

Indice Articoli ANIASA

1 Aprile 2026

ANIASA

26/03/2026	CORRIERE.IT	AUTO, SE IL FUTURO È NEL NOLEGGIO A LUNGO TERMINE. I SERVIZI DELLA NEONATA ITALRENT, AZIENDA DEL GRUPPO INTERGEA	Pag. 2
26/03/2026	TUTTOINTERMEDIARI.IT	NOLEGGIO VEICOLI A BREVE TERMINE NEL 2025: L'ANALISI PER OPERATORE	Pag. 4
29/03/2026	FORUMAUTOMOTIVE.EU	#FORUMAUTOMOTIVE ANNO 11: SETTORE IN DEPRESSIONE, NORME E CAOS UE RESPONSABILI	Pag. 6
31/03/2026	CORRIERENET.COM	SERVIZI INESISTENTI E RAGGIRI, L'ALLARME INTORNO AL NOLEGGIO AUTO	Pag. 8
31/03/2026	FLOTTEFINANZAWEB.IT	#FORUMAUTOMOTIVE: L'APPELLO DELLA FILIERA AUTOMOTIVE ALL'UE	Pag. 10
31/03/2026	HDMOTORI.IT	NOLEGGIO AUTO, ATTENZIONE ALLE TRUFFE ONLINE. COME FUNZIONANO E COME DIFENDERSI	Pag. 15
31/03/2026	VIRGILIO.IT	SERVIZI INESISTENTI E RAGGIRI, L'ALLARME INTORNO AL NOLEGGIO AUTO	Pag. 17

Auto, se il futuro è nel noleggio a lungo termine. I servizi della neonata Italrent, azienda del gruppo Intergea



L'ad Lorenzo Sistino: «Le tecnologie progettate ci consentono di garantire disponibilità immediata dei veicoli e rete di assistenza capillare oltre a rapidità del processo di acquisto e consegna»

di Redazione online

Si chiama **Italrent** la nuova società del gruppo Intergea dedicata al **noleggio a lungo termine** con **sede a Torino**. Sono tempi in cui il possesso di una macchina non fa più «status» come nel secolo scorso e in cui il peso dei costi assicurativi e d'altra natura si fanno pressanti: motivi sufficienti per dirottare sempre più automobilisti verso strumenti alternativi; tra questi, appunto, il noleggio. Basta osservare i dati. Sul totale delle immatricolazioni nel 2025, il noleggio tocca quota 30,6% con un totale di circa 525.000 immatricolazioni, **oltre 50.000 in più** rispetto al 2024 (+10,73%), secondo l'analisi di **Dataforce** e di **Aniasa**, ramo confindustriale nel settore della mobilità pay-per-use

I servizi

Italrent fondata nel 2025 è oggi pienamente operativa dopo una prima fase di sviluppo tecnologico utile a semplificare un punto dolente del noleggio ossia la rapidità del processo di acquisto e consegna dei veicoli. Per questo è stato previsto il servizio **Flexy Rent**, formula

gratuita che consente di restituire il veicolo fino a 3 mesi prima della scadenza contrattuale **senza penali** oppure di estendere la durata del noleggio per ulteriori 6 mesi, mantenendo invariato il **canone**.

L'ad

La società è guidata da **Lorenzo Sistino**, ad, nonché co-founder del progetto insieme ad **Alberto Di Tanno**, presidente di Intergea.

«Italrent porta sul mercato un modello di noleggio semplice, realmente flessibile e orientato alle esigenze del cliente», afferma **Sistino** (ex ad di Fiat e presidente di Iveco), «le **tecnologie** progettate ci consentono di garantire visibilità e disponibilità immediata dei veicoli, tempi certi di consegna e una rete di assistenza capillare, mantenendo un posizionamento indipendente e aperto a tutti i marchi».

Italrent - si legge in una nota - nasce come operatore generalista e indipendente, non captive, «con l'obiettivo di proporsi come nuovo punto di riferimento per aziende, Pmi e privati».

La rete

L'infrastruttura post-vendita conta oltre **1.000 officine** e circa 2.000 centri dedicati al servizio pneumatici **su tutto il territorio nazionale**. Sono inoltre previste consegna a domicilio e soccorso stradale attivo 24 ore su 24, 7 giorni su 7, in tutta Europa.

E per quella fetta non irrilevante di clienti che non può pianificare con largo anticipo, l'azienda si impegna a consegnare il **veicolo entro 20 giorni**, prevedendo penali a proprio carico in caso di mancato rispetto dei tempi concordati.

«Con Italrent compiamo un passo importante nel percorso di diversificazione del Gruppo verso i servizi di mobilità», ha commentato **Alberto Di Tanno, presidente di Intergea**. «Abbiamo voluto creare un operatore indipendente, capace di dialogare con il mercato in modo aperto e competitivo, valorizzando al contempo le sinergie industriali e logistiche del Gruppo».

Vai a tutte le notizie di Torino

Iscriviti alla newsletter di Corriere Torino

26 marzo 2026 (modifica il 26 marzo 2026 | 18:30)

Il mondo dell'intermediazione assicurativa in primo piano

NOLEGGIO VEICOLI A BREVE TERMINE NEL 2025: L'ANALISI PER OPERATORE

Disclaimer Dichiarazione sulla Privacy (UE) Cookie Policy (UE)

In ambito vetture, i primi cinque player hanno in mano oltre il 63% del mercato.

Nel 2025, nelle prime cinque posizioni tra i noleggiatori di veicoli che operano nel breve termine troviamo, in ordine, l'agglomerato dei piccoli noleggiatori, l'insieme delle immatricolazioni di noleggio dei concessionari e delle case auto, Europcar, Hertz e Avis Budget Italia: assieme si sono divise il 63,1% dell'intero mercato vetture.

Noleggio Breve Termine incluso Rent to Rent			Market Share Anno 2025	Diff. % MS Anno 2025/2024	
Vetture	1	Altri Operatori	13,43%	↑	4,49%
	2	Noleggio Concessionarie e Case Auto	12,94%	↑	2,84%
	3	Europcar	12,85%	↓	-5,03%
	4	Hertz	12,26%	↓	-0,03%
	5	Avis Budget Italia	11,65%	↓	-1,96%
Veicoli Commerciali Leggeri	1	Altri Operatori	43,37%	↓	-1,40%
	2	Noleggio Concessionarie e Case Auto	19,67%	↑	12,18%
	3	Hertz	11,26%	↑	1,65%
	4	Noleggiare	8,01%	↑	1,78%
	5	SIXT	6,75%	↑	0,03%

Elaborazione Dataforce su fonte Ministero delle infrastrutture e dei trasporti del 02.01.2026

DATAFORCE

Se quest'ultimo comparto è risultato molto frastagliato, anche il settore dei veicoli commerciali leggeri è apparso molto diversificato, con i "piccoli" che hanno dominato il mercato: in testa, con una quota di mercato che ha superato il 43%, c'è proprio l'insieme dei piccoli operatori locali. Al secondo posto, il raggruppamento dei noleggi a breve termine delle concessionarie e delle case auto, con una market share del 19,7%. Per tutti gli altri, i volumi di nuove targhe sono stati di minore rilievo: Hertz, Noleggiare e Sixt (rispettivamente terza, quarta e quinta nella top 5) complessivamente hanno raggiunto il 26% del mercato.

I dati sono di **Aniasa** (l'Associazione che in Confindustria rappresenta il settore della mobilità pay-per-use) e della società Dataforce. (fs)

© RIPRODUZIONE RISERVATA

#FORUMAutoMotive anno 11: settore in depressione, norme e caos UE responsabili



Nel video potrete rivedere la sessione di lavori introduttiva dell'edizione 2026 di #FORUMAutoMotive dal titolo "Automotive 2026. La svolta è adesso. Non c'è più tempo!", promosso a Milano il 23 marzo.

L'evento ha visto l'intervento iniziale di **Emanuele Cordone**, Partner di **AlixPartners**, nel corso quale ha presentato un aggiornamento del Global Automotive Outlook di AlixPartners, seguito da un talk sugli "Impatti diretti sull'industria, indotto e occupati. Le pressioni italiane per una soluzione basata sul buon senso", moderato da **Pierluigi Bonora**, promotore di #FORUMAutoMotive, con interventi dei giornalisti **Marco Marelli** e **Umberto Zapelloni**.

A intervenire sono stati **Guido Guidesi**, Assessore allo Sviluppo Economico della Regione Lombardia e Membro dell'Alleanza tra le 40 Regioni Automotive Europee; **Marco Bonometti**, Presidente e Amministratore Delegato di OMR Automotive ed ex Presidente di Confindustria Lombardia; **Ferdinando Uliano**, Segretario Generale FIM-CISL.

Poi, spazio al confronto dei rappresentanti della filiera della mobilità, affiancati da esperti e dealer, con alcuni europarlamentari, con interventi di **Paolo Borchia**, Eurodeputato, Coordinatore ID in Commissione ITRE; **Carlo Fidanza**, Capo Delegazione di Fratelli d'Italia – ECR e membro Commissione TRAN (Trasporti e Turismo); **Massimo Artusi**, Presidente di Federauto; **Maria Rosa Baroni**, Presidente di NGV; **Fabio Bertolotti**, Direttore di Assogomma; **Simonpaolo Buongiardino**, Presidente di Confcommercio Mobilità e di Federmotorizzazione; **Matteo Cimenti**, Presidente di Assogasliquidi-Federchimica; **Italo Folonari**, Presidente di **ANIASA**; **Gianni Murano**, Presidente di UNEM; **Fabrizia Vigo**,

Direttore Relazioni Istituzionali e Affari Legali di ANFIA; Attilio Pogliani, Presidente della Associazione Italiana Concessionari Moto; Fabio Pressi, Presidente di Motus-E; Marco Seimandi, Vice President di Westport Fuel Systems Italia; Andrea Taschini, Advisor e Manager Automotive; Mario Verna, Manager Automotive.

Nel video potrete rivedere la sessione di lavori introduttiva dell'edizione 2026 di #FORUMAutoMotive dal titolo **"Automotive 2026. La svolta è adesso. Non c'è più tempo!"**, promosso a Milano il 23 marzo.

L'evento ha visto l'intervento iniziale di **Emanuele Cordone, Partner di AlixPartners**, nel corso quale ha presentato un aggiornamento del Global Automotive Outlook di AlixPartners, seguito da un talk sugli "Impatti diretti sull'industria, indotto e occupati. Le pressioni italiane per una soluzione basata sul buon senso", moderato da **Pierluigi Bonora, promotore di #FORUMAutoMotive**, con interventi dei giornalisti Marco Marelli e Umberto Zapelloni.

A intervenire sono stati **Guido Guidesi, Assessore allo Sviluppo Economico della Regione Lombardia e Membro dell'Alleanza tra le 40 Regioni Automotive Europee; Marco Bonometti, Presidente e Amministratore Delegato di OMR Automotive ed ex Presidente di Confindustria Lombardia; Ferdinando Uliano, Segretario Generale FIM-CISL.**

Poi, spazio al confronto dei rappresentanti della filiera della mobilità, affiancati da esperti e dealer, con alcuni europarlamentari, con interventi di **Paolo Borchia, Eurodeputato, Coordinatore ID in Commissione ITRE; Carlo Fidanza, Capo Delegazione di Fratelli d'Italia – ECR e membro Commissione TRAN (Trasporti e Turismo); Massimo Artusi, Presidente di Federauto; Maria Rosa Baroni, Presidente di NGV; Fabio Bertolotti, Direttore di Assogomma; Simonpaolo Buongiardino, Presidente di Confcommercio Mobilità e di Federmotorizzazione; Matteo Cimenti, Presidente di Assogasliquidi-Federchimica; Italo Folonari, Presidente di ANIASA; Gianni Murano, Presidente di UNEM; Fabrizia Vigo, Direttore Relazioni Istituzionali e Affari Legali di ANFIA; Attilio Pogliani, Presidente della Associazione Italiana Concessionari Moto; Fabio Pressi, Presidente di Motus-E; Marco Seimandi, Vice President di Westport Fuel Systems Italia; Andrea Taschini, Advisor e Manager Automotive; Mario Verna, Manager Automotive.**

Servizi inesistenti e raggiri, l'allarme intorno al noleggio auto



Il 2025 verrà ricordato come l'anno d'oro per il settore dell'autonoleggio in Italia. I numeri parlano chiaro: la propensione degli italiani all'acquisto di una vettura di proprietà è in calo, mentre il **noleggio** ha raggiunto la quota **record del 30,6%** sull'intero mercato, con oltre 525 mila unità immatricolate. Eppure, dietro questa facciata di crescita, si nasconde un fenomeno inquietante che sta trasformando il sogno di una vacanza o di un viaggio di lavoro in un incubo burocratico ed economico: le **truffe dei finti operatori**. Le conseguenze per gli utenti sono devastanti, non solo per la perdita immediata di denaro, spesso versato tramite pagamenti non tracciabili, ma anche per lo stress di ritrovarsi appiedati proprio nel momento della partenza.

Un mercato da record

L'analisi condotta da **Aniasa** e Dataforce evidenzia come il settore abbia registrato una crescita del 10,73% rispetto all'anno precedente. In particolare, il noleggio a lungo termine continua a vedere nella Fiat Panda la sua regina incontrastata, con un incremento dell'11,6%.

La vera sorpresa arriva però dal noleggio a breve termine, cresciuto di quasi il 20%, nel quale ha scalato le classifiche la **Byd Seal U**, una vettura cinese che solo un anno prima era praticamente sconosciuta sul mercato nostrano. È proprio in questo dinamismo, fatto di ricerche fitte sul web per trovare l'offerta più conveniente, che le organizzazioni criminali hanno trovato terreno fertile per i loro raggiri.

L'architettura del raggio

Il meccanismo della truffa è semplice e, purtroppo, efficace. Tutto inizia con una ricerca su internet. Le organizzazioni criminali creano **annunci fraudolenti** utilizzando parole chiave ingannevoli, quasi identiche a quelle dei marchi ufficiali più famosi. L'utente, attirato da tariffe competitive, clicca sul link e si ritrova su siti che mimano perfettamente quelli istituzionali. Dopo un primo contatto telefonico che serve a carpire la fiducia della vittima, la conversazione si sposta rapidamente su **WhatsApp**.

Qui, sedicenti operatori inviano preventivi accurati e richiedono con insistenza il **pagamento anticipato** dell'intero noleggio, quasi sempre maggiorato di un deposito cauzionale. Per rendere il recupero delle somme impossibile, i truffatori esigono **bonifici bancari istantanei**, spesso intestati a persone fisiche, o invitano i clienti a pagare presso i punti Tabacchi attraverso l'invio di **codici QR**. In quel momento, il cliente crede di aver concluso un affare, ma ha solo alimentato un sistema criminale.

La scoperta e il silenzio

La realtà emerge nel modo più brusco possibile. Dopo il pagamento, i **falsi operatori** spariscono nel nulla, smettendo di rispondere ai messaggi. La vittima, ignara, si presenta spesso presso la sede fisica della società di noleggio solo per sentirsi dire la frase più temuta: *"Non esiste alcuna prenotazione a suo carico"*. In un istante, la vacanza pianificata svanisce e il denaro versato risulta irrecuperabile. Le società di autonoleggio stesse soffrono di questo fenomeno, che danneggia la loro reputazione e crea tensioni ai banchi di consegna.

Come difendersi

Per evitare di cadere in queste trappole, è fondamentale prestare attenzione ai segnali d'allarme. **Aniasa** ricorda che le società di autonoleggio serie utilizzano **esclusivamente canali ufficiali**. Le comunicazioni via email devono provenire da domini aziendali certificati e mai da indirizzi generici, e le prenotazioni non vengono mai formalizzate tramite WhatsApp o **telefonate informali**.

Un altro punto cruciale riguarda i metodi di pagamento. È quasi certamente una truffa se viene chiesto di versare caparre su **conti personali** o **carte prepagate**. Le società ufficiali accettano esclusivamente le **carte di credito** o **di debito** indicate sui loro siti istituzionali. Verificare sempre l'autenticità del contatto attraverso i numeri di telefono visibili sui siti ufficiali è l'unico modo per viaggiare, finalmente, in totale sicurezza.

Navigazione articoli

#FORUMAutoMotive: l'appello della filiera automotive all'UE



Milano ha ospitato l'evento "**Automotive 2026, La svolta è adesso**", il think tank sulla mobilità ideato da **Pierluigi Bonora**. Il dibattito ha messo a nudo le criticità strutturali del comparto europeo, schiacciato tra le rigide direttive di Bruxelles e l'offensiva commerciale dei costruttori cinesi. Bonora ha denunciato con forza quella che definisce una "miopia ideologica" dell'UE, i cui effetti sulla produzione e sull'occupazione sono ormai evidenti.

I dati presentati da **Emanuele Cordone (AlixPartners)** confermano un quadro complesso: dopo un 2025 di stagnazione per l'Europa e di lieve calo per l'Italia (-2%), il ritorno ai livelli pre-pandemici appare impossibile anche nell'orizzonte 2030. In questo scenario di stasi, l'unica vera crescita è firmata dai brand asiatici (come BYD e Chery), che in Italia hanno già raddoppiato la loro quota di mercato in un anno, passando dal 3% al 6%. La sovrapproduzione degli impianti europei e la crescente localizzazione delle fabbriche cinesi nel continente rischiano ora di dare il colpo di grazia a un'industria già in affanno.

"Il quadro per l'industria occidentale resta particolarmente sfidante: nel contesto attuale di volumi stagnanti e sovraccapacità, i produttori cinesi guadagnano quote di mercato a discapito dei costruttori europei e la filiera sarà messa sotto pressione anche dall'arrivo dei fornitori cinesi abituati a operare con strutture molto snelle, focalizzate su rapidità ed efficienza e facendo leva sull'intelligenza artificiale, in risposta alla forte pressione sui prezzi cui sono abituati in Cina", ha evidenziato Emanuele Cordone, Partner di AlixPartners.



Il focus si è poi spostato sugli **"Impatti diretti sull'industria, indotto e occupati. Le pressioni italiane per una soluzione basata sul buon senso"**, con un talk moderato da Pierluigi Bonora, promotore di #FORUMAutoMotive, con interventi dei giornalisti Marco Marelli e Umberto Zapelloni.

Il primo a intervenire è stato **Guido Guidesi, Assessore allo Sviluppo Economico della Regione Lombardia e Membro dell'Alleanza tra le 40 Regioni Automotive Europee**, che ha sottolineato: *"La rimodulazione delle regole europee sull'auto è stata insufficiente, c'è bisogno di un'ulteriore revisione su cui siamo impegnati. C'è oggi un problema di produttività, ma anche di colonizzazione del settore automotive da parte dei cinesi. Il rischio è evidente. Se perdiamo la capacità europea di produrre, perdiamo capacità tecnologica anche in altri settori. Senza contare il tema geopolitico delle forniture. Serve una strategia europea che consenta di produrre in maniera profittevole"*.

Marco Bonometti, Presidente e Amministratore Delegato di OMR AUTOMOTIVE ed ex Presidente di Confindustria Lombardia ha evidenziato: *"La Cina è avanti diversi anni rispetto all'Europa. C'è un problema di competitività: se non si cambiano le cose, il settore dell'auto non avrà futuro in Europa. Il Green Deal è stato un fallimento, con nobili presupposti, ma con metodi completamente sbagliati. Bisogna partire dal problema energetico. Il settore dell'auto rappresenta 13 milioni di lavoratori e 400 miliardi di imposte fiscali e lo scorso anno abbiamo perso 100.000 occupati. Dobbiamo creare le condizioni perché ci sia lavoro. La politica non può decidere quali auto vogliono acquistare i cittadini europei e il mercato lo dimostra chiaramente. Dobbiamo far sentire la nostra voce, anche attraverso ad esempio una marcia ordinata su Bruxelles"*.

Sugli impatti occupazionali si è soffermato **Ferdinando Uliano, Segretario Generale FIM-CISL**: *"I dati di produzione e della componentistica attestano che in Italia siamo a un punto di non ritorno. Il problema riguarda oggi l'intera Europa. Abbiamo manifestato nei mesi scorsi con i sindacati europei a Bruxelles sulla situazione dell'auto. Serve una strategia per l'industria europea che tenga conto delle mutate situazioni economiche e una revisione del quadro regolatorio anche in materia di antitrust, cambiando approccio. Servono deroghe a quanto previsto oggi per salvare il comparto. Se l'Europa ha trovato il modo di derogare alle spese militari, dovrebbe fare lo stesso per gli investimenti industriali, perché senza un sostegno all'offerta e al made in Europe i costi vanno fuori mercato"*.

Paolo Borchia, Eurodeputato, Coordinatore ID in Commissione ITRE: *"Il ruolo dell'energia è centrale. Quella che stiamo attraversando può essere la settima crisi energetica della nostra storia recente. Dal 2019 stiamo vivendo una metamorfosi legislativa a livello europeo che ha definito un quadro regolatorio con un approccio aggressivo e invasivo che ha autoimposto alla nostra industria un pesante dazio. Dal punto di vista normativo abbiamo fatto di tutto per complicarci la vita e per mettere in difficoltà le economie del Continente"*.

Carlo Fidanza, Capo Delegazione di Fratelli d'Italia - ECR e membro Commissione TRAN (Trasporti e turismo): *"È un momento fondamentale per il settore automotive a livello europeo, in particolare sui target per i mezzi pesanti e per le flotte aziendali verdi. Siamo impegnati nel sostenere il tema della neutralità tecnologica, per la sua introduzione nella revisione del pacchetto UE sulla decarbonizzazione. Non c'è più tempo per le mezze misure. Per le flotte verdi siamo riusciti a contenere i target sulle aziende e sui camion. Cercheremo di intervenire per rendere più sensata e "neutra" questa normativa. Abbiamo bisogno della compattezza del settore a nostro sostegno"*.

Massimo Artusi, Presidente di Federauto, ha sostenuto: *"Fino a pochi anni fa idee e posizioni sarebbero state molto diverse, mentre oggi c'è finalmente più consapevolezza di ciò che sta accadendo e di quello che si potrebbe fare. Le politiche europee, una volta avviate, sono difficili da fermare, ma il punto resta sempre lo stesso: se il cliente vuole pagare un'auto 10mila euro, bisogna metterlo in condizione di trovarla, altrimenti il mercato non riparte. L'incongruità normativa va scardinata senza se e senza ma, perché genera vincoli e costi pesantissimi per chi opera. Abbiamo finalmente alzato la testa come categoria e capito che il problema non è solo l'auto, ma soprattutto l'energia: economicità, disponibilità e ambiente sono i tre pilastri, e se uno viene meno bisogna compensare con gli altri"*.

Maria Rosa Baroni, Presidente di NGV, ha rinnovato l'invito a unire gli sforzi per una protesta congiunta del settore presso i palazzi di Bruxelles per una manifestazione di sensibilizzazione: *"Occorre unire le forze e fare sinergia tra le diverse associazioni, ma si fa una gran fatica a farlo nel nostro Paese. L'Italia è leader nei carburanti alternativi ed è vista come una best practice da molti Paesi nel mondo"*.

Fabio Bertolotti, Direttore di Assogomma, ha commentato i dati appena presentati dal Centro Studi dell'Associazione sul tema dei prezzi delle materie prime a causa dell'instabilità geopolitica nel Golfo: *"Il 63% delle nostre imprese segnala aumenti in atto dal 28 febbraio, con rialzi prevalenti nella fascia +3%/+10% e punte fino a +50% su alcune gomme sintetiche (NBR, Polibutadiene), ma a partire dal 1° aprile, cioè fra pochissimi giorni sono previsti ulteriori aumenti di"*

maggiore entità. L'aspetto più preoccupante di questa situazione è il fatto che quasi la metà dei fornitori non comunica prezzi e tempi di consegna e nemmeno accettano ordini. Le cause principali sono le oscillazioni petrolifere, problemi logistici, costi energetici e la scarsità di materie prime di base. Questi aumenti sono "a prescindere" da quello che saranno gli aumenti del costo dell'energia per produrre e dei costi di trasporto che contribuiranno ad aumentare il costo dei prodotti".

Simonpaolo Buongiardino, Presidente di Confcommercio Mobilità e di Federmotorizzazione, ha precisato come qualche anno fa pochi erano contrari al Green Deal: "Le Case automobilistiche non hanno avuto la capacità di porsi delle domande e si sono fidate della strada maestra individuata dalla politica. Il risultato è che nessuno ha sondato il mercato".

Matteo Cimenti, Presidente di Assogasliquidi-Federchimica, ha affermato: "Il convitato di pietra di tutto il dibattito è la Commissione UE, con cui sembra impossibile qualsiasi dialogo. La delocalizzazione delle nostre imprese è iniziata ben prima delle difficoltà energetiche di questi anni. Senza Europa staremmo ancora peggio, ma serve un'altra Europa. Serve una normativa che abiliti tutti i carburanti, non l'imposizione antidemocratica di una sola tecnologia."

Italo Folonari, Presidente di ANIASA, ha rimarcato: "Da qualche anno le Associazioni del mondo automotive stanno collaborando in maniera sempre più efficace, portando avanti delle istanze a livello nazionale ed europeo e riuscendo a fare sistema anche nel nostro settore. L'augurio è che la politica ora sappia ascoltare. L'innovazione è tangibile, ma è anche culturale. Il futuro della mobilità vedrà crescere in modo sempre più significativo le formule pay-per-use. In Europa è stata imposta una pianificazione e in Italia l'effetto è stato che gran parte dei cittadini hanno rinviato l'acquisto ed è cresciuta l'età media del parco circolante. Gli obblighi di quote elettriche per le aziende, di cui si sta parlando a livello europeo, rischiano di generare un doppio binario e disparità sul mercato".

"Mai come in questo frangente #FORUMAutomotive assume rilevanza come momento di confronto tra gli operatori di una filiera che ha bisogno di risposte concrete ed immediate, non c'è più tempo da perdere. Gli eventi delle ultime settimane hanno rafforzato la necessità di scelte europee che abbiano realmente al centro strategicità e pragmatismo. L'industria della raffinazione dei carburanti rappresenta un asset strategico ai fini della sicurezza energetica, ma sinora si è sottovalutato l'impatto delle chiusure e della dipendenza da prodotto finito che arriva da altre regioni. In questa fase, e senza aver imparato nulla dalla crisi del 2022, si sta pagando pegno con il prezzo del gasolio che è raddoppiato in 3 settimane. Si deve fare una valutazione seria sul futuro dell'industria europea e in particolare su quella strategica. L'Italia lo sta facendo ora tocca all'Europa", ha sottolineato **Gianni Murano, Presidente di UNEM**.

Fabrizia Vigo, Direttore Relazioni Istituzionali e Affari Legali di ANFIA, ha ricordato: "ANFIA ha spinto molto per evitare le delocalizzazioni della filiera della componentistica. Resta però molto da fare per valorizzare al meglio la manifattura europea. I problemi della nostra filiera sono diversi e vanno affrontati in maniera olistica. La filiera dell'auto si è mossa compatta negli ultimi anni e oggi richiede un dibattito apolitico e non ideologico sul futuro della filiera dell'auto".

Roberto Pietrantonio, Presidente di UNRAE, ha sostenuto la necessità di ricevere chiarezza e buon senso dal quadro regolatorio: "L'entrata delle nuove regole europee sulla CO2 hanno avuto

un impatto significativo. L'Italia perde molto più della media europea dal 2019 sul fronte delle immatricolazioni. Un tema riguarda la revisione della fiscalità sull'auto che potrebbe riallineare il nostro Paese al resto del Continente. Il settore oggi si muove in maniera sinergica sul fronte della neutralità tecnologica. I competitor cinesi hanno aumentato la concorrenza sul mercato. C'è bisogno che l'Europa guardi a chi l'ha superata".

Spazio poi alle due ruote con **Attilio Pogliani, Presidente della Associazione Italiana Concessionari Moto**: "Nel mondo delle due ruote siamo più avanti, si fa per dire, rispetto alle auto, con quasi tutti i produttori che si sono trasferiti all'estero. Pur essendoci una grande passione per la moto nel nostro Paese l'industria non riesce ad esprimersi".

A rappresentare la filiera elettrica il **Presidente di Motus-E, Fabio Pressi**: "Credo che la sfida della transizione ecologica si possa vincere tutti insieme sulla base di un approccio pragmatico e scientifico. Non dobbiamo cercare nemici, ma capire le potenzialità della transizione e spingere sul dialogo e sull'innovazione. Rischiamo di perdere la battaglia sulle batterie e sui software, senza averle comprese. Se non investiremo, perderemo anche la sfida della guida autonoma".

Marco Seimandi, Vice President di Westport Fuel Systems Italia, ha poi aggiunto: "Il settore dei carburanti gassosi nel nostro Paese è ancora di nicchia, ma in crescita. In questo momento l'Europa la percepiamo come un nemico esistenziale che mette a rischio l'intero comparto nel giro di pochi anni".

"Il modello di decarbonizzazione europea non interessa a nessuno. Stiamo trascurando il fattore industriale nelle scelte - ha rimarcato **Andrea Taschini, Advisor e Manager Automotive** -. La Cina è un nostro nemico endemico. L'auto elettrica è e resta un prodotto indifferenziato e su cui per diversi fattori (costo del lavoro e materie prime su tutti) non siamo competitivi rispetto ai produttori cinesi".

Mario Verna, Manager Automotive, ha provocatoriamente affermato: "Siamo tutti un po' reduci di una guerra di sfinimento che in Europa ha visto quasi tutti vinti. Quello che sta accadendo in un sistema in contrazione, è che aumentano i player, i costi e i punti vendita".

A margine dell'evento il promotore del movimento **Pierluigi Bonora** ha consegnato il "**Premio speciale #FORUMAutoMotive 2026**", riconoscimento che viene consegnato a personalità del settore che si sono distinti per capacità e obiettivi raggiunti, a **Maria Conti, Chief Communication di Ferrari**, con la seguente motivazione: "Entrata nel mondo dell'auto 21 anni fa si è subito distinta per le doti professionali, la sua visione creativa insieme alla capacità di relazionarsi con i media. Un percorso che l'ha portata con pieno merito a guidare la strategia di comunicazione del Cavallino rampante".

Noleggio auto, attenzione alle truffe online. Come funzionano e come difendersi

Il settore del noleggio auto in Italia è in piena espansione, ma la crescita ha attirato anche le organizzazioni criminali



Quando un settore cresce, cresce anche l'interesse di chi vuole approfittarsene. Il noleggio auto in Italia ha chiuso il 2025 con numeri record. Le immatricolazioni sono state 525.000, il 30,6% dell'intero mercato, con oltre 50.000 unità in più rispetto al 2024. Un dato che non è passato inosservato alle organizzazioni criminali, che hanno individuato nel settore un nuovo terreno fertile per le truffe. In modo particolare quelle online. A lanciare l'allarme è **ANIASA**, l'Associazione Nazionale Industria dell'Autonoleggio, Sharing Mobility e Automotive Digital, che segnala un aumento delle **frodi ai danni dei clienti** da parte di finti operatori. Lo schema è sempre lo stesso, collaudato e difficile da riconoscere in tempo. Ecco perché conoscerlo è l'unico modo per provare a difendersi.

Come funziona la truffa

Chi cerca online un'auto a noleggio a breve termine viene intercettato da **annunci sponsorizzati fraudolenti**, costruiti con parole chiave molto simili a quelle dei marchi ufficiali del settore. Dopo un primo contatto telefonico apparentemente normale, la **conversazione** si sposta su **WhatsApp**. Da quel momento in poi i segnali di allarme si moltiplicano. Arrivano infatti preventivi, richieste di pagamento anticipato dell'intero importo e un deposito cauzionale.

I versamenti vengono richiesti tramite bonifico bancario istantaneo verso conti intestati a persone fisiche, oppure tramite pagamenti in Tabaccheria attraverso codici QR. La **truffa emerge** solo in un **secondo momento**, quando il cliente non riceve più risposta oppure si presenta al desk della società di noleggio e scopre che non esiste alcuna prenotazione a suo nome.

Come riconoscere un operatore autentico

ANIASA ricorda alcune regole semplici ma essenziali per **evitare di cadere in questa tipologia di truffa**. I contatti ufficiali delle società di noleggio sono esclusivamente quelli pubblicati sui siti istituzionali. Le e-mail devono provenire solamente da indirizzi con dominio aziendale ufficiale. Mai da account privati. Stesso discorso per le prenotazioni. I pagamenti avvengono esclusivamente con carta di credito o debito secondo le modalità indicate sul sito. Attenzione particolare va riservata ai **broker online**. Anche in questo caso è fondamentale verificare l'identità dell'intermediario e la corrispondenza con i canali ufficiali della compagnia.

Secondo **ANIASA**, è molto probabile trovarsi davanti a una truffa quando viene richiesto di **effettuare pagamenti** tramite **chat private** o **sistemi di messaggistica**, versare anticipi su conti personali o carte prepagate, oppure eseguire bonifici bancari per prenotazioni già pagate. In caso di dubbi, il consiglio è verificare direttamente sul sito ufficiale della società, senza seguire link presenti negli annunci o nelle chat. Non vanno mai **comunicati PIN, CVV, OTP o password** tramite telefono o e-mail non verificata. Qualsiasi tentativo di truffa va segnalato immediatamente al servizio clienti della compagnia coinvolta e anche alle forze dell'ordine.

Servizi inesistenti e raggiri, l'allarme intorno al noleggio auto



Il 2025 verrà ricordato come l'anno d'oro per il settore dell'autonoleggio in Italia. I numeri parlano chiaro: la propensione degli italiani all'acquisto di una vettura di proprietà è in calo, mentre il **noleggio** ha raggiunto la quota **record del 30,6%** sull'intero mercato, con oltre 525 mila unità immatricolate.

Eppure, dietro questa facciata di crescita, si nasconde un fenomeno inquietante che sta trasformando il sogno di una vacanza o di un viaggio di lavoro in un incubo burocratico ed economico: le **truffe dei finti operatori**. Le conseguenze per gli utenti sono devastanti, non solo per la perdita immediata di denaro, spesso versato tramite pagamenti non tracciabili, ma anche per lo stress di ritrovarsi appiedati proprio nel momento della partenza.

Un mercato da record

L'analisi condotta da **Aniasa** e Dataforce evidenzia come il settore abbia registrato una crescita del 10,73% rispetto all'anno precedente. In particolare, il noleggio a lungo termine continua a vedere nella Fiat Panda la sua regina incontrastata, con un incremento dell'11,6%.

La vera sorpresa arriva però dal noleggio a breve termine, cresciuto di quasi il 20%, nel quale ha scalato le classifiche la **BYD Seal U**, una vettura cinese che solo un anno prima era praticamente sconosciuta sul mercato nostrano. È proprio in questo dinamismo, fatto di ricerche fitte sul web per trovare l'offerta più conveniente, che le organizzazioni criminali

hanno trovato terreno fertile per i loro raggiri.

L'architettura del raggio

Il meccanismo della truffa è semplice e, purtroppo, efficace. Tutto inizia con una ricerca su internet. Le organizzazioni criminali creano **annunci fraudolenti** utilizzando parole chiave ingannevoli, quasi identiche a quelle dei marchi ufficiali più famosi. L'utente, attirato da tariffe competitive, clicca sul link e si ritrova su siti che mimano perfettamente quelli istituzionali. Dopo un primo contatto telefonico che serve a carpire la fiducia della vittima, la conversazione si sposta rapidamente su **WhatsApp**.

Qui, sedicenti operatori inviano preventivi accurati e richiedono con insistenza il **pagamento anticipato** dell'intero noleggio, quasi sempre maggiorato di un deposito cauzionale. Per rendere il recupero delle somme impossibile, i truffatori esigono **bonifici bancari istantanei**, spesso intestati a persone fisiche, o invitano i clienti a pagare presso i punti Tabacchi attraverso l'invio di **codici QR**. In quel momento, il cliente crede di aver concluso un affare, ma ha solo alimentato un sistema criminale.

La scoperta e il silenzio

La realtà emerge nel modo più brusco possibile. Dopo il pagamento, i **falsi operatori** spariscono nel nulla, smettendo di rispondere ai messaggi. La vittima, ignara, si presenta spesso presso la sede fisica della società di noleggio solo per sentirsi dire la frase più temuta: *"Non esiste alcuna prenotazione a suo carico"*. In un istante, la vacanza pianificata svanisce e il denaro versato risulta irrecuperabile. Le società di autonoleggio stesse soffrono di questo fenomeno, che danneggia la loro reputazione e crea tensioni ai banchi di consegna.

Come difendersi

Per evitare di cadere in queste trappole, è fondamentale prestare attenzione ai segnali d'allarme. **Aniasa** ricorda che le società di autonoleggio serie utilizzano **esclusivamente canali ufficiali**. Le comunicazioni via email devono provenire da domini aziendali certificati e mai da indirizzi generici, e le prenotazioni non vengono mai formalizzate tramite WhatsApp o **telefonate informali**.

Un altro punto cruciale riguarda i metodi di pagamento. È quasi certamente una truffa se viene chiesto di versare caparre su **conti personali o carte prepagate**. Le società ufficiali accettano esclusivamente le **carte di credito o di debito** indicate sui loro siti istituzionali. Verificare sempre l'autenticità del contatto attraverso i numeri di telefono visibili sui siti ufficiali è l'unico modo per viaggiare, finalmente, in totale sicurezza.