



L'OSSERVATORIO
FINDOMESTIC

I MERCATI DEI BENI DUREVOLI
E LE NUOVE TENDENZE DI CONSUMO

3



ANNI

La penetrazione dei durevoli nelle famiglie italiane

L'OSSERVATORIO
FINDOMESTIC 30
ANNI



La valenza economico-sociale del credito al consumo

NEGLI ULTIMI 2-3 ANNI, HAI ACQUISTATO
UN BENE A RATE (ESCLUSO MUTUO CASA)?

SE NON AVESSI AVUTO LA POSSIBILITÀ
DI ACQUISTARE IL BENE A RATE, AVRESTI ...

NO
61%



SI'
39%

SI', PIU' VOLTE

RINUNCIATO

32

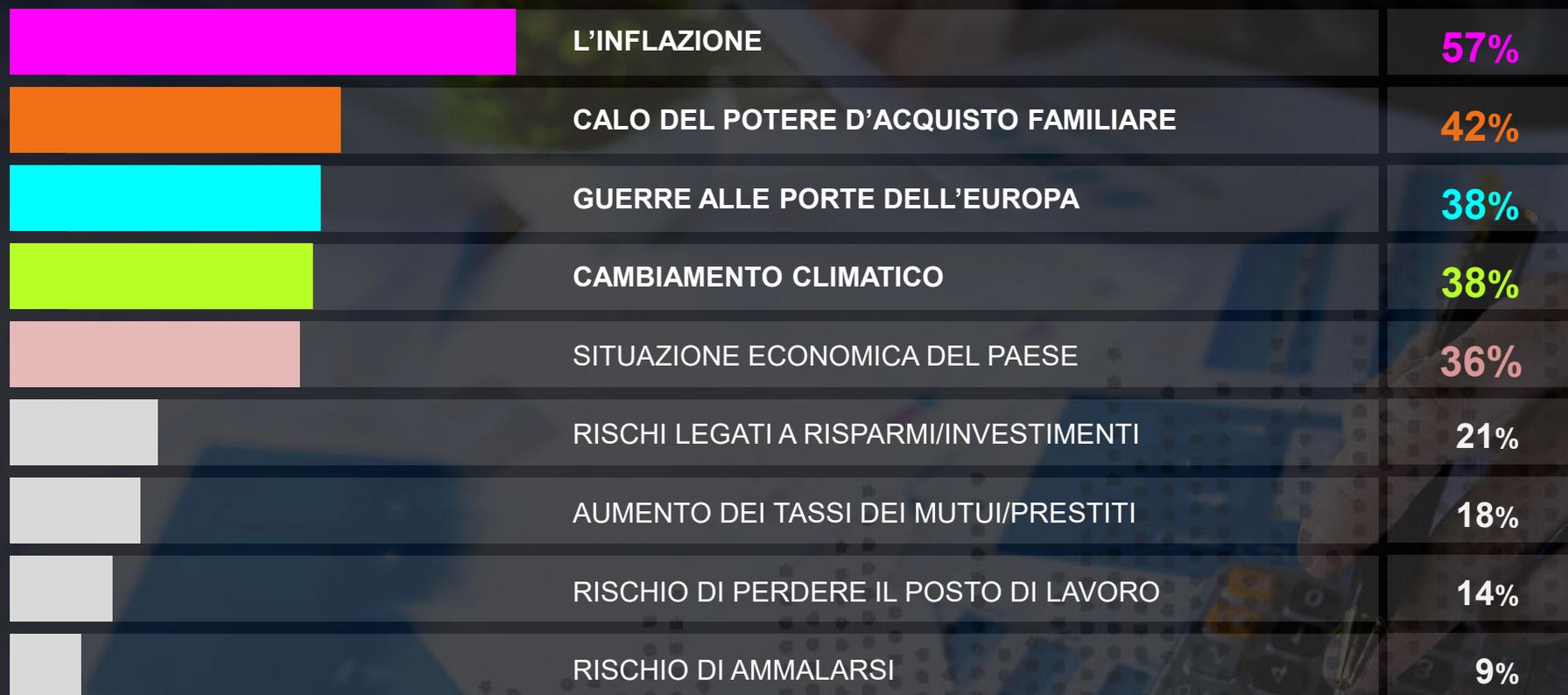
RINVIATO

31

63%

BASE CASI: 1000, valori %

LO SCENARIO ATTUALE:
lo stato d'animo
e la situazione economica degli italiani



BASE CASI: MAR 2024 1.000, valori %

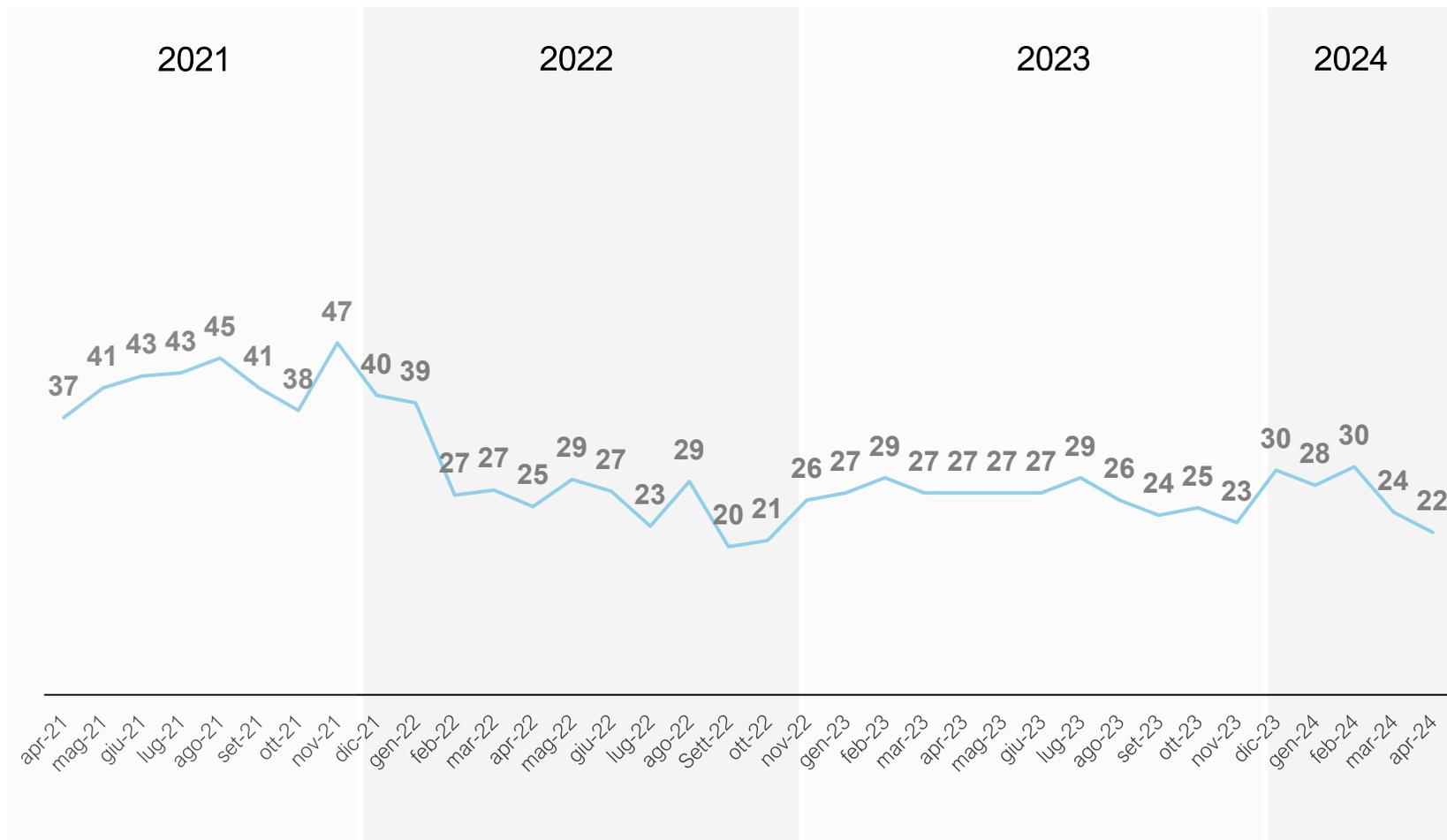
LA PROPENSIONE AL CONSUMO OGGI

IL TREND DEL SENTIMENT

SECONDO TE, QUELLO ATTUALE È UN BUON MOMENTO PER COMPRARE/FARE ACQUISTI IMPORTANTI PER LA FAMIGLIA?

L'OSSERVATORIO
FINDOMESTICO 30
ANNI

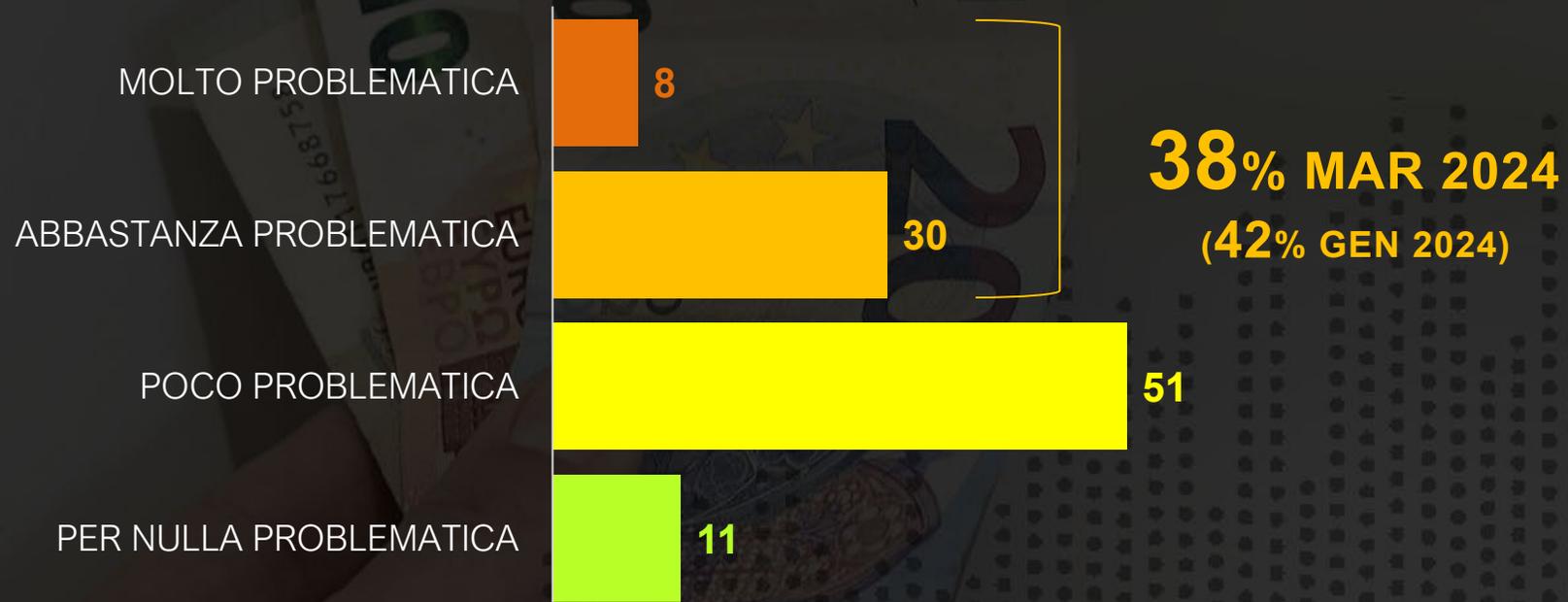
% SÌ MOLTO / SÌ ABBASTANZA E VAR % VS MESE PRECEDENTE



BASE: TOTALE CAMPIONE

La situazione economica delle famiglie italiane

DIRESTI CHE PER LA TUA FAMIGLIA LA SITUAZIONE È ...



BASE CASI: MAR 2024 1000, valori %

LA PROPENSIONE AL CONSUMO A 3 MESI

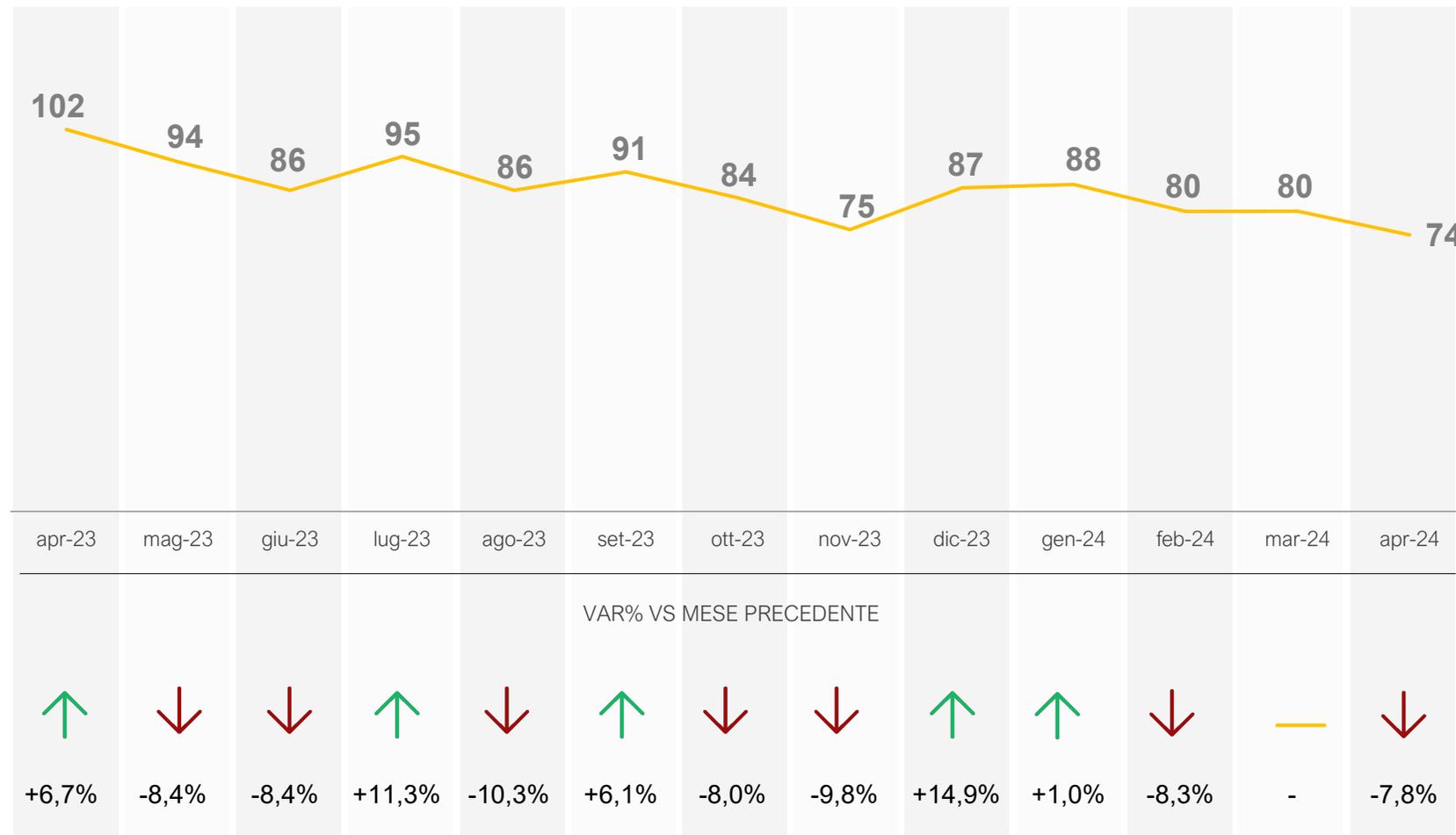
L'INDICE SINTETICO

INDICE SINTETICO DELLE INTENZIONI D'ACQUISTO A 3 MESI

L'OSSERVATORIO FINDOMESTIC 30 ANNI

L'INDICE ESPRIME MENSILMENTE LA SINTESI DELLE INTENZIONI D'ACQUISTO A 3 MESI DELLE FAMIGLIE ITALIANE PER 22 MERCEOLOGIE, SOMMANDO LE PERCENTUALI DI COLORO CHE SI DICHIARANO INTENZIONATI AD ACQUISTARE E PONDERANDOLE IN BASE ALLA SPESA MEDIA CHE GLI INTERVISTATI DICHIARANO DI VOLER SOSTENERE PER COMPRARE I DIVERSI BENI.

100 = MAR 2022

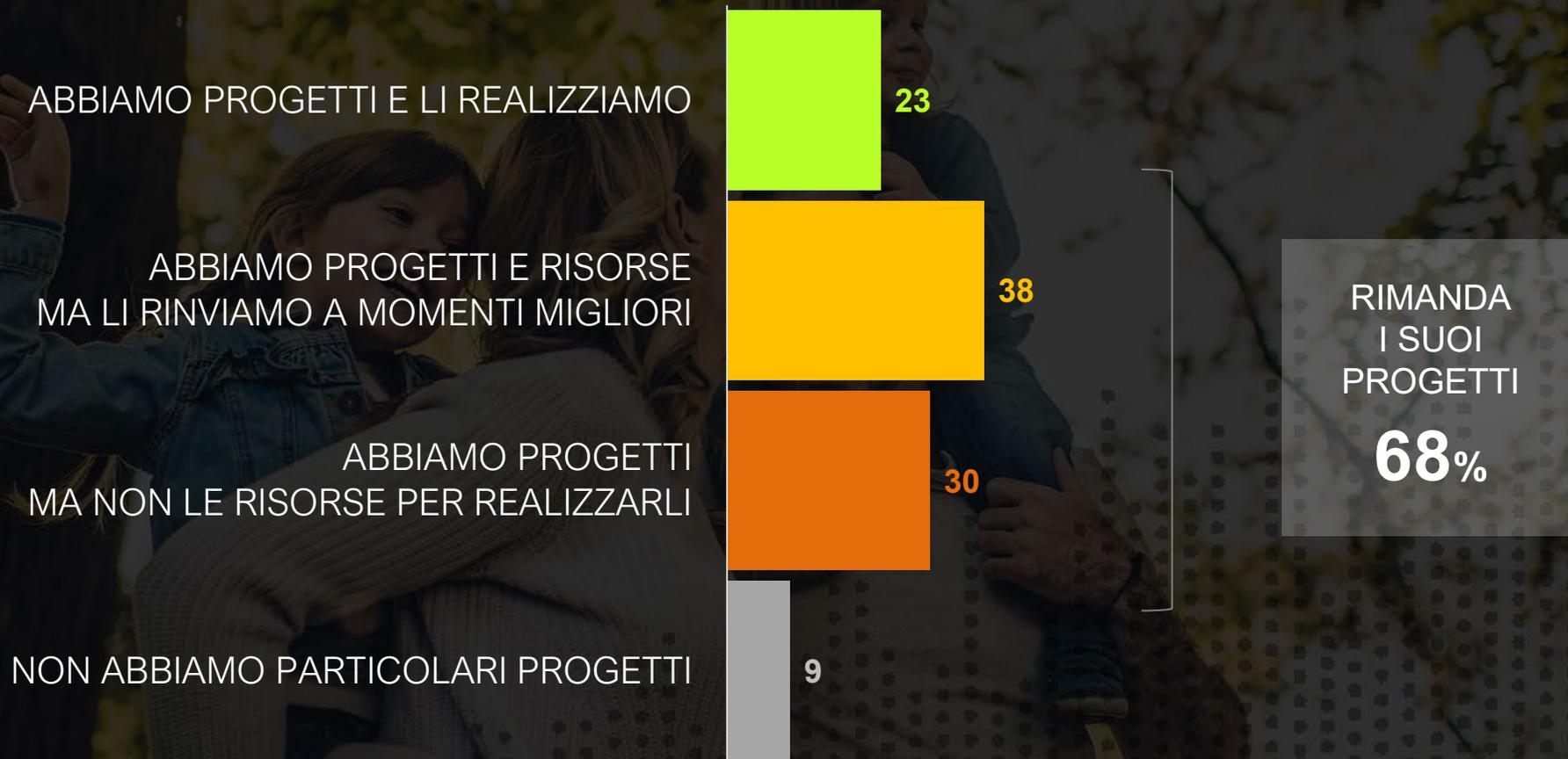


BASE: TOTALE CAMPIONE



DIETRO LO STALLO DEI CONSUMI: Che cosa li frena e che cosa può stimolarli

Le famiglie e i progetti per l'acquisto di beni durevoli



BASE CASI: FEB 2024 1000, valori %

Che cosa può sbloccare i progetti di chi rinvia?

BASE = CHI HA PROGETTI MA NON LI REALIZZA (68%=100%)

LA CERTEZZA DI VANTAGGI CONCRETI IN TERMINI DI RISPARMIO A MEDIO-LUNGO TERMINE

34

LA CERTEZZA CHE L'ACQUISTO MIGLIORI/SEMPLIFICHI LA MIA VITA

28

UN'OFFERTA DI CREDITO VANTAGGIOSA

19

UNA BUONA VALORIZZAZIONE DEL MIO USATO

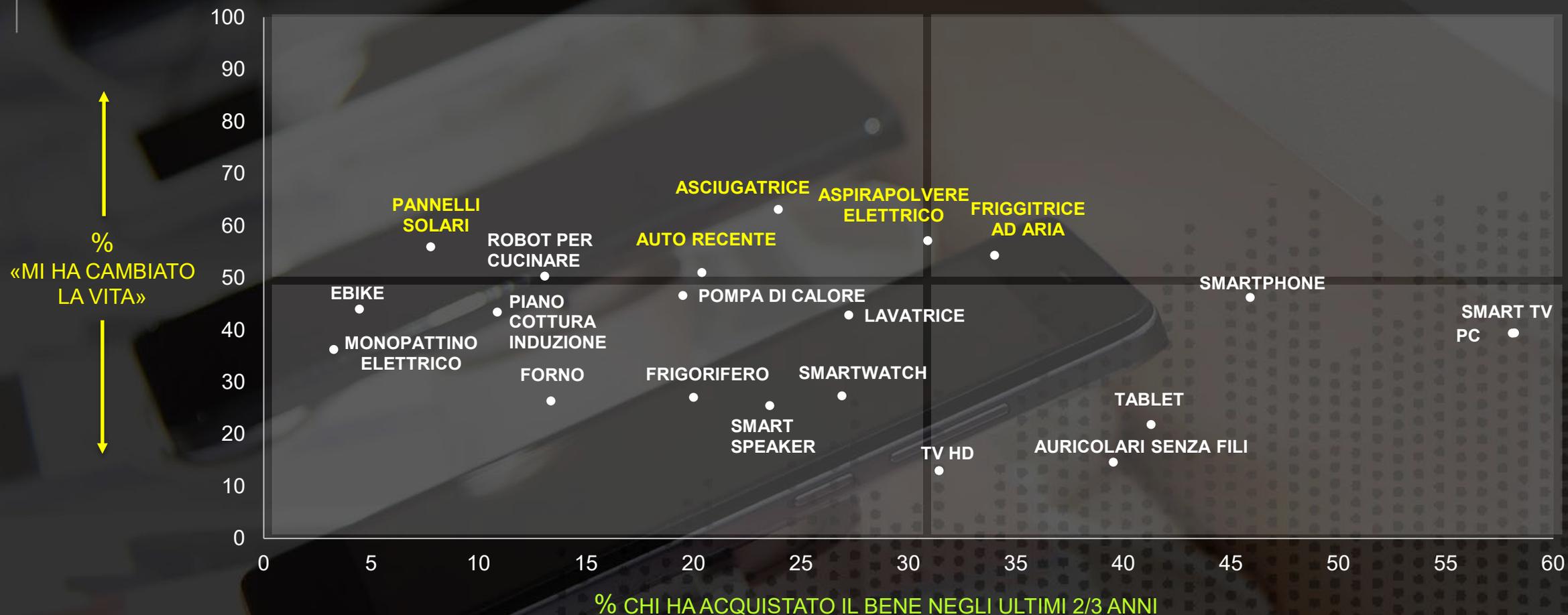
15

NULLA

13

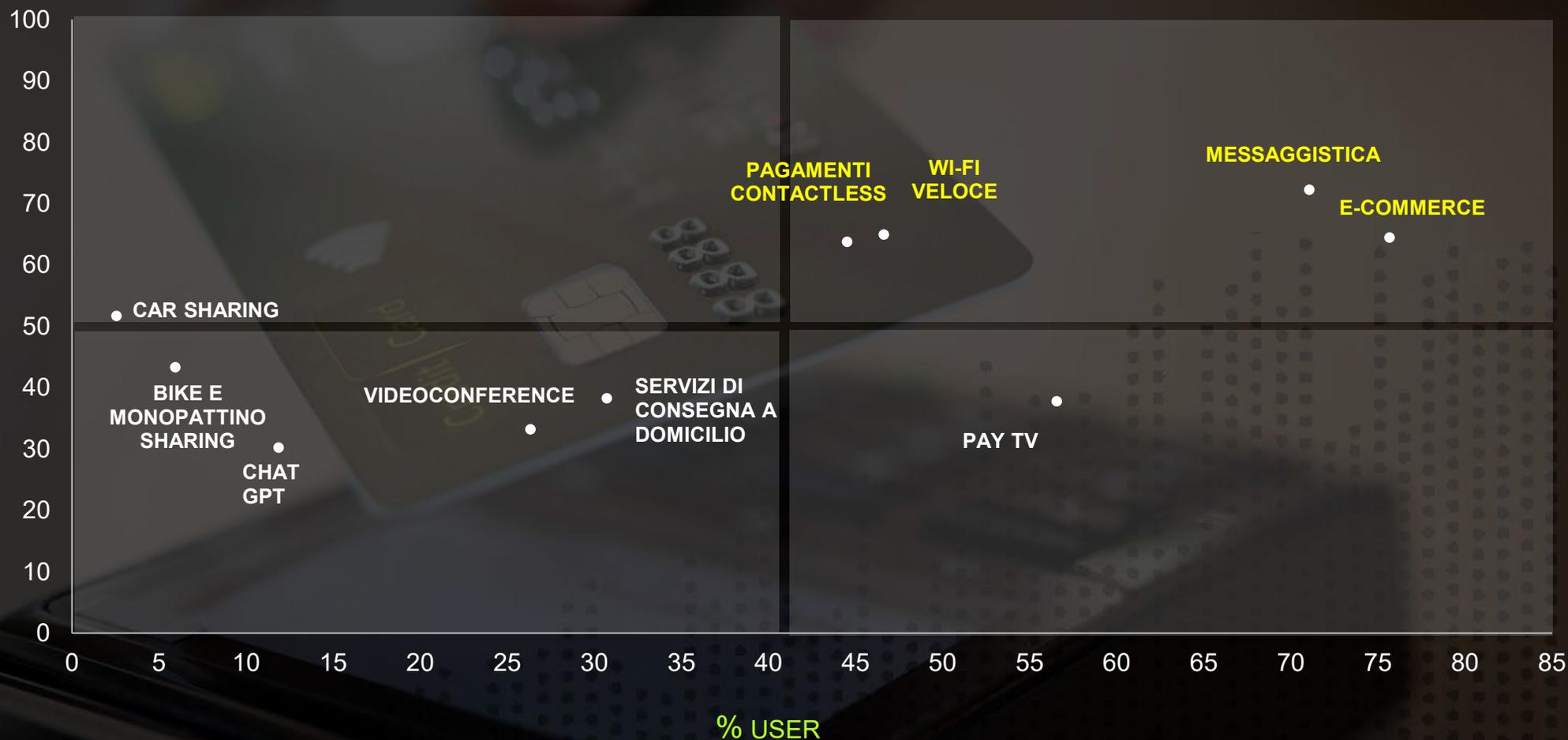
BASE CASI: FEB 2024 1000, valori %

I prodotti «recenti» che hanno migliorato la vita quotidiana



I servizi «recenti» che hanno migliorato la vita quotidiana

↑
%
«MI HA CAMBIATO
LA VITA»
↓

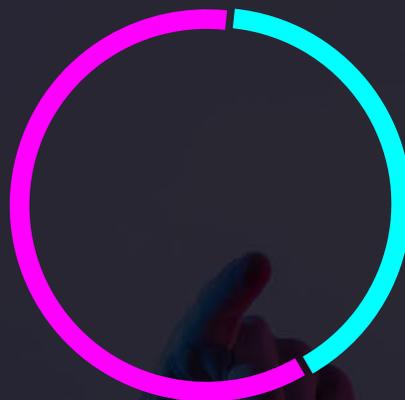


Tecnologia del futuro: semplificazione o complicazione?

«CURIOSI»

**SONO CURIOSO E INTERESSATO
VERSO PRODOTTI CON
TECNOLOGIE INNOVATIVE E
ALL'AVANGUARDIA**

60%



40%

«DIFFIDENTI»

**NON SONO MOLTO INTERESSATO
I PRODOTTI CON NUOVE TECNOLOGIE
ALL'AVANGUARDIA SPESSO SONO
INUTILI E COMPLICANO LA VITA**

**VALE LA PENA
SPENDERE DI PIU'**

47%



53%

**NON VALE LA PENA
SPENDERE DI PIU'**

BASE CASI: 1000, valori %



www.osservatoriofindomestic.it



twitter.com/oss_findomestic



[linkedin.com/company/findomestic-banca-spa/](https://www.linkedin.com/company/findomestic-banca-spa/)