



COMPASS
GRUPPO MEDIOBANCA

OSSERVATORIO **COMPASS**

Speciale
Auto

Maggio 2024

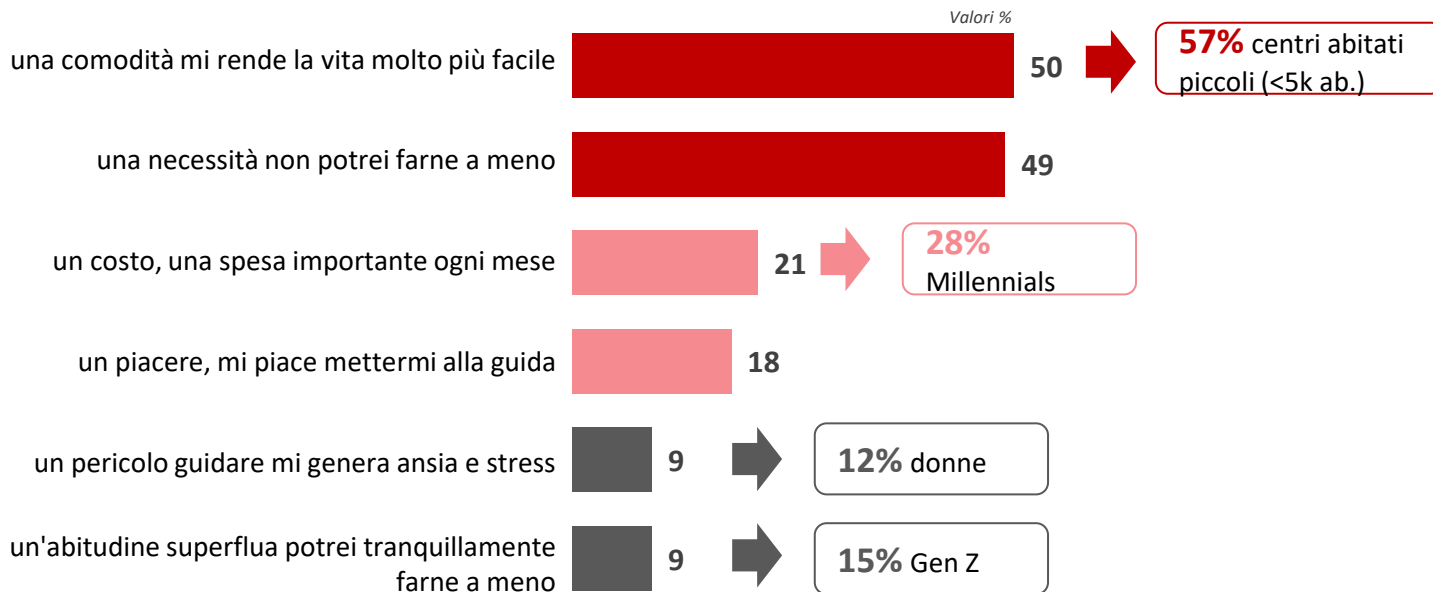
1.

**Abitudini di utilizzo
dell'auto**

Auto: principalmente una comodità a cui si rinuncia con difficoltà.

Generatrice di stress per 1 su 10, soprattutto tra i giovani

Per lei l'automobile rappresenta soprattutto...(possibili più risposte)

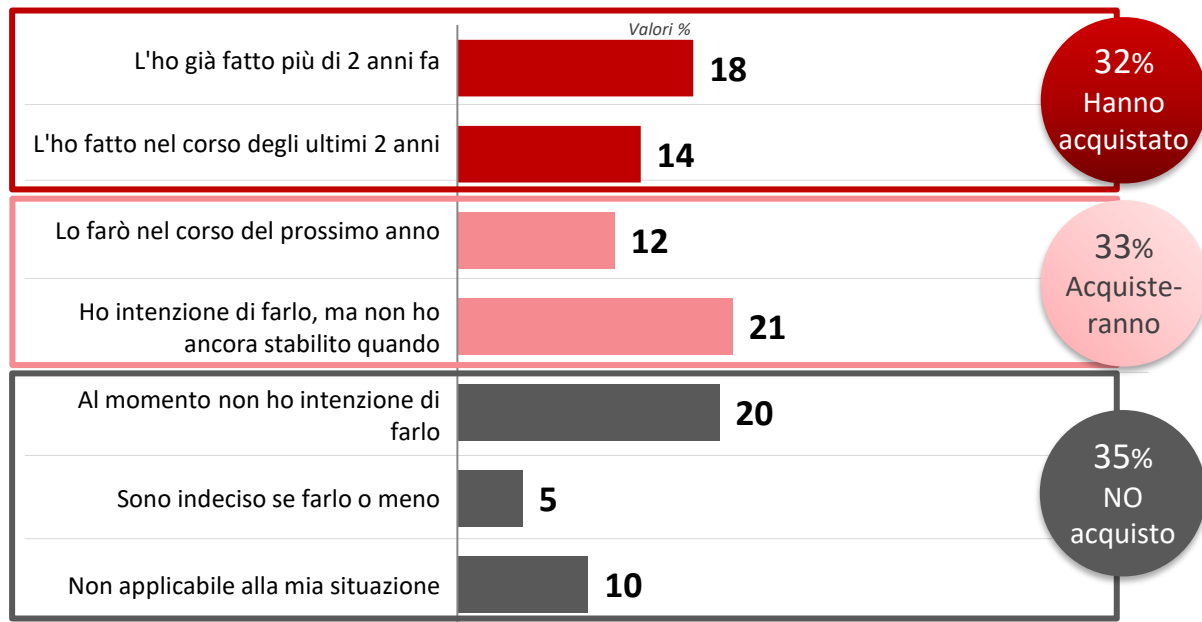


Osservatorio
COMPASS

L'auto **facilita la vita**, soprattutto nei piccoli centri. Una **voce di costo** importante per 1 su 5, soprattutto Millennials. Si conferma la distanza e la disaffezione per l'auto da parte della Gen Z.

Poco più di 1 su 10 ha acquistato un'auto recentemente o lo farà nel futuro

Ha recentemente acquistato un'auto o ha in previsione di acquistarla nei prossimi anni? (Consideri la sua auto a uso personale)



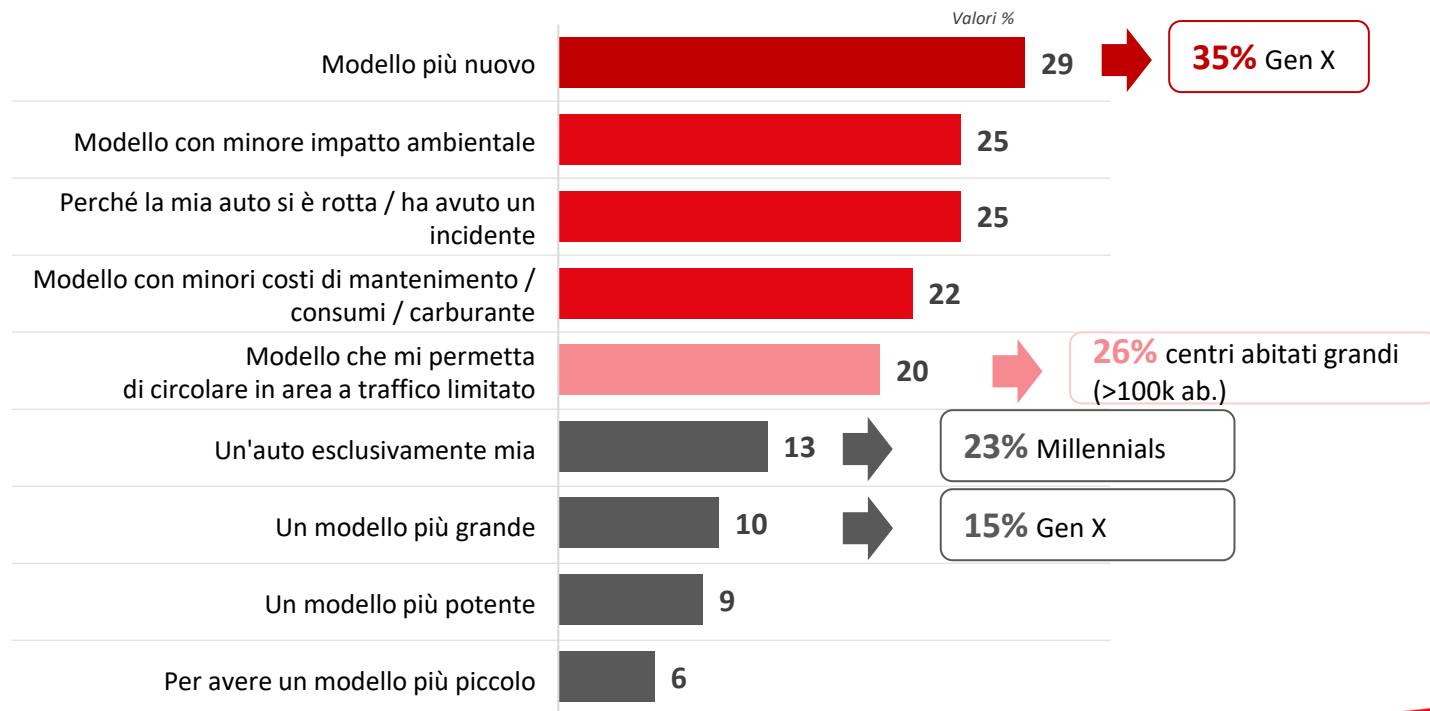
Osservatorio
COMPASS

Quasi **equivalenti le proporzioni** tra chi ha già acquistato un'auto, chi intende acquistarla e chi per ora non è in target. I Boomers hanno già acquistato (38%), la Gen Z lo farà (44%), i Silent i più lontani (51%).

Valori %

Auto nuova: uno sfizio che si concede circa 1 su 3. 1 su 4 strizza l'occhio all'ambiente, nei grandi centri ci si destreggia tra i limiti delle ZTL

Perché ha comprato o ha deciso di comprarla? (possibili più risposte)

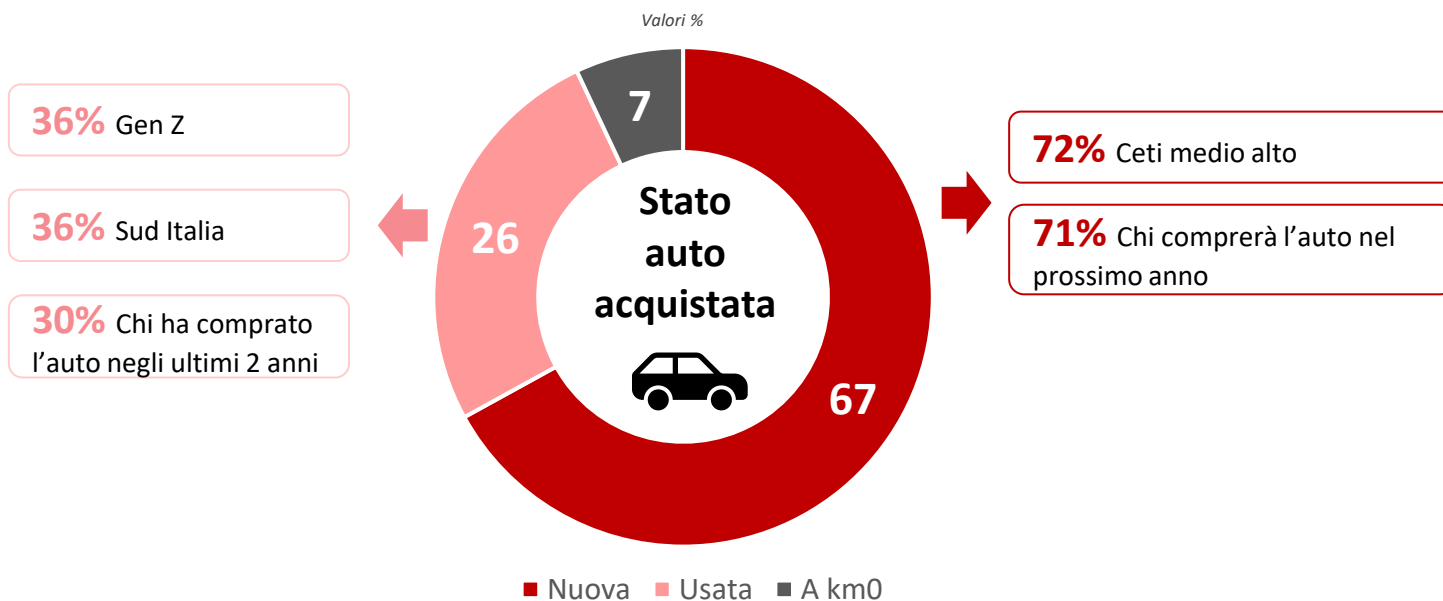


Osservatorio
COMPASS

1 su 4 valuta con attenzione l'**impatto ambientale**, secondo motivo per il cambio auto. La Gen X desidera un **modello più nuovo**, i Millennials ambiscono ad un'auto **totalmente di loro proprietà**.

Tra chi ha fatto acquisti recenti o li farà in futuro, 2 su 3 optano per l'auto nuova, soprattutto i ceti più abbienti. Giovani più propensi all'usato

E ha acquistato o pensa che acquisterà un'auto... (Consideri la sua auto a uso personale)

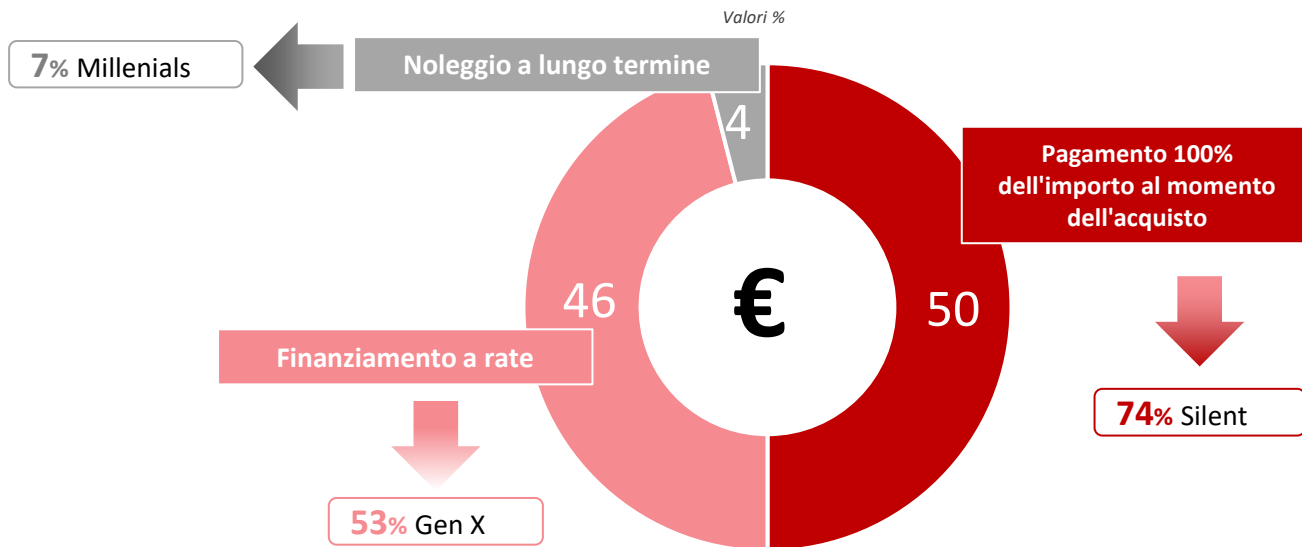


Osservatorio
COMPASS

Tra chi ha comprato o ha intenzione di comprare un'auto nel prossimo anno prevale la tendenza all'acquisto di un'auto nuova. Auto usata preferita dai giovani e al Sud Italia.

I pagamenti 100% al momento dell'acquisto e a rate si equivalgono, ancora di nicchia il NLT

Come ha pagato/pensa che pagherà la sua auto? (Consideri la sua auto a uso personale)



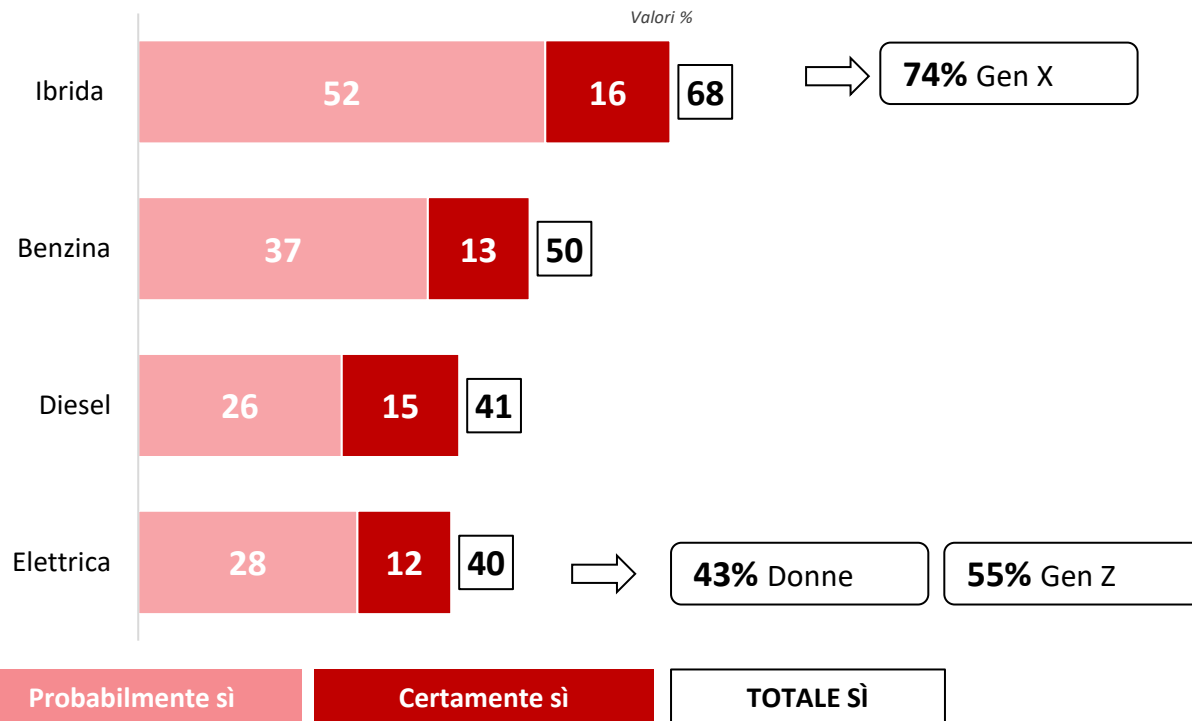
Osservatorio
COMPASS

La metà preferisce pagare l'auto **totalmente al momento dell'acquisto**, soprattutto al crescere dell'età. Quasi la metà sceglie invece il pagamento **rateizzato**, soprattutto la Gen X, residuale il **NLT** che attira però i Millennials.

Acquisto auto nuove: ibrida al primo posto 68%.

Donne e giovani attenti al tema ambiente e propensi all'elettrica

Se oggi dovesse acquistare un'auto nuova, con quale probabilità acquisterebbe...

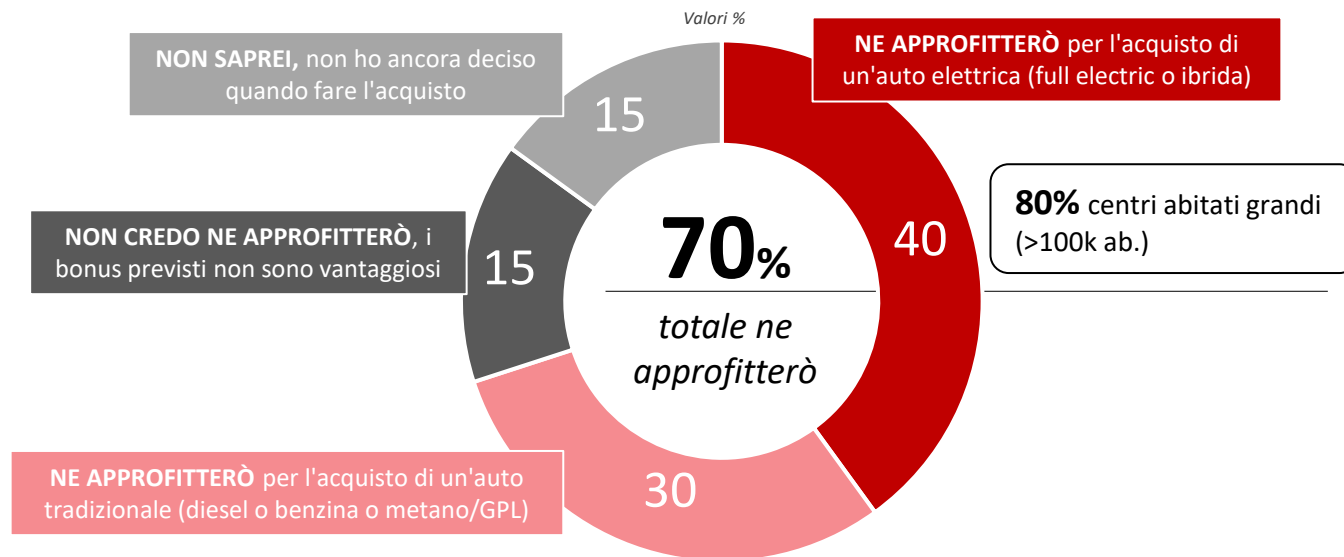


Osservatorio
COMPASS

Per l'acquisto di un'auto nuova si ha una netta preferenza per l'**ibrido** (68% acquirenti). Seguono poi le auto a **carburante tradizionale**. Chiude la classifica l'auto **elettrica**, opzione preferita dalle donne e dalla Gen Z, i più sensibili all'impatto ambientale.

Per gli acquisti futuri, 7 su 10 potrebbero valutare gli incentivi statali, che potrebbero ammortizzare il costo delle auto ibride/elettriche

A breve dovrebbero entrare in vigore i nuovi bonus e incentivi statali per l'acquisto delle auto. Con quale probabilità pensa che li utilizzerà per fare il suo acquisto?



Osservatorio
COMPASS

Tra chi ha intenzione di comprare un'auto, 7 su 10 potrebbero valutare l'**incentivo statale**, che potrebbe rendere più avvicinabile l'acquisto di un veicolo full electric o ibrido. Il 15% è scettico sull'effettivo vantaggio dei bonus.

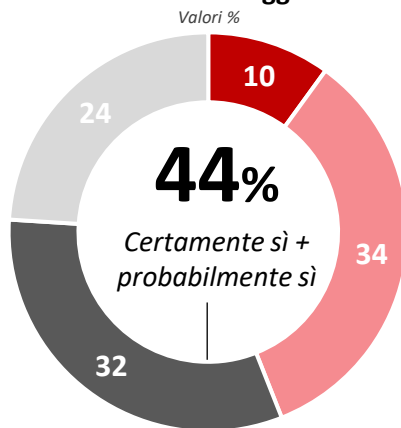
2.

Il futuro del mondo auto

Verso il 2035: 4 su 10 hanno fiducia che l'Italia disporrà di sufficienti colonnine di ricarica. Più scetticismo sul ruolo che giocherà nelle batterie

Dal 1 Gennaio 2035 in Europa scatterà il divieto di acquisto di nuove auto Diesel e Benzina, per favorire la transizione verso l'auto elettrica. Il divieto non riguarderà la circolazione: chi al 2035 disporrà di un'auto termica potrà continuare a usarla. Secondo lei l'Italia arriverà preparata al 2035 rispetto a...

Un numero sufficiente di colonnine di e di sistemi di stoccaggio di energia

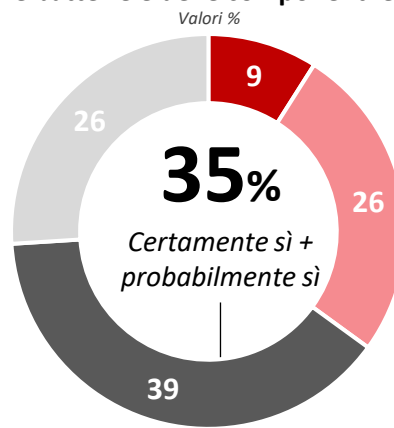


47% Donne

50% Millennials

55% piccoli centri

La capacità di giocare un ruolo di rilievo nel mercato delle batterie e delle componenti elettriche



40% Millennials

46% Sud

40% piccoli centri

Osservatorio
COMPASS

Il 44% ha fiducia che l'Italia riuscirà a fornire **sufficienti colonnine di ricarica**, tra questi soprattutto donne, Gen Z e residenti nei piccoli centri. Diminuisce l'ottimismo (35%) sulla capacità del Belpaese di rivelarsi un leader nel mercato emergente dell'elettrico.

L'entrata dell'IA nel mondo auto semplificherà i processi e porterà più sicurezza sulle strade. 1 italiano su 3 è molto attento al tema privacy

Oggi si sente sempre più parlare di Intelligenza Artificiale e connettività nel settore delle automobili quanto è d'accordo con le seguenti affermazioni su questo tema?

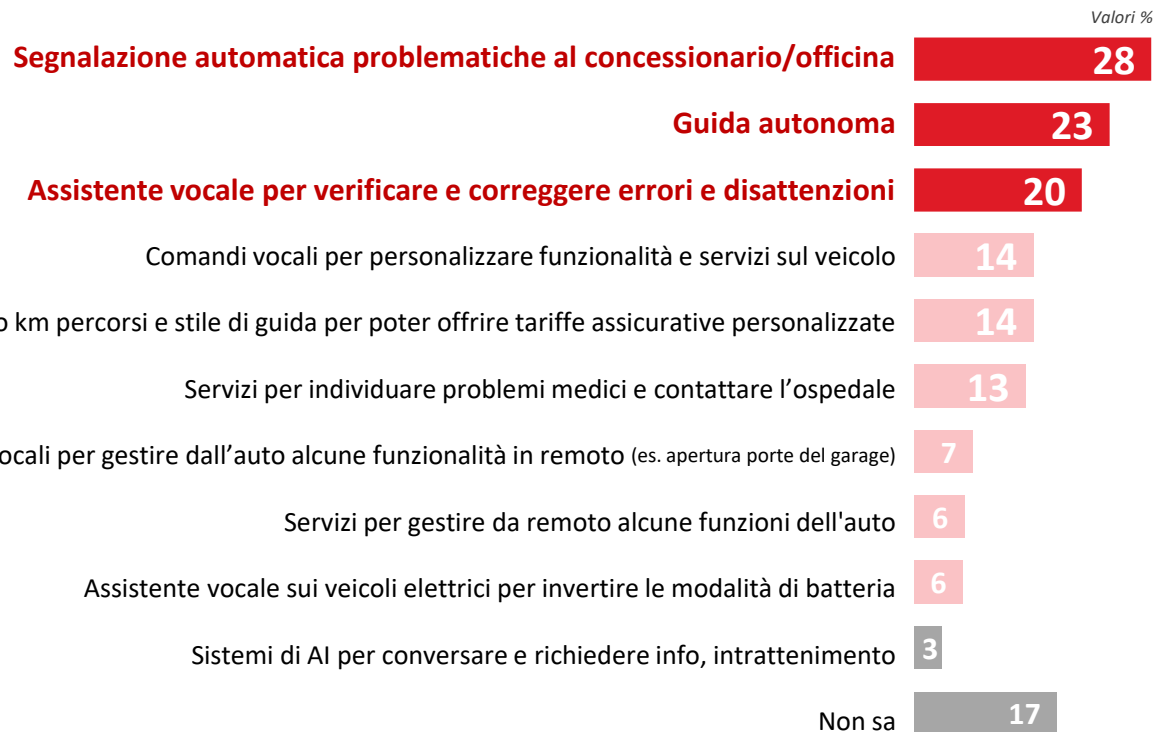
	Abbastanza d'accordo	Molto d'accordo	TOTALE ACCORDO		TOTALE ACCORDO GEN Z	MILLENNIALS
	Valori %					
È utile per pianificare e attivare una manutenzione costante e accurata	62	21	83	⇒	89	86
La guida delle auto è più sicura grazie ai sistemi di assistenza	55	26	81	⇒	83	85
Si è più esposti alla possibilità di essere monitorati con una diminuzione di privacy	48	32	80	⇒	88	78
È più utile per intercettare chi non rispetta il codice della strada	56	22	78	⇒	76	79
È utile nel settore assicurativo per personalizzare la polizza	56	21	77	⇒	76	76
È una cosa avveniristica che ancora trova poco utilizzo concreto	54	16	70	⇒	57	74
È comodo per avere tutto connesso (es. comandare casa da auto...)	50	17	67	⇒	73	76

Osservatorio COMPASS

Ultimamente si sente parlare dell'**entrata dell'IA** anche nel mondo auto e una parte del campione (circa il 30%) crede che questo futuro non sia poi così lontano. **Più fiduciose le giovani generazioni.** Fortemente convinto che l'IA rivoluzionerà il mondo auto è in realtà poco più di 1 su 5. Ma occhio alla **privacy**.

Per i dealer del settore le innovazioni più attese riguardano la segnalazione di problematiche, guida autonoma e assistente vocale per una guida più sicura

In particolare, in ambito INTELLIGENZA ARTIFICIALE quali pensa che saranno le principali innovazioni che verranno introdotte nel mercato auto e moto? (Possibili più risposte)



Osservatorio
COMPASS

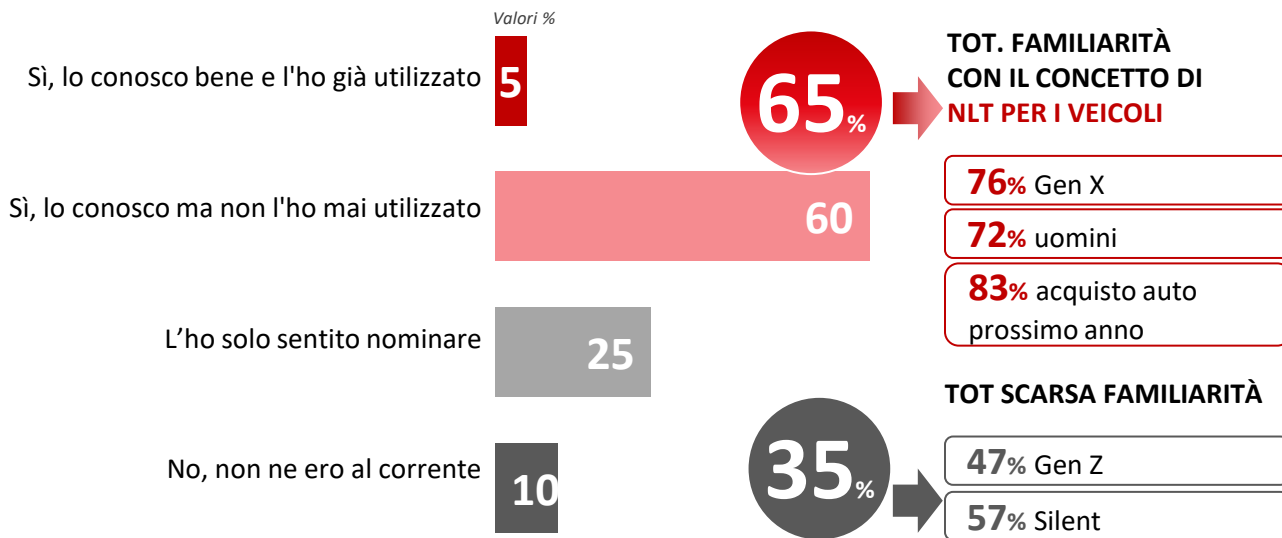
I dealer del settore auto e moto si aspettano che l'intelligenza artificiale venga impiegata per realizzare **sistemi di segnalazione automatica** delle problematiche al concessionario/officina, da integrare nei veicoli, per sfruttare sistemi di **guida autonoma e di assistenza vocale** durante la guida al fine di migliorarne l'esperienza e la sicurezza.

3.

**Noleggio a lungo
termine a privati**

Il noleggio a lungo termine è conosciuto ma ancora poco utilizzato

Nel mercato dell'auto e delle moto si sta diffondendo sempre di più la formula del noleggio a lungo termine, non solo per le aziende ma anche per i privati. Ne aveva mai sentito parlare prima d'ora?

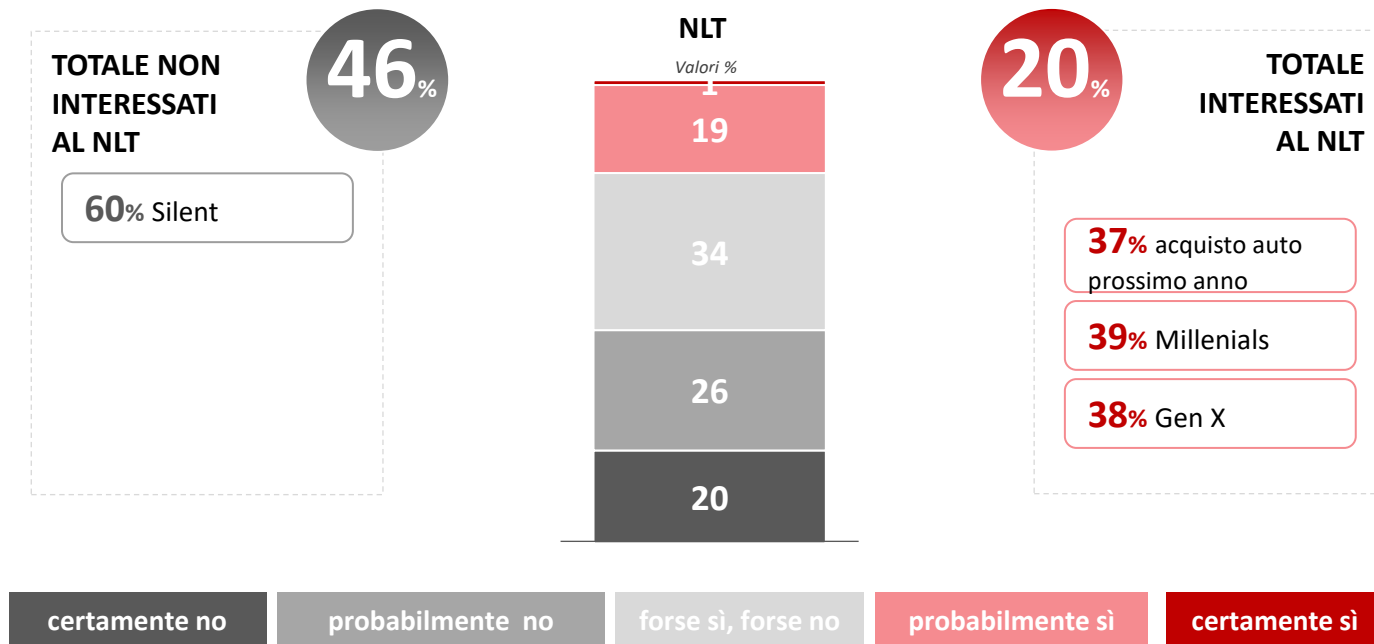


Osservatorio
COMPASS

Buona la familiarità con la formula del NLT che però non è ancora entrato nelle abitudini di acquisto. I sostenitori più convinti sono la Gen X, gli uomini e i prospect auto, mentre Gen Z e Silent sono i più lontani.

NLT per l'auto: 1 su 5 ci penserebbe

Per quelle che sono le sue esigenze, se oggi dovesse acquistare un'auto per sè con quale probabilità prenderebbe in considerazione la formula del noleggio a lungo termine?



Osservatorio
COMPASS

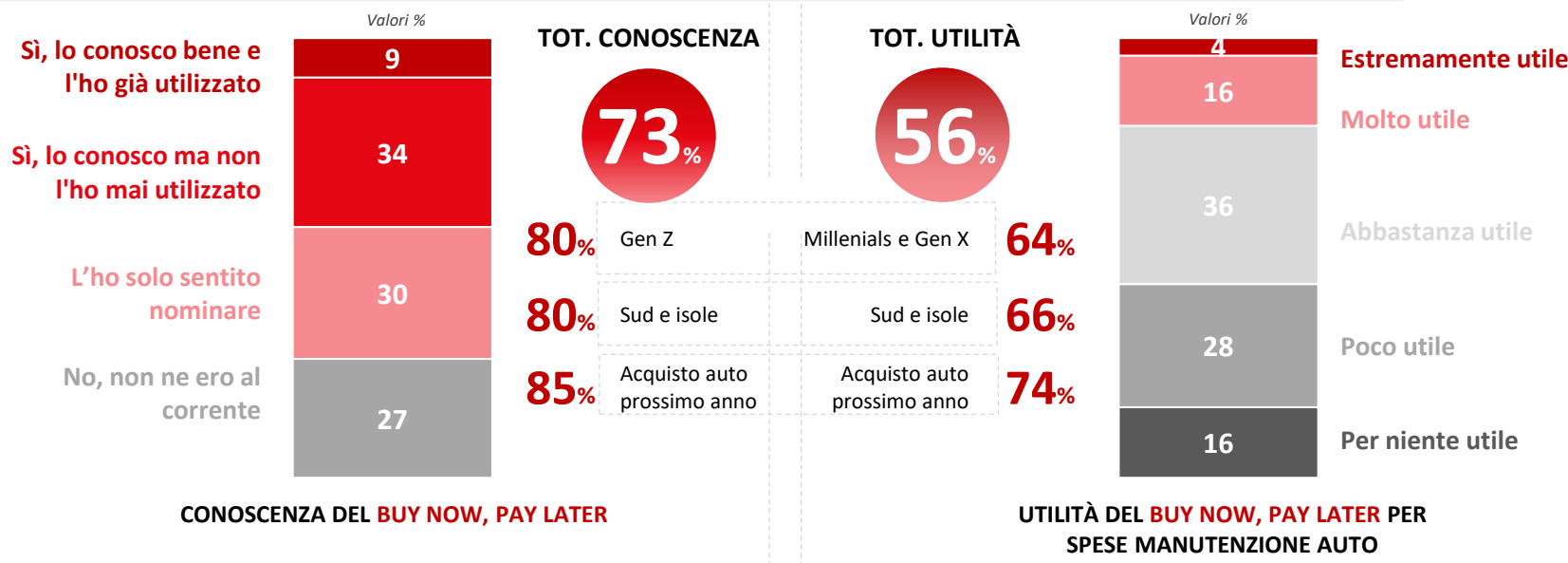
La **consideration** per il NLT dell'auto è pari al 20%: attira molto soprattutto Millenials, Gen X e chi ha intenzione di acquistare un'auto nell'immediato. La fascia di età più matura è invece la meno interessata.

4.

**Il Buy Now, Pay Later
nell'after sales**

Buy Now Pay Later, per più di 1 su 2 sarebbe utile per le spese di manutenzione dell'auto

BNPL: Aveva mai sentito parlare di questa nuova forma di pagamento? Quanto ritiene che forme di pagamento tipo BNPL potrebbero risultarle utili nelle spese di manutenzione della sua auto?



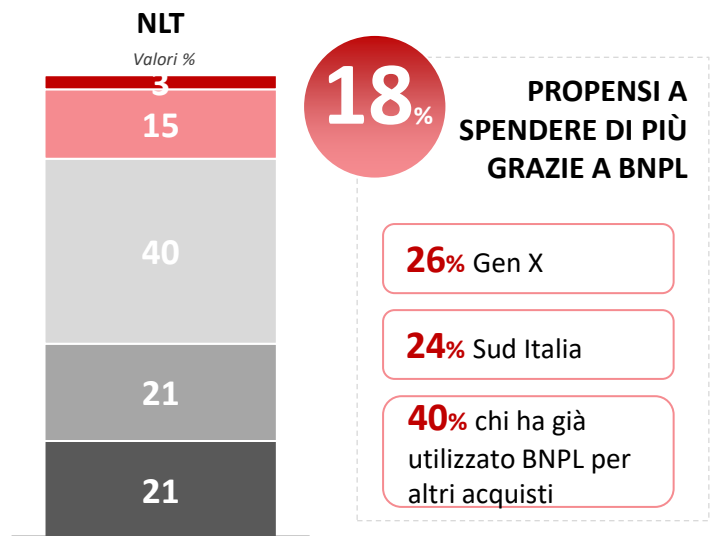
Osservatorio
COMPASS

Il BNPL è **utile** per la spesa di manutenzione auto per oltre la metà di chi ha un'auto, soprattutto per coloro che intendono acquistarne una nel prossimo anno.



BNPL: un modo per concedersi una manutenzione auto più costosa per 1 su 5. Più propenso chi già conosce BNPL

Se avesse saputo della possibilità di pagare la manutenzione e le spese aggiuntive relative alla sua auto con il Buy Now Pay Later, avrebbe speso di più?



certamente no probabilmente no forse sì, forse no probabilmente sì certamente sì

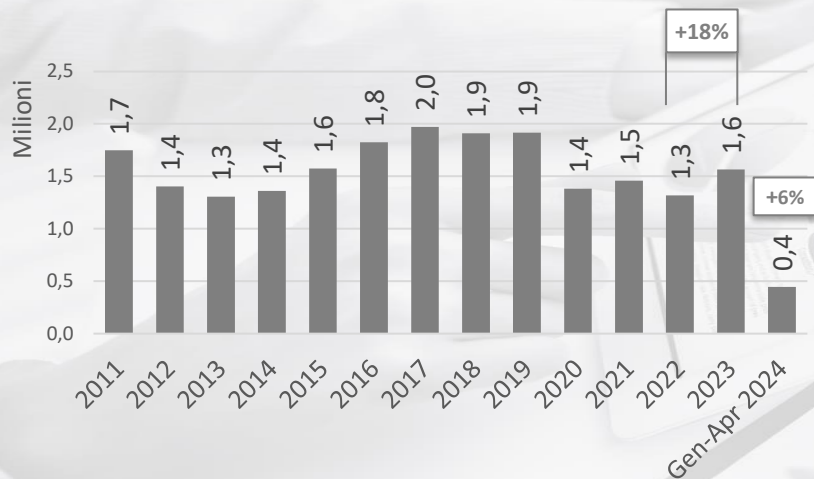
Osservatorio COMPASS

Il BNPL è visto come un'occasione per **spendere di più sulla manutenzione auto** da 1 su 5 – più convinti chi già ha provato lo strumento su altri mercati e ne conosce il funzionamento. Il 40% non si schiera e il restante 42% non avrebbe speso di più.

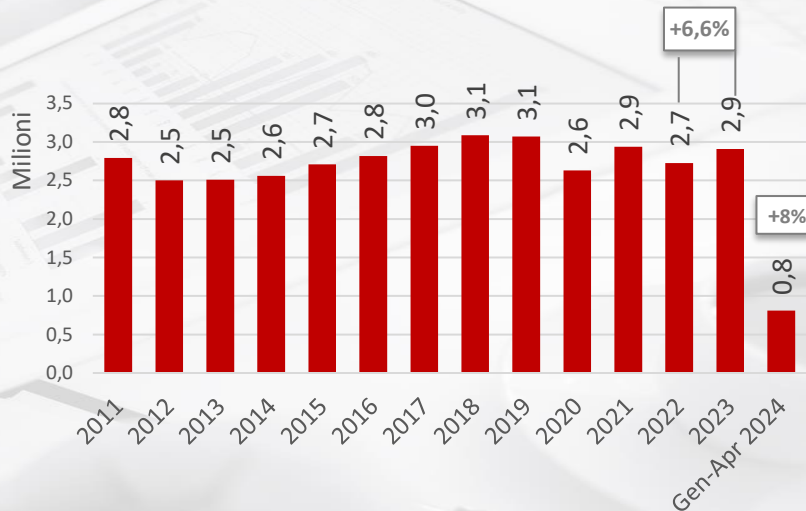
5. Una vista sul mercato della mobilità in Italia

Focus Auto: andamento immatricolazioni e passaggi proprietà

Immatricolazioni auto



Passaggi proprietà al netto delle mini voltare

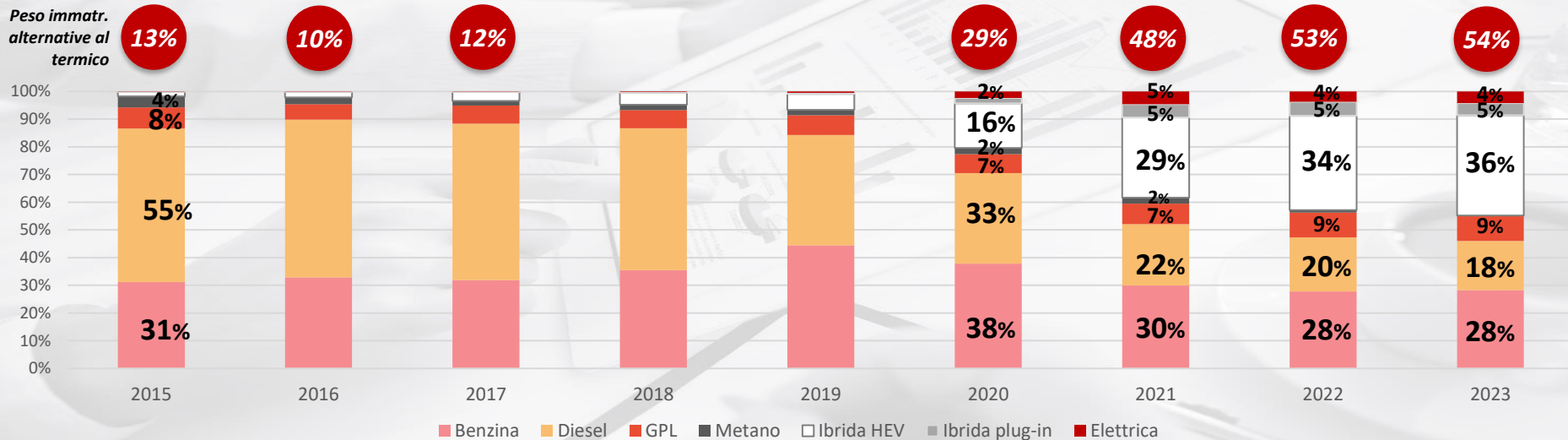


Osservatorio
COMPASS

Nel 2023 le immatricolazioni auto, pari a 1,6 milioni di pezzi, hanno chiuso l'anno in progressione del 18% rispetto al 2022, tuttavia non sono stati ancora recuperati i volumi pre-Covid. **I primi 4 mesi del 2024, segnano un +6% sullo stesso periodo del 2023, portando ad un rialzo delle stime per il mercato nel 2024, con un volume totale previsto di 1.630.000 auto, in crescita del 4% rispetto al 2023.** Anche il mercato dell'usato, al netto delle minivolture, ha conseguito un 2023 in positivo con una crescita del 6,6% rispetto all'anno precedente. Il primo quadrimestre del 2024 registra un aumento dell'8%.

L'impatto dell'elettrico sulle immatricolazioni

Andamento immatricolazioni auto per tipologia di alimentazione

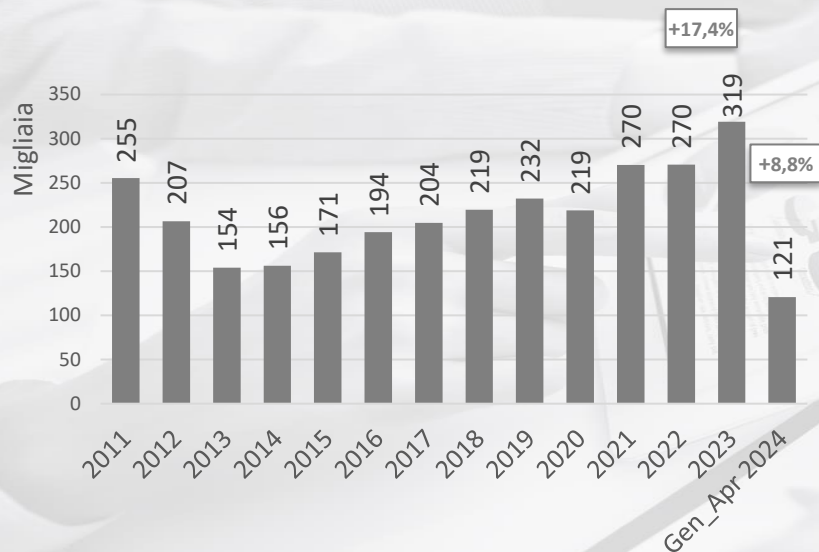


Osservatorio
COMPASS

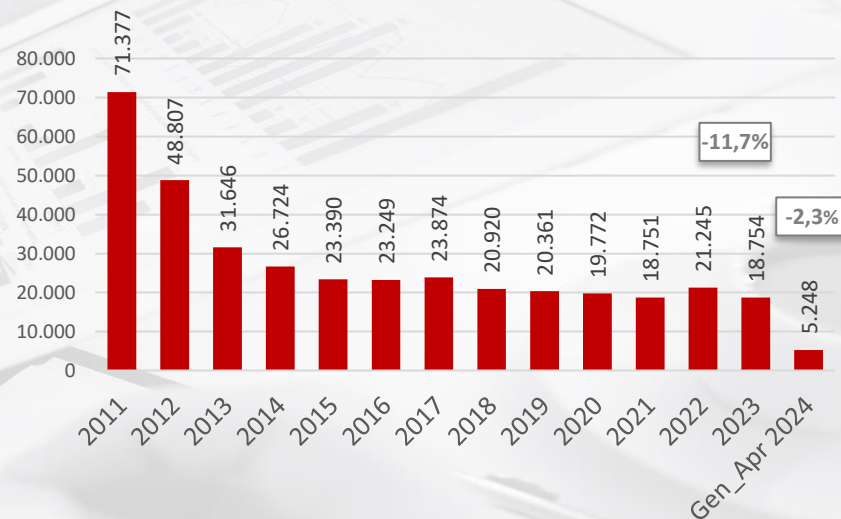
Guardando alle immatricolazioni, il consuntivo 2023 vede le auto a benzina a quota 28% rispetto al totale e le immatricolazioni diesel perdono oltre 2 punti di quota (al 17,5%). Salgono al 36,1% di share le auto ibride e crescono del 20,2% le immatricolazioni di auto a Gpl, che guadagnano così un decimo di punto, salendo a quota 9,1%. Deludono invece le attese per la decarbonizzazione: le auto elettriche pure nel 2023 guadagnano appena mezzo punto, fermandosi al 4,2% di quota e le vetture plug-in cedono 0,7 punti, scendendo al 4,4%. Ne consegue un peggioramento dei dati sulle emissioni medie di CO₂ delle nuove immatricolazioni, risalite nel 2023 a 119,5 g/Km dopo un trend in calo nei precedenti 4 anni. Anche nel 2023 l'Italia si conferma infatti all'ultimo posto fra i Major Markets europei per quota di auto «con la spina», all'8,6% di quota complessiva, superata anche dalla Spagna con l'11,9%. In Francia BEV e PHEV insieme valgono il 26,0% del mercato, in Germania il 24,6%, nel Regno Unito il 23,9%.

Focus 2 ruote: andamento immatricolazioni moto e ciclomotori

Immatricolazioni motocicli



Immatricolazioni ciclomotori

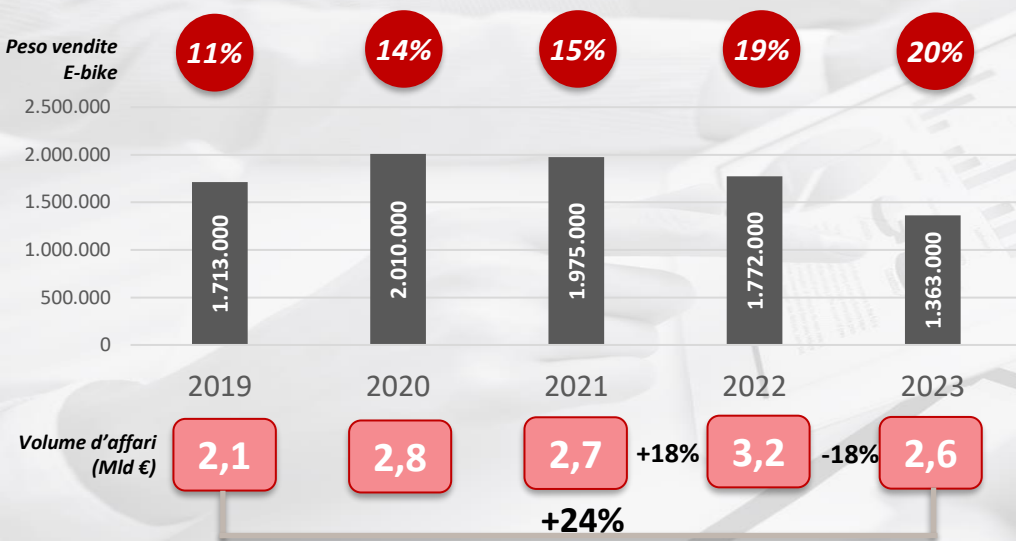


Osservatorio
COMPASS

Il mercato nazionale di moto, scooter e ciclomotori gode di ottima salute, chiudendo il **2023 con oltre 337 mila veicoli immatricolati: non succedeva dal 2010**. La categoria over 50cc registra una crescita a doppia cifra (pari al 17,4%) con gli scooter che segnano la performance più significativa, con un incremento del 20,64% e 173.543 veicoli targati. Seguono le moto con una crescita del 14,88% e 145.405 mezzi. **Brusca frenata invece per i ciclomotori**, che scendono sotto le 20 mila unità, con 18.754 veicoli venduti e una flessione dell'11,77%. Cresce di 8,35 punti percentuali il mercato nei primi quattro mesi dell'anno, con 125.888 veicoli registrati. A fare da traino ancora una volta gli scooter: +10,32% e 62.332 mezzi targati. Seguono le moto con una performance positiva del 7,35% pari a 58.308 unità. Segno meno per i ciclomotori, che flettono del 2,33% e mettono in strada 5.248 veicoli.

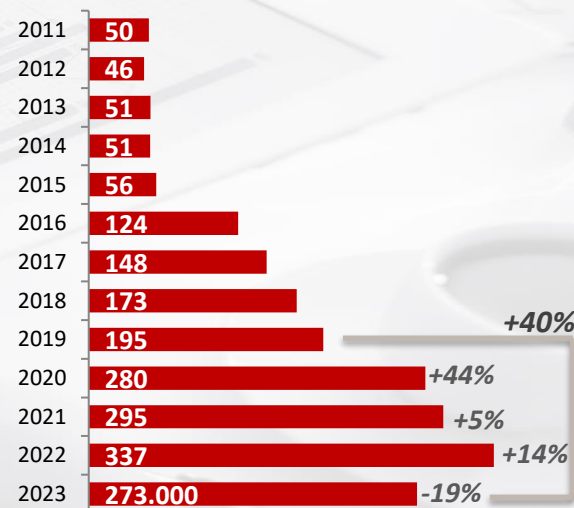
Focus biciclette: andamento vendite

Vendite di biciclette (tradizionali ed ebike)



Focus: vendite di E-bike

Dati *1.000



Osservatorio
COMPASS

Nel 2023 le vendite di biciclette sono crollate del 23%, per 1.363.000 mezzi, con un rallentamento sia nella domanda di bici tradizionali (-24%) sia di modelli a pedalata assistita (-19%). Cifre che significano un volume d'affari che si ferma a 2,6 miliardi di euro. Tale andamento se confrontato con l'ultimo anno pre-pandemia, tuttavia mostra dei segnali decisamente positivi: le perdite registrate sulle bici tradizionali (-28% del venduto) è più che compensata dall'esplosione del fenomeno e-bike che segna un +40% rispetto al 2019 e incrementa il volume d'affari del 24%.



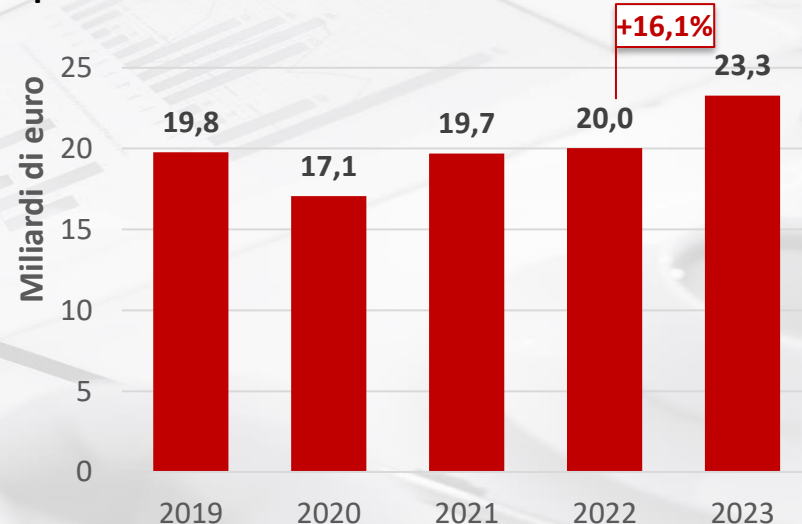
6. Il mercato del credito nel settore automotive

Andamento dei volumi finanziati tramite convenzionati

Mercato credito al consumo:
prestiti finalizzati tramite convenzionati



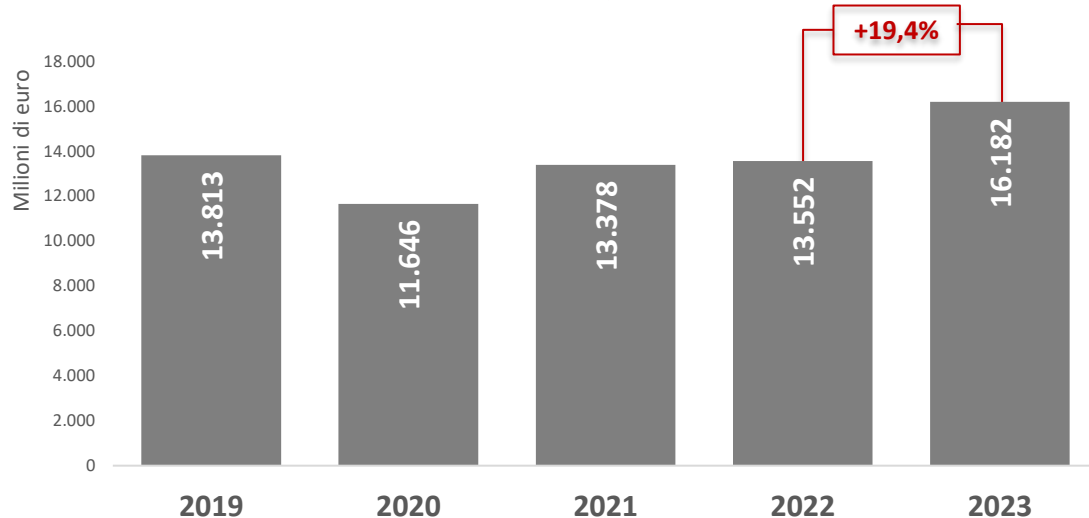
Mercato credito al consumo:
prestiti finalizzati nel settore automotive



Osservatorio
COMPASS

Le erogazioni di credito al consumo tramite convenzioni nel 2023 hanno superato i 28 miliardi di euro, in crescita del 13,5% rispetto all'anno precedente. **Il settore dell'automotive, che rappresenta quasi l'80% del totale erogato, rileva una maggior vivacità, con una crescita dell'16,1% rispetto al 2022.**

Andamento annuale erogato



Numero operazioni finanziate

846mila

11,2% vs 2022

Ticket medio

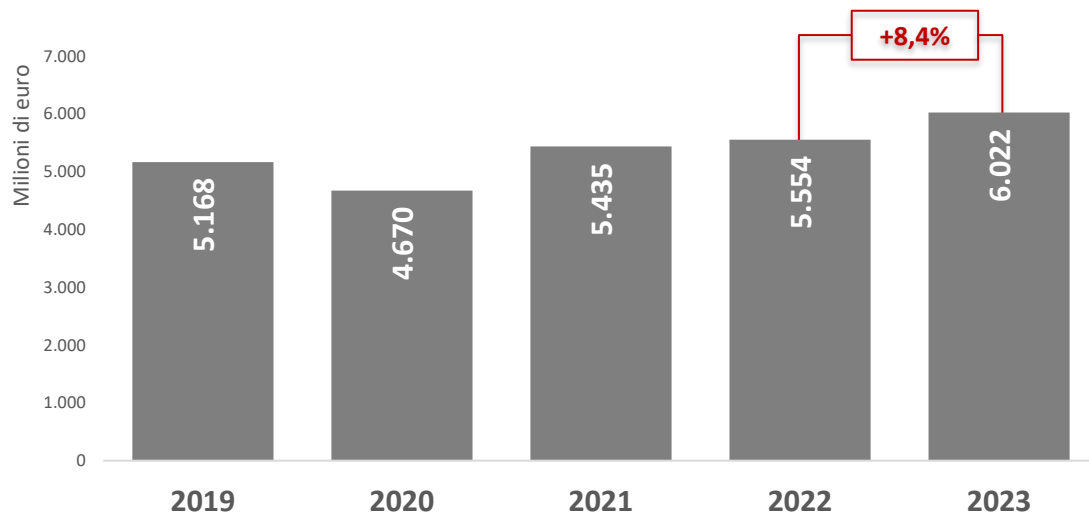
19.100€

+7,3% vs 2022

**DETTAGLIO
AUTO NUOVA**

DETTAGLIO AUTO USATA

Andamento annuale erogato



Numero operazioni finanziate

383mila

+3,2% vs 2022

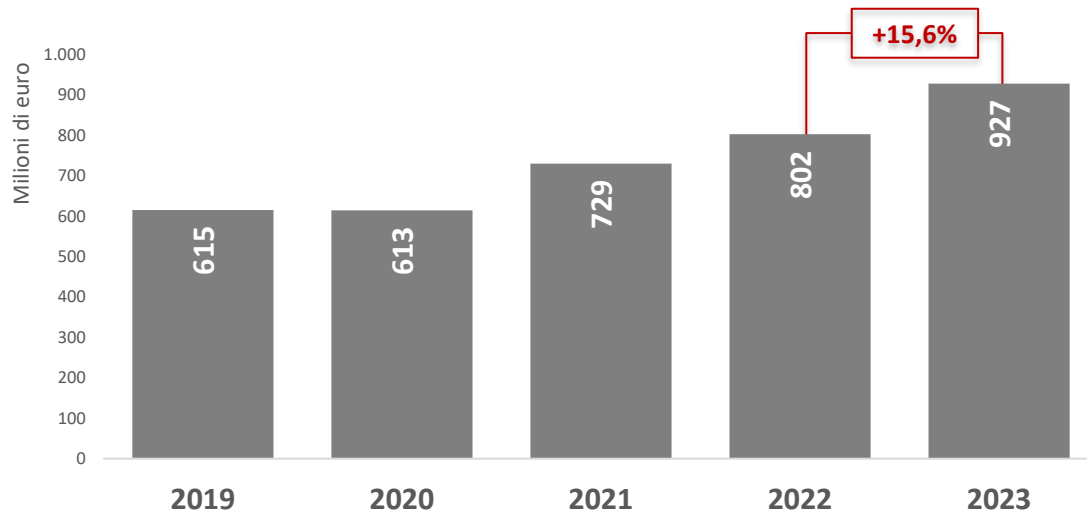
Ticket medio

15.700€

+5,0% vs 2022

DETTAGLIO DUE RUOTE

Andamento annuale erogato



Numero operazioni finanziate

178mila

+11,5% vs 2022

Ticket medio

5.200€

+1,3% vs 2022

5.

Nota metodologica

Nota metodologica

DISEGNO DI INDAGINE E CARATTERISTICHE DEL CAMPIONE

Indagine Cawi (*Computer Aided Web Interview*) svolta da SWG per Compass a **Febbraio 2024** su **1.043 soggetti maggiorenni**, attraverso un campione stratificato per quote di genere, fascia d'età e area geografica di residenza.

I metodi utilizzati per l'individuazione delle unità finali sono di tipo casuale, come per i campioni probabilistici. I dati sono stati ponderati per genere, età, area di residenza e livello scolare secondo i più recenti dati forniti da ISTAT al fine di garantirne la rappresentatività rispetto alla popolazione di riferimento. Questa numerosità campionaria consente di **contenere l'errore statistico assoluto sotto la soglia del 3,0%** (a un intervallo di confidenza del 95%).

Tra le **caratteristiche richieste ai rispondenti**, alcune proprietà rilevanti sono state ricodificate per rendere più chiara ed efficace la presentazione dei risultati:

GENERAZIONI	Classi d'età
Generazione Z	da 18 a 25 anni
Millennials	da 25 a 39 anni
Generazione X	da 40 a 55 anni
Baby Boomer	da 56 a 74 anni
Generazione Silent	più di 74 anni

AUTOPERCEZIONE ECONOMICA	Arriva a fine mese...
Ceti medio-alti	senza difficoltà
Ceti medio-bassi	con qualche difficoltà
Ceti fragili	con molte difficoltà

Nota metodologica

DISEGNO DI INDAGINE E CARATTERISTICHE DEL CAMPIONE DI Merchant INTERVISTATI

Indagine CATI (*Computer Assisted Telephone Interview*) svolta da Teleperformance KS Italia per Compass a **Febbraio 2024 su 401 dealer che hanno sottoscritto una convenzione Compass per il credito al consumo**, attraverso un campione stratificato per quote di settore (auto/moto, elettronica/elettrodomestici, arredamento e altri settori) e organizzazione territoriale. È stato intervistato il titolare del pdv/responsabile partnership.

GENERE

maschile

54%

femminile

46%

QUALIFICA PROFESSIONALE

Titolare/amministratore/socio/
rappresentante legale 28%

Responsabile del negozio 52%

Si occupa dell'area finanziamenti 20%

ETA'

< 35 anni 17%

Da 35 a 44 anni 27%

Da 45 a 54 anni 33%

Da 55 a 64 anni 19%

> 65 anni 4%





COMPASS
GRUPPO MEDIOBANCA

