

HeyLight alla BIT 2026

**Viaggi: il 26% degli italiani vorrebbe pagare le vacanze un po' per volta.
Si consolida l'interesse verso il Buy Now Pay Later per andare in vacanza**

In occasione di BIT Milano 2026, HeyLight racconta come il BNPL possa diventare una leva strategica per il settore: più flessibilità per i clienti e nuove opportunità per gli operatori del mercato

Milano, 10 febbraio 2026 – Oggi il viaggio si pianifica sempre più spesso con un click, e resta sempre una spesa importante da sostenere. Non a caso si fa strada una nuova sensibilità verso strumenti che rendono la spesa più gestibile e flessibile: il **26% degli italiani** dichiara di voler pagare le vacanze un po' per volta attraverso il Buy Now Pay Later. Di questi, il **60% lo utilizzerebbe per concedersi qualche extra durante le vacanze**¹. Rivolgendo lo sguardo all'andamento del settore, il turismo italiano conferma volumi rilevanti per l'economia italiana: nel 2025 il comparto dell'ospitalità vale **38,7 miliardi di euro** e l'e-commerce pesa **il 57%** del totale².

È quanto emerge dall'osservatorio di scenario realizzato da **HeyLight**, la piattaforma di Buy Now Pay Later di Compass, in occasione di BIT Milano 2026. HeyLight sarà presente alla **BIT 2026**, in programma **dal 10 al 12 febbraio**, presso **Fiera Milano Rho (Pad. 9, stand P14 – P16)**.

La destagionalizzazione avanza

Il trend positivo degli ultimi anni si conferma anche nel 2025. I dati Istat mostrano che nel **terzo trimestre 2025**, dal punto di vista turistico il più importante dell'anno, le presenze sono aumentate del **+2,5%**. A dicembre 2025 il tasso di saturazione delle offerte sulle piattaforme di prenotazione online ha raggiunto il **45,1%**, in crescita del **6,8%** rispetto a dicembre 2024³. Dal punto di vista economico, il turismo resta un asset strategico, sostenuto da dinamiche di destagionalizzazione e da una domanda sempre più distribuita lungo l'arco dell'anno. Ma pesa sempre di più il tema della sostenibilità economica nelle decisioni delle famiglie: una vacanza all-inclusive di **3-4 notti** comporta mediamente **1.233 euro a persona**, e un quarto degli italiani preferirebbe suddividere la spesa con una dilazione fino a 12 mesi.

In questo scenario si inserisce **HeyLight**, soluzione di pagamento **Buy Now Pay Later** pensata per l'ecosistema travel e hospitality, che consente ai viaggiatori di suddividere in 12 rate importi fino a 5.000 euro e agli operatori di offrire modalità di pagamento più flessibili, in linea con l'evoluzione dei comportamenti di acquisto e con una domanda sempre più attenta alla pianificazione del budget. Un approccio che intercetta un bisogno reale del mercato e accompagna l'evoluzione del customer journey nel travel.

*"Il turismo in Italia sta consolidando una traiettoria positiva – commenta **Luigi Pace**, direttore Centrale Marketing e Innovation di Compass – e, al tempo stesso, cresce l'attenzione dei viaggiatori verso una gestione più razionale e programmabile della spesa. Il fatto che sempre più famiglie decidano di voler rateizzare il costo delle proprie vacanze conferma un'esigenza reale verso*

¹ Fonte: HeyLight focus on - Travel - ottobre 2025

² Fonte: Osservatorio Travel Innovation - Politecnico di Milano - gennaio 2026

³ Fonte: Ministero del Turismo - Come va il turismo in Italia - dicembre 2025

strumenti flessibili in grado di conciliare budget e desideri. Soluzioni come il Buy Now Pay Later non sono solo un supporto alla prenotazione: contribuiscono a rendere il viaggio più accessibile all'interno del budget familiare, accompagnando le persone verso scelte consapevoli e sostenibili.”

Buy Now Pay Later, l'alleato per un'offerta multicanale

La **multicanalità** è uno strumento chiave per avere un'offerta competitiva nel settore del turismo, anche sul fronte dei pagamenti. HeyLight offre soluzioni disponibili in agenzia tramite SmartPOS o PC, online con integrazione nei booking engine, oppure a distanza tramite link univoco inviato via e-mail o SMS. Innovativa anche la soluzione dedicata all'**accomodation**, che consente di prenotare subito e pagare un po' per volta fino al check-in con un impatto diretto sulla capacità degli hotel di stimolare prenotazioni anticipate verso clienti da tutto il mondo e lavorare sulla destagionalizzazione.

I benefici si traducono in risultati concreti lungo tutta la filiera: per gli operatori del travel l'accreditto è **entro 48 ore** e i dati interni raccolti sui vari settori merceologici in cui è presente HeyLight indicano che chi lo utilizza come modalità di pagamento spende fino al **40% in più**, generando per i partner incrementi di fatturato tra **+10% e +30%**. Osservando i consumatori, il **38%** dichiara che senza rateizzazione avrebbe rinunciato alla spesa, mentre il **60%** ha acquistato soluzioni di livello superiore. Tra chi ha già utilizzato il servizio, il **94%** è pronto a sceglierlo nuovamente⁴.

*“Il 2026 ci mette di fronte a un viaggiatore che considera la vacanza un bene irrinunciabile con il 75% degli italiani che nel 2025 si è concesso uno stacco, ricorrendo sempre di più alla pianificazione non solo in termini di tempo ma anche di budget – spiega **Luca Lambertini**, Direttore HeyLight di Compass-. Il BNPL rappresenta dunque un'opportunità di grande rilievo per il mondo del travel e dell'hospitality, a beneficio di tutti gli attori in gioco. Per le aziende significa preservare marginalità e gestire in modo più efficiente i flussi. Per i clienti, è una opportunità di trasformare più facilmente l'intenzione di partire in una scelta di acquisto. Nel turismo il BNPL diventa dunque una leva di conversione e un abilitatore di esperienze che altrimenti verrebbero rimandate o rinunciate.”*

Alla **BIT 2026**, appuntamento di riferimento per il mondo del turismo, HeyLight incontrerà operatori e stakeholder del comparto per presentare le proprie soluzioni dedicate al travel e all'hospitality.

⁴ Fonte: Osservatorio Compass Buy Now Pay Later - aprile 2025



Compass Banca

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

HeyLight è oggi disponibile su 3.000 siti di e-commerce e in circa 40.000 punti vendita in Italia, a cui si aggiungono oltre 1.000 accordi commerciali in Svizzera.

Compass Banca S.p.A., 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 euro di crediti in essere ed opera attraverso più di 340 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

tel. 02 8829 1