



Auto: Aniasa, in 3 mesi 2017 1 su 4 immatricolata a noleggio Settore attraversa e supera crisi

(ANSA) - ROMA, 05 APR - Il noleggio attraversa e supera la crisi. Nei primi tre mesi dell'anno 1 auto su 4 è stata immatricolata a noleggio (+18,7% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente), proseguendo così il trend positivo del 2016 che ha visto 730 mila veicoli a noleggio in flotta, 2 vetture su 10, con un'incidenza del 20% sull'immatricolato automobilistico e con 2,1 miliardi di entrate fiscali per lo Stato. Sono i dati che fotografano lo stato di salute del settore dell'autonoleggio presentati da Aniasa, Associazione Nazionale Industria Autonoleggio e Servizi Automobilistici di Confindustria, al Fleet Motor Day di Vallelunga, evento dedicato ai gestori delle flotte aziendali.

Il comparto secondo Aniasa è in continua evoluzione e per il noleggio a breve termine "fornisce un crescente numero di servizi con 4,5 milioni di noleggi ogni anno e supporta 65mila aziende, 2.700 p.a. e oltre 12.000 clienti privati per la mobilità a lungo termine".

"Il primo trimestre - spiega Pietro Teofilatto direttore Noleggio lungo termine, Aniasa - è caratterizzato dalla continuità dell'agevolazione del super ammortamento, prevista solo per i veicoli a noleggio, che sicuramente aiuta il comparto, ma sono necessari - prosegue - ulteriori interventi strutturali per avvicinarsi alle ancora lontane normative europee". "Dunque - conclude Teofilatto - chiediamo a nome delle imprese italiane maggiore deducibilità dei costi e detraibilità dell'iva, tenendo conto che in alcuni Paesi europei queste arrivano al 100%". (ANSA).

Mercato del noleggio a gonfie vele

La radiografia con i dati del momento positivo per il comparto è stata presentata dall'Associazione nazionale industria autonoleggio e servizi automobilistici di Confindustria, in occasione del "Fleet Motor Day"

06 aprile 2017

Il settore del noleggio procede a gonfie vele. Secondo i dati del ministero dei Trasporti, a marzo il mercato italiano ha registrato 226.193 immatricolazioni, pari al 18,7% in più rispetto allo stesso mese del 2016. Un risultato notevole rapportato al primo trimestre, quello che mediamente rappresenta il 28% del risultato di tutto l'anno, archivia un incremento dell'11,9%, pari a 582.465 unità, rispetto alle 520.362 dello stesso periodo del 2016. Nel primo trimestre di quest'anno risulta che un'auto su quattro è stata immatricolata a noleggio, proseguendo così nel trend positivo dello scorso anno con due vetture su dieci a noleggio nelle flotte e un'incidenza del 20% sull'immatricolato automobilistico complessivo, con 2,1 miliardi di gettito fiscale per le casse dello Stato.

La radiografia con i dati del momento positivo per il comparto dell'autonoleggio è stata presentata dall'Aniasa, l'Associazione nazionale industria autonoleggio e servizi automobilistici di Confindustria, in occasione del "Fleet Motor Day" che si è svolto a Vallerlunga (RM), con il tradizionale evento dedicato ai gestori delle flotte aziendali. Il settore, secondo Aniasa è in continua evoluzione e per il noleggio a breve termine fornisce un crescente numero di servizi con 4,5 milioni di noleggi ogni anno, supportando 65.000 aziende, 2.700 p.a. e oltre 12.000 clienti privati per la mobilità a lungo termine.

"Il primo trimestre – ha sottolineato Pietro Teofilatto direttore Noleggio lungo termine di Aniasa – è caratterizzato dalla continuità dell'agevolazione del super ammortamento, prevista solo per i veicoli a noleggio, che sicuramente aiuta il comparto, ma sono necessari ulteriori interventi strutturali per avvicinarsi alle ancora lontane normative europee. Dunque chiediamo a nome delle imprese italiane maggiore deducibilità dei costi e detraibilità dell'iva, tenendo conto che in alcuni Paesi europei queste arrivano al 100%". Da segnalare inoltre che il trend positivo del settore dell'autonoleggio è ormai in atto dall'ultimo triennio:

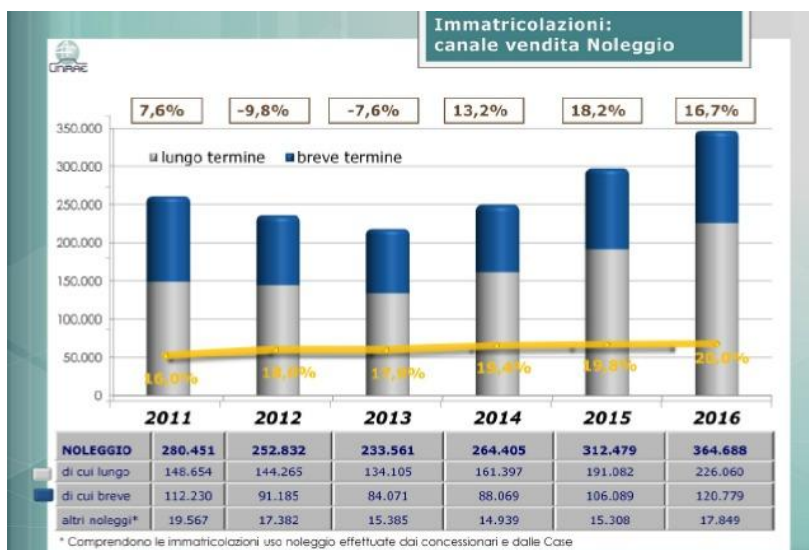
"L'incremento continua incessante da oltre tre anni – spiegano all'Aniasa – e non è più ascrivibile alla sola clientela aziendale, che ha indubbiamente nel corso del tempo rinnovato ed ampliato notevolmente l'uso del noleggio. L'interesse dei privati sta diventando un fenomeno sempre più presente nel contesto del settore, che necessita ovviamente di un attento monitoraggio nel medio periodo". (m.r.)

Aniasa a Fleet Motor Day 2017: il noleggio è un pilastro del mercato automotive

PRIMO PIANO

di Marco Castelli | 7 aprile 2017

Il **Fleet Motor Day 2017**, come è ormai tradizione, ha visto grande protagonista il settore del noleggio. La partecipazione di **Aniasa**, rappresentata dal direttore della sezione Nlt **Pietro Teofilatto**, ha consentito di fare il punto sui numeri in crescita del comparto.



Mercoledì a **Vallelunga**, durante la sessione plenaria d'apertura dell'evento, Teofilatto ha sottolineato l'**ottima partenza del 2017** del noleggio, dopo un 2016 che (vedi grafico sopra) ha visto stabilire il **record nelle immatricolazioni** da parte del settore: **364.688 unità (dati Unrae)**. Un aspetto che avevamo sottolineato anche nelle settimane scorse, nell'intervista al presidente di Aniasa, **Andrea Cardinali**.

I NUMERI PRESENTATI A FLEET MOTOR DAY 2017

Nel **primo trimestre** (gennaio-marzo 2017), le **immatricolazioni del noleggio** hanno fatto segnare un'ulteriore crescita del **+18,7%**, con una quota del **24,5%** sul totale del mercato. "A marzo, il settore del renting è arrivato a rappresentare il 27%

dell'immatricolato. Ciò significa che oggi **un'auto su quattro è immatricolata ad uso noleggio**" spiega Teofilatto ai microfoni di Fleet Magazine.

VIDEO: INTERVISTA A PIETRO TEOFILATTO, DIRETTORE DELLA SEZIONE NLT DI ANIASA <https://www.fleetmagazine.com/fleet-motor-day-2017-neri-noleggio-aniasa/>

IL CONTRIBUTO DEL SUPERAMMORTAMENTO

Un contributo importante alla crescita del settore è stato dato sicuramente dalla **leva fiscale del superammortamento, prorogato fino a metà del 2018 solo per le auto in renting**. "Dopo tanta tassazione sull'auto aziendale, il 2016 ha visto, con il superammortamento, un provvedimento utile sia per le aziende sia per lo Stato. Solamente il noleggio a lungo termine ha prodotto un **+200% di entrate radiali**".

L'auspicio di Aniasa è che l'agevolazione possa essere nuovamente confermata in futuro. Nell'attesa, al Fleet Motor Day 2017 l'associazione dei noleggiatori ha dato appuntamento al **25 maggio a Milano** per la tradizionale **assemblea pubblica annuale**, durante la quale saranno presentati alla stampa gli ultimi risultati del comparto.



L'EVENTO

Fleet Motor Day 2017, che ha preso il via martedì con una **serata di networking**, ha posto ancora una volta al centro la **figura professionale del Fleet e Mobility Manager**. Per tutta la giornata di mercoledì, i responsabili dei parchi auto hanno avuto l'opportunità di testare i modelli portati dalle **Case auto** e di incontrare le **società di noleggio** e le **aziende della filiera presenti**: in totale, alla giornata hanno partecipato 31 brand automobilistici e 20 sponsor.

I'Automobile

INNOVAZIONE
MOTORI
LIFESTYLE

Il noleggio spinge il mercato.

MARCO PERUGINI • 05/04/2017



L'auto a tempo è sempre più protagonista del mercato: nel primo trimestre 2017 le aziende del noleggio a breve e lungo termine hanno immatricolato oltre 143.000 vetture, facendo segnare +18,7% a fronte di un incremento complessivo dell'11,93%. Ciò significa che **1 vettura ogni 4 nuove va in locazione** a privati, professionisti o aziende. Secondo gli ultimi dati Aniasa-Confindustria, Fiat è il marchio di riferimento per i fleet manager: **Panda, 500L, 500 e 500X** sono le auto più immatricolate, seguite da Peugeot **308**, Ford **Fiesta** ed Audi **A4**; chiudono la top 10 le Volkswagen **Golf** e **Passat** insieme alla Renault **Clio**. I tassi di crescita maggiore si registrano nei segmenti C e D, con SUV e crossover in aumento del 30%. Ben 8 auto su 10 destinate al noleggio sono diesel, ma l'ibrido è in crescita del 48%. Calano invece le immatricolazioni di auto elettriche, anche a causa della rete di ricarica ancora inadeguata sul territorio. Ogni anno si contano in Italia **4,5 milioni di noleggi "brevi"**, mentre le soluzioni a lungo termine interessano 65.000 aziende, 2.700 pubbliche amministrazioni e 12.000 clienti privati. Lo Stato incamera dal settore oltre **2,1 miliardi di euro** di entrate fiscali.

Cinque anteprime nazionali

I numeri sono stati presentati al Centro Congressi dell'Autodromo di Vallelunga durante la terza edizione di "**Fleet Motor Day**", momento di incontro tra i marchi del noleggio a lungo termine e i manager delle flotte aziendali, organizzato da Fleet Magazine con il patrocinio dell'Osservatorio Top Thousand ed Aniasa. Più di 30 brand hanno presentato ai 500 partecipanti prodotti e servizi per la mobilità business. Le Case hanno "approfittato"

dell'appuntamento: a Vallelunga sono apparse in anteprima nazionale la nuova Land Rover **Discovery**, l'Opel **Insignia Grand Sport**, la Mercedes **GLA**, la Peugeot **5008** e la Toyota **Prius Plug-in**. Grande interesse anche per Alfa Romeo **Stelvio**, Audi **A5 Sportback**, Bmw **Serie 5**, Maserati **Ghibli e Levante**, Nissan **Micra** e le Skoda **Octavia e Kodiaq**. Per tutti, la possibilità di testare le vetture sul circuito Piero Taruffi.

Ricerca e dati

A "Fleet Motor Day" è stata illustrata la ricerca condotta da **Top Thousand** su 30 imprese italiane e multinazionali che per le proprie flotte aziendali si interfacciano con le 10 società di noleggio più rappresentative del settore, testando così il grado di soddisfazione della domanda ed individuando le aree di crescita per l'offerta. I fleet manager giudicano positivamente i **servizi ricevuti** sotto il profilo tecnico, burocratico e fiscale, ma gradirebbero più **elasticità contrattuale** e coinvolgimento nella definizione delle nuove soluzioni a loro dedicate. "I gestori delle flotte chiedono attenzione soprattutto nelle fasi di consegna dei veicoli nuovi e nella chiusura dei contratti", sottolinea **Riccardo Vitelli**, presidente di Top Thousand, a ribadire l'accresciuta competenza delle figure professionali incaricate di gestire le soluzioni di mobilità nelle aziende. Tra i servizi promossi spiccano il **soccorso stradale** e l'**assistenza meccanica**, ma vanno facilitate le convenzioni con le officine più vicine alle aziende e ai loro dipendenti.

Attualità

Flotte Aziendali: i manager promuovono i servizi di noleggio

5 aprile 2017 -

Presentato al Fleet Motor Day di Vallelunga lo studio dell'Osservatorio Top Thousand sulla soddisfazione delle grandi aziende per i servizi di noleggio a lungo termine.

di Alfonso Rago



Il Fleet Motor Day si è confermato un appuntamento importante: **in centinaia hanno approfittato della presenza dei maggiori brand dell'auto** per un giro di prova sulle migliori e più belle novità dell'anno, prendendo d'assalto gli stand della Case e mandando rapidamente in sold out i turni di

Vallelunga è una location ideale: **grandi spazi per l'esposizione delle vetture**, una pista piacevole da usare per provare le auto e, grazie all'alleanza con i numi dell'Olimpo, una splendida giornata di primavera.

Gli ingredienti per trascorrere **una giornata diversa, all'aria aperta invece che in ufficio** c'erano tutti.

D'altro canto, questo è **un momento davvero felice per tutto il comparto delle vetture aziendali e delle flotte di noleggio**: crescono gli ordinativi e le richieste ed ormai questo comparto ha acquisito una dimensione impensabile fino a pochi anni fa, al punto da diventare (quasi) alternativo rispetto al canale delle vendite ai privati, finora ritenuto principale.

Anche perché qui si parla di **vetture di segmento medio-alto, a maggior valore aggiunto per le Case automobilistiche**: logico, quindi, che queste ultime stiano studiando **formule sempre più complete ed interessanti per tenersi buoni i clienti acquisiti e sedurre di nuovi**.

Un circolo virtuoso che funziona, almeno da quanto emerge dalla **ricerca "Noleggio&Qualità" sui livelli di soddisfazione delle grandi aziende** rispetto ai servizi di noleggio a lungo termine, presentato proprio al Fleet Motor Day.

Il gradimento mediamente supera la sufficienza, con **punte di eccellenza nella gestione degli aspetti amministrativi e nei servizi all'auto** (“fuel card”, in parte nel “network officine”, “soccorso stradale”), mentre supporto hi-tech, consegna della vettura e fase di chiusura del contratto sono le aree che generano minore soddisfazione.

Lo studio, promosso da Top Thousand, l'Osservatorio sulla mobilità aziendale composto da Fleet e Mobility Manager di grandi aziende, è stato condotto dal team della Sumo Publishing **su 30 aziende nazionali e multinazionali di diversi settori** (energia, banche, industria alimentare, enti pubblici, commercio, trasporti, etc...) e propone un focus innovativo sul livello di gradimento per l'offerta di noleggio a lungo termine e sulle aree strategiche della mobilità aziendale.

«Dalla nostra analisi - spiega Riccardo Vitelli, Presidente di Top Thousand - emerge un generale gradimento per la formula del long term, con servizi di cui i fleet manager sono molto soddisfatti e aree in cui il rapporto con i noleggiatori presenta ancora margini significativi di crescita. In particolare, per i gestori delle flotte, la consegna del veicolo nuovo e la chiusura del contratto restano ancora momenti da perfezionare. La maggiore consapevolezza raggiunta dai fleet manager ci induce a pensare che ormai le società di noleggio abbiano di fronte partner con cui lavorare in sinergia».

Ma come si presenta strutturato il comparto del noleggio a lungo termine? Le dinamiche emergenti, presentate da Pietro Teofilatto, Direttore noleggio a lungo termine di Aniasa, raccontano della **richiesta di nuovi servizi da parte delle aziende**, che cercano maggiore flessibilità e efficienza; cresce il car sharing aziendale, mentre la tipologia dei veicoli richieste vede un'impetuosa crescita delle vetture dei segmenti C e D, SUV e crossover, con aumento del 30%; **resta sempre importante la quota di auto alimentate a gasolio** (80% del totale), mentre a fronte di una drastica riduzione di vetture elettriche crescono le ibide (+48%). Infine, a conferma della richiesta di sicurezza per i driver, risparmio, protezione veicolo e ottimizzazione delle risorse, i servizi telematici sono disponibili su ben 160.000 veicoli.

Struttura commerciale consolidata

Le società di noleggio hanno da sempre investito in quest'ambito, sviluppando relazioni efficaci con i potenziali clienti. In generale, il grado di soddisfazione in questa area è “buono”: **entrare in contatto con la società di noleggio è giudicato semplice**, così come elevata è reputata la capacità di ascolto delle insoddisfazioni durante gli anni di contratto e il supporto verso la soluzione dei problemi che insorgono. Meno positivi sono i giudizi sulla capacità di essere propositivi nell'offerta di nuove opportunità.

Gestione dei servizi amministrativi

E' questo un tema molto sentito dalle aziende, che scelgono il noleggio anche perché semplifica la gestione del parco auto e soprattutto le pratiche connesse al veicolo. **I fleet manager esprimono un feedback positivo sulla gestione delle diverse attività amministrative** svolte dalle società di noleggio a lungo termine: dagli adempimenti legali connessi all'articolo 94 del Codice della Strada alla gestione delle contravvenzioni, ai servizi di fatturazione. Restano da migliorare, la gestione delle vature e le modifiche contrattuali.

Offerta hi-tech da rivedere

La fornitura di servizi tecnologici da parte dei “noleggiatori” è una delle aree di maggiore interesse per i gestori dei parchi auto, le cui valutazioni sull’offerta sono mediamente critiche (appena sopra la sufficienza); è un ambito in cui le aspettative sono elevate, in considerazione degli evoluti livelli di servizio hi-tech fruiti anche nella sfera privata. **Tra gli aspetti meno apprezzati dai fleet manager** “l’attenzione alle novità informatiche che consentono di lavorare meglio” e “i configuratori dei veicoli” (punto più basso della soddisfazione nell’area IT); decisamente migliori sono i giudizi sulla qualità dei dati offerti dai portali dei provider e sull’usabilità dei loro siti.

Sull’intuitività delle applicazioni e delle interfacce, il mondo dell’auto continua a inseguire altri settori dell’e-commerce, più avanzati nella proposizione online dei prodotti/servizi. Un’ultima notazione: in questo ambito i giudizi sui player del noleggio si discostano molto gli uni dagli altri, **a testimonianza di un’offerta molto variegata**, con operatori che già oggi riescono a fornire alla clientela un supporto tecnologico all’avanguardia, mentre altri sono decisamente indietro.

Bene servizi, meno il pre-leasing

Il customer service è la macro-area in cui si registrano più evidenti i passi in avanti. Punti di forza, nella percezione delle aziende clienti, sono le modalità di **gestione dei sinistri e la reperibilità del customer service**; in altri settori, proprio la reperibilità del customer service rappresenta una spina nel fianco per la clientela condannata ad attese infinite per ricevere risposte non sempre esaustive. Meno entusiasmo viene espresso dai gestori delle flotte sulla tempestività nell’individuare soluzioni ai problemi dei driver.

La ricerca prende poi in considerazione **il rapporto tra provider di noleggio e azienda cliente** nelle diverse fasi di vita del contratto: la consegna, i servizi sul territorio e la chiusura del contratto.

Il servizio di “pre-leasing” non riscuote molto consenso per la relativa poca coerenza con il contratto principale, in termini di qualità del servizio e personalizzazione: **spesso si verifica che il provider sia un rent-a-car**, che la marca o addirittura il segmento di appartenenza della vettura non siano congruenti con quanto ordinato o che il veicolo sia poco adatto alle esigenze del cliente. Anche sulla consegna dell’auto nuova i voti non sono troppo alti: l’engagement può essere migliorato.

I servizi all’auto (“fuel card”, “soccorso stradale”, “distribuzione territoriale delle officine”) si confermano un punto di forza per le società di long term. **Positivo anche il giudizio sui tempi di manutenzione delle vetture**, mentre è ritenuta solo “sufficiente” la disponibilità del provider a convenzionare punti di assistenza comodi per l’azienda o i driver stessi.

La riconsegna, fase delicata

La restituzione del veicolo a fine contratto prevede la **quantificazione dell’usura, dei danni, delle eccedenze chilometriche**: è chiaramente una fase che contiene opportunità diverse (su tutte, il business addizionale del remarketing direttamente al driver), ma resta comunque delicata, in quanto sul cosiddetto “fine-rent” gli operatori si giocano una porzione della redditività dell’intero contratto e del rapporto con il cliente.

La gestione della chiusura del contratto è ancora **percepita come un passaggio non fluido**, che spesso non si trova al centro di una precisa strategia dei provider.

Marketing: coinvolgere i clienti

La ricerca si chiude con l'analisi della soddisfazione del cliente per la capacità di “engagement” del fornitore di servizi. In quest'ambito sembra esserci un potenziale inespresso interessante: **i clienti dichiarano di essere poco coinvolti nella progettazione o nella semplice presentazione** dei propri prodotti/servizi, nonché in eventi relazionali o “esperienziali”. Tali momenti di contatto non rappresentano solo un'occasione di promozione diretta, ma anche un'opportunità per formare i propri clienti e acquisire dati da elaborare.

Anche su questi aspetti occorre ancora lavorare: avremo occasione di riparlare al prossimo Fleet Motor Day.