

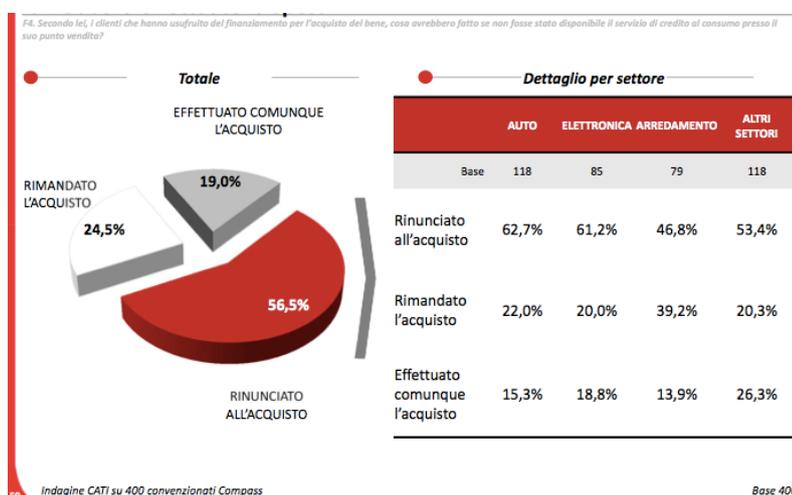
## I prestiti finalizzati trainano la crescita del credito al consumo

*Secondo l'osservatorio sui dealer di Compass il credito al consumo contribuisce alla crescita economica: di tutti i beni acquistati con prestiti più della metà non sarebbe stata venduta senza finanziamento*

**Milano, 11 maggio 2015** – Sono **66.000 i punti vendita convenzionati** in tutta Italia, più del doppio degli sportelli bancari. Rappresentano una **spinta alla crescita economica**, con **quasi il 19% della spesa su beni durevoli sostenuta da finanziamenti**. Lo confermano anche i convenzionati che dichiarano che **il 56,5% del venduto con finanziamento non sarebbe stato realizzato in mancanza di questo servizio**, mentre **1/4 dei clienti finanziati avrebbe rimandato l'acquisto**.

L'erogato tramite i convenzionati nel 2014 è stato oltre i **13MLD di euro in crescita del 6%** circa rispetto all'anno precedente. La vitalità del settore si esprime anche sul numero di **nuovi entranti** che rappresentano in alcune categorie oltre l'8% dei convenzionati attivi.

Queste le principali evidenze dell'**Osservatorio Compass** sui dealer convenzionati del credito al consumo, il primo studio dalla parte di chi ogni giorno lavora sul territorio italiano per offrire ai consumatori finali prodotti e servizi di valore. L'Osservatorio – che avrà cadenza trimestrale - conferma nella sua prima release **l'importanza del credito al consumo per la ripresa economica**.



*“I dati dimostrano che il **credito al consumo** è un **driver fondamentale per il business dei nostri convenzionati** – ha dichiarato **Francesco Caso, Direttore Generale di Compass** – I dealer che utilizzano il credito al consumo come leva di vendita dichiarano infatti che il **finanziato** rappresenta in media **oltre ¼ delle loro vendite**. Essere a conoscenza di queste dinamiche è fondamentale per mettere a punto **strumenti che supportino i nostri dealer nelle vendite al dettaglio**, per rilanciare l'economia e creare maggior benessere.”*

### Sui dealer più avvezzi al credito al consumo il finanziato arriva a rappresentare in media oltre ¼ delle vendite



Fasce di fatturato	Convenzionati con # pratiche liquidate sul 2013 < 5	Convenzionati con # pratiche liquidate sul 2013 > 5
Fino a 250.000€	7%	26%
Da 250.000€ a 500.000€	2%	17%
Da 500.000€ a 2.500.000€	1%	15%
Da 2.500.000€ a 5 milioni di €	n.s.	13%
Da 5 milioni di € a 25 milioni di €	n.s.	11%
Da 25 milioni di € a 50 milioni di €	n.s.	9%
Oltre 50 milioni di €	n.s.	5%

Elaborazione interna su dati Crif, media semplice anno 2013

I convenzionati vedono un **2015 in crescita**, sia da un punto di vista generale sia specificatamente sulle vendite. Il 36% dei convenzionati dichiara che le vendite sul 2015 saranno in aumento rispetto al passato, solo il 13% le prevede in diminuzione.

Questa percezione è spesso legata alla **capacità di sviluppare business**: chi ha maggior capacità imprenditoriale ottiene risultati di business migliori e **più del 40% dei convenzionati** dichiara di aver sviluppato **nuove politiche commerciali** per catturare nuovi target e per innovare il modo di lavorare e vendere.

L'**utilizzo strategico del credito** al consumo è un elemento fondamentale per molti convenzionati, che dichiarano che i clienti non avrebbero acquistato il bene o ne avrebbero rimandato l'acquisto se non avessero avuto la possibilità di accedere a un finanziamento finalizzato. Questo è particolarmente vero nei **convenzionati auto**, dove un utilizzo appena più intenso del credito al consumo (dal 5% al 10% del fatturato) consente di intercettare un bacino di clientela decisamente più ampio.

### Nel settore mobilità, l'utilizzo più spinto del credito al consumo consente di servire la clientela residente in un raggio di azione più ampio



Classe di finanziato su fatturato	Distanza media (KM)
Fino al 5%	14,5
5-10%	20,3
10-15%	28,0
Totale complessivo	23,5

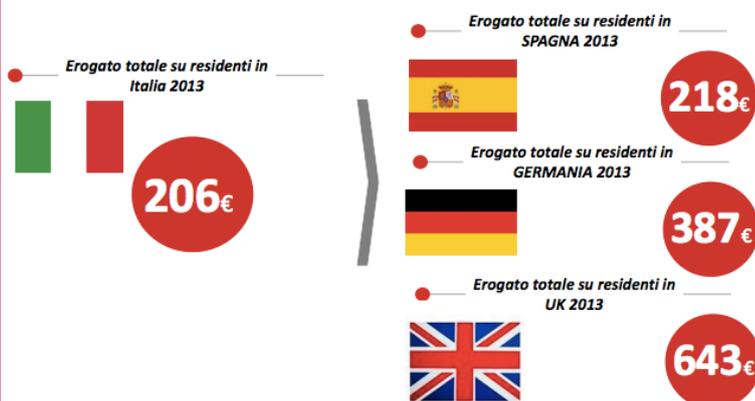
X 2

% Dealer	1. Fino a 5 Km	2. Da 5 a 30 Km	3. Oltre 30 Km
Fino al 5%	29,9%	62,3%	7,8%
5-10%	16,7%	64,8%	18,5%
10-15%	8,7%	61,6%	29,7%
Totale complessivo	14,60%	61,83%	23,57%

Elaborazione interna su dati Crif, anno 2013

L'erogazione media per residente è pari a **206 euro**, un dato che ci vede molto distanti dall'erogato in Germania e Gran Bretagna, economie più mature dove l'utilizzo del credito al consumo presso i punti vendita è una pratica più diffusa e consolidata.

**Sono circa 200€ gli euro erogati per residente in Italia. Valore ancora inferiore a quello che registriamo in altri Paesi europei**

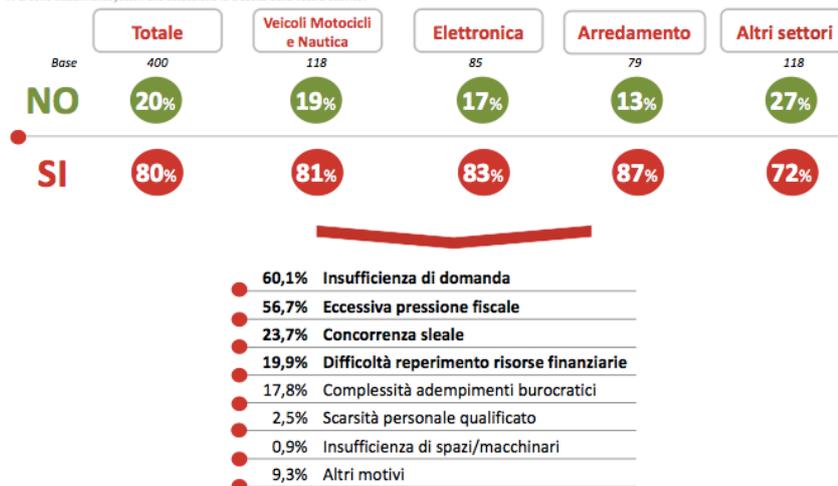


Elaborazione interna su dati Crif 2013, Eurofinas consumer credit at point of sale and vehicle finance

La sempre maggiore maturità dei clienti sulla possibilità di spesa finanziata è confermata dal fatto che **nel 50% dei casi è lo stesso cliente finale a richiederlo**. Un dato importante, se si pensa che uno degli ostacoli alla crescita è rappresentato da una domanda debole: **il credito al consumo quale elemento strategico per la creazione di un'offerta accessibile** offre sostegno alla domanda, innescando un circolo virtuoso che porta all'aumento dei consumi e a un'economia più attiva.

**Il principale ostacolo alla crescita per i convenzionati è la domanda debole**

7. Ci sono attualmente fattori che ostacolano la crescita della vostra attività?



Indagine CATI su 400 convenzionati Compass

**Compass**

*Compass, Gruppo Mediobanca, inizia la sua attività nel credito al consumo nel 1960. Oggi è una grande realtà finanziaria: 9,8 miliardi euro di crediti in essere, 100 accordi di partnership nel settore bancario, assicurativo e della distribuzione, 2.3 milioni di clienti, 472.000 titolari di carte di credito (dati al 30/6/2014, comprensivi dell'operatività della controllata Futuro). Oggi Compass conta 162 filiali dirette sul territorio. Dal 2013 Compass è anche Istituto di Moneta Elettronica. Da sempre proiettata verso il futuro, Compass sostiene con qualità e affidabilità i progetti degli italiani, attraverso gli strumenti di credito e di pagamento.*

Per ulteriori informazioni:

**Media Relations Gruppo Mediobanca**

Paola Salvatori – Sonia Hason

Tel +39-02-8829012/325

[paola.salvatori@mediobanca.com](mailto:paola.salvatori@mediobanca.com)

[sonia.hason@mediobanca.com](mailto:sonia.hason@mediobanca.com)

**CS2**

Chiara Signorotto

Tel +39-3472616700

[chiara.signorotto@csdue.com](mailto:chiara.signorotto@csdue.com)

---