

Infomobilità e guida autonoma così l'hi-tech fa bene ai bilanci

IL GIRO D'AFFARI È SUI MASSIMI DI SEMPRE E QUASI UN'AUTO OGNI QUATTRO IMMATRICOLATA IN ITALIA VIENE UTILIZZATA PER IL NOLEGGIO L'EVOLUZIONE DELLA TECNOLOGIA STA PROFONDAMENTE TRASFORMANDO IL SETTORE

Marco Frojo

Milano

All'inizio di quest'anno Fabrizio Ruggiero ha passato ad Andrea Cardinali il testimone della presidenza di Aniasa, l'associazione che rappresenta gli operatori dell'autonoleggio. Cardinali inizia il proprio mandato quadriennale in un momento molto favorevole per il settore — il giro d'affari è sui massimi di sempre e quasi un'auto ogni quattro immatricolata in Italia viene utilizzata per il noleggio — ma, come sempre accade in queste situazioni dove tutto gira per il verso giusto, i rischi sono in agguato dietro l'angolo e di questo Cardinali è pienamente consapevole. «L'evoluzione della tecnologia sta profondamente trasformando tutta l'economia e il settore dell'auto è uno di quelli che ne sta beneficiando maggiormente — spiega Cardinali — Controlli da remoto, infomobilità, alimentazione elettrica e guida autonoma sono solo alcune delle grandi novità che hanno già fatto capolino nel settore dell'auto o si apprestano a farlo. Le aziende nostre associate stanno rapidamente adattandosi al nuovo contesto e Aniasa sta cercando di accompagnarle in questo percorso, con la non piccola differenza che i processi decisio-

nali all'interno di un'associazione sono più complessi per non venir meno ai suoi doveri di democraticità interna e di rappresentanza di tutti gli iscritti».

Cardinali fa poi notare come Aniasa debba confrontarsi con ostacoli esterni di non poca rilevanza, a cominciare dal codice della strada. Elaborata negli anni Ottanta e varata nel 1992, la legge che regola il trasporto di persone e merci sulle strade italiane ha esattamente un quarto di secolo di vita e sotto molti aspetti dimostra tutti gli anni che ha. E le cose non potrebbero stare diversamente visto che il numero di veicoli in circolazione 25 anni fa era molto più basso, per non parlare di fenomeni quali il car-sharing che non esistevano neanche.

Un esempio eclatante di quanto la tecnologia possa mettere in difficoltà gli amministratori delle città e il legislatore è arrivato proprio in questi giorni dallo scontro fra i tassisti e Uber che ha creato non pochi problemi a Roma. «Al di là del motivo del contendere, per il quale auspico che si trovi presto un accordo, faccio notare che né i tassisti né il noleggio con conducente, ovvero Uber, possono acquisire la vettura con la modalità del noleggio a lungo termine — fa notare Cardinali — La normativa tuttora vigente prevede infatti che il mezzo debba essere di proprietà dell'autista, obbligandolo a una immobilizzazione di capitale che di certo non favorisce la sua attività. Se questa norma fosse modificata, gli operatori del noleggio a lungo termine potrebbero sostenere lo sviluppo sia dei tassisti che degli Ncc, arrivando probabilmente a modificare i termini

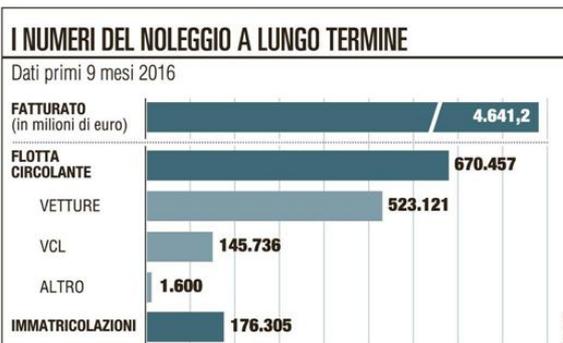
dello scontro fra le due parti». Lo stesso ragionamento vale anche per il trasporto pubblico: i Comuni non possono prendere gli autobus a noleggio, senza però avere i soldi per rinnovare un parco mezzi vetusto. Il risultato è che vengono spese ingenti risorse nella riparazione di veicoli vecchi, senza riuscire a risolvere veramente i problemi e soprattutto senza offrire un servizio migliore agli utenti.

Proprio per rispondere più efficacemente alle sfide della "modernità", Cardinali intende ripensare la struttura di Aniasa che, nonostante l'esistenza di una sezione Servizi e della neocostituita sezione Car Sharing, ancora si regge fondamentalmente su due pilastri, il noleggio a lungo termine e quello a breve: «Questa divisione è ormai un retaggio del passato che aveva un senso quando è stata introdotta ma che fa fatica a stare al passo con i tempi. Oggi la demarcazione fra lungo, breve e brevissimo termine è sempre più labile e ci sono operatori attivi in tutti e tre i segmenti — afferma il numero uno di Aniasa — Ritengo che possa essere più efficiente organizzarsi per tematiche trasversali, come per esempio il codice della strada e il fisco».

Proprio nel campo fiscale, infatti, Aniasa ha condotto molto delle sue battaglie, riportando alcune vittorie e qualche sconfitta. La proroga del superammortamento rientra sicuramente fra le prime, mentre la limitata deducibilità dell'Iva rispetto agli altri Paesi europei fa parte delle seconde. «Complessivamente non possiamo lamentarci delle norme in materia fiscale contenute nella legge di Bilancio da poco approvata —

dice Cardinali — Ci sono però alcuni temi cronici di cui non si parla quasi più ma che continuano a penalizzare le imprese italiane rispetto alla concorrenza europea e la detraibilità dell'Iva è uno di questi». Una direttiva europea impone infatti che l'imposta sul valore aggiunto possa essere detratta al 100% ma ormai da molti anni il nostro Paese ottiene ripetutamente una deroga da Bruxelles, fissandola al 40%. Il superammortamento, invece, in vigore da ottobre 2015 e prorogato a tutto il 2017, consente di detrarre il 140% della spesa per l'acquisto di nuovi beni strumentali, ovvero le vetture nel caso dell'autonoleggio, e questo ha non solo favorito il rinnovo del parco macchine ma ha anche consentito l'emersione del nero in molti settori.

Sempre seguendo una logica di adattamento alle importanti novità che stanno emergendo in questi anni, Cardinali intende «espandere i confini dell'associazione», proseguendo un processo già avviato dal suo predecessore con la creazione di una sezione dedicata agli operatori di car sharing. «I servizi automobilistici sono in forte crescita e io posso per esempio immaginarmi che in un futuro non troppo lontano un broker assicurativo specializzato nel settore flotte possa diventare un nostro associato», conclude il neo-presidente di Aniasa. In teoria anche Google e Apple, una volta terminato lo sviluppo delle loro auto a guida autonoma, potrebbero diventare associati Aniasa: anche se ciò non succederà mai, questo dà perfettamente la misura degli epocali cambiamenti che sono in auto nel settore dell'auto e del noleggio.



Peso: 78%



Nella foto
qui a destra
**Andrea
Cardinali**
da inizio
anno
presidente
di Aniasa



IMMATRICOLAZIONI DI AUTO PER SEGMENTO

Noleggio a lungo termine, primi 9 mesi 2016

SEGMENTO A (city car)	30.657
SEGMENTO B (utilitarie)	39.039
SEGMENTO C (medie)	59.277
SEGMENTO D (medie superiori)	41.690
SEGMENTO E (superiori)	5.342
SEGMENTO F (alto di gamma)	300

Fonte: UNRAE

S. DI MICO



Peso: 78%

Iva detraibile, con le proroghe infinite l'Italia è la più penalizzata in Europa

IL CONSIGLIO UE HA CONCESSO AL GOVERNO DI PROLUNGARE FINO AL 2020 IL REGIME LIMITATO AL 40% CHE PENALIZZA LESOCIETÀ. PER ANIASA L'AUTO AZIENDALE GARANTISCE CORRETTEZZA FISCALE E TRASPARENZA

Vito de Ceglia

Milano

Quando si parla di Iva, per il mondo del noleggio iniziano i dolori. Soprattutto se si ripercorre la cronistoria delle promesse politiche fatte in questi anni all'industria di settore, e mai mantenute. O peggio ancora se si analizza l'evidente disequilibrio della tassazione applicata in Italia sulle auto aziendali rispetto agli altri Paesi Ue. Tassazione che penalizza le aziende di ogni settore rispetto alla concorrenza straniera.

Come se non bastasse, l'ultima beffa per gli operatori italiani del noleggio è arrivata a dicembre quando il Consiglio europeo ha concesso al governo di prorogare fino al 2020 il regime di detraibilità dell'Iva limitata al 40%. Di proroga in proroga questo limite è in vigore dal 2007, mentre — sempre di proroga in proroga — l'indetraibilità totale era stata permessa dall'Ue dal 1979 al 2001. Non solo: i limiti di deducibilità dei costi sono fermi dal 1997.

Ma quello che più sorprende, secondo Aniasa, sono le motivazioni — a dir poco — discutibili che hanno portato alla proroga. In sostanza, la decisione è stata presa «per contra-

stare l'evasione dell'Iva e per semplificare la relativa procedura di imposizione». Il suo impatto viene considerato «potenzialmente positivo per le imprese e le amministrazioni in quanto riduce in maniera significativa l'onere amministrativo». La soluzione è ritenuta dall'Italia «una misura adeguata ed è comparabile ad altre deroghe precedentemente o attualmente in vigore».

Aniasa, invece, sottolinea proprio il ruolo rilevante dell'auto aziendale come promotore sia di correttezza fiscale che di contrasto all'evasione. In particolare, con il noleggio veicoli, ogni fase operativa sotto il profilo amministrativo e contabile è strettamente e necessariamente congiunta ad ogni adempimento stabilito dalla normativa tributaria. «Questa ennesima proroga all'italiana — osserva Aniasa — graverà sulla competitività delle aziende nazionali chiamate a concorrere con competitor tedeschi e francesi che possono contare su una detraibilità al 100%».

Il grave disallineamento, con la conseguente situazione di minor competitività delle aziende nazionali (in particolare per l'export), rispetto alle concorrenti europee su un asset così rilevante come la mobilità aziendale, appare ancora più evidente se si raffronta la tassazione su un veicolo medio in Italia e negli altri Paesi (con un prezzo al pubblico di 30.000 euro). E il divario fiscale, accentuato dalla minor deducibilità dei costi, incide in maniera

sensibile in termini di immatricolazioni sul mercato dell'auto aziendale che in Italia continua a «valere» nel 2016, nonostante l'indubbio vantaggio del superammortamento (prorogato fino al 2017), il 36% contro circa il 50% medio degli altri principali Paesi Ue.

Un altro dato sensibile, che rende bene l'idea della pesante disparità rispetto ai concorrenti europei, è quello relativo alle immatricolazioni delle auto aziendali nel segmento lungo termine. Nel 2015, ultimo dato aggiornato, il numero di veicoli in Italia era di 585mila contro un milione e 550mila della Francia, un milione e 600mila della Germania, 2 milioni e 590mila della Gran Bretagna.

Nel nostro Paese, gli svantaggi non sono solo fiscali. E non colpiscono solo il mercato del noleggio, bensì tutta l'industria dell'automotive. Ad evidenziarlo sono i dati rilevati dal Car Cost Index 2016 di LeasePlan che ha analizzato a livello europeo gli elementi che concorrono al costo totale dei veicoli nel segmento delle auto di piccole e medie dimensioni, come Renault, Clio, Opel Corsa, Volkswagen Golf e Ford Focus. In sostanza, la ricerca confronta tra loro elementi quali il prezzo di acquisto di un veicolo, il costo di deprezzamento, la riparazione e la manutenzione, l'assicurazione, le imposte e le spese di carburante, inclusi pneumatici invernali, ove richiesto dalle leggi in vigore. L'analisi si basa sui primi 3 anni di costi operativi e su un chilometraggio annuale di 20mila km.

All'interno dell'Europa, il co-

sto medio per la guida di un'auto di piccole o medie dimensioni può presentare una differenza che raggiunge i 344 euro mensili. E guarda caso tra i paesi in cui risulta più costoso guidare un'auto a benzina c'è l'Italia che, con 678 euro, occupa il 2° posto dopo la Norvegia (708 euro) e prima della Danimarca (673 euro). La classifica cambia se si considerano le auto diesel, in questo caso i paesi più costosi sono i Paesi Bassi (695 euro), seguiti da Finlandia (684 euro) e Norvegia (681 euro).

Lo studio mostra anche che esiste una forte correlazione tra l'elevato costo complessivo e le altre imposte di circolazione e di Iva per entrambi i tipi di veicoli nei Paesi dove è più costoso guidare un'auto (Italia, paesi nordici e Paesi Bassi), mentre il contrario accade in quelle regioni dove la guida di un veicolo è economica, che risultano essere anche i meno tassati (Ungheria, Repubblica Ceca, Romania).

Dalle tabelle il disequilibrio della tassazione applicata in Italia rispetto all'Europa



Peso: 59%

[IL MERCATO]

L'usato brilla a doppia cifra nei nove mesi

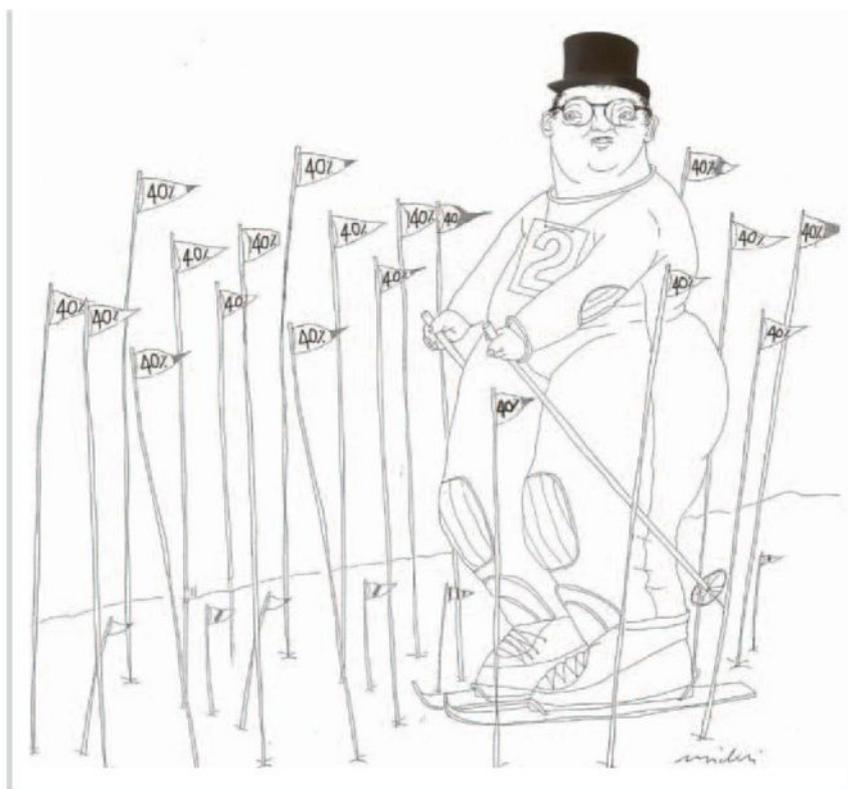
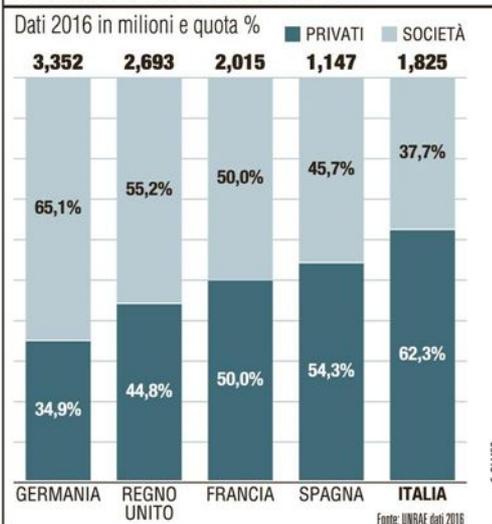
Il mercato dell'usato delle vetture ex noleggio lungo termine vede nei primi 9 mesi del 2016 una crescita del canale dei privati (+12% rispetto allo stesso periodo del 2015, pari a 10.146 auto) e di quello dei commercianti (+9%, pari a 82.534). Mentre registra un calo nei canali delle società (-62%, pari a 1.042 auto) e in quello delle radiazioni (-7%, pari a 17.024). Fatto 100 su un totale di 110.746 vetture, il segmento dei commercianti è quello che copre il 75% del mercato (era il 71% nei primi 9 mesi del 2015), a seguire quello delle radiazioni (15% vs 17%), privati (9%, lo stesso valore dell'anno precedente) e società (1% vs 3%).

AUTO AZIENDALE, LA FISCALITÀ IN EUROPA

	Deducibilità (in euro)	Quota ammortizzabile	Costo ammortizzabile	Deducibilità IVA
ITALIA	18.076	20%	3.615	40%
SPAGNA	illimitata	100%	illimitato	100%
FRANCIA	18.300	100%	18.300	100%
REGNO UNITO	18.200	100%	18.200	100%
GERMANIA	illimitata	100%	illimitato	100%

Fonte: elaborazioni ANIASA su dati UNRAE

LE IMMATRICOLAZIONI NELLA EU



Peso: 59%

Più fatturato e concorrenza, i prezzi scendono

IL 2016 CHIUDE CON IL VENTO IN POPPA PROSEGUENDO LUNGO QUEL TREND POSITIVO GIÀ REGISTRATO NEI PRIMI 9 MESI DELL'ANNO. PERIODO IN CUI IL GIRO DI AFFARI HA RAGGIUNTO QUOTA 946 MILIONI DI EURO (+5,1%)

Milano

Aumentano fatturato, flotta, giorni e numero di noleggi. Ma diminuiscono i prezzi. Sono i numeri di pre-consuntivo del noleggio a breve termine (Bt) che chiude il 2016 con il vento in poppa, proseguendo lungo quel trend positivo già registrato nei primi 9 mesi dell'anno. Periodo in cui il giro di affari del Bt ha raggiunto quota 946 milioni di euro (+5,1% rispetto allo stesso periodo del 2015), per effetto dell'incremento dei giorni e del numero di noleggi (+7,2%).

Il tutto amplificato da un sostanziale aumento della flotta, passata da 147.449 a 155.769 veicoli (+5,6), e da un ulteriore calo sia del prezzo per noleggio (247 vs 252 euro del 2015, -1,9%) che del prezzo per giorno (36,4 vs 37,2 euro, -2%). «I restanti 3 mesi dell'anno hanno soltanto consolidato questa crescita, infatti le nostre stime per il 2016 parlano di un fatturato che supera il miliardo di euro — esordisce Giuseppe Benincasa, segretario generale di Aniasa — Un risultato realizzato nono-

stante una progressiva diminuzione dei prezzi: questo significa che il mercato del noleggio si sta grazie ad una concorrenza sana tra gli operatori del settore».

I motivi di fondo dell'affermazione del Bt sono principalmente due: «Innanzitutto, la diffusione a macchia d'olio della cultura del noleggio tra gli italiani, unita all'esplosione del fenomeno car sharing, che di fatto stanno riducendo gli acquisti di auto di proprietà — spiega Benincasa — Poi, la crescita importante dei flussi turistici, in particolare di quella degli americani che considerano il nostro Paese, rispetto ad altre mete concorrenti, un posto sicuro dove trascorrere le vacanze».

Di quel milione di euro di fatturato, il 65% arriva dagli aeroporti dove si concentra il grosso dei flussi turistici. Con alcuni di essi, Aniasa ha stretto o sta per stringere accordi per riprogettare la logistica dei servizi, degli uffici e dei parcheggi in modo da renderli sempre più a misura dei clienti. «Con l'aeroporto di Napoli, abbiamo fatto un grande lavoro — sottolinea il segretario — Altri accordi simili li abbiamo chiusi con Venezia, altri li stiamo chiudendo con Roma Fiumicino, Bari e Brindisi».

Paradossalmente, i problemi per Aniasa nascono con gli scali di Milano, Malpensa e

Linate. Qui, il nervo è scoperto. E non da ora, ma da tempo. Benincasa lo dice apertamente: «Purtroppo, in questi due aeroporti i servizi non sono all'altezza sia in tema di logistica dei parking che di sicurezza. Non a caso, diversi clienti sono stati vittime di taglieggiatori, e fino ad oggi la società aeroportuale non ha fatto tecnicamente niente per ovviare a questi inconvenienti. E' stata, diciamo, uno spettatore silente».

Il segretario di Aniasa rincara la dose: «Ogni anno l'industria del noleggio versa 50 milioni di euro al sistema aeroportuale italiano tra locazione e royalties, di cui il 50% ad esclusivo appannaggio degli scali di Roma e Milano. Dei 12-13 milioni che diano a Linate e Malpensa il ritorno sull'investimento però non c'è, considerato che qui siamo costretti addirittura a pagarla noi la sicurezza. È evidente che così non si può più andare avanti». (v.d.c.)

I prezzi medi del noleggio a breve termine, nei primi nove mesi del 2016, hanno registrato un ulteriore calo a quota 247 euro, contro i 252 del 2015 (-1,9%)



Cresce la flotta media delle auto a noleggio, nel segmento del Breve termine, nei primi nove mesi del 2016 (+5,6% sul 2015)



Peso: 30%

Tariffe speciali e tutto compreso ora le offerte diventano su misura

LE DIVERSE STRATEGIE DEI GESTORI SONO TUTTE ACCOMUNATE DAL DESIDERIO DI INTERCETTARE NUOVI SEGMENTI DI CLIENTELA È STATA AMPLIATA LA RETE, SONO ENTRATE IN PISTA FORMULE NUOVE E SI È OPTATO PER NOLEGGI PIÙ FLESSIBILI

Luigi Dell'Olio

Milano

A sentire raccontare che la parola d'ordine è "flessibilità", può venire il sospetto di una trovata puramente di marketing. Ma in realtà è proprio questo il tratto comune alle diverse strategie dei gestori di flotte aziendali, che spesso differiscono per caratteristiche, ma sono tutte accomunate dal desiderio di intercettare nuovi segmenti di clientela. Finora questa scelta ha pagato, tanto che i primi nove mesi del 2016 — segnala l'associazione di settore Aniasa — si sono chiusi con un fatturato di 4,64 miliardi di euro, l'11% in più dell'anno precedente. «Veniamo da un biennio molto vivace, nel quale l'offerta si è orientata verso servizi di mobilità integrata — spiega Pietro Teofilatto, direttore noleggio a lungo termine della stessa Aniasa — È stata ampliata la rete, sono entrate in pista formule nuove e si è optato per noleggi più flessibili quanto a servizi e durata».

Andrea Badolati, amministratore delegato di Ald Italia, conferma: «Siamo di fronte a una fase di trasformazione anche culturale degli stili di consumo, con specifici segmenti di pubblico che in tema di mobilità cominciano a prendere in considerazione possibilità nuove e diverse dai vecchi schemi della proprietà o del leasing e che sempre più integrano elementi propri del noleggio a lungo termine e dinamiche dell'accesso, del pay per use e della sharing economy».

Un concetto che si ritrova già nel nome dell'iniziativa lanciata da LeasePlan. Si tratta di FlexiPlan, che unisce la flessibilità del breve termine ai

vantaggi del lungo, garantendo mobilità per picchi stagionali o particolari esigenze periodiche, con durate a partire da un mese e la possibilità di restituzione senza penale dopo i primi 30 giorni. «Ci proponiamo ormai come consulenti nelle soluzioni di mobilità», racconta Amilcare Roton-di, direttore commercial & marketing di LeasePlan Italia, che ricorda anche il recente lancio di una app e del portale per la clientela.

Andrea Cardinali, presidente e amministratore delegato di Alphabet in Italia, vede positivo per il settore nel nostro Paese: «Dopo un 2016 da record per le immatricolazioni, vi sono le condizioni per un proseguimento — spiega — Le leve per competere in un contesto moderno sono all'insegna dell'innovazione. Innanzitutto la digitalizzazione, un passo fondamentale verso l'utilizzo di sistemi aperti e integrati con clienti e fornitori, per semplificare e automatizzare i processi, facilitare la disintermediazione e incrementare il self-service».

La flessibilità è evidente anche nel progressivo avvicinamento tra breve e lungo termine, come testimonia l'Arval Mid Term Rental, soluzione di noleggio da 1 a 24 mesi, che in pochi mesi ha raggiunto i 10mila contratti. Mentre Hertz, con il nuovo sito hertz.it/minilease, punta sui noleggi mensili, con tariffe all-inclusive comprensive di chilometraggio, assicurazioni, costi di manutenzione e riparazione, assistenza stradale 24 ore al giorno per sette giorni a settimana. «Vogliamo giocare un ruolo importante nel segmento del noleggio a medio termine — sottolinea l'ad italiano Massimiliano Archiapatti — lanciando al contempo una sfida al leasing tradizionale, che spesso si rivela molto oneroso e vincolante per i clienti».

Il vento di novità contagia anche i veicoli disponibili, come confermano le scelte di Nissan, che ha da poco ampliato l'offerta con la nuova Micra (disponibile anche con la motorizzazione diesel 1.5 dCi) e l'introduzione della nuova motorizzazione diesel 2.0 dCi con trasmissione auto-

matica. «L'obiettivo principale di quest'anno è ampliare lo spettro di clientela allo small business e adeguare il sistema gestionale — racconta Agatino Di Maira, amministratore delegato di Locauto — Inoltre puntiamo a sviluppare la linea dei veicoli commerciali leggeri (fino 3,5 tonnellate) e a rafforzare il presidio sul fronte della mobilità sostenibile».

La tecnologia è tra i temi centrali nello sviluppo dell'offerta di noleggio a lungo termine, con l'obiettivo primario di monitorare le performance, ridurre i consumi e semplificare gli aspetti amministrativi. Su questo terreno si muove LoJack, che fornisce soluzioni telematiche per la sicurezza. La società guidata in Italia da Maurizio Iperiti ha messo a punto una soluzione per garantire una gestione unica e smart degli incidenti attraverso un sistema di Instant Crash Notification Icn, che in grado di notificare solo i veri incidenti, discriminando i "falsi positivi" con un'affidabilità al 99%. Questa funzione permette la gestione in tempo reale del soccorso, agevola le fasi successive di recupero del veicolo e della riparazione e fornisce la ricostruzione puntuale del crash.

Quanto ai modelli più richiesti dalla clientela, Paolo Manfredi, direttore marketing e business development di Leasys, segnala «il recupero dell'alto di gamma, grazie anche ad alcuni modelli arrivati sul mercato, uno su tutti la Giulia, per la quale registriamo volumi importanti di ordini». Questo accanto alla richiesta di sicurezza, «che soddisfiamo installando a bordo device di controllo che sono resi immediatamente fruibili grazie alle nostre app».



Peso: 50%



LA TOP 10 DEL NOLEGGIO

Auto immatricolate in noleggio lungo termine per modello; primi 9 mesi 2016, in unità

FIAT PANDA	15.095
FIAT 500L	8.243
FIAT 500	5.864
FIAT 500X	5.054
PEUGEOT 308	4.945
FORD FIESTA	4.570
AUDI 4	4.506
VW GOLF	4.440
VW PASSAT	4.321
RENAULT CLIO	4.113

Fonte: ANIASA

S. DI MEO

Qui a destra **Agatino Di Maira** (1) amm. del. Locauto; **Amilcare Rotondi** (2) direttore commercial & marketing di LeasePlan Italia; **Paolo Manfredi** (3) direttore marketing e business development di Leasys; **Maurizio Iperiti** (4), amm. del. LoJack Italia; **Pietro Teofilatto** (5) direttore noleggio a lungo termine Aniasa



1



2



3



4



5



Peso: 50%

Panda e 500 Fiat fa il pieno tra le preferite a lungo termine

Milano

Panda, 500L, 500. La classifica delle vetture più immatricolate dal noleggio a lungo termine vede in testa i modelli Fiat. Secondo le rilevazioni dell'associazione di settore Aniasa, la casa automobilistica torinese si conferma leader sul mercato del noleggio a lungo termine con 38.392 immatricolazioni nei primi nove mesi del 2016, in crescita del 14% rispetto allo stesso periodo del 2015.

Il top model del lungo termine è infatti la Fiat Panda, con 15.095 unità, dato in crescita del 40% sullo stesso periodo dell'anno precedente. A seguire la 500L con 8.243 unità, in leggera flessione (-4%) rispetto ai primi nove mesi del 2015, la 500 con 5.864 immatricolazioni (+15%) e la 500X con 5.054

unità, in crescita boom (+118%) rispetto allo stesso periodo del 2015. Dando uno sguardo alle prime dieci della classifica, in quinta posizione spicca la Peugeot 308 (4.945, +5%), seguita dalla Ford Fiesta (4.570 unità, in crescita del 71%), Audi A4 (4.506, +54%), Golf (4.440, - 7%), Passat (4.321 immatricolazioni, in calo dell'1% rispetto al 2015) e Clio (4.113, +22%).

Sempre secondo l'indagine, a detenere la quota maggiore sono le vetture di dimensioni medie (34%), seguite dalle medie superiori (24%), dalle utilitarie (22%), dalle city car (17%) e dalle superiori (3%). Le vetture medie, del gruppo c, hanno visto in particolare 59.277 immatricolazioni (+12%), mentre nel caso del segmento medie-superiori il dato ha raggiunto le 41.690 unità (39.039 sono state inve-

ce le immatricolazioni per le utilitarie). Scenario che configura le fine del fenomeno del downsizing che, in fase di crisi, aveva portato le case automobilistiche a ridurre le dimensioni e le cilindrata dei motori delle nuove auto messe sul mercato.

Le vetture a gasolio sono le più immatricolate con 133.924 unità, seguite da quelle a benzina (35.448), anche se in forte crescita risultano le immatricolazioni di ibride (+38% rispetto ai primi nove mesi del 2015) e vetture a Gpl e a metano (entrambe +48%). **(s.d.p.)**

A DETENERE LA QUOTA MAGGIORE PER LE IMMATRICOLAZIONI SONO LE VETTURE DI DIMENSIONI MEDIE (34%), SEGUITE DALLE SUPERIORI



Peso: 13%

(I DATI)

Il diesel non tiene il passo delle eco-car

Nei primi nove mesi del 2016 il noleggio a lungo termine ha fatto registrare un progresso del fatturato nell'ordine dell'11% a quota 4,64 miliardi di euro (incluso prelease e usato); la flotta circolante ha avuto un aumento analogo (12%), arrivando a 670.457 unità. Il 78% del parco veicoli è costituito da vetture, mentre il restante 22% dai veicoli commerciali. Sempre nel periodo gennaio-settembre le immatricolazioni sono state 176.305, in aumento del 16% rispetto a dodici mesi prima. Fra le nuove auto c'è stata una forte richiesta di city car, le

cui immatricolazioni sono cresciute del 34%, e delle vetture del segmento D (medie-superiori) ed E (superiori), in rialzo rispettivamente del 21% e del 20%. Il diesel infine, pur continuando a essere l'alimentazione più rappresentata, non riesce a tenere il passo di quelle a minor impatto ambientale: le immatricolazioni di auto ibride sono cresciute del 38%, mentre sia il metano che il Gpl sono saliti del 48%. **(m.fr.)**



Peso: 6%

Spese fisse azzerate e flessibilità aziende a caccia di clienti privati

LE SOCIETÀ CHE GESTISCONO LE FLOTTE PUNTANO SEMPRE PIÙ SUL SEGMENTO DEI SINGOLI CHE OGGI SONO PIÙ RICETTIVI CHE IN PASSATO. CONTA ANCHE LA DEBOLEZZA DELLA CRESCITA ECONOMICA

Sibilla Di Palma

Milano

I numeri sono ancora piccoli, ma la direzione è chiara: le società che gestiscono le flotte aziendali puntano sempre più sul segmento dei privati, che oggi sono più ricettivi che in passato. Conta la debolezza della crescita economica, che spinge a passare dai costi fissi a quelli variabili (che crescono in parallelo con le necessità di utilizzo), ma anche l'evoluzione nei gusti, che tende a privilegiare il possesso del bene più che la proprietà.

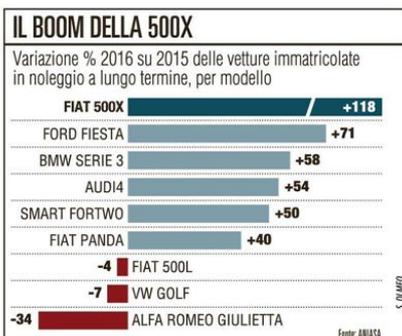
Per risultare appealing a questo target molto variegato, le società di noleggio si sono via via adoperate strutturando meglio la flessibilità della propria offerta, garantendo un'ampia possibilità di operare modifiche contrattuali (durata, km, servizi aggiuntivi) e la personalizzazione dei servizi di noleggio sulla base delle specifiche necessità del cliente.

Tra il 2012 e il 2015 i contratti ai privati sono così cresciuti del 300%, raggiungendo quota 12mila, con il 2016 che dovrebbe aver segnato un ulteriore progresso intorno al 20%. Quanto ai veicoli, la preferenza va alle city car e alle utilitarie, con percorrenza media intorno ai 10mila km/anno. E gli operatori si attendono un ulteriore balzo nell'anno in corso, dato che le offerte a pacchetto completo (pago per il noleggio e non devo preoccuparmi di tutti i costi e i servizi connessi al suo utilizzo) conquista un crescente numero di privati, soprattutto tra i titolari di partita Iva. Questi ultimi, infatti, possono scaricare una serie di costi che risultano legati all'attività professionale. Oltre a questo c'è da considerare il vantaggio di potersi concentrare sulla propria attività lavorativa, lasciando tutte le incombenze (dal rinnovo del bollo alla sostituzione degli pneumatici, dalla revisione ai controlli periodici) alla società specializzata.

Le proposte dei player di settore sono diversificate. Car Server ha messo a punto "Drive Different", portale Internet e store fisici sul territorio per offrire un servizio all inclusive a piccole imprese, liberi professionisti e privati. «Ai primi due negozi di Reggio Emilia e Milanofiori, ne aggiungeremo quest'anno un terzo a Roma — racconta l'ad Giovanni Orlandini — Con 2mila contratti all' attivo, nel 2016 sono quadruplicati i volumi rispetto all'anno precedente. L'obiettivo è intercettare le esigenze di cambiamento dell'auto, incluso il momento in cui lo si vorrebbe fare. Per questo motivo abbiamo siglato convenzioni con Banco Popolare, Alba leasing e Credito Valtellinese».

Sta sviluppando il settore dei privati anche Athlon Car Lease: «È un segmento che al momento riveste ancora un peso relativo, ma con un elevato potenziale di sviluppo», spiega Dalisa Iacovino, coo Italy della società. Che quindi delinea la strada da percorrere nei prossimi mesi. «Puntiamo sulla trasparenza delle condizioni, sulla flessibilità nell'utilizzo del servizio anche in termini di durata del noleggio e su un'offerta che può essere strutturata in base alle esigenze specifiche del cliente. FlexRelief è l'ultimo prodotto lanciato alla fine del 2016. Altre soluzioni sono quasi pronte, saranno in uscita nei prossimi mesi». Novità sono attese a breve su questo fronte anche da parte di Leaseplan, dopo l'avvio del servizio con 4Seasons e PrivatePlan. La nuova iniziativa punterà su una maggiore flessibilità, riducendo alcuni vincoli, come la restituzione senza penale dopo un determinato periodo di utilizzo.

Leasys, in collaborazione con Fiat, ha dato vita a Be-Free, una formula di mobilità anche per chi non possiede partita Iva con un importo mensile fisso — tutto incluso — per tutta la durata del contratto (48 mesi) e per 60mila km. Una volta sottoscritto il contratto, la società si occupa di assicurazione Rca, bollo, sistema in infomobilità, assistenza stradale e gestione da smartphone di tutti i servizi legati al veicolo. Con la possibilità, se si cambia idea o se mutano le esigenze di mobilità, di restituire la vettura dal tredicesimo mese senza penale di estinzione anticipata. E nei giorni scorsi ha annunciato Be Free Pro, che dura quattro anni e arriva a 100mila km, ampliando l'offerta a una serie di modelli dei brand Fiat, Alfa Romeo e Jeep.



Tra il 2012 e il 2015 i contratti ai privati sono cresciuti del 300%, raggiungendo quota 12mila, con il 2016 che dovrebbe aver segnato un ulteriore progresso intorno ai venti per cento

