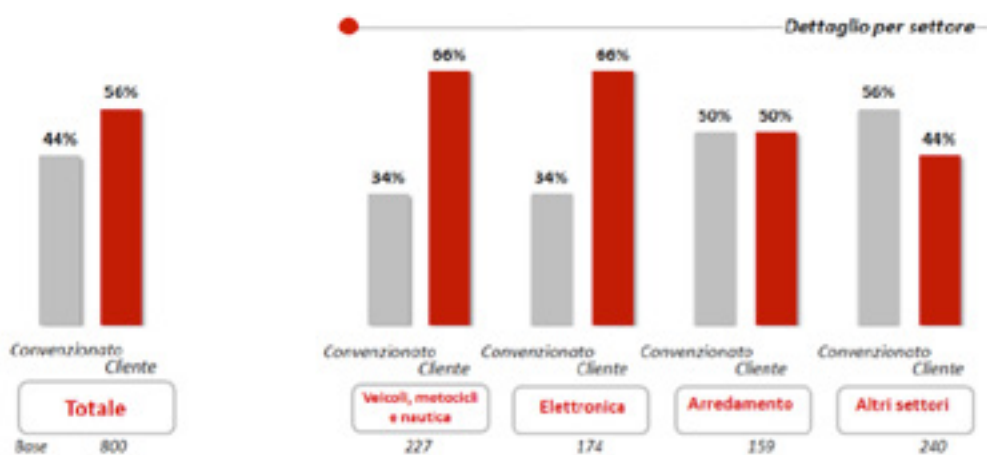
OSSERVATORIO DEALER



IL FINANZIAMENTO COME STRUMENTO A SUPPORTO DELLE VENDITE

I Convenzionati sostengono che oltre la metà dei clienti che hanno fatto ricorso al credito al consumo avrebbero, in alternativa, rinunciato ad effettuare la spesa; questa percentuale appare più decisa nei settori tradizionalmente più consapevoli rispetto al credito al consumo.

Nel 50% dei casi è lo stesso **cliente che chiede il prestito**, indice di una **maturità** rispetto al servizio di finanziamento.



Indagine effettuata da GnResearch – dato cumulato su 800 interviste a convenzionati Compass


[LEGGI TUTTE LE NEWS >](#)

 **COMPASS**
GRUPPO MEDIABANCA

OSSERVATORIO DEALER

QUALI SONO I METODI PIÙ EFFICACI PER PROPORRE IL FINANZIAMENTO?

Abbiamo chiesto ai Convenzionati quali sono le modalità più efficaci, gli aspetti su cui far leva, per proporre ai clienti il credito al consumo. La comodità della **dilazione**, il pagamento nel lungo periodo, costituisce sicuramente un incentivo per il cliente. La proposizione del finanziamento è favorita anche dalle offerte a tasso zero o a **tasso agevolato**, soprattutto nel settore dell'arredamento.



Dettaglio per settore

	Totale	Veicoli Motoristi e Nautica	Elettronica	Arredamento	Altri settori
	Base 400	109	89	80	122
La comodità di dilazione, il pagamento nel lungo periodo	32,3%	24,8%	30,3%	31,3%	41,0%
Offerta a tasso zero/agevolato	22,3%	17,4%	18,0%	33,8%	22,1%
Sono i clienti stessi che ce lo chiedono	11,5%	17,4%	10,1%	12,5%	6,6%
Le rate piccole che non pesano sul bilancio familiare	8,5%	10,1%	5,6%	8,8%	9,0%
Possibilità di comprare un bene altrimenti impossibile per il cliente, o uno di qualità migliore	8,5%	9,2%	10,1%	10,0%	5,7%
Comporta meno sacrifici e non toglie liquidità al bilancio familiare	5,3%	4,6%	5,6%	6,3%	4,9%
Promozioni legate all'acquisto del bene (sconti, ecc...)	4,8%	3,7%	13,5%	-	2,5%
Servizi/polizze aggiuntive legate al finanziamento	3,8%	10,1%	1,1%	1,3%	1,6%
Metto a disposizione brochure e molte informazioni	3,5%	2,8%	3,4%	5,0%	3,3%
NESSUNA LEVA	14,3%	18,3%	14,6%	8,8%	13,9%

Indagine effettuata da GnResearch - Interviste su 400 convenzionati

PER SAPERNE DI PIÙ VAI SU: www.compass.it/osservatorio-compass.html

LEGGI TUTTE LE NEWS >

 **COMPASS**
GRUPPO MEDIABANCA

OSSERVATORIO DEALER

CONSUMI: L'AUTO FA RIPARTIRE IL CREDITO

Nei primi sei mesi del 2015 i prestiti per acquisti di vetture sono saliti del 14%, tre punti in più rispetto alla media.

In una fase di mercato contraddistinta da una ripresa ancora fragile, quello **automobilistico** si conferma uno dei **comparti trainanti**. Nei primi sei mesi del 2015, infatti, l'Italia ha registrato 873 mila nuove immatricolazioni, mettendo a segno una crescita del 15%, quasi doppia rispetto ai numeri del mercato europeo (+8,2%).

Benché il nostro Paese sia tra quelli che hanno subito le maggiori flessioni durante la crisi, oggi si osserva un consolidamento nel segmento delle city car e delle utilitarie. E ci sono segnali di apertura anche nella gamma di fascia alta.

Nella prima metà dell'anno, in Italia, sono state vendute oltre 13 mila auto ibride ed elettriche, un numero che rappresenta solo l'1,5% delle immatricolazioni, ma i numeri di oggi sono destinati a crescere in modo significativo.



[LEGGI TUTTE LE NEWS >](#)

 **COMPASS**
GRUPPO MEDIABANCA

OSSERVATORIO DEALER

Intanto, le dinamiche del credito continuano a giocare un ruolo determinante e contribuiscono a spiegare perché il settore automobilistico goda di migliore salute rispetto ad altri. Nel primo semestre del 2015, i prestiti erogati dagli esercenti convenzionati per finanziare l'acquisto di auto nuove sono aumentati del 13,8%, tre punti in più rispetto al credito al consumo nel suo complesso. Occorre anche ricordare che i finanziamenti giocano un ruolo molto più rilevante in questo segmento: basti pensare che nel 2014, il 63% delle auto immatricolate da privati è stato acquistato con un **prestito finalizzato**, una percentuale tre volte superiore al dato generale di mercato sull'acquisto di beni durevoli (20%).

Subentra inoltre, a poco a poco, un **cambiamento culturale** figlio del mondo anglosassone. Gli italiani sono sempre più propensi a finanziare i propri acquisti. Rispetto ad altri Paesi europei, in ogni caso, il potenziale di crescita è molto ampio: in Italia, l'importo finanziato per i veicoli privati vale in media 147 euro per abitante (+8% su base annua). Il valore sale a 233 euro in Germania e a 485 euro nel Regno Unito, il Paese che, peraltro, registra il tasso di crescita più elevato (+26%).



[LEGGI TUTTE LE NEWS >](#)

 **COMPASS**
GRUPPO MEDIABANCA

FILIALI



I NUOVI INDIRIZZI DELLE FILIALI COMPASS

Grazie al supporto delle sue **164 Filiali**, Compass offre a ogni realtà di business un **sostegno commerciale** sempre più **attento** e **personalizzato**.

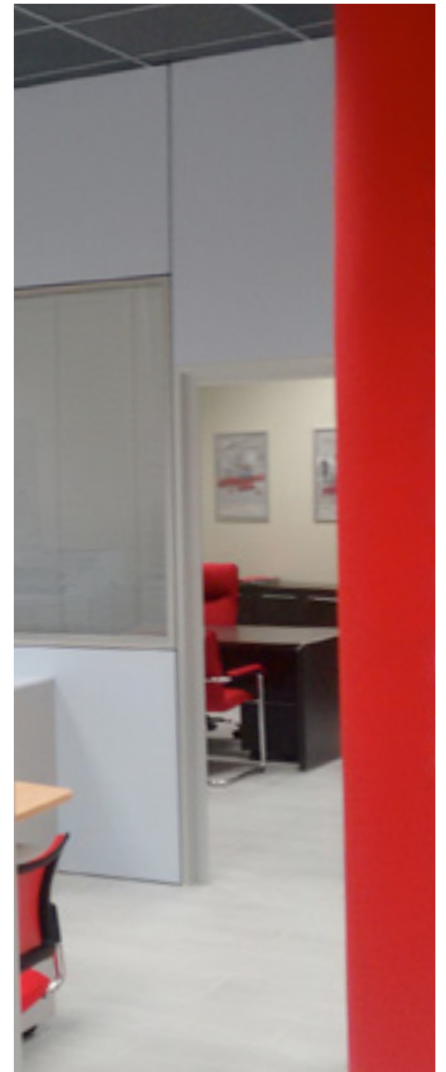
Di seguito indichiamo i **nuovi indirizzi**, ricordandovi che le nostre Filiali sono a vostra disposizione dal lunedì al venerdì, dalle 9.00 alle 13.00 e dalle 14.30 alle 18.00.

📦 TRASFERIMENTI

- Filiale di **BRINDISI**, dal 26/06/2015 da C.so Roma, 19 a **Via Appia , 175**.
- Filiale di **BERGAMO**, dal 02/07/2015 da Via S. Benedetto, 2 a **Via San Giorgio, 21/a**.
- Filiale di **COSENZA**, dal 13/11/2015 da Piazza dei Bruzi, 5 a **Via Panebianco 289**.
- Filiale di **PARMA**, dal 23/07/2015 da Strada G. Garibaldi, 1 a **Via Emilia Ovest, 44**.
- Filiale di **MANTOVA**, dal 15/01/2016 da Via Virgilio, 2 a **Piazza di Porta Mulina, 34**.
- Filiale di **NOVARA**, dal 30/09/2015 da Piazza Martiri della Libertà, 4 a **Viale F. Ferrucci, 8**.
- Filiale di **SAN BENEDETTO DEL TRONTO**, dall'11/12/2015 da Largo Mazzini, 2 a **Via N. Sauro, 1**

📍 NUOVE APERTURE

- Filiale di **POZZUOLI**, dal 23/06/2015, in **Via Solfatarà, 6**.



LEGGI TUTTE LE NEWS >

 **COMPASS**
GRUPPO MEDIABANCA