

Aniasa: Nlt, un business in prossima ascesa per i dealer

di Antonella Pilia | 25 settembre 2015

Il **nolegg**io auto per pmi ha trainato con forza il comparto nel primo semestre del 2015. Parola di **Pietro Teofilatto**, direttore della sezione Nlt di Aniasa, al quale abbiamo chiesto di tracciare un bilancio del settore. Da gennaio a giugno, “abbiamo registrato una crescita pari al **19%** e un continuo aumento della flotta, che è arrivata a quota **550mila** unità”. Tra i tanti motivi di questo straordinario balzo in avanti, spicca l’incremento del **nolegg**io auto per pmi e privati.

“Le aziende associate – conferma Teofilatto – hanno **strutturato in maniera più consona e più diretta i loro servizi** commerciali e di assistenza per questi settori”. Il tutto per rispondere alla domanda proveniente da piccole e medie imprese, artigiani e professionisti, che esprimono esigenze diverse rispetto a quelle delle grandi flotte aziendali. Questi nuovi target, negli scorsi anni, hanno testato il nolegg

io a lungo termine e oggi “**si stanno avvicinando in maniera sempre più continua** e con numeri che cominciano ad essere di grande interesse”.

È proprio per questo che, per i concessionari, si dischiudono **preziose opportunità di business**. Non pochi dealer se ne sono già accorti, facendo propria questa diversa modalità di vendita delle automobili, richiesta anche dai privati (anche se sono ancora un numero limitato). “La possibilità di **acquistare in proprietà, leasing finanziario, a rate e anche a nolegg**io a lungo termine – sottolinea il direttore della sezione Nlt di **Aniasa** – è un grande servizio che il mondo dei concessionari gradualmente sta offrendo alla propria clientela”. I dealer hanno infatti il vantaggio di poter sfruttare un **rapporto molto stretto e personale con i propri clienti** ed ecco perché, conclude Teofilatto, “riteniamo che il lungo termine sia per loro un business **in prossima ascesa**”.