

1 ITALIANO SU 2 PER L'ACQUISTO DELLA PROSSIMA AUTO SCEGLIERA' UNA IBRIDA ELETTRICA

Secondo il focus dedicato all'auto dell'Osservatorio Findomestic di settembre gli italiani conoscono sempre di più le differenze tra motorizzazioni ibride full, mild e plug-in: il 20% sa distinguere bene e il 50% ne ha un'idea.

La riduzione dei consumi e dell'inquinamento sono le priorità che muovono le scelte d'acquisto del 71% degli italiani in materia di auto ed è per questo che il 45% degli automobilisti pensa di acquistare come prossima vettura una ibrida elettrica. I dati emergono dal "Focus Auto" di settembre 2021 dell'Osservatorio Findomestic, realizzato in collaborazione con Eumetra. Nella scelta d'acquisto l'ecologia e il risparmio si lasciano dietro anche la sicurezza (55% di loro) e il livello di automazione del veicolo (30%). D'altro canto, per l'84% degli automobilisti intervistati il costo del carburante inciderà "molto" o "abbastanza" sulla scelta della prossima auto: solo una minoranza (16%) lo ritiene un fattore marginale.

L'IBRIDO "DOPPIA" I MOTORI TRADIZIONALI E ANCHE IL FULL ELECTRIC. Il 45% degli automobilisti ascoltati dall'Osservatorio Findomestic ha dichiarato che la motorizzazione della loro prossima auto sarà prevalentemente elettrica plug-in (25%) ma anche ibrida senza spina (mild e full hybrid, 20%). Quello delle auto ibride elettriche è l'unico settore in crescita rispetto allo scorso anno: 8 punti percentuali in più. La scelta per diesel, benzina e full electric si ferma al 13% per ciascuna alimentazione. Il diesel, però, ha perso 4 punti percentuali rispetto alla rilevazione fatta nello stesso periodo del 2020, benzina e gpl (da 13 a 11%) 2 punti ciascuno. È rimasta stabile l'alimentazione completamente elettrica. La nicchia di popolazione che apprezza l'alimentazione a metano è in lieve crescita rispetto all'anno scorso: dal 5 al 6% degli intervistati.

SOLO 1 ITALIANO SU 5 CONOSCE VERAMENTE L'IBRIDO, IL 58% DI CHI SCEGLIERA' L'AUTO "ALLA SPINA" RICARICHERA' NEL BOX. Le differenze tra le tipologie di auto ibrida sono realmente conosciute solo da 1 italiano su 5 - come un anno fa - ma la sempre maggiore comunicazione sul tema sta aiutando a rendere i consumatori gradualmente più consapevoli: secondo l'Osservatorio Findomestic sono aumentati fino al 50% (era il 43% a settembre 2020) gli automobilisti che hanno almeno un'idea su cosa differenzi un'auto elettrica full, da una mild o plug-in hybrid. Tra chi pensa di acquistare un'auto plug-in o completamente elettrica (il 38% degli intervistati), oltre la metà (58%) è già attrezzato o ha intenzione di farlo per ricaricare l'auto nel proprio box attraverso l'installazione una wall box o direttamente con il proprio impianto di casa. Il 25% prevede di ricaricare l'auto in altri luoghi, mentre il 19% è incerto e ancora non lo sa.

UN QUARTO DEGLI AUTOMOBILISTI NON SA CHE CI SONO GLI INCENTIVI GOVERNATIVI SULL'AUTO. Il 25% degli automobilisti intervistati dall'Osservatorio Findomestic ignora che in questo periodo si possa acquistare un'auto nuova con gli incentivi governativi. Il 40% ne ha solamente sentito parlare, mentre tra il 34% di persone che ne sono a conoscenza il 27% non è sicuro di farne ricorso e il 7% ne è invece certo.

L'AUTO SI ACQUISTA SOPRATTUTTO A RATE. Tra chi intende cambiare auto (26% del campione) il 39% intende pagarla attraverso un finanziamento rateale sul punto vendita, il 26% attraverso un prestito personale e il 20% in contanti. Il noleggio a lungo termine o leasing è un'opzione valida per l'8% dei prossimi acquirenti di automobili, mentre il 7% ancora non sa che metodo di pagamento utilizzerà.

IL CONCESSIONARIO? RIMANE IL PUNTO DI RIFERIMENTO PER OLTRE 7 ITALIANI SU 10. In un'epoca in cui gli acquisti online stanno diventando prevalenti in molti settori, nel mondo dell'auto il concessionario rimane un punto di riferimento insostituibile per il 73% degli italiani. Dall'Osservatorio Findomestic emerge come il punto di vendita fisico è ancora ben lungi dall'essere soppiantato dal web che al massimo può offrire la possibilità di informarsi e configurare il modello che più ci piace.

Il concessionario non è solo il luogo in cui si può toccare con mano l'auto e provarla ma anche quello in cui più che altrove si può ricevere una consulenza puntuale dal venditore sull'auto più adatta da scegliere (48%), si

può trattare e completare in sicurezza le procedure di pagamento (38%), si può essere consigliati sulle modalità di acquisto o noleggio più adeguate alle proprie esigenze (35%) e si può valutare meglio la vendita o l'acquisto dell'auto usata (34%). Un italiano su 10 preferisce, invece, affidarsi completamente alla tecnologia realizzando l'intero processo di scelta, configurazione e pagamento dell'auto attraverso il web e recandosi in concessionario solo per il ritiro.

Findomestic Banca opera al servizio di oltre due milioni di clienti, ai quali si rivolge per proporre soluzioni di credito, assicurative, di risparmio e di daily banking grazie a conti correnti dedicati. Presente in tutta Italia, Findomestic ispira la propria attività ai principi della Responsabilità Sociale, promuovendo un approccio al credito sostenibile e responsabile, per sviluppare una relazione di lungo periodo con il Cliente, con i Partner, e con tutti i suoi stakeholders. Partecipata al 100% da BNP Paribas Personal Finance, Findomestic è parte del Gruppo BNP Paribas presente in più di 70 paesi, con oltre 189.000 collaboratori, dei quali oltre 146.000 in Europa.

Ufficio stampa SEC Newgate Italia

via Ferrante Aporti, 8 – Milano

Angelo Vitale – vitale@secnewgate.it - 338/6907474