

Teofilatto (Aniasa): noleggio a lungo termine, crescono i privati

di Antonella Pilia | 6 marzo 2015



Pietro Teofilatto, direttore sezione Nlt di Aniasa

Riuscire a far decollare il **noleggio a lungo termine per privati** è una delle sfide più impegnative fatte proprie dagli operatori del settore nel 2015. Un obiettivo che, ovviamente, non può essere centrato senza il ricorso alla **rete dei concessionari**. Per capire meglio come si sta muovendo il mercato del renting e quali nuove prospettive si aprono anche per il mondo dei dealer, abbiamo interpellato **Pietro Teofilatto**, direttore sezione Noleggio a lungo termine di **Aniasa**, Associazione Nazionale Industria dell'Autonoleggio e Servizi Automobilistici.

“I dati consuntivi Aniasa – sottolinea Teofilatto – indicano in quasi **5mila** i soggetti privati che nel corso del 2014 hanno usufruito di servizi di Nlt. La suddivisione del fatturato da renting per tipologia di clienti indica un aumento notevolissimo del **noleggio a lungo termine per privati**, che praticamente triplica l'incidenza registrata negli ultimi cinque anni. Una crescita significativa del **300%**, che è ovviamente da monitorare per valutare lo sviluppo di una nuova cultura sull'utilizzo dell'auto”.

Certamente, riconosce Teofilatto, **è ancora presto per parlare di un cambiamento epocale** e attestare che quel processo di affrancamento dal concetto di proprietà stia passando dalle parole ai fatti. Tuttavia, “l'ingresso del Nlt nel bacino dei privati – riconosce – è comunque una realtà, anche se ancora limitata. Ed è anche da considerare l'importante **cambiamento in ambito collettivo** relativo all'utilizzo del bene auto, in modo particolare nelle grandi città, e il ricorso al Nlt per sopperire a costi assicurativi improponibili”, che specie al Sud Italia hanno determinato il successo di questa formula anche per i concessionari, come dimostra l'esperienza di **Reginauto** a Napoli.

Una cosa è certa: i noleggiatori stanno puntando sui privati. Basta dare un'occhiata ai loro siti web per constatare la recente formulazione di **pacchetti ad hoc** per questo target, inclusa la possibilità di dare in permuta l'usato e quindi abbassare il canone mensile. “Uno dei punti cruciali – dichiara Teofilatto – sarà costituito dalla **facilità di accesso dei privati ai servizi Nlt**, da sempre incentrati su un offerta esclusivamente per clientela aziendale”. E il 2015, da questo punto di vista, potrebbe essere l'anno della grande svolta.