

Il noleggio cresce e ora guarda ai privati



IL QUADRO EMERSO dal rapporto annuale di Aniasa sul mondo dell'autonoleggio è quello di un comparto che gode di un ottimo stato di salute e che ha chiuso il 2017 con cifre da primato: un immatricolato di 407.884 unità (+ 8,8% sul 2016), una flotta circolante di 835.630 unità (cresciuta rispettivamente dell'8,4% nel comparto del noleggio a breve termine e del 17,8% in quello del noleggio a lungo termine) e un fatturato di 6,2 miliardi di euro (+7,7% rispetto a un 2016 già positivo). Si tratta, nello specifico, del quarto anno consecutivo da record.

BUONI SEGNALI DAL 2018

Anche i dati relativi al primo trimestre 2018 hanno evidenziato lo sviluppo dell'intero settore, con un giro d'affari che è cresciuto del 16%, una flotta salita a 936.000 unità e il nuovo boom delle immatricolazioni che sono passate da 154.000 a 172.000 unità, con una quota sul mercato automotive nazionale che per la prima volta ha toccato, nel cumulato trimestrale, il 27,5%. Indicatori che sono un chiaro sintomo di un mercato in salute, nonostante la fiscalità italiana continui a mostrare un forte squilibrio rispetto

a quella degli altri Paesi europei. “Il biennio 2016-2017, col volano del super ammortamento, ha visto protagonista anche l'auto aziendale in generale, che purtroppo ritorna da quest'anno a un assurdo regime di tassazione, con forte disequilibrio rispetto ai livelli europei”, ha commentato Massimiliano Archiapatti, presidente di Aniasa. “Il super ammortamento non è stato però il solo fattore determinante della crescita del noleggio: domanda turistica e di mobilità business, rinnovo ed ampliamento delle flotte per le aziende, nuova clientela nell'area delle micro

Nel 2017, secondo il rapporto Aniasa presentato a Milano il 29 maggio scorso, immatricolazioni e flotta circolante in forte crescita sia nel breve che nel lungo termine con un fatturato a quota 6,2 miliardi (+7,7%). Più spazio al carsharing



di noleggio, e di recente delle case automobilistiche, stanno avendo in questi mesi il riflettore della pubblicità televisiva, con un'offerta sempre più articolata e flessibile, in risposta alle nuove esigenze di mobilità".

CRESCE IL PESO DELLA MOBILITÀ CONDIVISA

Un altro aspetto particolarmente interessante che è emerso dai risultati del rapporto Aniasa riguarda la consolidata crescita di formule di mobilità condivisa, come ad esempio il carsharing. Nel 2017 le attività di carsharing hanno registrato infatti, come nell'anno precedente, una crescita molto rilevante del numero di utenti. La crescita ha riguardato sia gli utenti iscritti ai servizi offerti dei singoli operatori, che hanno superato 1,3 milioni di unità (+21% rispetto al 2016), sia gli utenti realmente attivi, o che hanno effettuato almeno un noleggio negli ultimi sei mesi, arrivati a 820.000 unità (+38% rispetto al 2016). Le città in cui l'auto condivisa è maggiormente diffusa sono Milano e Roma con, rispettivamente, 3.100 e 2.100 vettura in flotta, seguite da Torino e Firenze. Il Rapporto Aniasa testimonia che a usare l'auto condivisa sono soprattutto gli uomini (65%), con una prevalenza della fascia d'età 26-35 anni.

Il noleggio a lungo termine piace sempre di più

Un italiano su 4 conosce la formula del noleggio a lungo termine e il 40% si dichiara pronto a sperimentarlo. Inoltre, oggi sono già 30.000 gli automobilisti che hanno abbandonato la vettura di proprietà per affidarsi alla formula "tutto incluso" a fronte di un costo fisso. Sono queste le principali evidenze che emergono dalla ricerca "Noleggio a lungo termine ai privati - La nuova

frontiera dell'auto", condotta da Aniasa e da Bain & Company e illustrata in occasione della presentazione del 17° rapporto Aniasa. Dalla ricerca emerge che oggi la formula del noleggio inizia ad essere sempre più apprezzata tra i clienti privati: il 5% degli intervistati dichiara di aver già deciso di noleggiare un'auto, il 40% del campione si dichiara interessato a farlo in futuro, mentre 1 su 3 non ci ha mai

pensato e 1 su 4 ci ha pensato. I punti di forza più apprezzati dagli intervistati sono la comodità della formula "tutto compreso" e la certezza della rata fissa. In particolare, tra i servizi inclusi più importanti i clienti collocano sul podio l'assicurazione Rca (il 55% del campione la ritiene molto importante), la manutenzione (47%) e la copertura danni e il soccorso stradale (47%).

imprese e dei professionisti, senza dimenticare il cosiddetto noleggio mid-term (la disponibilità di veicoli da un paio di mesi a un anno)".

LA NUOVA FRONTIERA DEI PRIVATI

Non da ultimo, ci sono i privati. Gli operatori del noleggio offrono oggi sempre più servizi di mobilità a costi contenuti anche per la clientela famiglie, che non gode delle agevolazioni fiscali previste per le aziende. "Per risultare appealing anche a questo target molto variegato - ha aggiunto Archiapatti - le proposte delle società

Mobility Broker Academy: buona la prima!



GUARDA IL VIDEO DI KAMEL FILM
tramite QR o su www.autoaziendalmagazine.it

279 i partecipanti (tra broker e operatori delle aziende espositrici). Seminari, tavole rotonde e presentazioni. Un'importante occasione di allacciare relazioni d'affari. Prossimo appuntamento nel 2019 sempre a Milano per la seconda edizione

UNA NUOVA FIGURA

PROFESSIONALE si affaccia prepotentemente alla ribalta nella catena commerciale del settore automotive. Si tratta dei mobility broker, ovvero coloro che fungono da intermediari nella fornitura di soluzioni di mobilità tra le società di noleggio a lungo termine e le piccole e medie imprese, i professionisti ed i privati. Caratterizzati da un forte radicamento territoriale i broker fanno della prossimità e della conoscenza delle necessità dei loro clienti e dei prodotti e servizi disponibili sul mercato le armi vincenti della loro proposta commerciale.

I NUMERI DI MOBILITY BROKER ACADEMY

Per favorire il riconoscimento di questa innovativa figura nel panorama

degli attori del settore automotive, Econometrica ha organizzato Mobility Broker Academy, il primo evento italiano dedicato ai broker, che si è svolto il 6 giugno nei Chiostrì di Sant'Eustorgio a Milano ed è stato coronato da grande successo. Sono stati, infatti, ben 279 i partecipanti, divisi tra 230 broker e 49 operatori delle aziende espositrici (case automobilistiche e società di noleggio).

I TEMI PIÙ INTERESSANTI

Durante la giornata, seminari e tavole rotonde hanno affrontato i temi essenziali per la definizione della figura del mobility broker. In particolare è da segnalare la lectio magistralis del professor Fabio Ancarani dell'Università di Bologna,

che ha messo a fuoco il rapporto tra broker e canali di distribuzione indiretta. E poi ancora grande interesse hanno suscitato la presentazione dei dati di una rilevazione sul mondo dei broker italiani condotta da Econometrica ed Arval e la tavola rotonda sul rapporto tra broker, case automobilistiche, concessionari, società di noleggio e di leasing. Alla tavola rotonda, moderata da Gian Primo Quagliano, erano presenti Michele Crisci, presidente di Unrae, Adolfo de Stefani Cosentino, presidente di Federauto, Massimo Maccocchi, consigliere di Assilea, Pietro Teofilatto, direttore del settore noleggio a lungo termine di Aniasa, e Luca de Pace, broker e Ad di Consecution.

Brokeraggio di nlt, un settore giovane e in evoluzione

In occasione di Mobility Broker Academy, Econometrica ha realizzato in collaborazione con Arval una rilevazione finalizzata a gettare luce su alcuni aspetti che caratterizzano i mobility broker, rilevazione da cui emerge un settore relativamente giovane ed in continua evoluzione. Un primo aspetto affrontato riguarda il numero di sedi a disposizione delle società di brokeraggio: le società con una sede sono il 44%, quelle che hanno da due a quattro sedi il 37%, quelle da cinque a sette sedi il 12% e quelle con otto sedi o più il 7%. Ai broker è stato quindi chiesto

con quante società di nlt collaborano. Le risposte vedono una prevalenza dei broker che collaborano con una società di nlt (che sono il 32% sul totale del campione); seguono quelli che collaborano con due società (il 26%), quelli che collaborano con tre società (il 23%) e poi quelli che collaborano con quattro società (il 12%) e quelli che collaborano con più di quattro società di nlt (il 7%). Si è quindi affrontato il capitolo sull'uso dei social network. Ne è emerso che l'83% dei broker interpellati li usa per le sue attività commerciali e che tra quelli che li usano il 74% è soddisfatto dei

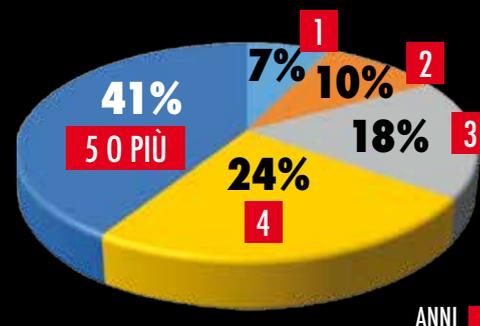
risultati ottenuti. Un altro importante capitolo della rilevazione riguarda le richieste che provengono dai clienti privati: se oggi rappresentano il 22,2% sul totale entro i prossimi due anni le previsioni dei broker sono che possano arrivare al 39,3% sul totale. Ultimo argomento affrontato nella rilevazione è quello sugli anni di attività delle società attive nel settore del brokeraggio di servizi di nlt. Ne è risultato che il 35% delle società coinvolte nella rilevazione è attivo in questo settore da tre anni o meno. Quelle attive da quattro anni sono il 24%, mentre il 41% sono attive da cinque anni o più.

Peso % delle richieste dei privati sul totale

22,2%
OGGI

39,3%
NEI
PROSSIMI
2 ANNI

Anni di attività nel settore di brokeraggio



PRESENTAZIONI, FORMAZIONE E RUOLO DEI PRIVATI

Nel corso della giornata vi sono state inoltre le presentazioni di Ford (focalizzata sulle tecnologie per la guida autonoma presenti sulla nuova Ford Focus) e di Leasys (sull'offerta per Pmi, partite Iva e privati). Si è poi discusso anche del rapporto tra noleggio a lungo termine e mercato dei privati ed è stato presentato un corso di formazione per mobility broker.

In conclusione della giornata un seminario sul ruolo dei broker e i nuovi servizi di mobilità.

NON SOLO CONVEGNI

A Mobility Broker Academy non

c'erano solo convegni, ma anche un'area espositiva con importanti case automobilistiche e società di noleggio. Molto apprezzata dai convenuti anche la possibilità di allacciare relazioni d'affari.

LA PROSSIMA EDIZIONE

Secondo i partecipanti l'evento ha colto nel segno, sia per le tematiche trattate che per gli spazi espositivi e per la possibilità di dialogo offerta ai diversi attori della filiera. Il prossimo appuntamento è fissato per il 2019.