

## HeyLight focus-on: Travel – Ottobre 2025

**HeyLight presenta la nuova ricerca dedicata al mondo del turismo: tre italiani su quattro hanno viaggiato nell'estate 2025, spendendo in media 1.230€ a persona**

**Il Buy Now Pay Later conquista i viaggiatori: tra gli interessati, il 60% lo utilizzerebbe per concedersi qualcosa in più durante le vacanze**

**Milano, 3 ottobre 2025** – La voglia di viaggiare non passa mai di moda e la stagione estiva appena conclusa lo conferma. Secondo i dati Istat, nel secondo trimestre 2025 i flussi turistici in Italia hanno registrato un lieve incremento, sia in termini di arrivi (+1,1%) che di presenze (+4,7%). Ma non solo: il turismo estivo vive ormai un progressivo processo di **destagionalizzazione**, con settembre che guadagna spazio tra i mesi preferiti per prolungare le ferie. **Ma come hanno trascorso le vacanze 2025 gli italiani?** Questa estate 3 italiani su 4 si sono concessi una vacanza, con una **spesa media di circa 1.230€ a persona** e confermando il mare come destinazione più ambita.

A supportare la capacità di spesa degli italiani c'è anche il **Buy Now Pay Later**, ritenuto utile per il proprio budget dal 26% del campione; tra questi, 6 persone su 10 lo considerano uno strumento adatto per concedersi qualche extra. È quanto emerge da **HeyLight focus on – Travel**, il primo osservatorio realizzato da HeyLight, la piattaforma di Buy Now Pay Later di Compass. HeyLight sarà tra i protagonisti dell'**Hospitality Day**, in programma il 7 ottobre al Palacongressi di Rimini, e del **TTG Travel Experience** che si terrà dall'8 al 10 ottobre presso il Rimini Expo Centre.

### Italiani in vacanza: abitudini e occhio alle spese

Nel 2025 il **75%** degli italiani si è concesso una vacanza durante il periodo estivo, un dato in linea con lo scorso anno (78%). In particolare, **Gen X** (80%) e **Millennials** (84%) rappresentano le fasce d'età che hanno viaggiato di più, mentre tra i più adulti - **Baby Boomers** e **Silent** - la propensione è stata più ridotta. Il **mare** si conferma la meta che mette d'accordo i vacanzieri di ogni generazione, apprezzata dal 47% del campione, mentre la montagna segue a distanza (15%). Oltre 3 italiani su 4 hanno scelto di restare in **Italia**, e più della metà (53%) ha optato per vacanze brevi, non superiori a sei notti.

I prezzi restano un fattore determinante per la scelta della meta, così come le modalità di pagamento adottate. In generale, gli italiani hanno speso in media **1.230€ a persona**, una cifra che sale a circa 1.400€ per le famiglie con figli minorenni e a più di 3.000€ per chi ha organizzato un viaggio con destinazione a lungo raggio fuori dai confini europei. Quando si tratta di **saldare il conto**, la maggior parte degli italiani continua a privilegiare soluzioni tradizionali: il pagamento immediato dell'intero importo resta la scelta più diffusa, soprattutto per quanto riguarda gli spostamenti (58%), mentre nel caso dei pacchetti all-inclusive prevale il pagamento con la modalità "acconto e saldo" (70%) concordato con la struttura ricettiva.

*"Il turismo italiano mostra un andamento solido e le vacanze estive 2025 hanno confermato il desiderio degli italiani di viaggiare – commenta **Luigi Pace, Direttore Centrale Marketing e***

**Innovation di Compass** – *Allo stesso tempo, emerge con forza il bisogno di strumenti flessibili che permettano di conciliare budget e desideri. Il credito al consumo e soluzioni innovative come il Buy Now Pay Later rappresentano oggi una risposta concreta a questa esigenza: non si tratta solo di facilitare l'acquisto del viaggio, ma di democratizzare l'esperienza turistica, permettendo a più famiglie di pianificare con serenità le proprie vacanze. In un contesto economico in evoluzione, il nostro ruolo è quello di accompagnare i consumatori verso scelte consapevoli, offrendo strumenti finanziari che possano aiutarli a realizzare i loro progetti.*

## **Il Buy Now Pay Later come alleato per concedersi qualcosa in più**

Accanto alle consuete modalità di pagamento in un'unica soluzione o con la formula di acconto e saldo, il comparto turistico registra un crescente uso del **Buy Now Pay Later (BNPL)**, in particolare per le spese relative all'alloggio (10%). Inoltre, un ulteriore 8% di viaggiatori avrebbe preferito suddividere il pagamento, ma non ha trovato questa opzione disponibile al momento della prenotazione. L'interesse verso il BNPL è alimentato dalla flessibilità che offre ai consumatori: il **26%** degli italiani, infatti, sarebbe interessato a partire **pagando un po' per volta**; tra questi il **60% lo utilizzerebbe per concedersi qualche extra durante le vacanze.**

*“Il BNPL rappresenta un'opportunità strategica per il mondo dei viaggi e dell'hospitality – dichiara **Luca Lambertini, Direttore HeyLight – Compass.** Stiamo, infatti, osservando un cambio di paradigma da parte degli operatori del settore, dalla strategia dei viaggi iper-scontati a quella dei viaggi a rate: un punto importante per preservare la marginalità e soprattutto per disporre di liquidità immediata per effettuare le prenotazioni per conto dei clienti. Il BNPL nel turismo non è quindi solo un'opzione di pagamento dilazionato bensì una leva fondamentale per il comparto, oltre ad essere un abilitatore di sogni che altrimenti rimarrebbero nel cassetto”*

**Accanto alle modalità di pagamento a rate già note firmate HeyLight, in occasione di TTG HeyLight lancia una nuova soluzione tecnologica dedicata all'accomodation**, che permette di suddividere il costo del soggiorno in piccole quote mensili fino al check-in, senza interessi né limiti d'importo. **HeyLight per l'accomodation può essere integrata nella suite di pagamento delle strutture ricettive per la gestione delle prenotazioni dei clienti italiani ed esteri.** Il processo si attiva con una semplice carta di credito, debito o prepagata, e l'importo viene automaticamente suddiviso in base al numero di mesi che separano la prenotazione dal check-in. La soluzione, già integrata nelle principali piattaforme di prenotazione, rappresenta un vantaggio sia per i viaggiatori sia per le strutture, che possono ridurre il rischio di cancellazioni tardive, preservare i margini e sfruttare la rateizzazione come incentivo per anticipare le pianificazioni di nuovi viaggi nei periodi di bassa occupazione.

HeyLight sarà presente al TTG Travel Experience e all'Hospitality Day con tre workshop che vedranno **Luca Lambertini** tra i relatori. Nel caso dell'**Hospitality Day**, si parlerà dei nuovi strumenti di marketing e revenue e sarà presentato un caso di successo insieme a partner di HeyLight del settore alberghiero. Al **TTG Travel Experience**, invece, Lambertini sarà tra gli speaker all'interno della tavola rotonda *“Il tempo nuovo della vacanza modalità di fruizione, decisioni di spesa, BNPL e soluzioni di investimento”*, incentrata su modalità di fruizione, decisioni di spesa e soluzioni di pagamento innovative.

# HeyLight

Shop smart, live bright

---

## **Compass Banca**

HeyLight è un marchio registrato di Compass Banca S.p.A.

HeyLight è oggi disponibile su quasi 3.000 siti di e-commerce e in circa 40.000 punti vendita in Italia, a cui si aggiungono oltre 1.500 accordi commerciali in Svizzera.

Compass Banca S.p.A. è la società di credito al consumo del Gruppo Mediobanca. Tra le prime società di credito al consumo operanti in Italia, ha sede direzionale in Milano, conta oggi oltre 3 milioni di clienti attivi e 16,6 miliardi di crediti in essere ed opera attraverso 331 punti vendita a marchio proprietario presenti su tutto il territorio nazionale. La società può anche contare su oltre 500 accordi distributivi con banche, assicurazioni, reti agenziali, aziende di telecomunicazioni e della grande distribuzione specializzata; in più ha rapporti di affiliazione con oltre 66.000 esercizi commerciali.

Per ulteriori informazioni:

**Media Relations Mediobanca**

[media.relations@mediobanca.com](mailto:media.relations@mediobanca.com)

tel. 02 8829 1