



COMPASS
GRUPPO MEDIOBANCA

OSSERVATORIO COMPASS

**Speciale
Auto**

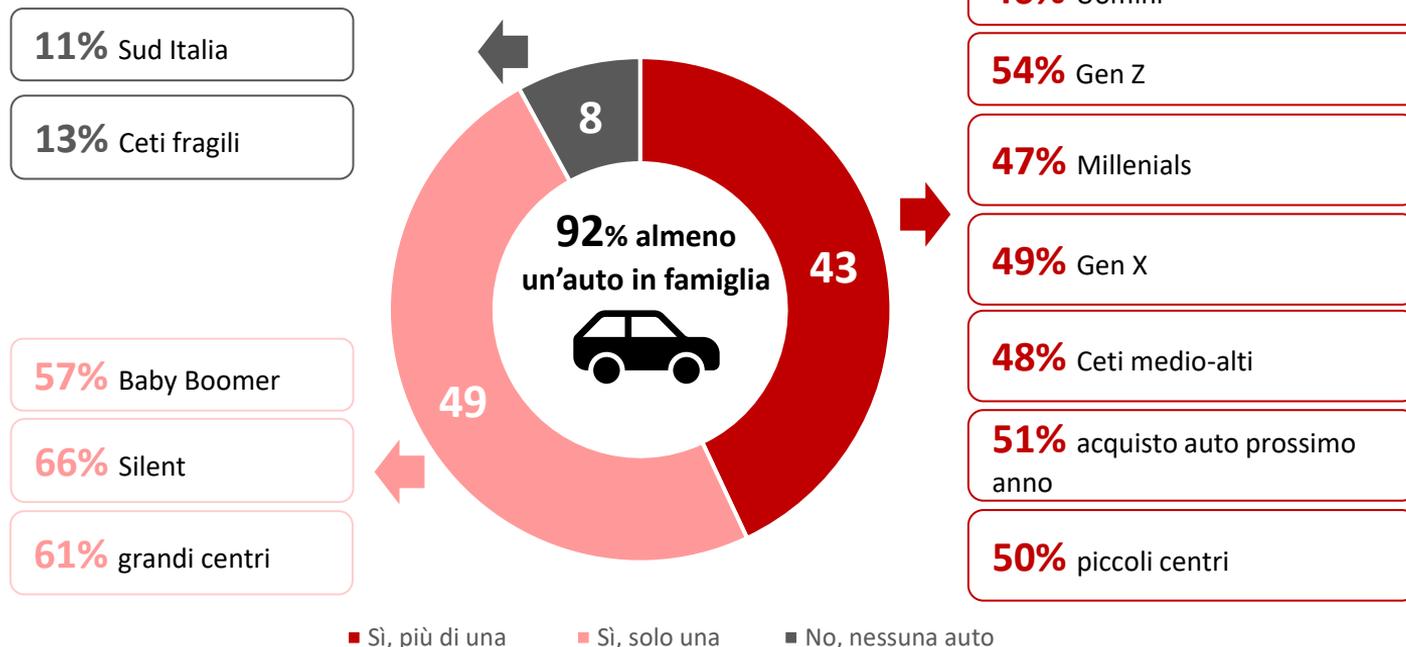
Maggio 2025

1.

**Auto: possesso, uso e
intenzioni di acquisto**

La maggior parte possiede almeno un'auto in famiglia, 4 su 10 ne hanno più di una.

Lei o qualcuno del suo nucleo familiare possiede un'auto di proprietà? (escluda le eventuali auto aziendali)



Osservatorio
COMPASS

Gli uomini e le generazioni più giovani e chi vive in centri di piccole dimensioni, sono più motorizzati. Al crescere dell'età anagrafica e nei grandi centri abitati, l'auto è una sola.

Chi ha un'auto in famiglia la guida regolarmente.

Con quale frequenza lei guida l'auto?

93%

UTILIZZA L'AUTO

Regolarmente

69

75% Uomini

83% GenX

78% acquisto auto
prossimo anno

Saltuariamente

18

Raramente

6

7%

NON UTILIZZA L'AUTO

Mai, non guido l'auto

7

12% Donne

10% GenZ

13% Silent

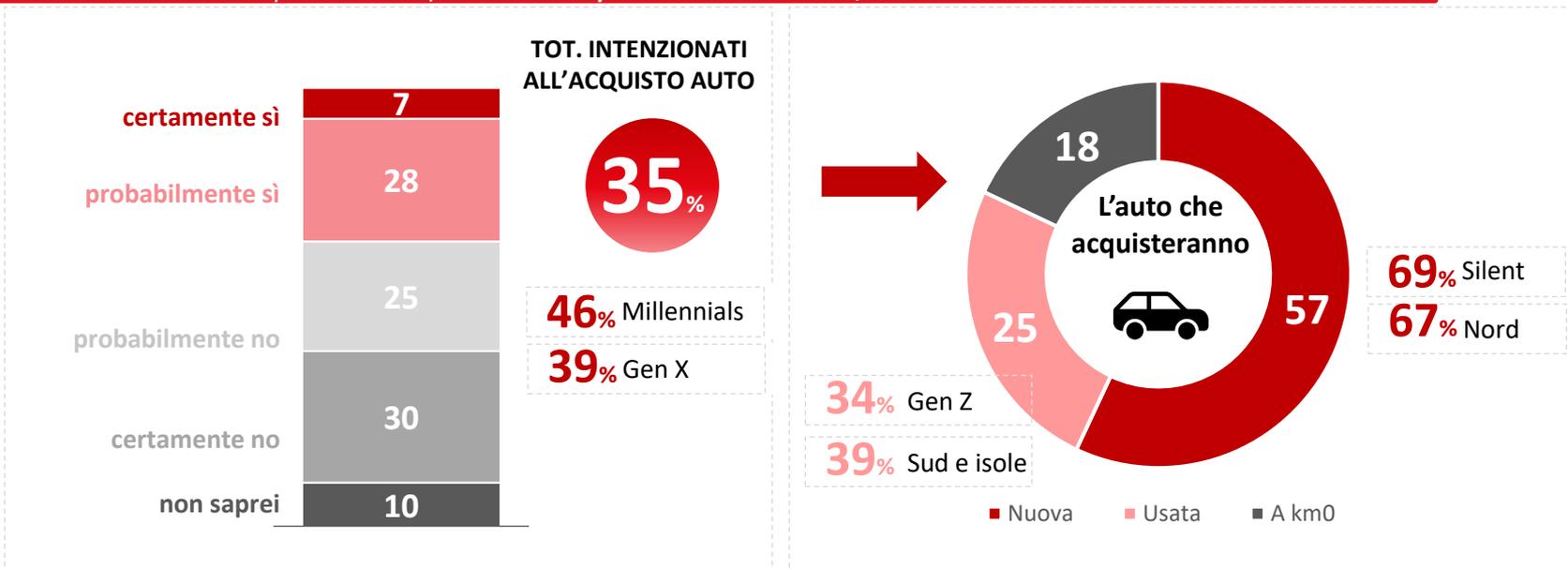
10% grandi centri

Osservatorio
COMPASS

Chi possiede un'auto la guida con regolarità, soprattutto gli uomini e la Gen X oltre a coloro che sono intenzionati ad acquistarne una entro il prossimo anno. Le donne e gli anziani e chi abita nei grandi centri abitati sono meno avvezzi alla guida.

Poco più di 3 su 10 intendono acquistare un'auto nei prossimi 12 mesi. Perlopiù sarà un'auto nuova, ma c'è spazio anche per l'usato e il km0.

Qual è la probabilità che lei personalmente acquisti un'auto nei prossimi 12 mesi?
(a chi è intenzionato ad acquistare l'auto) Pensa che acquisterà un'auto nuova, usata o a KM?



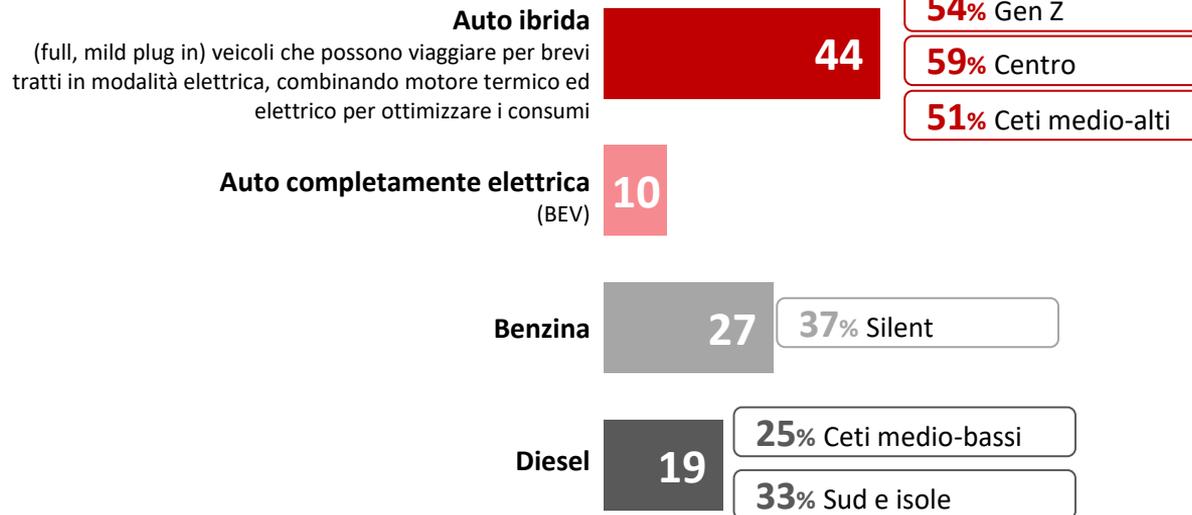
Osservatorio
COMPASS

Il 35% è intenzionato ad acquistare un'auto nei prossimi 12 mesi a fronte del 55% che non lo farà. Quasi il 60%, in caso di acquisto, propende per un'auto nuova, in particolare i Silent e i residenti al Nord. L'auto usata è preferita dai giovani e dai residenti al Sud.

Valori %

La motorizzazione dell'auto futura sarà "green": oltre la metà indica infatti un'auto ibrida o BEV

Quale motorizzazione pensa di acquistare? / Se dovesse acquistare un'auto a breve, quale motorizzazione potrebbe prendere in considerazione?

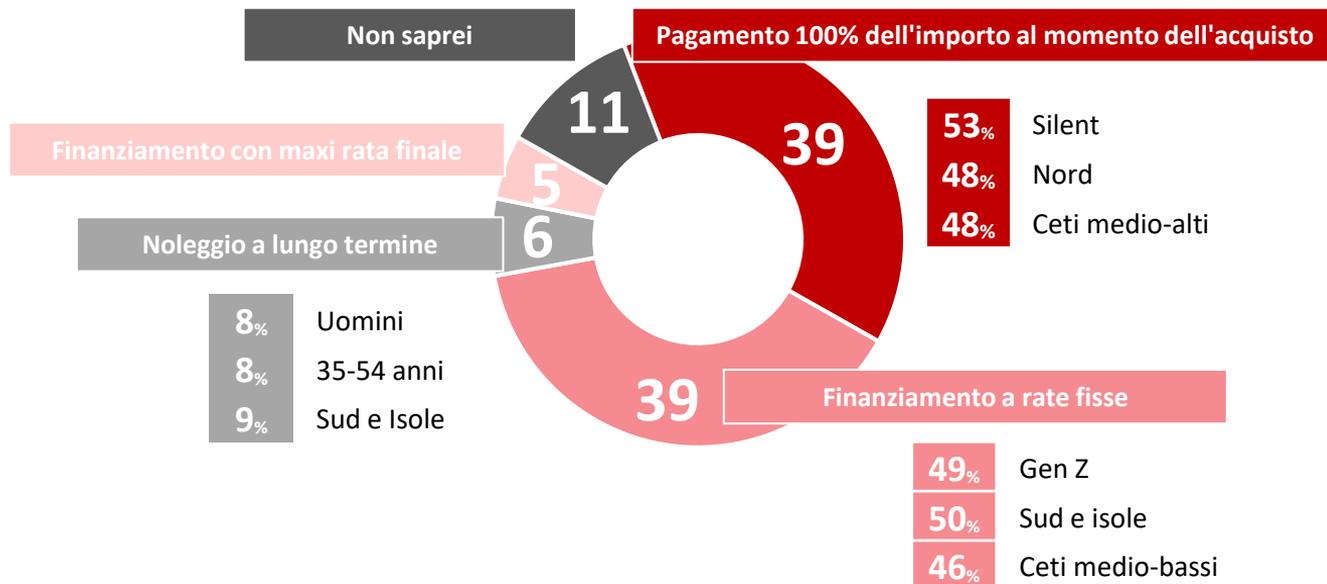


Osservatorio
COMPASS

Buona apertura verso le auto sostenibili, soprattutto da parte dei giovani e dei ceti medio-alti, mentre al Sud e tra i ceti medio-bassi l'auto diesel è ancora attrattiva. I Silent restano affezionati all'alimentazione a benzina. La quota di coloro che sarebbero interessati alla motorizzazione full elettrica si attesa al 10%.

Il pagamento 100% al momento dell'acquisto è il più diffuso insieme a quello a rate fisse.

Come intende pagare l'auto che acquisterà? / Anche se non intende acquistare un'auto nei prossimi 12 mesi, in caso di acquisto quale forma di pagamento sceglierebbe?

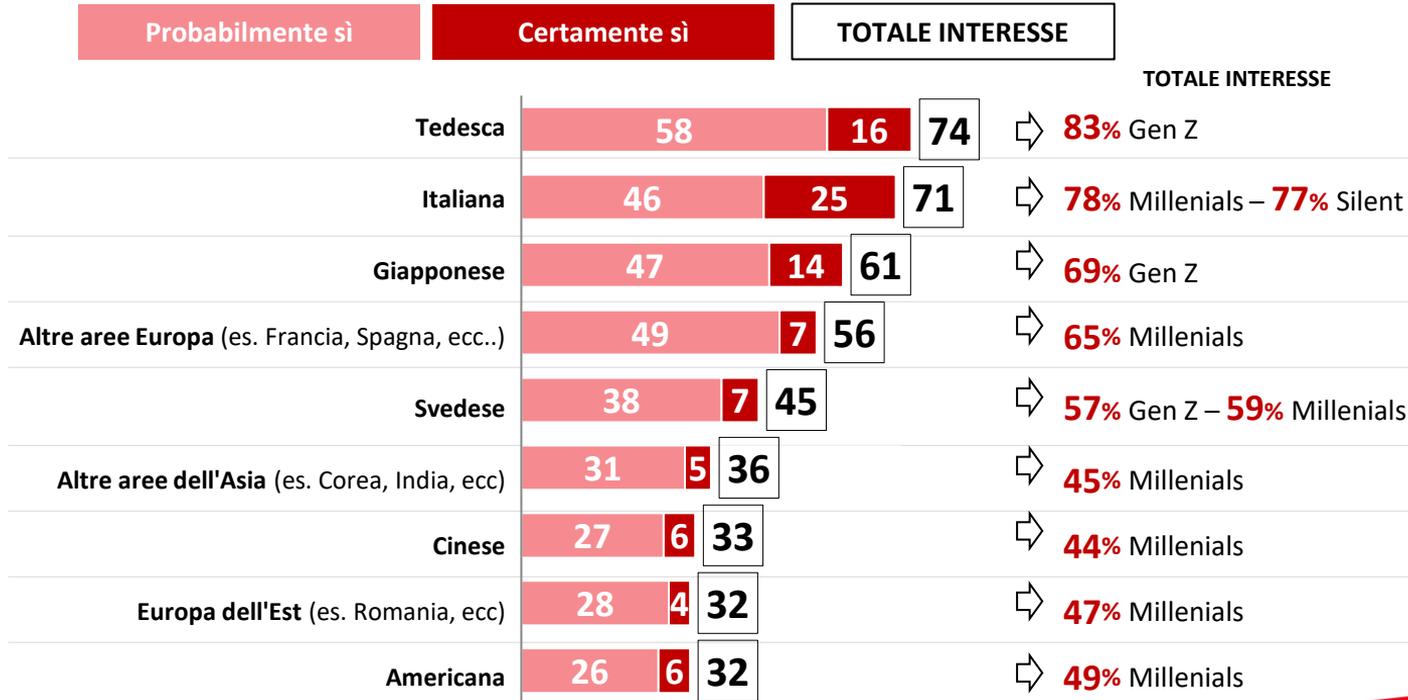


Osservatorio
COMPASS

Il pagamento completo al momento dell'acquisto è il più diffuso insieme al finanziamento a rate fisse. Il primo è più apprezzato dagli anziani e da chi ha un buon potere di acquisto, il secondo dai giovani e dai meno abbienti.

Le auto più ambite sono quelle tedesche e italiane seguite dalle auto giapponesi

E sempre pensando all'acquisto dell'auto, se oggi dovesse acquistarne una, con quale probabilità acquisterebbe un'auto di produzione...



Osservatorio
COMPASS

Le auto tedesche, italiane e giapponesi sono sul podio. In coda troviamo le auto cinesi, quelle dell'Europa dell'Est e le americane. I Millenials sono i più aperti verso quasi tutti i mercati, la Gen Z esprime una preferenza più forte per le auto tedesche, giapponesi e svedesi.

2.

**Auto elettrica: driver
e barriere all'acquisto**

La prima barriera all'acquisto dell'auto elettrica è il prezzo di acquisto troppo alto

Lei ha indicato che non acquisterebbe un'auto completamente elettrica: per quali motivi non la acquisterebbe? (possibili massimo 3 risposte)

LE BARRIERE ALL'ACQUISTO DELL'AUTO ELETTRICA



Osservatorio
COMPASS

Oltre al prezzo di acquisto dell'auto elettrica giudicato troppo elevato, frenano soprattutto le incertezze legate alla ricarica: dalla scarsità dei punti di ricarica, ai tempi lunghi e i costi alti.

L'auto elettrica cinese ha buone potenzialità, in primis per il prezzo accessibile

Tra i seguenti aspetti quali la invoglierebbero maggiormente all'acquisto di un'auto ELETTRICA CINESE rispetto a un'auto di produzione occidentale? (possibili massimo 3 risposte)

Osservatorio
COMPASS

Driver all'acquisto di un'auto elettrica cinese

#1	Miglior rapporto qualità-prezzo	44	47% Gen Z - Baby Boomer
#2	Elevato livello di sicurezza e affidabilità dell'auto	26	29% Gen X
#3	Elevato livello tecnologico delle auto (es. sistemi di guida avanzata, connettività, ecc.)	23	26% Millenials
#4	Condizioni di acquisto vantaggiose (es. tempi di garanzia più lunghi, ecc.)	22	24% Silent
#5	Numerose dotazioni di serie incluse nel prezzo	18	22% Millenials - Gen X - Baby Boomer
#6	Leadership nel mercato delle auto elettriche con un'offerta più ampia e diversificata	13	16% Millenials
#7	NESSUNO, NON ACQUISTEREI UN'AUTO CINESE	28	34% Baby Boomer

L'auto elettrica cinese non dispiace: è accessibile come prezzo, è ritenuta affidabile, offre un buon livello tecnologico, a condizioni di acquisto vantaggiose. Un terzo dei rispondenti, tuttavia, esclude l'acquisto di un'auto cinese, in particolare i Baby Boomer.

Il principale freno all'acquisto di un'auto elettrica cinese è la scarsa assistenza post-vendita

E quali sono, invece, gli aspetti che la frenerebbero maggiormente all'acquisto di un'auto ELETTRICA CINESE rispetto a un'auto elettrica di produzione occidentale? (possibili massimo 3 risposte)



Il post-vendita ancora poco sviluppato frena l'acquisto delle auto elettriche cinesi, seguono i timori legati alla qualità costruttiva e alla sicurezza rispetto agli standard occidentali. I più diffidenti sono gli esponenti della Gen Z.

Barriere all'acquisto di un'auto elettrica cinese

#1 Assistenza post-vendita poco sviluppata	40	53% Silent
#2 Minore qualità costruttiva , robustezza e affidabilità rispetto a quelli occidentali	35	38% Gen Z
#3 Standard di sicurezza meno elevati di quelli occidentali	34	39% Gen Z
#4 Svalutazione dei veicoli più rapida rispetto ai marchi occidentali	23	28% Gen X
#5 Estetica e design meno gradevole rispetto ai marchi occidentali	16	21% Millenials
#6 Minor prestigio rispetto a quelli occidentali	16	21% Millenials
#7 Sistemi di infotainment meno ottimizzati per i mercati europei / scarsa compatibilità con i software occidentali	16	21% Gen X
#8 Scarsa protezione dei dati nei veicoli connessi a internet	16	24% Gen Z



3.

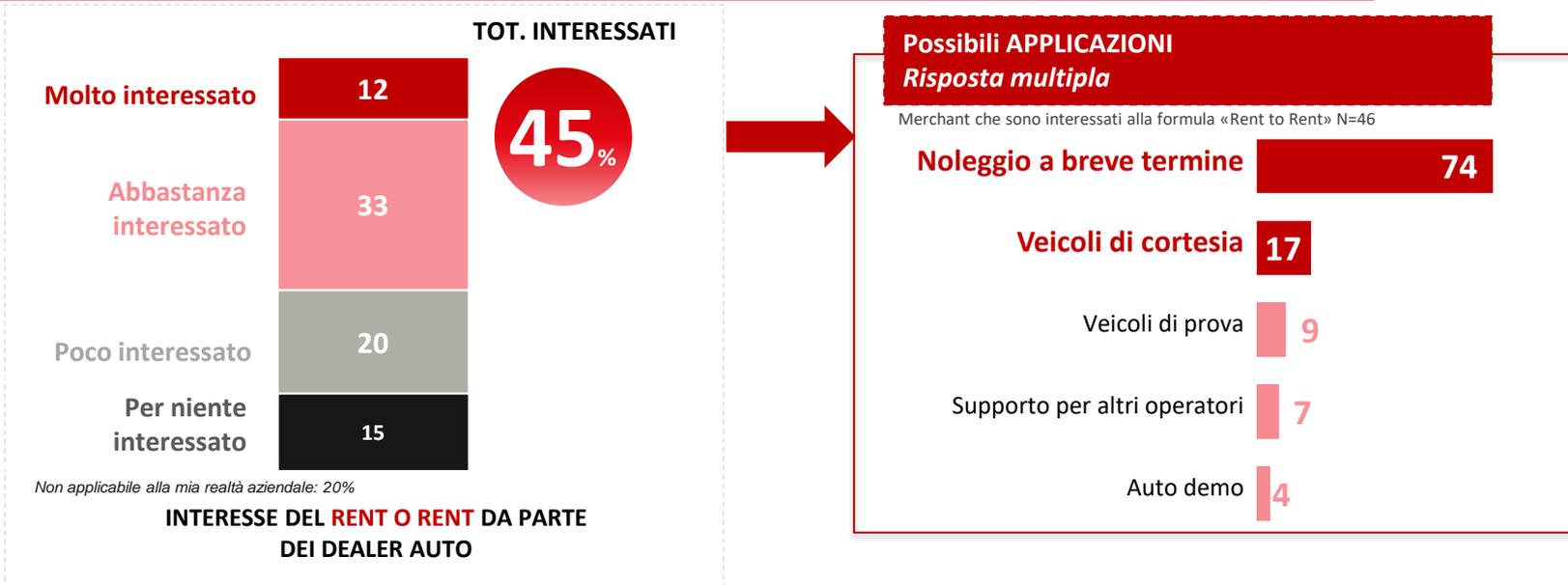
Focus: Il rent to rent

Il Rent to Rent risulta interessante per il 45% dei dealer auto, principalmente come soluzione di noleggio a breve termine



«l'opinione dei dealer auto»

Quanto sarebbe interessato ad una formula di "Rent to Rent" per supportare il suo business? Quali sarebbero i vantaggi/le principali applicazioni di utilizzo per il suo business? (Possibili più risposte)



Osservatorio
COMPASS

La formula del rent to rent è ritenuta interessante per quasi la metà dei dealer auto intervistati; tra le principali applicazioni del servizio, emergono, in primis, il business del noleggio a breve termine, seguito dalla possibilità di utilizzo delle vetture come veicoli di cortesia per la propria clientela.

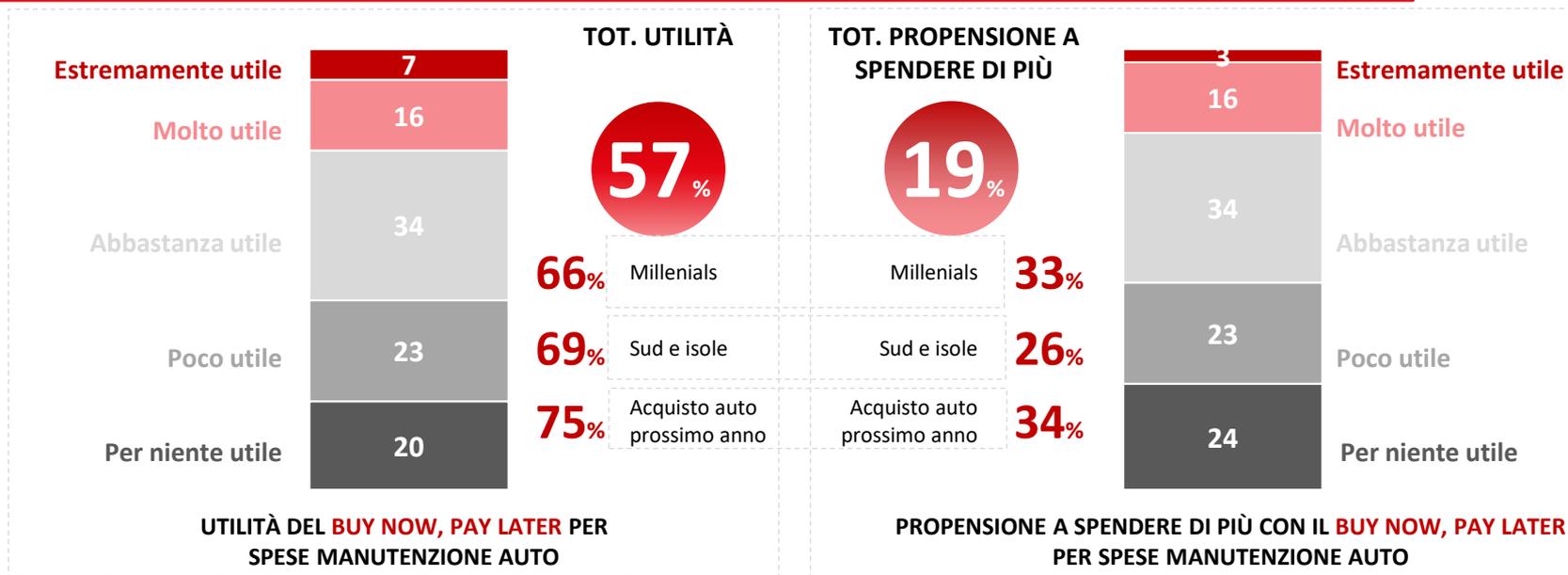


4.

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

BNPL per oltre 5 su 10 sarebbe utile per le spese di manutenzione dell'auto, mentre 2 su 10 la quota di chi lo userebbe per sostenere spese maggiori

Quanto ritiene che forme di pagamento tipo BNPL potrebbero risultarle utili nelle spese di manutenzione della sua auto? Se avesse la possibilità di pagare la manutenzione della sua auto con il BNPL spenderebbe di più?



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. La propensione a spendere di più per la manutenzione con l'ausilio del BNPL si ferma appena sotto il 20%.

5.

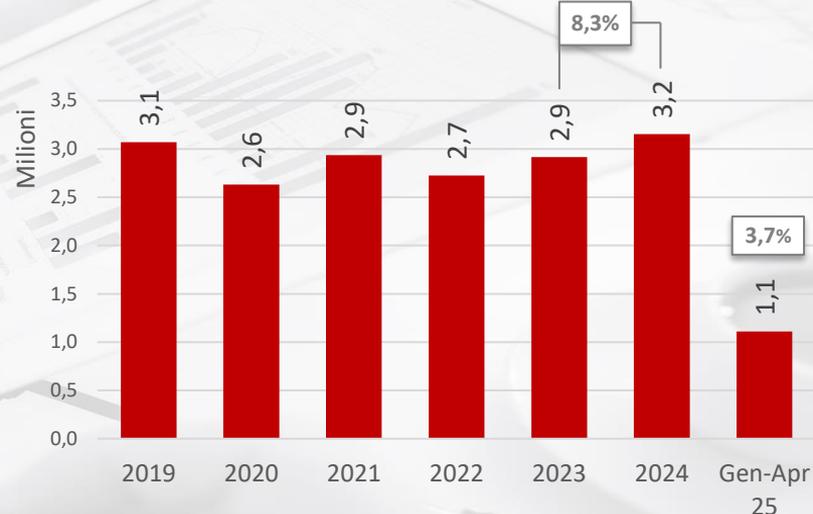
**Una vista sul mercato della
mobilità in Italia**

Focus Auto: andamento immatricolazioni e passaggi proprietà

Immatricolazioni auto



Passaggi proprietà al netto delle mini volture

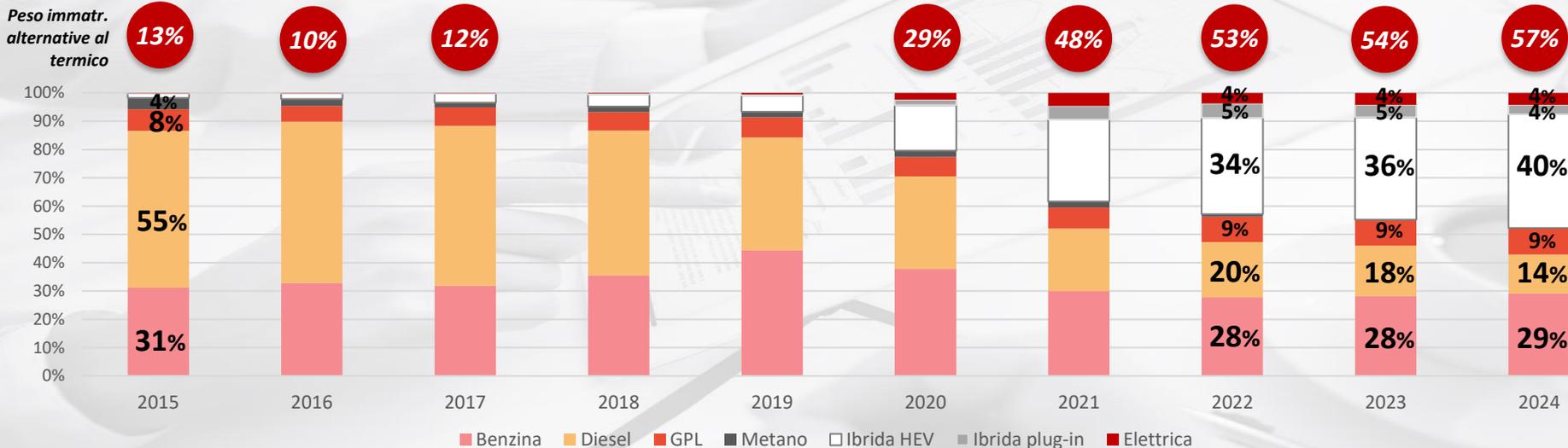


Osservatorio
COMPASS

Nel 2024 le immatricolazioni auto, pari a 1,6 milioni di pezzi, hanno chiuso l'anno in sostanziale stabilità rispetto all'anno precedente. I primi 4 mesi del 2025 segnano una leggera flessione, pari a -1,3% rispetto a pari periodo 2024. Molto più vivace invece il mercato dell'usato al netto delle minivolture, che ha chiuso il 2024 con una crescita dell'8,3%, e continua nel segno positivo anche il primo quadrimestre del 2025 (+3,7%). Per ogni 100 autovetture nuove sono state vendute 193 vetture usate nei primi quattro mesi del 2025.

L'impatto dell'elettrico sulle immatricolazioni

Andamento immatricolazioni auto per tipologia di alimentazione

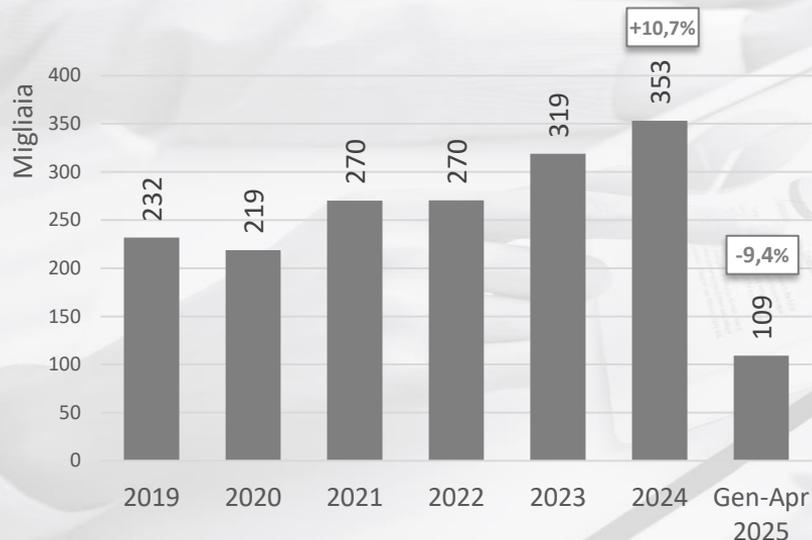


Osservatorio
COMPASS

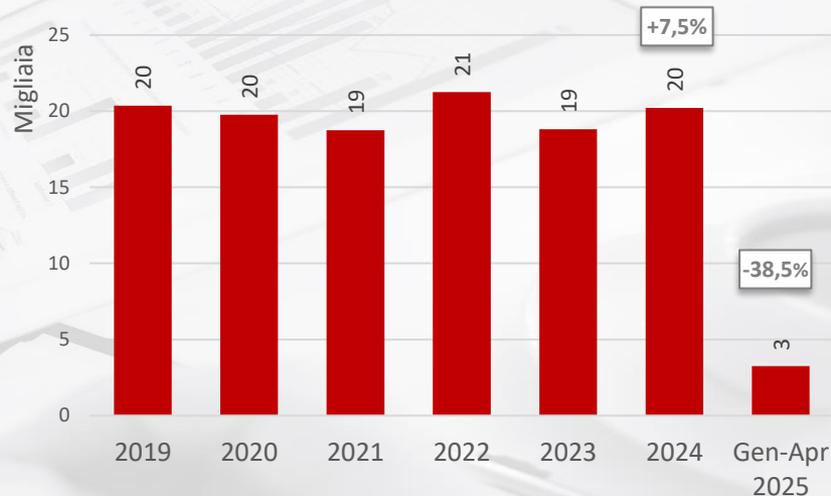
Guardando alle immatricolazioni, il 2024 vede le auto a benzina a quota 29% rispetto al totale e le immatricolazioni diesel perdono 4 punti di quota (al 14%). Salgono al 40% di share le auto ibride. La transizione verso una mobilità a zero emissioni non mostra segni di accelerazione: Il 2024 chiude con una quota BEV al 4,2%, pari a quella del 2023. La quota totale di vetture elettrificate (ECV) nel 2024 si attesta al 7,5%, contro l'8,6% del 2023.

Focus 2 ruote: andamento immatricolazioni moto e ciclomotori

Immatricolazioni motocicli e scooter



Immatricolazioni ciclomotori

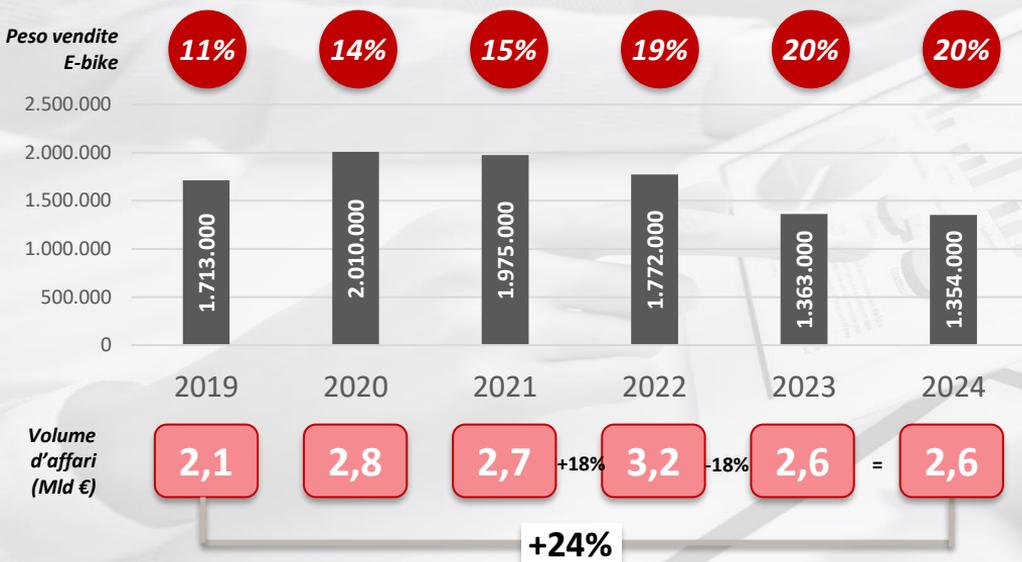


Osservatorio
COMPASS

Il mercato nazionale di moto, scooter e ciclomotori chiude il 2024 con oltre 373 mila veicoli immatricolati e una crescita del 10,4% rispetto al 2023. La categoria over 50cc registra una crescita a doppia cifra (pari al 10,7%) con le moto che segnano la performance più significativa, con un incremento del 14,5%, e gli scooter con una crescita del 7,5%. Recuperano anche i ciclomotori che si assestano a oltre 20 mila unità vendute, segnando una crescita del 7,5%. Il primo quadrimestre 2025 chiude con gli scooter che sfiorano la parità con il primo quadrimestre 2024 (-1,34%), ancora negativo il risultato delle moto, che lasciano sul terreno il 18,12%, e i ciclomotori (-38,5%).

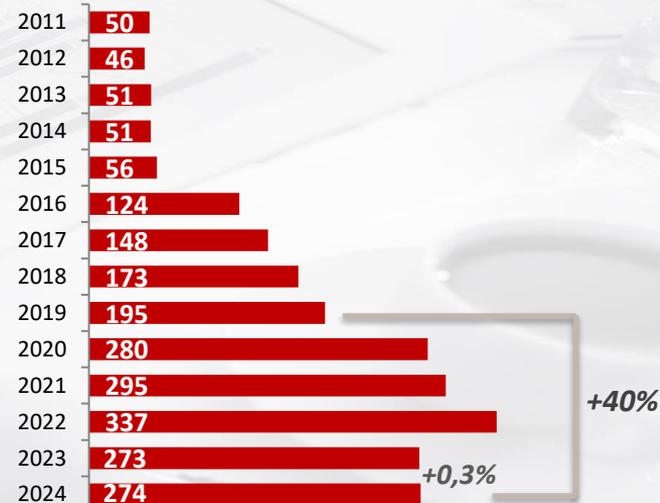
Focus biciclette: andamento vendite

Vendite di biciclette (tradizionali ed ebike)



Focus: vendite di E-bike

Dati *1.000

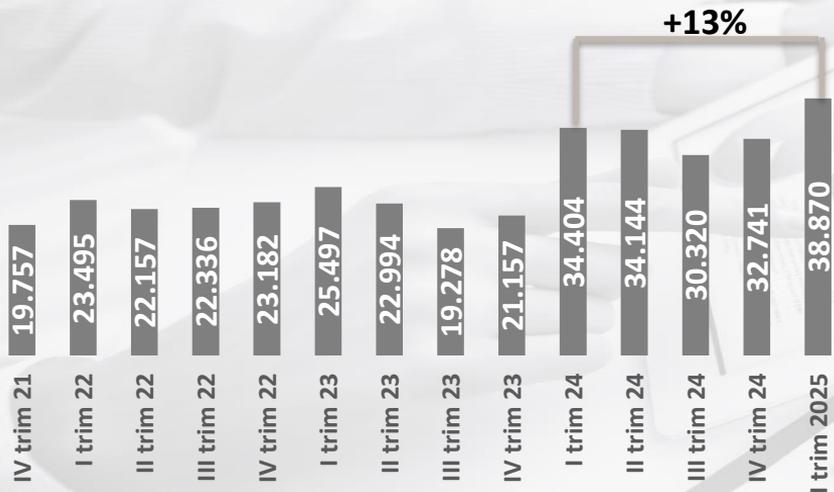


Osservatorio
COMPASS

Dopo due anni di segno negativo, il mercato della bicicletta in Italia interrompe la sua discesa chiudendo il 2024 con oltre 1,3 milioni di pezzi venduti, pari al -0,7% sull'anno precedente. Il volume di affari, pari a 2,6 miliardi di euro, è sostanzialmente in linea con il 2023 ed è trainato in particolare dal successo dell'e-bike. La bicicletta pedalata assistita prosegue senza picchi la sua curva di crescita con 274.000 pezzi venduti, confermando una quota del 20% nell'intera composizione del venduto in Italia.

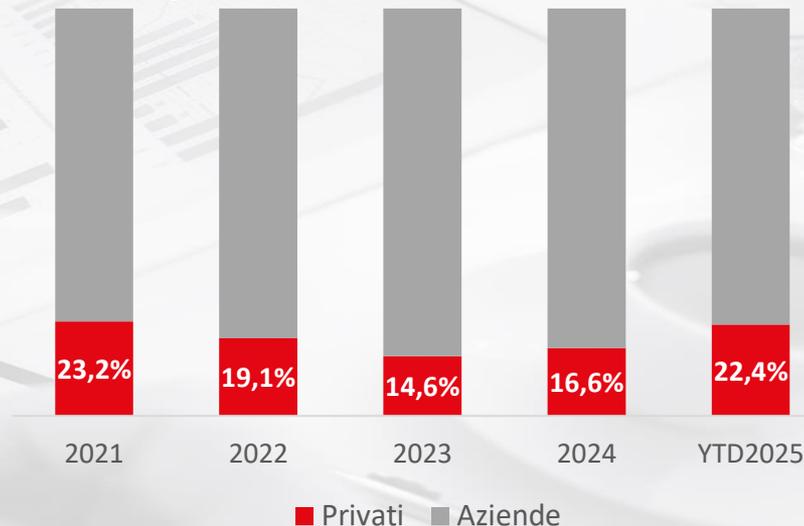
Il noleggio a lungo termine ai privati

Andamento trimestrale n. contratti a privati



Elaborazione interna su dati Unrae

NLT di vetture:
Analisi per utilizzatore



Elaborazione Dataforce su fonte Ministero Infrastrutture e Trasporti e ACI

Osservatorio
COMPASS

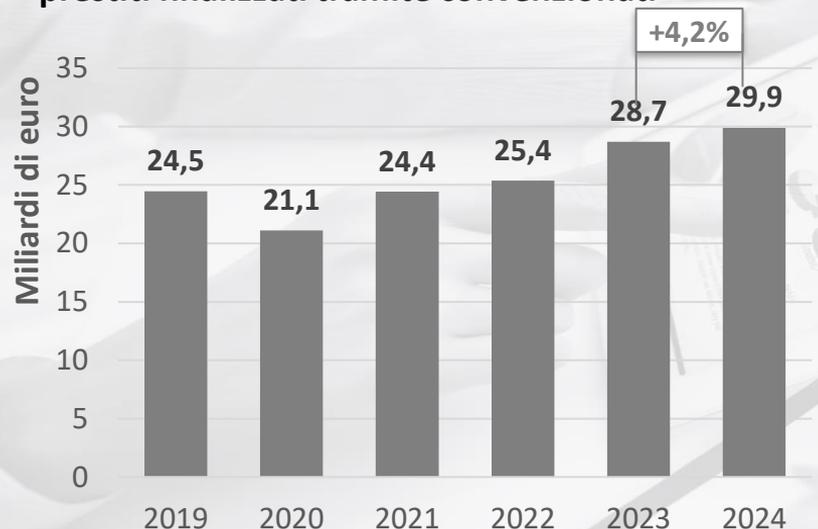
Il noleggio a lungo termine di autovetture e fuoristrada nel primo trimestre del 2025 conferma il suo ruolo sempre più centrale nella dinamica del mercato automobilistico italiano. Con un totale di 254.328 contratti stipulati nel periodo, l'aumento rispetto al primo trimestre del 2024 è pari al 6,5%. Forte aumento anche della componente Privati, che cresce del 13%, confermando il trend di crescita che ha caratterizzato il 2024.

6.

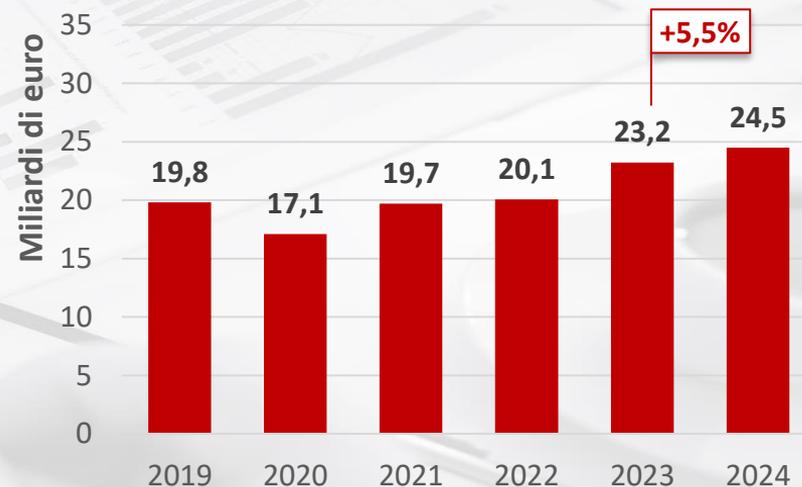
Il mercato del credito nel settore automotive

Andamento dei volumi finanziati tramite convenzionati

**Mercato credito al consumo:
prestiti finalizzati tramite convenzionati**



**Mercato credito al consumo:
prestiti finalizzati nel settore automotive**

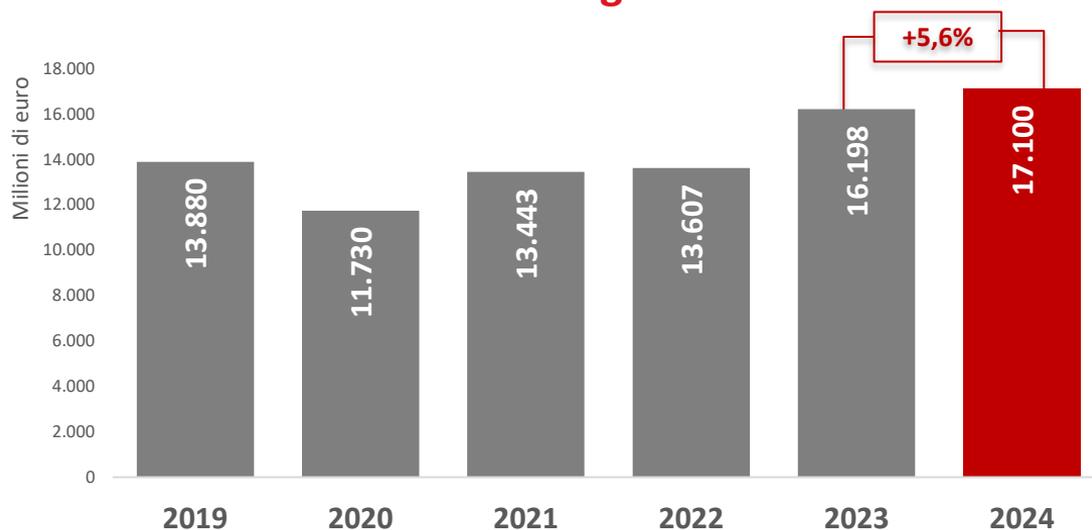


Osservatorio
COMPASS

Le erogazioni di credito al consumo tramite convenzioni nel 2024 hanno sfiorato i 30 miliardi di euro, in crescita del 4,2% rispetto all'anno precedente. Il settore dell'automotive, che rappresenta l'oltre 80% del totale erogato tramite punti vendita convenzionati, rileva una maggior vivacità, con una crescita del 5,5% rispetto al 2023.

DETTAGLIO AUTO NUOVA

Andamento annuale erogato



Numero operazioni finanziate

881mila

+4,3% vs 2023

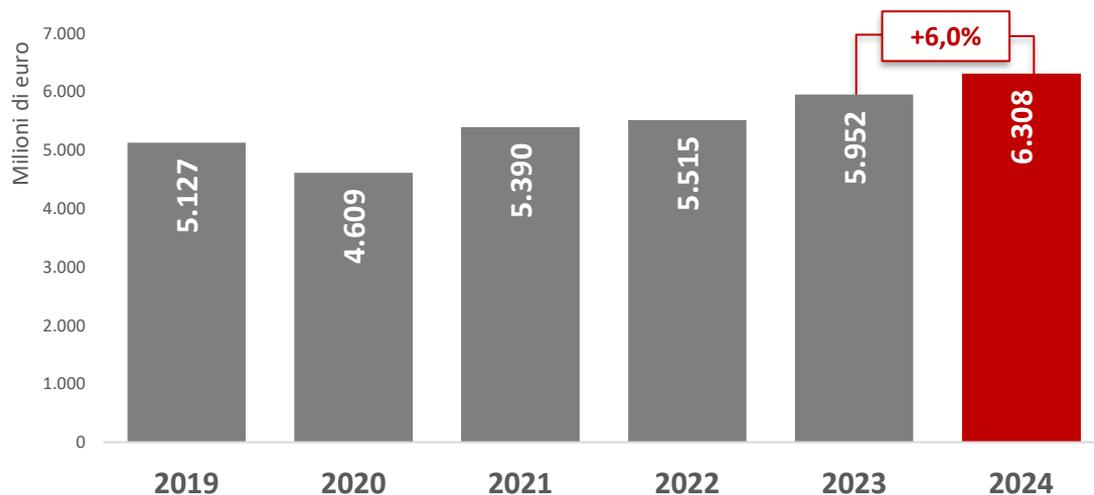
Ticket medio

19.420€

+1,2% vs 2023

DETTAGLIO AUTO USATA

Andamento annuale erogato



Numero operazioni finanziate

403mila

+5,6% vs 2023

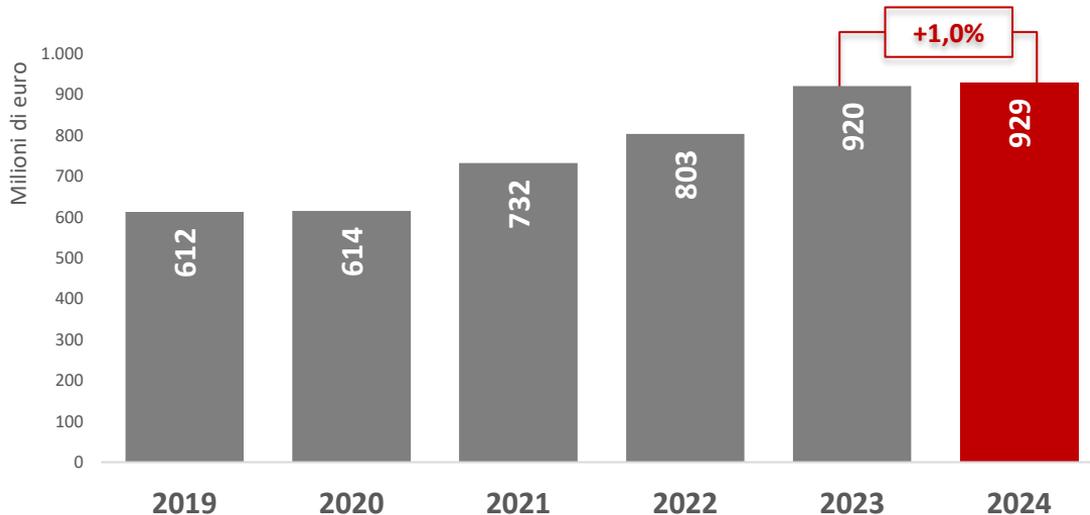
Ticket medio

15.650€

+0,4% vs 2023

DETTAGLIO DUE RUOTE

Andamento annuale erogato



Numero operazioni finanziate

183mila

+2,6% vs 2023

Ticket medio

5.080€

-1,6% vs 2023

7.

Nota metodologica

Nota metodologica

DISEGNO DI INDAGINE E CARATTERISTICHE DEL CAMPIONE

Indagine Cawi (*Computer Aided Web Interview*) svolta da SWG per Compass a **Febbraio 2025 su 1.000 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%). Tutte le basi riportate nel report sono NON pesate.

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
AMPIEZZA CENTRO	Range di abitanti
Piccoli centri	Meno di 10.000
Centri medi	10.000 – 100.000
Grandi città	Più di 100.000

Nota metodologica

DISEGNO DI INDAGINE E CARATTERISTICHE DEL CAMPIONE DI Merchant INTERVISTATI

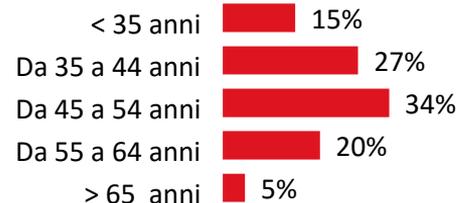
Sono state realizzate 401 interviste complessive, tramite un'indagine CATI (*Computer Assisted Telephone Interview*) svolta da TP Infinity per Compass a **Febbraio 2025 su 401 merchant che hanno sottoscritto una convenzione Compass per il credito al consumo**, attraverso un campione stratificato per quote di settore (auto, elettronica/elettrodomestici, arredamento e altri settori) e organizzazione territoriale.

È stato intervistato il titolare del pdv/responsabile partnership.

GENERE



ETA'



QUALIFICA PROFESSIONALE





COMPASS
GRUPPO MEDIOBANCA

