

Aniasa: noleggio e pmi, c'è spazio per i concessionari

di Antonella Pilia



I vantaggi del noleggio in concessionaria

Il **noleggio auto per pmi** è in decisa crescita nel 2014: è uno dei principali trend emersi dal **Rapporto Aniasa 2015**. Come ogni anno, l'associazione che riunisce le compagnie di renting operanti in Italia ha fotografato l'andamento di un comparto che assume sempre più rilievo nel panorama della mobilità. “Un contributo consistente alla crescita – si legge nel rapporto – è venuto dai **clienti pmi e professionisti con Partita Iva**, che stanno scegliendo la formula del noleggio a lungo termine”. Opzione che riscuote il gradimento sempre maggiore dello small business, ma anche dei privati con codice fiscale.

“Oltre al **noleggio auto per le pmi** e per il mondo dei professionisti, da sempre riconosciuti dagli operatori come target di grande interesse – conferma Aniasa – **il settore si sta ora progressivamente interessando al mondo dei privati** con iniziative promozionali di grande interesse e, per la prima volta, utilizzando anche i media radiotelevisivi”. Per andare incontro a questo nuovo target, gli operatori del renting hanno riorganizzato i loro servizi. Obiettivo: assicurare una sintesi tra modularità dei servizi classici e prossimità dell'offerta.

Lo sforzo è quello di creare prodotti sempre più flessibili e “tailor made” da proporre anche attraverso canali di vendita indiretta come i concessionari. In realtà il Rapporto **Aniasa** evidenzia che nel 2014 sono cresciuti i livelli di contrattazione mediante la rete diretta, con una discreta riduzione delle attività mediante dealer, agenti e broker (dl 27% al **24%** dei

contratti). Tuttavia, le reti commerciali delle società di noleggio restano sempre più interessate a un perfezionamento operativo per intercettare lo small business composto da pmi, professionisti e privati. Segno evidente che per i dealer ci possono essere importanti opportunità di business.