

**auto aziendali**

# istruzioni in breve

## Dal broker (spesso) l'offerta più ampia

L'intermediario propone (su mandato non esclusivo) le offerte di diversi noleggiatori: per questo è in grado di comparare in modo rapido e semplice le proposte migliori sul mercato e di presentarle al cliente, che così si avvale della consulenza qualificata di un vero esperto.

### PIÙ CHE UN AGENTE, UN AUTENTICO CONSULENTE PERSONALE

In questo modo, il broker diventa il vero interlocutore diretto del cliente, che a lui si potrà rivolgere in qualsiasi momento (anche dopo la sigla del contratto) per qualsiasi problema di gestione.

#### PRO

Referente unico per il cliente, che ha il vantaggio di una consulenza gratuita da parte di un esperto.

Facile comparazione delle proposte di mercato e massima personalizzazione dell'offerta.

#### CONTRO

Le offerte non sempre risultano le più economiche sul mercato.

L'intermediazione ha comunque un costo aggiuntivo: la provvigione del broker.



## Che c'è di nuovo?

### IMMATRICOLAZIONI ANCORA GIÙ

● Nei primi nove mesi del 2013, le vendite di vetture nuove destinate al noleggio a lungo termine sono scese dalle 113.000 del 2012 a 98.000. La "flotta totale", però, è cresciuta di 1000 unità.

### LE "LONG TERM" PIACCONO AI LADRI

● In crescita del 10% i furti di auto aziendali: lo afferma una ricerca Aniasa-LoJack, che spiega come nel 2012 siano "sparite" 3260 (il 6,2 per 1000) delle vetture in carico alle flotte di noleggio a lungo termine. Con un costo di 42 milioni di euro.

### UNA TOYOTA IBRIDA A 159 EURO/MESE

● In occasione del lancio alle aziende, la Auris Touring Sports "green" viene proposta a 159 euro al mese (+Iva) per quattro anni (80.000 km complessivi). Previsto un anticipo di 4.345 euro (sempre Iva esclusa).



### IN TRE ANNI, RADDOPPIATE LE CITYCAR

● Nel 2010, le "cittadine" rappresentavano solo l'8,3% delle flotte del noleggio a lungo termine: nel 2013 hanno raggiunto una quota del 16%. In crescita anche le medie (dal 29,3 al 35%). Le vetture "alto di gamma" sono invece passate dal 2% allo 0,1%. La crisi... porta consiglio?

## Il venditore ti aspetta anche in banca

Le strutture commerciali delle società di noleggio a lungo termine sono composte da agenti che risiedono nelle filiali sul territorio e si recano personalmente presso gli uffici dei possibili clienti.

### FAVORITE LE "BIG"

Questo meccani-

simo è a misura soprattutto di aziende dotate di parchi auto di grandi dimensioni; alcuni operatori, però, hanno specifiche strutture commerciali anche per i piccoli clienti. Da notare che alcune delle società di noleggio controllate da gruppi bancari propongono i loro servizi anche attraverso gli sportelli delle rispettive filiali.

#### PRO

Generalmente, le tariffe più competitive si ottengono direttamente dalle strutture commerciali dei "grandi noleggiatori".

Il supporto consulenziale viene assicurato da veri professionisti del settore.

#### CONTRO

È necessario disporre di tempo per gestire il contatto con diversi fornitori, ciascuno attraverso uno specifico appuntamento.

Difficile comparazione delle varie offerte.

