

Il mercato del credito al consumo

*Quali valutazioni sull'andamento del mercato dopo 2 Cigni Neri in 3 anni ?
Quali prospettive future per il Credito al Consumo ?*

Intervento a cura di

Valentino Ghelli - Presidente Compass Banca

Roma, 16 Marzo 2023

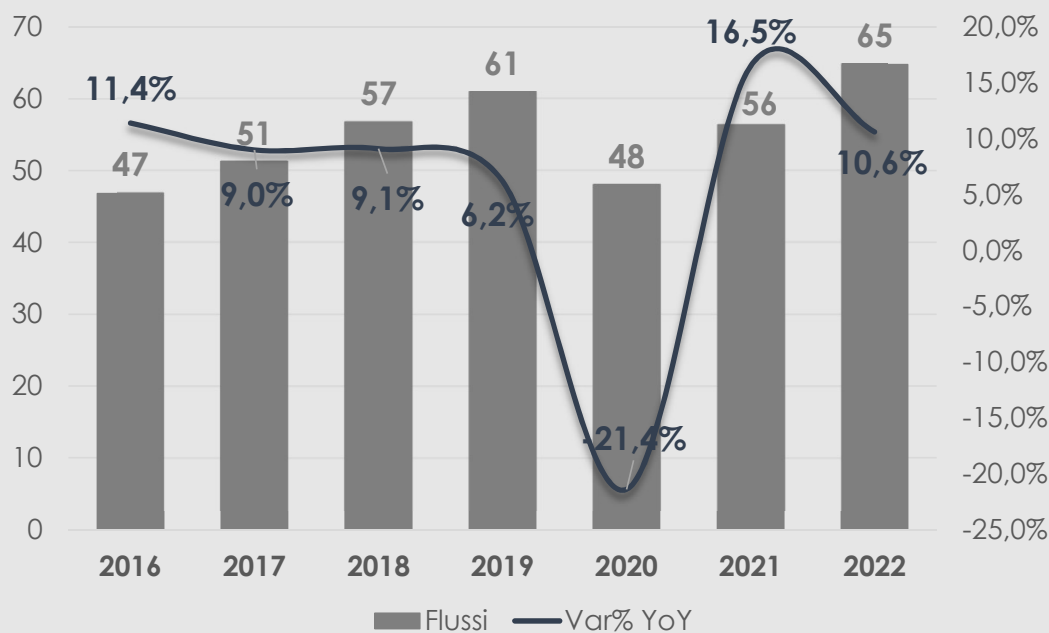
Andamento del mercato nel 2022

*Come ha reagito il mercato del credito al consumo alla pandemia ed alla guerra?
Raffronto con il 2021 e con il periodo pre-Covid (2019).*

Andamento annuale del credito al consumo: volumi e stock annui

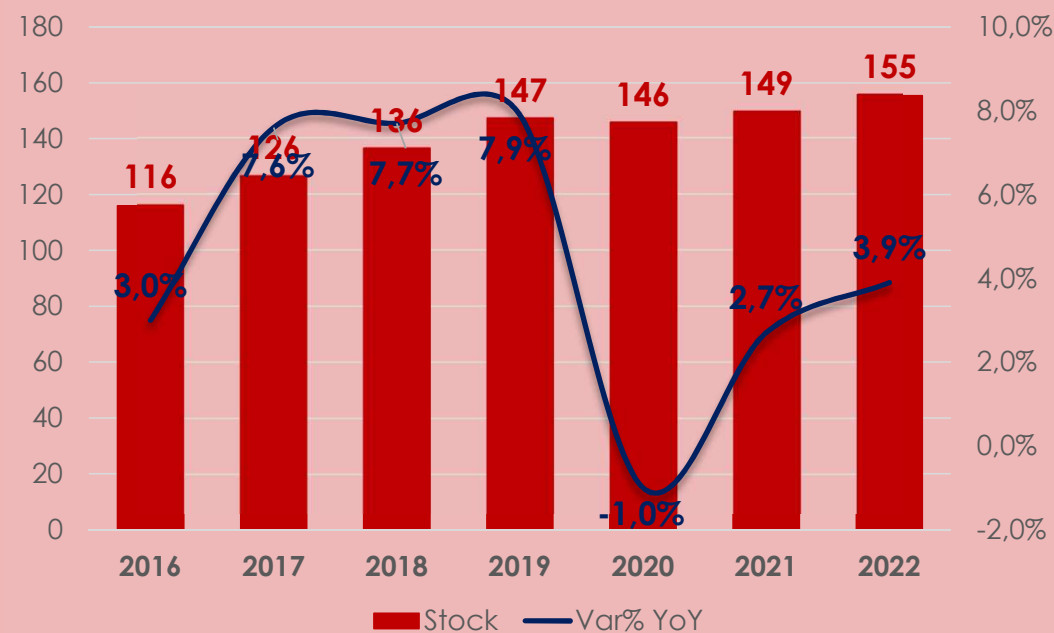
ANDAMENTO FLUSSI EROGATI

Dati in miliardi di euro e variazione % YoY



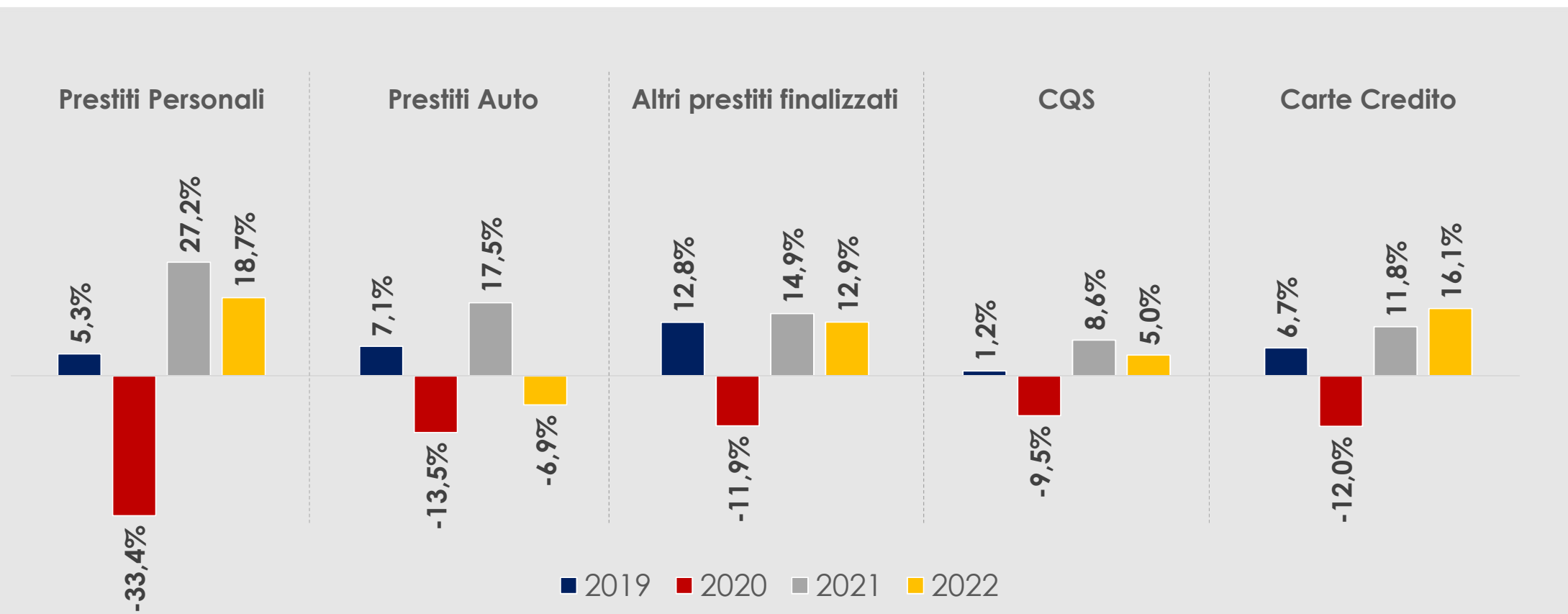
ANDAMENTO STOCK A FINE ANNO

Dati in miliardi di euro e variazione % YoY



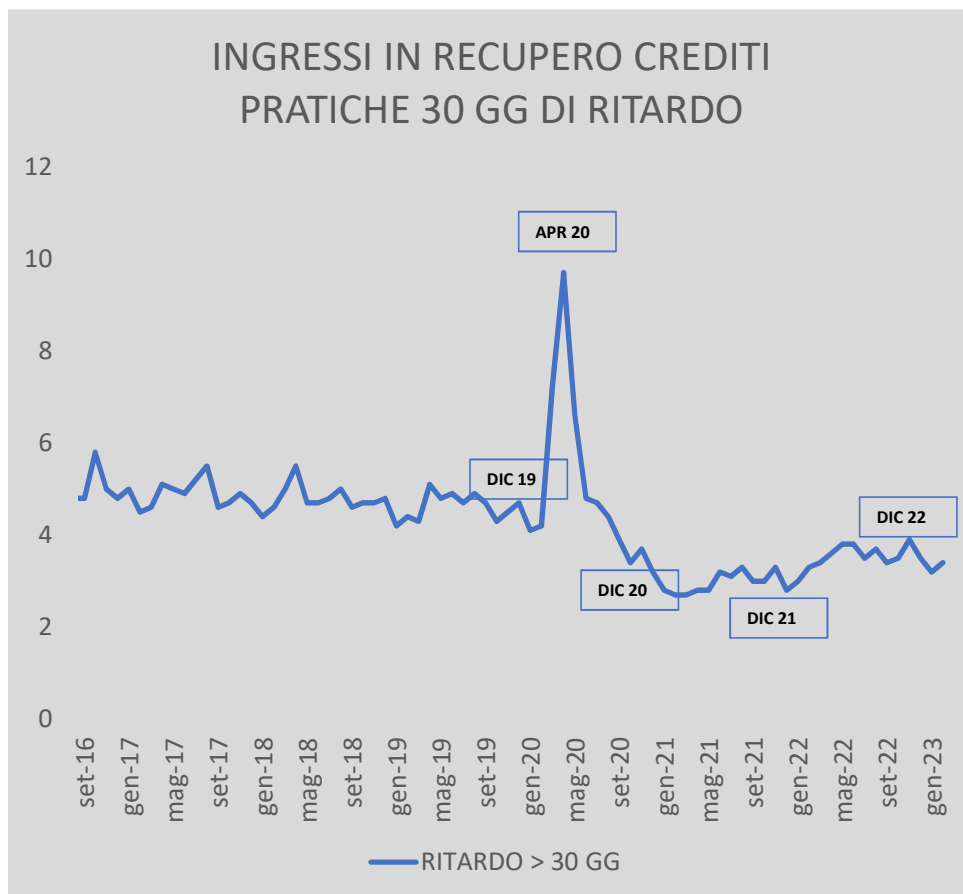
Fonte: Osservatorio Credito al dettaglio, dicembre 2022, elaborazioni su dati Assofin e CRIF, stime sul 4°trimestre 2022 per il comparto PA captive

Dettaglio per comparti: trend annuale dei flussi erogati



Fonte: elaborazioni interne su dati Assofin e CRIF per il mercato auto/moto

Andamento del rischio di credito

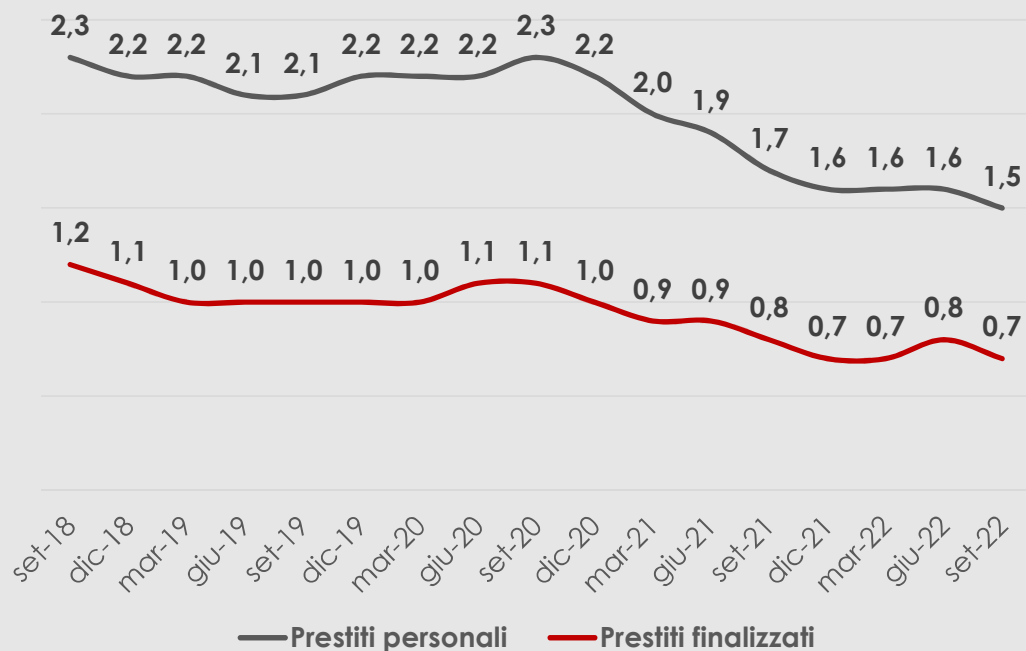


- Lo scoppio della pandemia ha generato un repentino blocco dei pagamenti della rate
- Il totale dei crediti accodati (moratoria) è arrivato nel 2020 a rappresentare più del 10% degli impieghi
- Il portafoglio incagliato è stato riassorbito a fine 2020
- Nel 2021 il livello di rischio si è posizionato al 30% in meno rispetto ai livelli pre- Covid per poi iniziare dal 2022 una lieve risalita

La rischiosità del credito

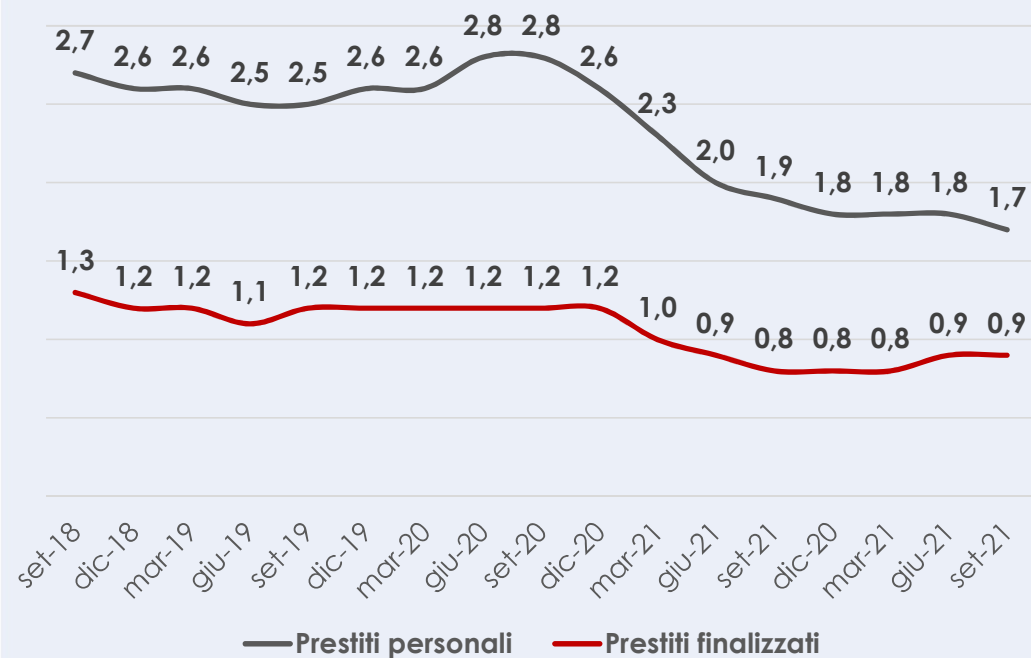
TASSI DI DEFAULT ANNUALI – 90 PAST DUE

Valori% - contratti



TASSI DI DEFAULT ANNI – 180 PAST DUE

Valori% - contratti



I drivers della domanda e dell'offerta

Quali sono gli indicatori che generano la richiesta di credito al consumo e che ne determinano il prezzo di offerta al cliente ?

I drivers della domanda nel credito al consumo

FATTORI MACRO ECONOMICI

CONSUMI

REDDITO DISPONIBILE

PROPENSIONE AL RISPARMIO

TASSI D'INTERESSE

FATTORI SOCIO-DEMOGRAFICI

MOBILITÀ

COMPOSIZIONE DEL NUCLEO FAMILIARE

FATTORI PSICOLOGICI CULTURALI

CLIMA DI FIDUCIA

ATTITUDINE VERSO IL RICORSO AL CREDITO

I drivers dell'offerta nel credito al consumo

FATTORI CHE DETERMINANO TAN / TAEG

COSTO DEL DENARO (IRS + SPREAD)

COSTI DI DISTRIBUZIONE (PROVVIGIONI)

INCIDENZA COSTI FISSI

COSTO DEL RISCHIO

REMUNERAZIONE DEL CAPITALE

COSTO DEL RISCHIO

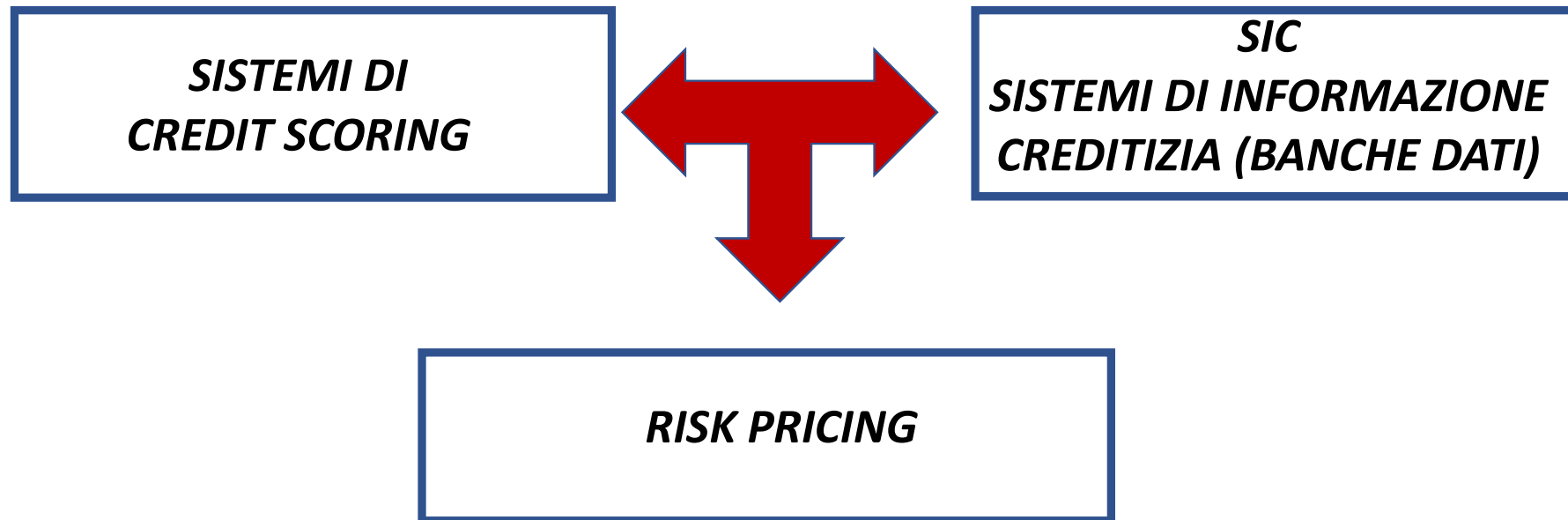
CLIENTE

PRODOTTO CREDITO AL CONSUMO

PRODOTTO FINANZIATO

CANALE DI DISTRIBUZIONE

I drivers dell'offerta nel credito al consumo



Il contesto di riferimento

Il new normal sono la «POLICRISI» e la «PERMACRISI»???

Il contesto attuale in una parola

SALUTE

**ECONOMIA
MONETARIA**

ENERGETICA

AMBIENTALE

POLICRISI

**TRASPORTI
FORNITURE**

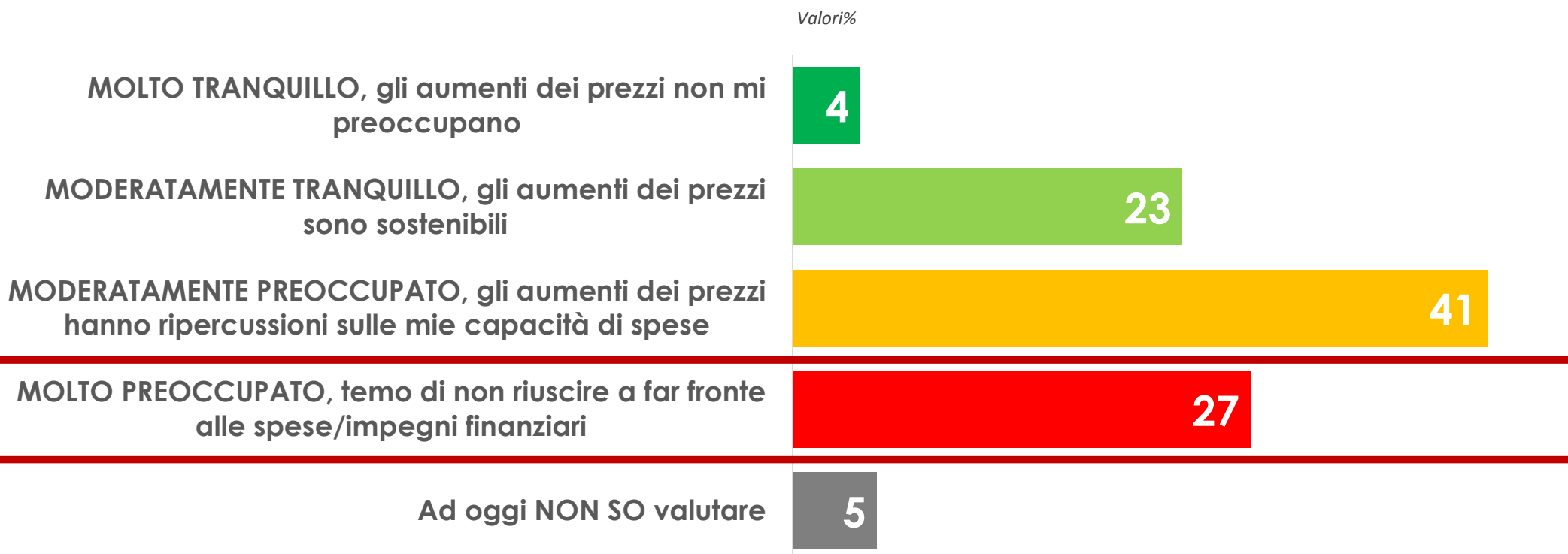
SOCIALE

**SICUREZZA
INTERNAZIONALE**

ALIMENTARE

Il disorientamento degli italiani per le proprie finanze personali

Parliamo della situazione economica generale. Nell'ultimo anno si è assistito ad un incremento generale dei costi che le famiglie devono sostenere. Rispetto all'impatto che questi eventi stanno avendo oggi sulle tue finanze personali, diresti di sentirti:

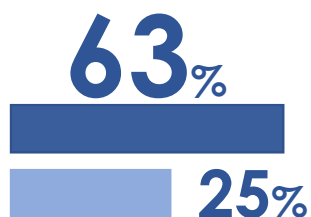


Fonte: Ricerca Clienti (e non) del Credito al Consumo – Novembre 2022 Doxa per Assofin; 1.500 interviste ad un campione rappresentativo della popolazione italiana 18-74 anni per quote di sesso, età e area geografica

Si mettono in atto strategie di risparmio

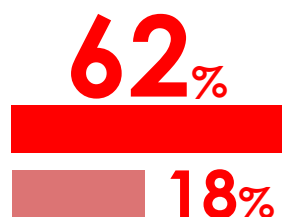
Qui di seguito sono riportate alcune affermazioni relative agli effetti che la situazione economica attuale sta avendo sulla capacità di spesa delle famiglie. Quanto sei d'accordo con ciascuna delle seguenti affermazioni?

DOWNGRADE



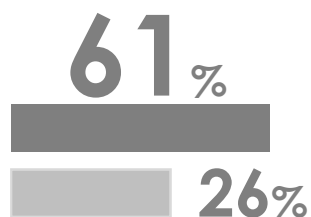
Compro prodotti più convenienti, anche a discapito di marca e qualità

CARRELLO PIÙ LEGGERO



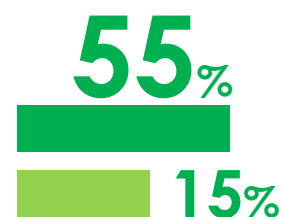
Nella spesa compro meno prodotti

DISCOUNT



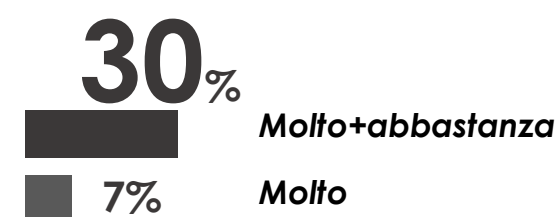
Compro più spesso spesa al discount

eCOMMERCE



Faccio e-commerce per risparmiare

DILAZIONE

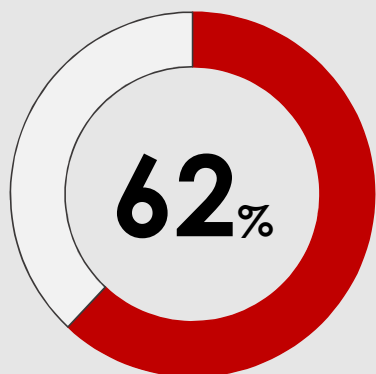


Cerco canali di vendita con pagamenti rateali, anche per piccoli importi

I rincari (e non) frenano la progettualità di 1 italiano su 2

Parliamo di casa e le sue dotazioni, benessere e tempo libero, progetti per la famiglia o la professione. Pensi che per la situazione economica attuale, sarai costretto a rinviare o annullare dei progetti o acquisti?

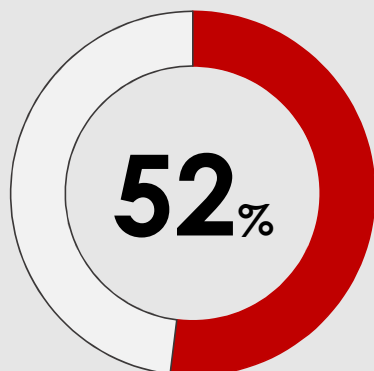
MOBILITÀ



RIMANDERÀ

Base: media di quanti hanno almeno un progetto di mobilità

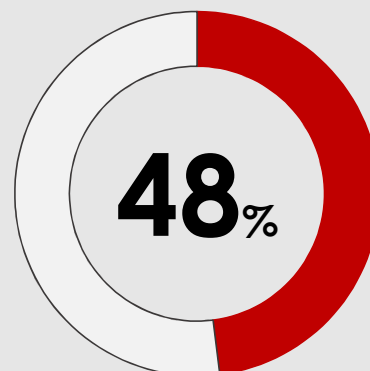
PROGETTO CASA E DOTAZIONI CASALINGHE



RIMANDERÀ

Base: media di quanti hanno almeno un progetto casa

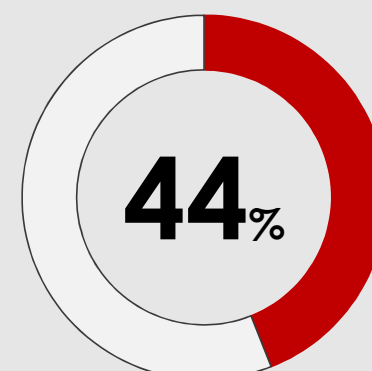
BENESSERE E TEMPO LIBERO



RIMANDERÀ

Base: media di quanti hanno almeno un progetto benessere/tempo libero

PROGETTI FAMILIARI E PROFESSIONALI

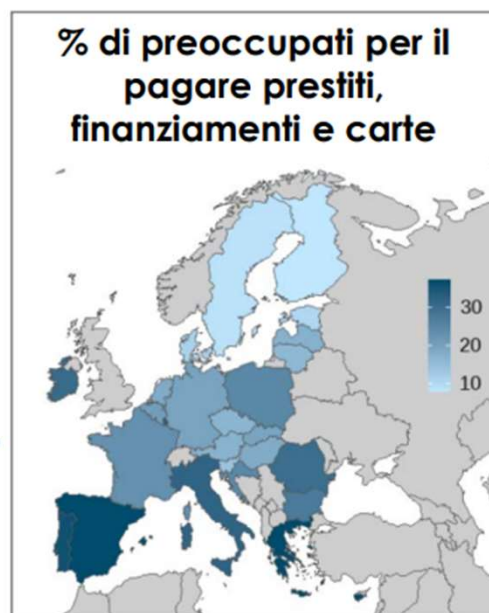
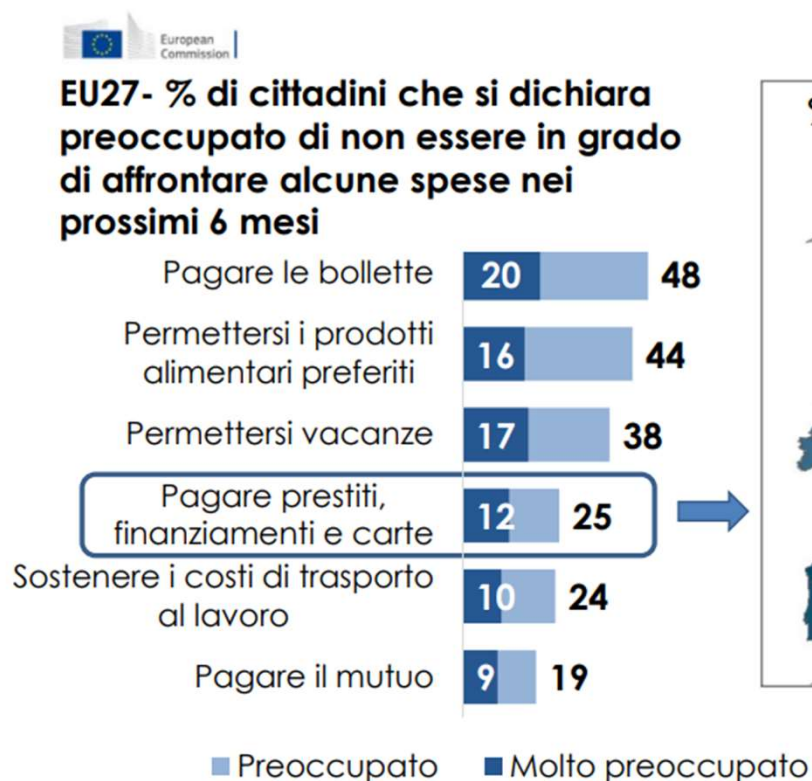


RIMANDERÀ

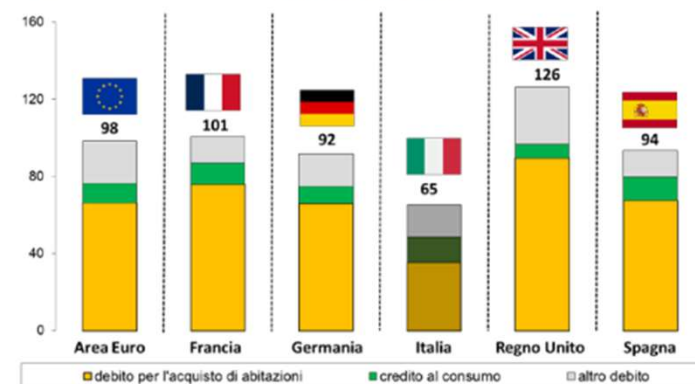
Base: media di quanti hanno almeno un progetto famiglia/professionale

Fonte: Ricerca Clienti (e non) del Credito al Consumo – Novembre 2022 Doxa per Assofin; 1.500 interviste ad un campione rappresentativo della popolazione italiana 18-74 anni per quote di sesso, età e area geografica

La preoccupazione degli italiani per il pagamento dei debiti é sopra media, anche se sono i meno indebitati di Eupopa



Indebitamento delle famiglie in Europa (stock finanziamenti su reddito disponibile) ANNO 2021



Fonte: Bancaditalia.it

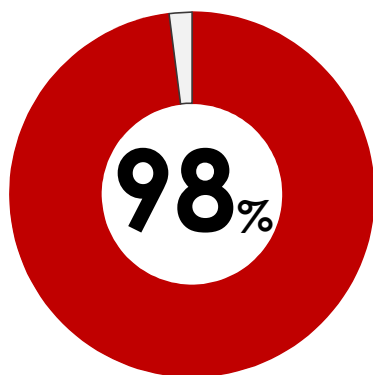


Il profilo del cliente del credito al consumo

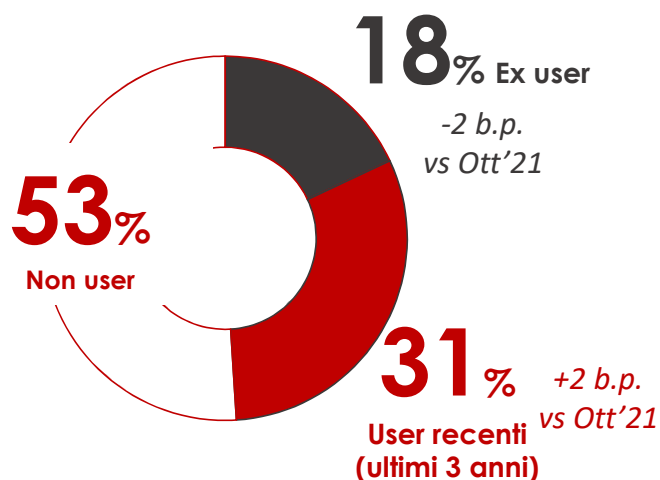
La pandemia ha dato una forte accelerazione a tendenze già in atto

Il bacino degli conoscitori e degli user del credito

CONOSCE ALMENO 1 FORMA DI FINANZIAMENTO:



GLI USER DEL CREDITO AL CONSUMO:



13,2 milioni di individui 18-74*
pari a
5,7 mln di famiglie



DETTAGLIO USER PER FORMA TECNICA:




**la popolazione 18-74 conta 42,63 mio di individui. Le famiglie sono formate da 2,3 componente in media - dati Istat, 2022*


Le finalità del credito: il sostegno agli acquisti di beni durevoli

Per quale tipo di acquisto è stato utilizzato l'ultimo prestito?

PRESTITO PERSONALE:

	Valori %
1 Arredamento	25
2 Elettrodomestici	23
3 Auto Nuova	20
4 Elettronica	18
5 Auto usata	17
6 Ristrutturazione	17
7 Spese mediche e dentistiche	17
8 Consolidamento debito	17
9 Efficientamento energetico 	13
10 Viaggi	8


PRESTITO FINALIZZATO:

	Valori %
1 Auto Nuova	26
2 Elettronica	25
3 Elettrodomestici	21
4 Arredamento	18
5 Auto usata	12
6 Spese mediche e dentistiche 	12
7 Efficientamento energetico	9
8 Premi polizze assicurative	8
9 Moto e ciclomotori	6
10 Ristrutturazione	5

...ma anche:



- ✓ **Palestre**
- ✓ **Formazione**
- ✓ **Cerimonie**
- ✓ **Attrezzature sportive**
- ✓ **Hobby**

Interessante e coerente con i tempi la crescita del ricorso al prestito personale per finanziare l'efficientamento energetico. Sul finalizzato cresce l'utilizzo per le spese mediche e dentistiche.

 vs ottobre 2021

Fonte: Ricerca Clienti (e non) del Credito al Consumo – Novembre 2022 Doxa per Assofin; 1.500 interviste ad un campione rappresentativo della popolazione italiana 18-74 anni per quote di sesso, età e area geografica

Il profilo degli user di credito al consumo: pre e post Covid

	Ottobre 2019	Novembre 2022		Ottobre 2019	Novembre 2022
Genere:			Nucleo familiare:		
Uomo	53%	51%	Single	53%	51%
Donna	47%	49%	2 persone	47%	49%
			3-4 persone	58%	57%
Fasce di età:			Oltre 4 persone	8%	11% 
18-34	22%	27% 	Non indica	1%	1%
35-54	43%	39%	Reddito:		
Over 55	35%	34%	Fino a 1.500€	20%	22%
			1.500-2.000€	22%	24%
			2.000-3.000€	26%	26%
			3.000-4.000€	9%	10%
			Oltre 4.000€	4%	4%
			Non indica	18%	14%

Il profilo dei sottoscrittori di credito al consumo anno su anno è stabile. Guardando al lungo periodo, confrontando i dati 2022 con quelli 2019m emerge un progressivo ingresso in bacino di giovani under 34, che crediamo possa rispecchiare una crescente capacità inclusiva dell'industry.

Fonte: Ricerca Clienti (e non) del Credito al Consumo – Novembre 2022 Doxa per Assofin; 1.500 interviste ad un campione rappresentativo della popolazione italiana 18-74 anni per quote di sesso, età e area geografica

Il credito al consumo è un aiuto per non rimandare la progettualità

**SE NON AVESSI FATTO RICORSO AL FINANZIAMENTO, AVRESTI...
qualsiasi tipologia di forma di finanziamento**

Rinunciato all'acquisto **24%**

Rimandato l'acquisto 38%

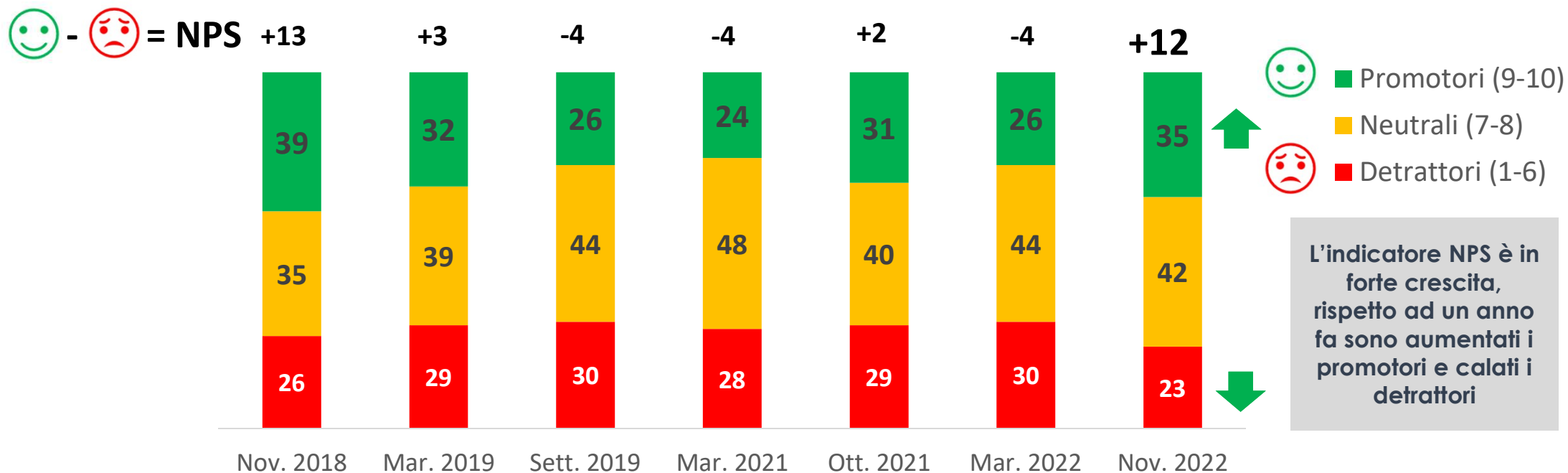
**Acquistato rinunciando
ad altro/usando risparmi 31%**

Acquistato chiedendo
soldi a parenti/amici **7%**

Due terzi dei sottoscrittori di credito, in assenza di finanziamenti avrebbero dovuto rinunciare o rimandare l'acquisto.

L'indicatore di brand ambassadorship NPS

CONSIGLIERESTI A FAMILIARI/AMICI/CONOSCENTI, PER SOTTOSCRIVERE UN FINANZIAMENTO, DI RIVOLGERSI ALLA SOCIETA' CON CUI HAI SOTTOSCRITTO TU IL FINANZIAMENTO?



Fonte: Ricerca Clienti (e non) del Credito al Consumo – Novembre 2022 Doxa per Assofin; 1.500 interviste ad un campione rappresentativo della popolazione italiana 18-74 anni per quote di sesso, età e area geografica

La pandemia ha modificato i valori e le aspettative verso il futuro

CAMBIAMENTI NEI **COMPORTAMENTI** E ATTITUDINI

**Boom e-commerce
e consegna
a domicilio**

**Aumento
dell'e-learning,
intrattenimento
online**

**Rapporto più
intenso con
l'ambiente
domestico**

**Nuovi
orizzonti
per la
mobilità**

ALCUNI **TREND** EMERGENTI

**Ascesa del
digitale come
canale di
vendita**

**Nuove forme di
aggiornamento
e
comunicazione**

**Ridefinizione
degli spazi e
della
funzionalità
domestica**

**La riscoperta
dell'auto
(anche non
di proprietà)
ma green**

La transizione nel mercato italiano del credito al consumo

Come influiranno nel medio / lungo periodo nel mercato alcuni Mega Trends?
La transizione demografica. La transizione digitale. La transizione ecologica.

La transizione nel mercato del credito al consumo

LA TRANSIZIONE DEMOGRAFICA

- *Invecchiamento della popolazione italiana*
- *I fenomeni migratori in atto*

LA TRANSIZIONE DIGITALE

- *Digital Lending*
- *Buy Now - Pay Later*

LA TRANSIZIONE ECOLOGICA

- *Green financing*
- *Share economy*

La transizione demografica

IL CONFLITTO GENERAZIONALE IN ITALIA

Un rapporto della C.E.I. parlava di «suicidio demografico» per l'Italia

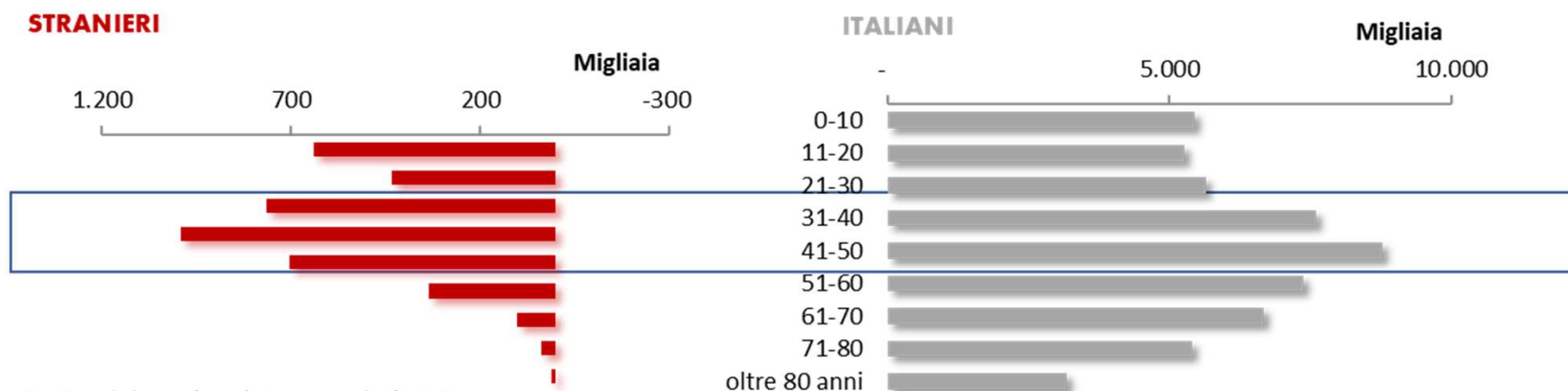
EuroStat: in 25 anni la quota della popolazione con almeno 65 anni raggiungerà in Italia il 33%;

Nel nostro paese la popolazione tra i 20 e i 64 anni diminuirà di 6 milioni, nonostante l'ipotesi di un flusso netto dall'estero di 4 milioni di persone in questa classe di età.

Cresceranno di conseguenza le pressioni finanziarie sui sistemi pensionistici e di assistenza.

L'invecchiamento della popolazione italiana rappresenta una minaccia anche per il mercato del credito al consumo

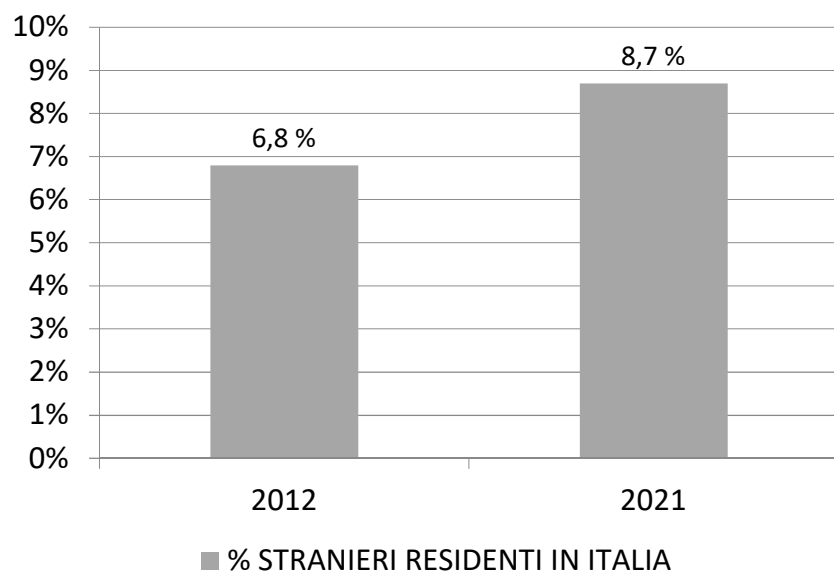
DISTRIBUZIONE PER ETÀ'



Fonte: elaborazione interna su dati Istat

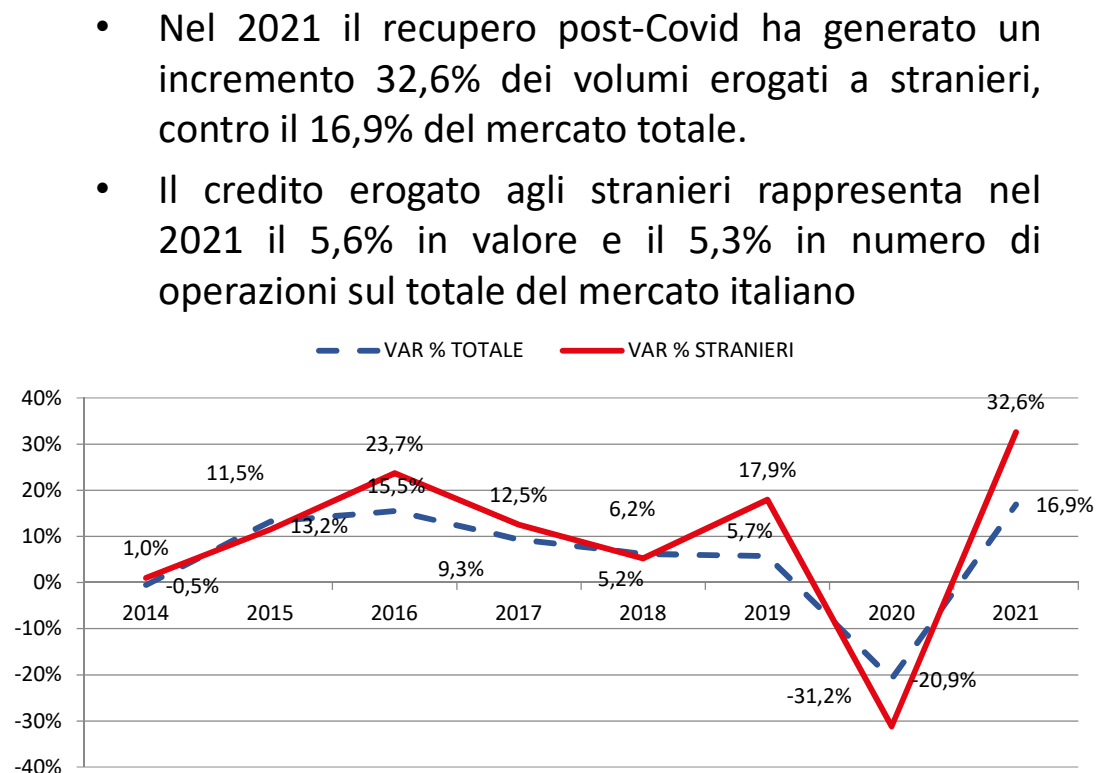
La transizione demografica: opportunit  di mercato

STRANIERI RESIDENTI IN ITALIA



- Gli stranieri residenti in Italia a Gennaio 21 sono 5.171.000 pari al 8,7% della popolazione italiana (ISTAT).

EVOLUZIONE FLUSSI FINANZIATI



La transizione demografica: il credito al consumo come strumento di inclusione finanziaria

CREDITO AGLI STRANIERI

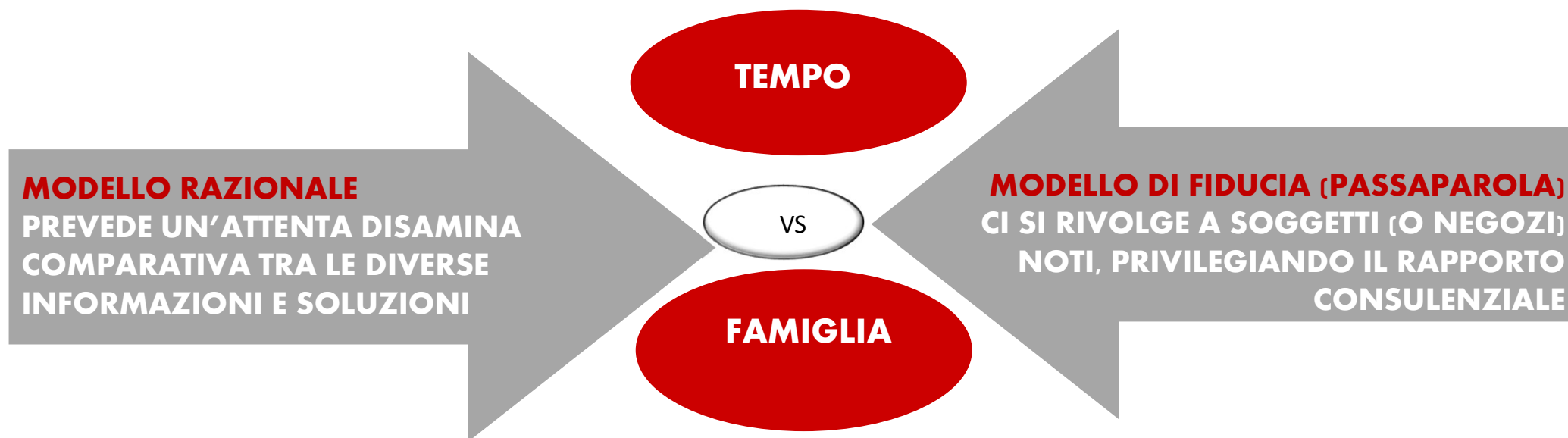
L'accesso al credito al consumo costituisce un fattore decisivo per l'integrazione e l'inclusione sociale

ESG (Environmental Social Governance) o business ?

Si privilegiano forme di prodotto che consentono un rapporto diretto con l'istituto erogante (prestiti personali)

"Use their language, their people, their habits, their needs"

Sono indispensabili competenze specialistiche di Risk Management (per paese di provenienza)



La transizione nel mercato del credito al consumo

LA TRANSIZIONE DEMOGRAFICA

- *Invecchiamento della popolazione italiana*
- *I fenomeni migratori in atto*

LA TRANSIZIONE DIGITALE

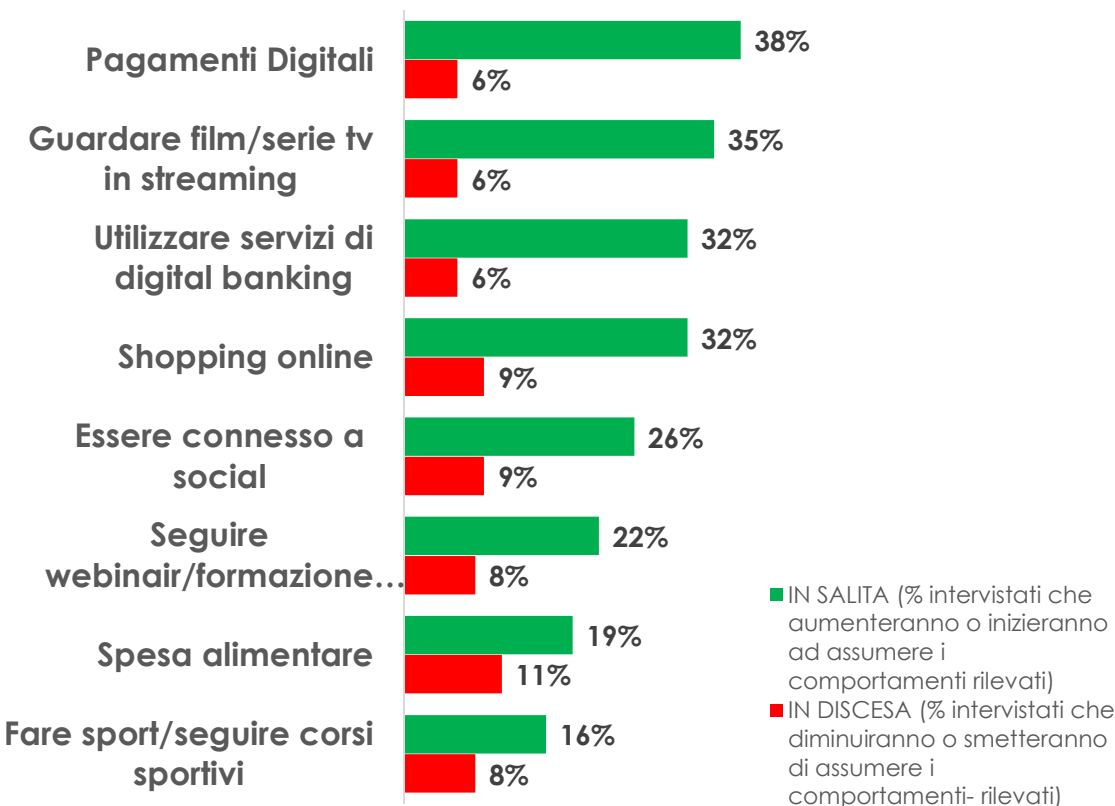
- *Digital Lending*
- *Buy Now - Pay Later*

LA TRANSIZIONE ECOLOGICA

- *Green financing*
- *Share economy*

Il Digital Jump passa anche dal processo di acquisto del prestito

Nel 2022, rispetto al 2019, come cambierà la frequenza con cui lei assumerà i seguenti comportamenti:



Fonte: Ufficio Studi Coop – Nomisma «2022 Coming Soon», Consumer Survey – Dicembre 2021

MODALITA' DI SOTTOSCRIZIONE DEL PRESTITO PERSONALE – novembre 2021:

Totalmente presso filiale	54%	Marzo 2020 78%
Avviata online e finalizzata in filiale	38%	16%
Totalmente online	8%	6%

MODALITA' DI SOTTOSCRIZIONE DEL PRESTITO FINALIZZATO – novembre 2021:

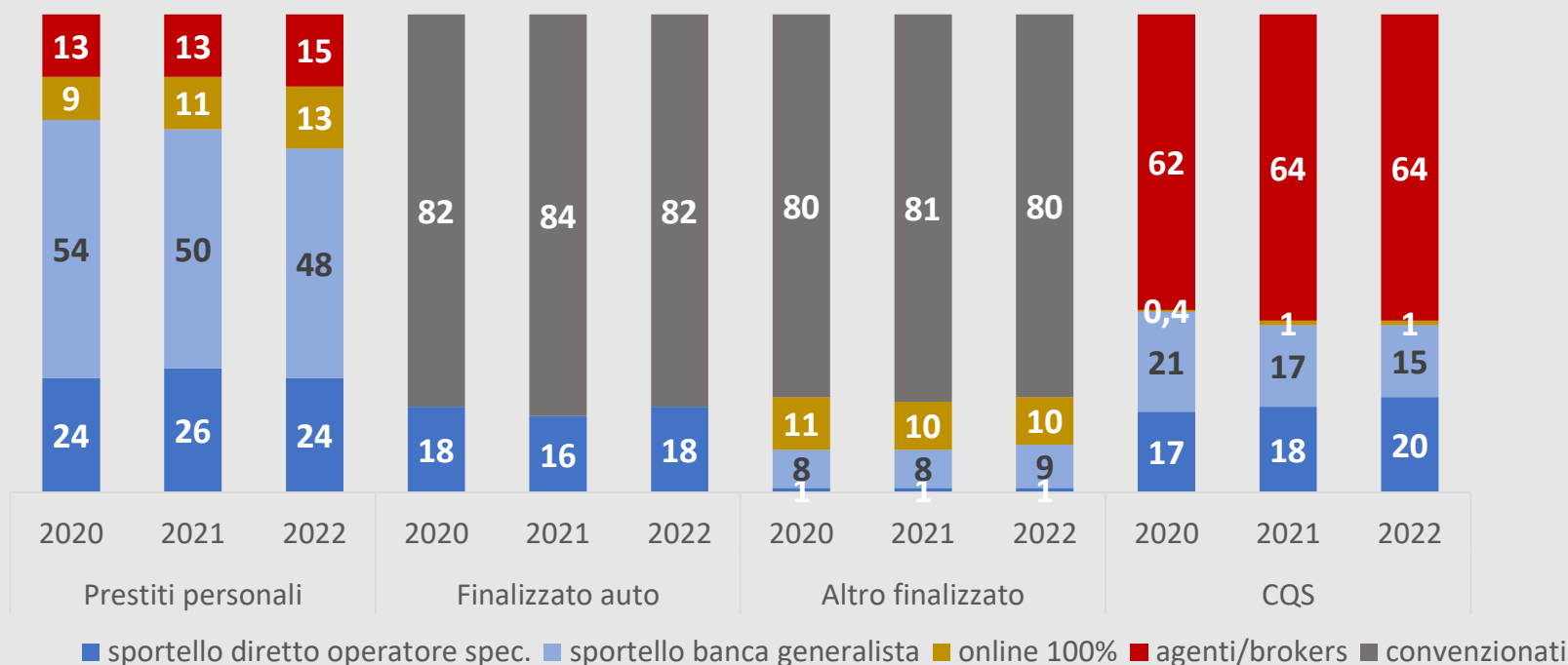
Completamente presso negozio fisico	73%	Marzo 2020 79%
Ho acquistato online ma sono dovuto passare in negozio per il finanziamento	13%	11%
Totalmente online	14%	10%

Fonte: Ricerca Clienti (e non) del credito al consumo, Novembre 2021, ricerca qualitativa Doxa per Assofin

La transizione digitale: canali distributivi nel credito al consumo

CANALI DISTRIBUTIVI PER TIPOLOGIA PRODOTTO

Rip% sui flussi



Digital lending:

- **prestiti personali:** 13% delle erogazioni originate online
- **eCommerce credit:** 10% dei flussi erogati per acquisti di importo contenuto (elettronica/eldom).



Canali fisici:

- la quota di erogazioni collocata da **agenti e mediatori** supera un quarto dei volumi totali.
- I **canali fisici tradizionali** continuano a rappresentare i canali distributivi più importanti

La transizione digitale: Buy Now Pay Later

- La transizione digitale nel credito al consumo è stata trainata in questi anni da un **prodotto che non è credito al consumo**:
 - **il Buy Now Pay Later (BNPL)**
- BNPL è un pagamento in **3 rate, senza interessi** e senza oneri per il cliente, per l'acquisto di beni su siti di e-commerce o presso punti vendita tradizionali; il BNPL è finanziato da una commissione applicata al retailer
- La Consumer Credit Directive del 2010 ancora in vigore escludeva l'applicazione delle norme sul credito al consumo - SECCI (trasparenza), responsible lending (sovraindebitamento) - ai finanziamenti rimborsabili in 3 rate mensili senza interessi.
- Il successo del BNPL è riconducibile all'assenza di costi, all'esito immediato, **all'assenza di burocrazia** (documenti paga, reddito)
- Gli operatori leader di mercato hanno registrato delle crescite esponenziali in fatturato ed in valore, salvo poi subire delle svalutazioni altrettanto repentine:
 - Scalapay – start-up Italiana – valore top raggiunto 1 miliardo \$
 - Klarna – società svedese – valore top raggiunto 50 miliardi \$

La transizione nel mercato del credito al consumo

LA TRANSIZIONE DEMOGRAFICA

- *Invecchiamento della popolazione italiana*
- *I fenomeni migratori in atto*

LA TRANSIZIONE DIGITALE

- *Digital Lending*
- *Buy Now - Pay Later*

LA TRANSIZIONE ECOLOGICA

- *Green financing*
- *Share economy*

La transizione ecologica: green lending

- Le tematiche **ESG (Environmental Social Governance)** rappresentano oggi un asse portante della strategia e della comunicazione di tutti i gruppi bancari e industriali.
- Nel credito al consumo il traino è rappresentato dai cambiamenti di acquisto di beni a basso consumo energetico e basso impatto ambientale: il traino è rappresentato dalla green mobility finanziata seguita dall'acquisto dei prodotti green per la casa.
- Forte crescita del numero di operatori che offrono **condizioni agevolate** per stimolare il green financing: tassi di interessi e commissioni ridotte, maggiore flessibilità, sistema premiante).

Sharing economy: dal lending al renting ?

- La sharing economy ha spostato l'enfasi dal concetto di proprietà del bene a quello di disponibilità d'uso (car-sharing, bike-sharing, ...)
- La transizione ecologica e la green mobility generano incertezza sulla scelta della motorizzazione e quindi sull'acquisto di un'automobile
- Why buy? In molti paesi europei il credito al consumo auto ha perso domanda e quote di mercato rispetto al noleggio a lungo termine con opzione di acquisto



Il futuro del credito al consumo nel nuovo scenario regolamentare

In attesa della nuova EUROPEAN CONSUMER CREDIT DIRECTIVE



Grazie a voi per l'attenzione

... e grazie a Gino, Francesca e Annalisa per le slides.

Valentino Ghelli

Presidente Compass Banca