

AFFARI & FINANZA | 18 OTTOBRE 2010

---

# Rapporto / FLOTTE AZIENDALI

---

# Il noleggio ha imboccato la strada della ripresa

Come sottolinea l'Aniasa, l'associazione di categoria, siamo davanti ad una "leggera crescita". Ma che fa ben sperare: premia soprattutto il "breve termine" ma evidenzia una schiarita anche per il "lungo" e per le flotte. Pmi e partite Iva diventano ora i nuovi terreni di conquista

ROSARLA AMATO

**A**ncora non si sa molto del fatturato 2010, ma si sa invece quasi tutto sulle immatricolazioni delle vetture destinate all'autonoleggio, e i dati sono piuttosto incoraggianti: erano 212.393 alla fine del terzo trimestre 2010, contro le 192.110 dei primi nove mesi del 2009, con un aumento del 10,56%. È evidente che la quota di immatricolazioni destinate al noleggio cresce (è passata dall'11,91% del 2009 al 13,77% del 2010), anche per via della grande contrazione della vendita di automobili ai privati, dovuta alla fine degli incentivi, si può ben sperare anche per la salute delle aziende di autonoleggio, che nel 2009 hanno sofferto per la crisi, chiudendo con una flessione del 3% per fatturato e addetti, e del 4,7% per la flottata circolante.

Tuttavia questa crisi ha sicuramente segnato uno spartiacque, ammette Roberto Lucchini, presidente dell'Aniasa, l'associazione di Confindustria che riunisce le aziende dell'autonoleggio: c'è un prima fase, caratterizzata da anni di crescita ininterrotta a due cifre, e ci sarà un dopo-crisi, che vedrà tassi di crescita sicuramente più con-

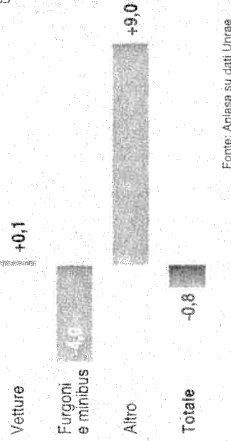
tenuti, soprattutto per il noleggio a lungo termine, legato strettamente all'andamento di industria e servizi. «Realisticamente nessuno si aspetta una ripresa con tassi di crescita galoppanti al di sopra del 10%».

— conferma Lucchini — sarà una crescita fisiologica, ma sarà comunque una crescita, perché questo settore ha ancora ampi spazi di sviluppo: basti pensare alle piccole e piccolissime imprese alle partite Iva. Certo, questo spinge il nostro settore a cercare una maggiore efficienza, sotto il profilo organizzativo e sotto quello dell'innovazione, mantenendo sempre la qualità. Sottile, realisticamente, sappiamo che il mercato potrà tollerare al massimo incrementi di prezzo in linea con l'inflazione».

C'è molta attesa comunque per i dati completi sul terzo trimestre 2010, che l'Aniasa conta di elaborare per la fine di ottobre. Spiega Lucchini: «Il sentimento comune è che sia andata meglio dell'anno scorso, soprattutto per il breve termine. Complessivamente l'impressione che abbiamo è che ci sia una leggera ripresa, ma molto contenuta». Però si tratta di una ripresa che per il momento avvantaggia soprattutto il settore del noleggio a breve termine, e in questo caso non si tratta solo di un'impresione, ma di un dato che emerge dai dati del primo semestre, infatti le immatricolazioni al 30 giugno hanno registrato un

## L'andamento della flotta circolante

Per tipologia di veicolo; var. % I trim. 2010 su I trim. 2009



Fonte: Aniasa su dati Unrae

aumento del 39% per il noleggio a breve termine, e un calo del 9% per quanto riguarda il lungo.

La situazione va però verso una schiarita anche per il lungo termine, perché i primi dati aggiornati a settembre pubblicati dal ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti mostrano una

decisa ripresa anche delle immatricolazioni per le flotte aziendali (si tratta però di dati che non considerano solo il noleggio, ma anche la proprietà e il leasing). Le immatricolazioni sono infatti passate dalle 41.453 del settembre 2009 alle 55.391 del settembre 2010, con un au-

mento del 33% se si considera soltanto il mese di settembre, e del 14,2% se si considerano i primi nove mesi confrontati con l'analogo periodo del 2009. Dunque tutto mostra una notevole accelerazione nella seconda metà dell'anno.

Il problema, spiega il presi-

dente dell'Aniasa, è che l'imprenditoria italiana ha sofferto molte mesi in campo sono ancora in atto. Pochi si sono infatti sentiti in condizione di voltare pagina lanciando strategie più aggressive, e questo si ripercuote anche sul noleggio: «Tutte le azioni di contenimento dei costi intrapresi dalle nostre aziende, compreso il controllo sulle spese viaggio, rimangono in piedi anche dopo la crisi. Ecco perché qualche primo miglioramento si vede per ora chiaramente solo nel breve termine. Nel "lungo" si nota meno, la raccolta ordini non sta dando grandissimi risultati, è ancora in atto la sorveglianza sui costi aziendali. Si è prudenti nell'im-

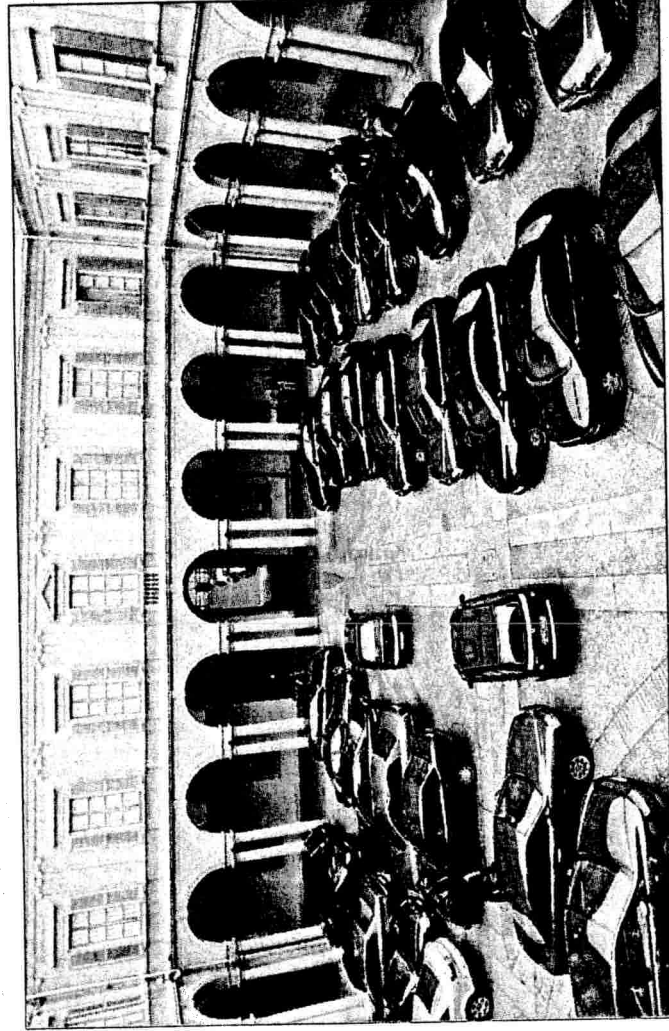
**Aereo+ auto: anche dal turismo low cost arriva una spinta notevole**

Mentre le cose stanno diversamente per l'autonoleggio a breve termine, che ha risentito in modo benefico della ripresa del turismo, soprattutto del turismo low cost. Il collegamento tra volo a costi contenuti che arriva in aeroporti minori, collegato all'autonoleggio a tariffe altrettanto contenute, funziona di nuovo, soprattutto grazie agli arrivi dall'estero.

Mentre è con la ripresa dei contratti con le aziende italiane che l'autonoleggio a lungo termine potrà ripartire in modo più concreto. Il che non esclude che si possano aprire nel medio lungo si è parlato dei privati come "ocean blu" dell'autonoleggio; al momento però le strategie dell'Aniasa si concentrano sulla clientela tradizionale, sperando che riprenda al più presto i ritmi precisi. «Penso che sia ancora poco visibile il fenomeno di chi dice "non compro l'auto nuova perché la prendo a noleggio" — osserva Lucchini — Potenzialmente potremmo avere questo ruolo, ma al momento stiamo parlando di strumenti pericchie. Potrebbe riguardare il caso di chi magari decide di sostituire la seconda auto con un'auto a noleggio, magari perché prima poteva contare anche sull'auto aziendale, e adesso non più. Ma è puramente una mia opinione personale».

# Risparmiare con le auto in affitto il "lungo termine" conviene alle Pa

I mezzi a disposizione degli enti pubblici sono 45mila, pari all'8% del mercato, ma le società hanno varato servizi dedicati per farlo crescere. Il ruolo positivo della Consip



MASSIMILIANO DIPACE

Roma

Il federalismo fiscale potrebbe portare verso una maggiore responsabilizzazione delle pubbliche amministrazioni, e questo potrebbe favorire il noleggio auto, visto la sua maggiore economicità. E' questa l'opinione degli addetti ai lavori, a cominciare dal vicepresidente di Aniasa, Paolo Ghinolfi: «Il noleggio a lungo termine consentirebbe alle Pa di ridurre i costi, anche attraverso la contrazione del numero di auto, visto che in media il 30-40% di quelle di proprietà sono ferme per guasti o manutenzione. Lo dimostra l'esperienza dell'Enel, che a fine anni '90 ha convertito la propria flotta, passando dalla proprietà al noleggio a lungo termine, riducendo contestualmente il parco da 45mila a 32mila mezzi. Stiamo dunque cercando di sensibilizzare il Ministero dell'economia sulla questione, ma finora non ci siamo riusciti».

Le attuali 45mila auto in noleggio a lungo termine presso le Pa rappresentano l'8% del mercato, ma per alcune società la quota di fatturato proveniente da clienti del settore pubblico raggiunge il 15%. E' il caso di Lease Plan Italia, e non sorprende quindi che il direttore commerciale, Gavin Eagle, attribuisca grande importanza ai clienti Pa: «L'importanza degli enti pubblici come clienti è tale che da tempo abbiamo avviato una strategia di partnership finalizzata a prestare grande attenzione alle loro esigenze. Sul ruolo strategico nel nostro portafoglio clienti ha influito positivamente la Consip, la cui operatività costituisce un modello a livello europeo».

L'attività della Consip è giudi-

cata positivamente da Aniasa, in quanto ha svolto un lavoro apprezzabile nella standardizzazione dei termini contrattuali, e nel facilitare l'accesso alle convenzioni anche alle più piccole Pa locali, ma sarebbe opportuno continuare nel lavoro di ottimizzazione, come riconosce Ghinolfi: «Vi sono alcune problematiche,

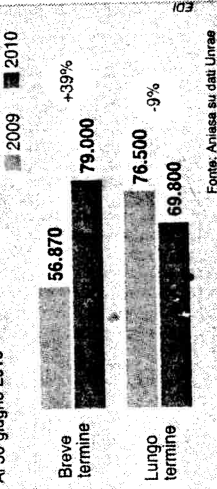
come quelle assicurative, che andrebbero affrontate, in quanto oggi i premi Rc auto in Italia sono più alti di 3-4 volte rispetto agli altri paesi europei, per cui riteniamo che sarebbe utile prevedere una maggiore responsabilizzazione da parte dei dipendenti pubblici che utilizzano i mezzi in noleggio, così da stimolare una

maggiore attenzione, e una conseguente riduzione dei costi».

Comunque i primi segnali di attenzione verso le esigenze delle società di autonoleggio da parte di Consip si vedono, come ricorda Antonio Colitti, direttore commerciale corporate di Ald Auto: «Le ultime convenzioni prevedono, a differenza delle pri-

## Le immatricolazioni del noleggio

Al 30 giugno 2010



Fonte: Aniasa su dati Unraep

Nella tabella le immatricolazioni di auto nuove per il noleggio: sono in crescita quelle per il breve termine

me, la possibilità di franchigie per la copertura assicurativa, e più in generale si nota una maggiore durata dei contratti di noleggio; in definitiva si può affermare che Consip sta svolgendo sempre più un ruolo di mediazione tra le esigenze delle Pa e quelle dei fornitori».

Certamente il cliente Pa richiede un'operatività specifica, e non è un caso, dunque, che società come Arval, abbiano creato una divisione specifica per gli enti pubblici, come spiega il suo responsabile, Francesco Lazzaro: «Le Pa hanno esigenze molto diversificate, e se quelle centrali in genere richiedono mezzi e servizi standard, non altrettanto avviene nel caso di quelle locali, che hanno spesso bisogno di vetture con caratteristiche particolari, come è il caso dei mezzi delle polizie locali e delle agenzie regionali, così come livelli di servizio più elevati, quale tempi di manutenzione e sostituzione mezzi più brevi». Anche Lease Plan, che ha strutture dedicate ai clienti pubblici, sottolinea che vi possono essere differenze nelle metodologie di approccio con Pa centrali e locali: «La gestione documentale — ammette Gavin Eagle — può essere più complessa con quelle

centrali».

Se sul fronte del noleggio a lungo termine, il ruolo del cliente Pa è significativo, non altrettanto avviene nel noleggio a breve termine, che, a differenza del primo, non sostituisce la proprietà, rispondendo a esigenze estemporanee. «Nel nostro caso — spiega Ottavio Serino, direttore vendite corporate di Europcar Italia — il fatturato proveniente da clienti del settore pubblico rappresenta meno del 1%. Se con il federalismo fiscale si andrà verso una maggiore responsabilità delle

**Il problema più importante rimane quello delle coperture assicurative**

Pa, allora il ricorso al noleggio auto dovrebbe aumentare, ma per il momento vi sono una serie di difficoltà che frenano un impegno maggiore nei confronti del cliente pubblico. Faccio riferimento alla farraginosità delle gare, che nel caso del noleggio a breve termine sono gestite prevalentemente dalle singole amministrazioni e non dalla Consip, con la conseguente differenziazione dei capitoli, ai ritardi nei pagamenti, e all'ostinata applicazione della normativa blocca pagamenti, per cui in caso di emissione di cartelle per multe contestate le fatture non vengono liquidate».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

# Flotte, prolungare i contratti ormai è una regola

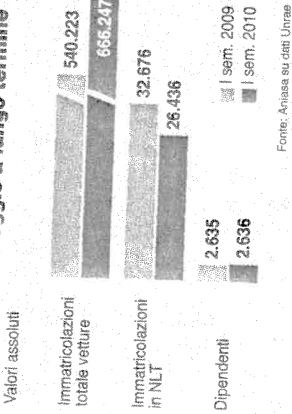
La "vecchia" formula dei 36 mesi è tramontata non soltanto in Italia ma in tutta Europa: anche questo è un sistema che le aziende utilizzano per ridurre l'impegno economico. E le compagnie lanciano formule su tutte le voci di costo con l'obiettivo di ottimizzare la gestione dei mezzi e di tagliare gli sprechi

LUIGI DELL'OLIO

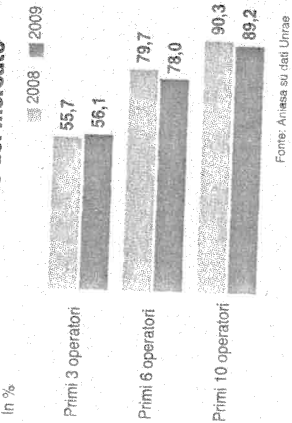
**Milano**  
Una diagnosi preventiva degli autoveicoli, che considera cilindrata, capacità di percorrenza, consumi e rispondenza alle normative sulle emissioni di ciascun modello disponibile sul mercato. Ma anche corsi per i conducenti per ottimizzare la gestione dei mezzi e nuove *policy* sulla responsabilità per responsabilità gli utenti sui temi della sicurezza. I sistemi di gestione delle flotte aziendali diventano sempre più evoluti per rispondere a quello che oggi è il primo obiettivo di ogni azienda: ridurre gli sprechi e contare su una struttura dei costi snelli, per non dover ridimensionare la propria presenza sui mercati. Mentre sullo sfondo si conferma una tendenza già emersa negli scorsi anni e che finora ha dato buoni frutti: nel solo 2009, secondo uno studio di Ge Capital, le aziende europee hanno risparmiato 1,47 miliardi

Immatricolazioni e dipendenti: qui sotto in evidenza tutti i numeri del "lungo termine"

## I numeri del noleggio a lungo termine



## NLT, la concentrazione del mercato



di euro prolungando i contratti già in essere. In Italia sono stati risparmiati 23 milioni di euro, mentre il paese che ha ottenuto i maggiori benefici è la Francia (987 milioni in meno in un solo anno), seguito a grande distanza dalla Germania (171 milioni), dalla Gran Bretagna (136 milioni), dall'Olanda (86 milioni) e dalla Spagna (48 milioni).

La formula tradizionale da 36 mesi così rappresenta sempre più spesso una rarità, considerato che all'approssimarsi della scadenza le parti tendono a concordare una proroga di altri dodici mesi. Una scelta che consente di risparmiare mediamente il 12,5% circa al mese sul costo totale. Il primato della Francia si spiega con il fatto che il paese transalpino è stato l'ultimo tra quelli considerati nell'indagine ad acco-

darsi alla nuova tendenza, tanto che, tra il 2007 e il 2009, la durata media dei contratti è passata da 31 a 39 mesi. Nello stesso periodo la durata media del noleggio tedesco è passata da 39 a 41 mesi. Le estensioni dei contratti sono state relativamente più contenute nel Regno Unito, da 35 a 36 mesi, e in Italia (Paese in cui la durata media dei noleggi è aumentata di soli 15 giorni) dai 41,25 mesi del 2007 ai 41,75 mesi del 2009.

Ciò è dovuto al fatto che in questi due mercati la tendenza ad estendere i contratti si era in parte già manifestata nel biennio precedente. Tra il 2005 e il 2007 la durata dei contratti italiani era già cresciuta in media

di 3,25 mesi, da 38 a 41,25 mesi.

«Il prolungamento dei contratti per un anno è ormai la norma — conferma Laurent Saucé, amministratore delegato di Ald Automotive — e questo è reso possibile dal fatto che si tratta di mezzi nuovi, costantemente monitorati e mantenuti. A conti fatti, quindi, non c'è una perdita di efficienza nelle prestazioni tale da danneggiare il business aziendale». Sempre più spesso questa strategia è solo un passaggio della politica generale di gestione della flotta. «Risparmi consistenti sono possibili solo ridefinendo l'intera *car policy* — aggiunge Saucé — Una volta individuate le necessità della

clientela in merito alla percorrenza media e al budget disponibile, analizziamo con lui il parco autoveicoli disponibili sul mercato fino a individuare le soluzioni migliori in termini di *total cost of ownership*, vale a dire il costo complessivo, che non riguarda solo la sigla del contratto, ma tutti i costi relativi all'utilizzo del veicolo».

Dello stesso avviso è Riccardo Loi, responsabile sviluppo relazioni commerciali di Ge Capital: «Ci sono costi non immediatamente percepibili dal cliente, ma che nell'intera durata del contratto assumono un peso preponderante. Così, ad esempio, la questione che in gergo anglosassone si definisce *duty of care* e che concentra il corretto utilizzo dell'automobile. Per questi motivi abbiamo messo a punto una serie di corsi che partiranno a breve

e saranno fruibili via Internet». La stessa società ha inoltre messo a punto il prodotto Flex Key, che contiene 90 combinazioni tra durate e chilometraggi medi; in questo modo la scelta del veicolo da inserire in flotta viene fatta secondo studi di probabilità sui costi complessivi, che si ripianificano. Il costo complessivo del contratto viene fissato a priori, sapendo sin dal giorno della firma gli eventuali costi aggiuntivi se verranno superate le condizioni base previste dal contratto.

Secondo Maurizio Ceci, vicepresidente di Aniasa (Associazione Nazionale Industria Autoveicoli e Servizi Automobilistici), la tendenza del prossimo futuro sarà verso «una maggiore responsabilizzazione degli utenti dal punto di vista assicurativo. L'attenzione ai costi da parte delle aziende non consente più un utilizzo dei mezzi senza responsabilità. Così diventano fondamentali per prevenire consumi eccessivi e multe frequenti, due parametri che possono incidere in maniera determinante sul costo complessivo del servizio». Questa tendenza, conclude Ceci, «è resa possibile anche dalla maggiore sensibilità della clientela aziendale, oggi più matura e attenta al costo complessivo non solo a quello ini-

ziale».



#### LA RICHIESTA

### “Abolire il divieto di affitto dei bus”

**U**n settore della clientela al quale l'autonoleggio guarda con molta attenzione sono le pubbliche amministrazioni: «Al momento hanno stipulato contratti con noi 1400 amministrazioni pubbliche — spiega Roberto Lucchini presidente Aniasa — Stiamo facendo gare che vanno a rinnovo, e stiamo cercando di lavorare con la Consip per mettere a punto capitolati sempre più strutturati. E stiamo anche lavorando per sensibilizzare una revisione della normativa del codice della strada che apra anche in Italia la possibilità di noleggiare veicoli industriali al di sopra dei 35 quintali. Penso in particolare alle conseguenze per il servizio di trasporto pubblico urbano: per noi significherebbe poter finalmente noleggiare i bus».

**U**no spiraglio di luce squarcia le tenebre del mercato dell'auto. E' il settore del noleggio che in uno scenario di mercato più che difficile fa registrare buoni risultati di vendita. Nelle immatricolazioni di settembre si è registrata infatti un'ulteriore contrazione delle vendite a privati, che nel mese hanno perso qualcosa come 14 punti di quota, passando dal 78,2% di settembre 2009 al 64,1% attuale, registrando una flessione del 33,5%, ben più ampia di quella del mercato totale.

Ciò, a fronte di un recupero delle immatricolazioni a società (+44%), passate dal 12,5% al 22,2% del settembre 2010 e di quelle da noleggio, al 13,7% con una crescita di 4,4 punti percentuali, che giustifica la crescita delle immatricolazioni nell'italia centrale

che in settembre ha rappresentato il 28,2% delle immatricolazioni totali. In questo scenario le vetture alimentate a gasolio tornano a rappresentare il 50% del mercato, recuperando 10 punti di quota rispetto al settembre 2009, mentre quelle a benzina si posizionano al 40% rispetto al 32,9% di un anno fa. Di contro, le vetture a basso impatto ambientale hanno perso quasi 17 punti, raggiungendo appena il 10% contro il 26,8% di un anno fa. Un ulteriore segno di come le vendite di vetture da noleggio incidano sul mercato: sono proprio le die-

# Aste e mercato virtuale: così si vende l'usato

A Milano 192 veicoli sono stati "battuti" in appena quattro ore. Un record: le vetture sono state offerte singolarmente in una seduta per soli concessionari e rivenditori: alla fine il business è stato di 1,8 milioni di euro. Un Avatar guiderà i privati alla ricerca dell'affare giusto

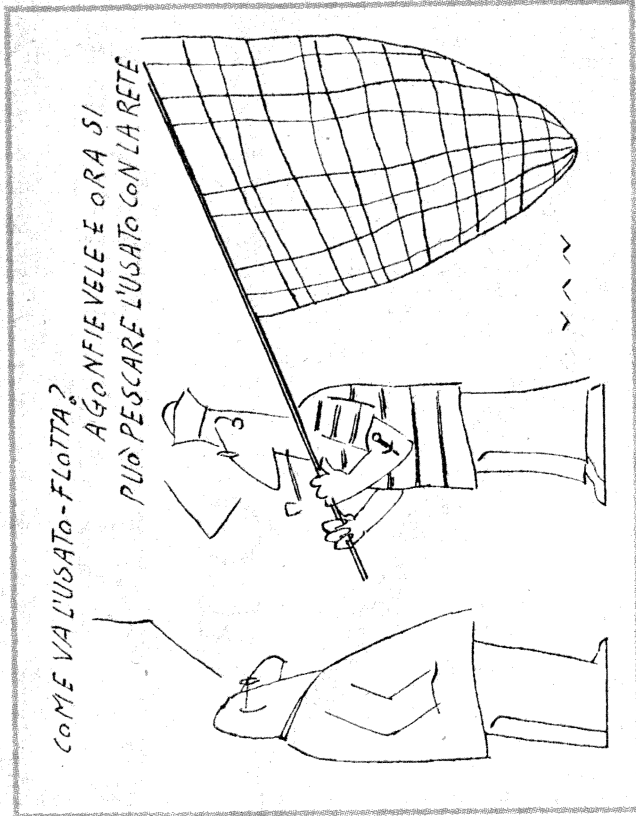
eventi in numero sempre crescente, mostrano di gradire in particolare la possibilità di acquisto di singoli veicoli garantiti e slegati da preconfessione "offerte a pacchetto" e l'opportunità di scegliere tra una vasta gamma di vetture di diversi brand e segmenti, provenienti dal noleggio a breve e lungo termine.

Ma non basta: gli operatori del settore noleggio hanno realizzato un altro progetto davvero singolare: l'usato da noleggio da comprare con l'avatar in un sito 3D riservato alla vendita delle auto usate ai privati. L'idea, sempre di GE Capital, prevede che sul sito [www.gefleetservices.it](http://www.gefleetservices.it) con l'aiuto di un

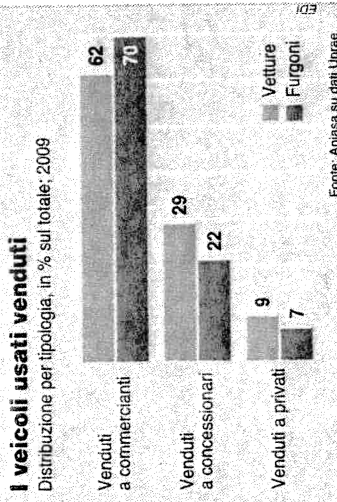
**L'iniziativa è stata lanciata ed organizzata congiuntamente da tre società big del settore**

Nella prima "sala" sono esposte le auto in offerta speciale mentre una seconda sala del concessionario virtuale è dedicata alle altre autovetture in vendita ordinate per marca. Tramite il mouse è possibile avere accesso a tutti i dettagli dell'offerta: modello, data di immatricolazione, chilometraggio, costo, optional, immagini dettagliate e luogo in cui è possibile eventualmente vedere il veicolo. Non solo: sempre interagendo con il proprio avatar è possibile inoltre prenotare l'auto a cui si è interessati per poi concludere l'acquisto.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Nella tabella qui sotto le cifre del mercato dell'usato ex noleggio: non solo auto ma anche furgoni



g/km.

Va detto comunque che i dati positivi del noleggio non arrivano a caso: il merito è anche delle iniziative degli imprenditori del settore. Qualche esempio? Le aste di auto usate ex noleggio: a Milano, durante l'ultima vendita all'incanto sono stati assegnati 192 veicoli in 4 ore. Un record che si traduce nell'aver battuto singolarmente veicoli per oltre 1,8 milioni di euro nell'asta per concessionari e rivenditori. Sono questi i risultati dell'ultima edizione delle vendite all'asta di auto usate ex noleggio

promosse da GE Capital, uno dei maggiori istituti finanziari in Europa, da Mannheim, azienda leader nei servizi all'automotive e Maggiore Rent, leader italiano nel settore del noleggio veicoli a breve termine.

«Quest'ultima positiva esperienza — spiega Piero Teofilatto, direttore Associazione Nazionale Industria Autoveicoli e Servizi Automobilistici — conferma ulteriormente la validità di questa formula per la vendita di veicoli usati provenienti dal mondo del noleggio. Rivenditori e concessionari, presenti ai nostri

# Punto e Panda, il Lingotto resta leader

Milano

Fiat ingrana la marcia e corre in testa. Se si parla di immatricolazione di veicoli aziendali a noleggio, il Lingotto è leader indiscusso del mercato. Lo dice l'ultima analisi condotta da Aniasa sul parco auto nazionale intestato a società, che conta complessivamente (tra mobilità turistica e aziendale) 670 mila vetture, 242 mila immatricolate nel 2009 (60 mila da aziende e da 1400 amministrazioni pubbliche) e un fatturato che sfiora i 5 miliardi di euro. Se il mercato del nuovo

crolla e l'usato tiene, il noleggio invece cresce. È questa la fotografia del mercato automobilistico italiano, oggi che vede Fiat in pole position. Il gruppo torinese, infatti, occupa saldamente ben sei posizioni nella

top ten del settore, confermando il successo della sua rinnovata offerta e il legame storico con il mondo della locazione veicoli.

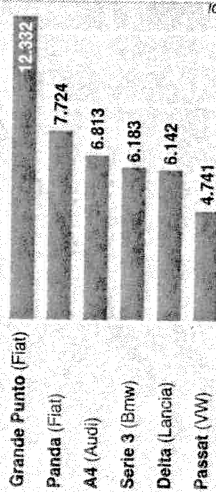
In prima fila, con 12.332 vetture acquistate l'anno scorso e una quota di mercato del 9,91%, svetta la Grande Punto, dominus incontrastato davanti alla Panda, 7.724 vetture vendute ad aziende di autonoleggio, pari al 6,2% del totale in circolazione. Bisogna scendere al terzo posto per scorgere il marchio della casa automobilista tedesca Audi, con la sua A4

Sono le più richieste dai clienti e perciò guidano da tempo la classifica delle immatricolazioni da parte delle compagnie di noleggio. Al terzo posto c'è l'Audi A4 e al quarto la serie 3 della Bmw. Sui risultati incide sicuramente la tendenza generale di inserire nelle flotte modelli di dimensioni e cilindrata contenute

**Nella classifica delle auto più richieste dai clienti del noleggio spiccano la Fiat Grande Punto, leader assoluta da tempo davanti alla Panda, e, tra le vetture straniere, la Audi A4, terza assoluta in graduatoria.**

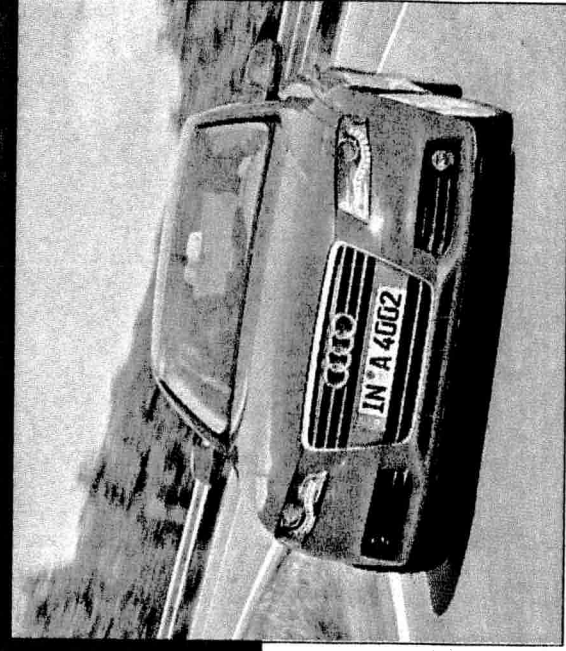
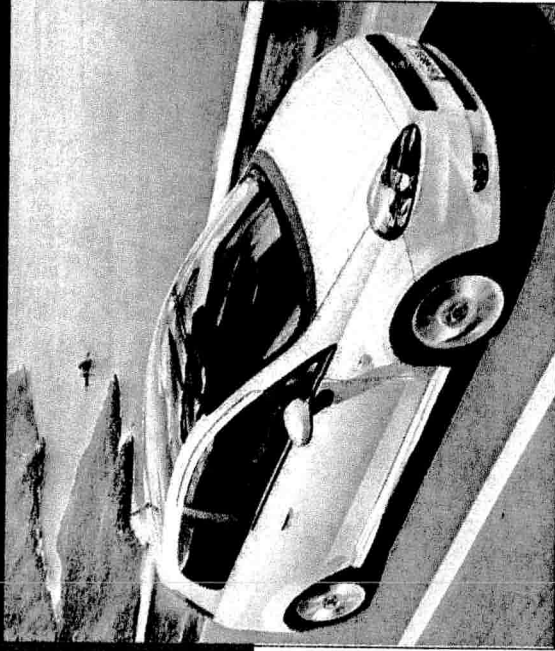
## NLT, i modelli top del mercato

Acquisti 2009



Fonte: Aniasa su dati Utracp

## LE PRIME DELLA CLASSE



(6.813 e 5,47%), e al quarto posto la Serie 3 di Bmw (6.183 e 4,97 di quota di mercato). Entrambi i modelli resistono nei primi posti, malgrado le spinte recessive dell'auto che frenano l'acquisto di nuovo usato, come un vero e proprio *must* per i dirigenti di molte aziende clienti. La classifica conferma la predominante presenza nelle flotte aziendali a noleggio di auto cosiddette "operative", per esigenze di

mobilità in ambito locale, e di vetture disegni superiori (C e D) per più ampie necessità. Al quinto posto, staccata di misura da Bmw (61.42 vetture vendute), c'è ancora Fiat con la Delta Lancia. Il gruppo automobilistico guidato da Sergio Marchionne si aggiudica anche la settima posizione, con Bravo Fiat (4.399 vetture vendute e 3,53% di quota mercato), la nona, grazie alla performance della 159 Alfa Ro-

## La Fiat inserisce nella top ten di settore altre quattro vetture

meo (4.225 e 3,39%) e la decima con Croma (3.390 e 3,21%). Anche la Ford Focus mantiene una posizione di tutto rispetto.

Su tali risultati, secondo Aniasa, può avere concretamente inciso anche la tendenza al *downgrading* legata alla crisi economica che ha caratterizzato l'intero 2009, spingendo le aziende a prolungare i contratti in essere e, laddove disposte al rinnovo del parco auto, verso modelli di di-

mensioni e cilindrata più contenute. Secondo le stime dell'associazione, nel 2010 sono state quasi 150 mila le vetture noleggate da imprese e pubbliche amministrazioni (sia a breve che a lungo termine) contro le 130 mila e poco più del 2009. Numeri che hanno portato il parco circolante quest'anno a quota 513 mila, con un noleggio che cresce del 8,71% nei primi sei mesi del 2010.

## Motorizzazioni: diesel davanti al benzina ma arrivano in piccoli numeri quelle "verdi"

Per quanto riguarda le aliquote, primeggia ancora il diesel (88% delle flotte a noleggio), seguito dalla benzina (9%) e dalle motorizzazioni alternative (3%), in graduale crescita. La formula del noleggio sta prendendo sempre più la strada delle vetture di cilindrata minore e anche di minor *appetito*. Al traguardo vincono le auto più economiche nei costi di gestione e nei consumi che vanno ad incidere nei bilanci delle gestione.

## ASSICURAZIONI

### Bisogna modificare l'indennizzo diretto

**A**ttivare un tavolo che veda coinvolti le compagnie assicuratrici, società di noleggio veicoli e istituzioni per valutare i necessari correttivi da apportare all'attuale impianto legislativo in tema di assicurazioni che, a seguito dell'entrata in vigore dell'indennizzo diretto, ha visto lievitare sensibilmente il numero delle frodi e, conseguentemente, i premi assicurativi.

«Il settore della locazione veicoli — secondo l'Aniasa — rischia di entrare in una fase di *empasse* dovuta agli effetti perversi provocati dal meccanismo dell'indennizzo diretto che sta causando gravi difficoltà agli operatori del settore».

Uno degli aspetti maggiormente problematici riguarda i tempi previsti per l'eventuale controdiagnosi da parte del presunto responsabile del sinistro, pari a un massimo di 30 giorni.