

**Da un'indagine Experian-UNRAE, le Case automobilistiche
puntano sempre più sull'offerta di usato selezionato**

AUTO: L'USATO CERTIFICATO AUMENTA LA FEDELTA' ALLA MARCA

**I consumatori italiani apprezzano e in gran parte
sono disposti a pagare dal 5 al 10% in più per acquisti sicuri**

Roma, 17 ottobre 2008 - Accelera in Italia il mercato delle auto usate certificate, ovvero quelle vetture per cui i produttori e le loro reti di vendita offrono pacchetti di garanzia e assistenza molto simili rispetto a quanto previsto per le nuove. Un segmento, quello dell'usato certificato, che contribuisce sempre più ad incrementare le vendite del nuovo e dell'usato, mercato - quest'ultimo - che in Italia nel 2007 ha fatto registrare oltre 3 milioni di movimenti verso il cliente finale. E' quanto emerge da una indagine condotta da Experian e UNRAE (Unione Nazionale Rappresentante Autoveicoli Esteri), su tutte le principali Case automobilistiche che operano in Italia.

Più in particolare, dallo studio emerge che:

- tutte le case interpellate, comprese quelle nazionali, sono sempre più attive nel proporre un programma di usato certificato alla clientela; e le motivazioni sono nell'85,7% dei casi la conquista della fiducia dei clienti e l'incremento dei volumi di vendita;
- l'usato certificato rappresenta un elemento di fidelizzazione del cliente alla marca. Infatti, ben il 25% del campione nel momento in cui effettua un successivo acquisto si rivolge verso lo stesso marchio (6 punti percentuali in più rispetto a quanto avviene per l'usato generico);
- i benefici in termini di volumi di vendita sono confermati dall'analisi quantitativa, per cui nei comportamenti successivi, il 37% degli acquirenti compra autovetture nuove (24% nel caso dell'usato generico);
- più di un cliente su due (57,1%) è pronto a pagare per un'auto garantita dal 5 al 10% in più rispetto al suo valore di mercato; e il 7,1% sarebbe addirittura disposto a versare una cifra fino al 20% superiore;
- con le garanzie sull'usato migliora anche la reputazione della Rete: tra gli acquirenti che comprano successivamente un'autovettura della stessa marca, ben il 28% si reca anche presso lo stesso concessionario;
- per gli operatori il chilometraggio rimane uno dei parametri più importanti per la certificazione, così come l'anzianità (entrambe al 92,9%), mentre solo una Casa su due pone limiti di integrità alla vettura;

In termini prospettici, lo studio rivela poi anche che:

- il mercato dell'usato certificato è destinato a crescere in maniera consistente nei prossimi anni: 9 Case su 10 ritengono attendibile un incremento dei volumi di vendita superiore al 40%;

. / .

- 2 -

- un operatore su tre è convinto che il cliente non conosca i vantaggi dell'usato certificato, perché sono spesso le filiali ed i Concessionari (73,5%) a offrire per primi vetture certificate, anziché i consumatori a richiederle. Per questo, quasi 9 aziende su 10 prevede l'intensificarsi delle campagne informative sull'usato certificato nel prossimo futuro.

“Ideato come business complementare e per venire incontro alle esigenze correnti delle reti di vendita, l'usato certificato è cresciuto sempre più, fino a diventare una opzione irrinunciabile per le stesse Case automobilistiche – ha commentato Gianni Filipponi, Segretario Generale dell'UNRAE. Questo si traduce in un vantaggio sia per gli automobilisti-consumatori, sia per gli operatori, che nell'usato certificato trovano la leva per fidelizzare la clientela ed estendere anche le proposte di vetture di nuova immatricolazione”.

“Secondo nostre valutazioni, il mercato dell'usato nel suo complesso (3 milioni di trasferimenti a cliente finale e 2 milioni di transazioni tra gli operatori) - ha aggiunto Gian Paolo Pavani, Direttore della Divisione Automotive di Experian Italia – rappresenta un giro d'affari di circa 40 miliardi di Euro, ben il 2,5% del Pil e determina una quota importante degli equilibri finanziari dei dealer. La profittabilità sull'usato per i Concessionari è più alta che sul nuovo, per questo le Case automobilistiche puntano sempre di più e investiranno in futuro sulla commercializzazione di usato certificato”

UNRAE ed Experian lavorano affinché, in questo scenario, assumano sempre più rilevanza i servizi di supporto alla certificazione dell'auto d'occasione che aiutano gli operatori a verificare, nel modo più rapido e rigoroso, i dati che indicano la regolarità amministrativa e lo stato fisico del veicolo.

Riferimenti per la stampa

A.Assenza. – Experian – tel. 06.45486883 - arianna.assenza@experian.it.

C.Petrucci – UNRAE – tel. 06.42010270 – cristiana@unrae.it

M.Mamoli/D.Rurale - MM Comunicazione – tel 02.6990.1249 – info@mmcomunicazione.com

Experian Group Limited è leader mondiale nei servizi informativi per la prevenzione dei rischi di credito e di frode, il marketing e la protezione dei dati di aziende e consumatori. E' quotata alla Borsa di Londra (EXPN), ove concorre all'indice FTSE-100, espresso dai 100 titoli azionari più importanti. Ha sede a Dublino (Irlanda) e le principali direzioni operative sono a Costa Mesa (California, USA) e Nottingham (GB). Conta più di 15500 addetti in 38 paesi per una clientela estesa a 60 paesi, con un fatturato annuo che supera i 2,85 miliardi di Euro. In Italia, opera dal 1995; ha sede a Roma, e uffici a Milano e Pontedera (PI).

UNRAE - Unione Nazionale Rappresentanti Autoveicoli Esteri, è l'Associazione che rappresenta le Case estere operanti sul mercato italiano delle autovetture, dei veicoli commerciali e industriali, dei bus e delle caravan e autocaravan. L'UNRAE è divenuta uno dei più validi interlocutori delle Istituzioni ed è oggi la principale fonte di informazioni ed analisi del mercato costituendo il punto di riferimento per tutti gli operatori del settore. Oggi le 50 Aziende associate rappresentano una realtà economica che registra un fatturato di 40,4 miliardi di euro, con un numero di occupati pari a circa 86.000 unità, compresi gli impiegati nelle reti di vendita e nelle officine.