

Flotte & finanza

Scegliere, Gestire, Ottimizzare



IL NOLEGGIO SE LA RIDE

Rapporto Aniasa: a dispetto di una burocrazia soverchiante e una fiscalità senza eguali nel resto d'Europa, il renting accelera. Lo sostiene un'insospettabile propensione a cambiare...

A voi la palla

NLT in salone,
dealer a confronto

Censis

Sharing economy
nel futuro di Aniasa

Jaguar XE

Alla conquista
delle flotte



IL MONDO CHE VERRÀ

Aveva (pre)visto giusto

Isaac Asimov, quando immaginava le auto teleguidate. Era un uomo di scienza che sapeva usare la fantasia, qualità di cui mai come oggi si sente il bisogno

di **Giorgia Rocca**

L'auto che si parcheggia da sola ma anche che va a parcheggiarsi da sola, o, appena più realistiche, una Ztl accessibile in via esclusiva ai veicoli a zero emissioni o una *charge card* ricaricabile presso colonnine di operatori diversi...

In fondo, basta uno sforzo di immaginazione.

Lo ha fatto Aniasa, che per i suoi primi 50 anni ha chiesto al Censis di tratteggiare 'L'evoluzione della mobilità degli italiani - Dallo scenario attuale al 2020-2030'. Marco Baldi, responsabile area Territorio ed Economia Censis l'ha illustrata, Fabrizio Ruggiero, presidente Aniasa, l'ha commentata.

F&F Aniasa vi ha dato carta bianca...

▲ **Marco Baldi:** La richiesta è stata: "Lavorate per noi ma non occupatevi di noleggio, quello è compito nostro". Aniasa voleva avere il polso delle determinanti sociali e socio economiche della mobilità degli italiani, capire dove va il Paese e quali sono le aree di business potenziali. Rappresenta grandi soggetti, e quindi piani di investimento, per i quali è fondamentale sapere su quali grandi derive si sta muovendo l'Italia.

F&F Il Censis è riuscito a indicare una rotta?

▲ Il primo passaggio è stato applicare la domanda di mobilità all'andamento demografico. Il secondo, più acrobatico, agganciare la mobilità allo sviluppo del Paese. Stiamo uscendo da una lunga fase recessiva e bisogna capire come la ripresa si consoliderà e come questo consolidamento trainerà la domanda di mobilità. Stiamo entrando in un nuovo ciclo - quello del primato del soggetto che fa arbitraggio tra la propria coscienza

za e le opportunità che gli si offrono si sta esaurendo, è un ciclo stanco - molto più basato sulla relazione, sulla capacità di stare dentro una rete (il 'cloud'). A differenza di quanto avveniva in passato, oggi il piccolo imprenditore non ce la può fare se non sta in rete, se non fa parte di un gruppo di soggetti coordinati che gli offre la possibilità di internazionalizzarsi. Questo comporta un minimo di rinuncia a quella sicurezza che un tempo gli veniva dal possesso dei beni.

F&F C'è una data spartiacque?

▲ Il 2009, anno in cui per la prima volta la spesa delle famiglie per l'acquisto di servizi supera quella per l'acquisto di beni. Abbiamo una transizione da un'economia dei beni a una *service economy*. E in questi beni ci mettiamo anche e soprattutto l'auto, che ha subito una contrazione di immatricolazioni nel segmento privato del 53 per cento in 4-5 anni, negli anni della crisi.

F&F Dobbiamo dedurre che la domanda di spostamento è diminuita?

▲ Non solo non si è ridotta ma aumenterà in futuro, soprattutto in alcune aree del Paese, quelle che abbiamo chiamato 'megacities', grandi agglomerati metropolitani dove c'è una forte densità di soggetti e una forte densità di relazioni. La risposta del trasporto pubblico è stata costantemente insoddisfacente, salvo che in alcuni casi. Risultato: il 70 per cento dei pendolari dentro queste aree ricorre all'auto, per spostarsi da Pomezia a Roma! Ma se l'auto di proprietà vive un ciclo esaurito, se i nuovi ceti urbani hanno qualche resistenza verso l'auto di proprietà che non rappresenta più né un sogno, né un simbolo, come si muoveranno?

F&F La risposta è l'auto in condivisione?

▲ Il *car sharing* oggi è sulla cresta dell'onda, è una parola di moda, è una buona parola, ma è un 'di cui' di un mondo molto più ampio di possibilità di condividere questo bene. Aniasa ci ha fatto riflettere sul tempo di non utilizzo dell'auto, che occupa suolo pubblico e congestionata anche stando ferma. È un esempio di 'capitale inagito', bloccato, paralizzato, di cui l'Italia abbonda. Metterlo in movimento attraverso la sua condivisione potrebbe essere una via d'accesso alla soluzione di alcuni dei problemi del Paese.

De Rita, Censis: "Ci abbandoniamo al nuovo ciclo o lo sfruttiamo? Io propendo per la seconda ipotesi. Adesso tocca a voi".

DOMANDA DI TRASPORTO

	2010		2020		2030	
	v.a.	Quota %	v.a.	Quota %	v.a.	Quota %
	Gpkm (miliardi di passeggeri al km)					
Auto e moto privati	740,5	77,7	754,7	76,2	818	74,7
Trasporto pubblico su strada	102,9	10,8	105,2	10,6	113	10,3
Reti su ferro	55,6	5,8	60,7	6,1	74,8	6,8
Aviazione	49,4	5,2	65,5	6,6	83,9	7,7
Navigazione interna	4,5	0,5	4,7	0,5	50,1	0,5
Totale	952,9	100,0	990,8	100,0	1094,8	100,0

Elaborazione del Censis su dati della Commissione europea che stima l'evoluzione della domanda di trasporto passeggeri in Italia. Anche nel 2030, seppure in lieve calo, l'auto resta di gran lunga il mezzo preferito.

La parola ad Aniasa

F&F Si aspettava le conclusioni del Censis?

▲ **Fabrizio Ruggiero:** Parlo come Fabrizio Ruggiero e non come presidente Aniasa: mi sarei aspettato, in prospettiva, un peso meno rilevante dell'auto rispetto al trasporto pubblico. Non mi ha sorpreso, invece, che l'auto stia diventando disponibilità e non più possesso.

F&F Il presidente De Rita è stato chiaro: "adesso tocca a voi". Partendo da cosa?

▲ La mia aspettativa è quella di vedere in tempi abbastanza rapidi, 12-18 mesi, aziende di lungo e di breve termine che usciranno dai prodotti attuali per andare a fare offerte diverse: di *car sharing*, di pianificazione della mobilità...

F&F Le aziende Aniasa sono pronte?

▲ Ma guardi che siamo già tutte strutturate a livello internazionale. Lo stimolo di questo studio deve essere: siccome il mercato c'è, proviamo a togliere tre barriere e a far arrivare in Italia quello che c'è già all'estero: Sixt ha Drive Now, Avis Zipcar, ALD Automotive ALD Car Sharing, Alphabet Alphacity...

In Olanda ALD e Alphabet offrono *budget* di mobilità invece che auto, perché la normativa è stata cambiata e non solo puoi dedurre e detrarre il noleggio ma una serie di contenuti in *fringe benefit* compresa una carta magnetica su cui l'azienda carica un *budget* per gli spostamenti, con qualunque mezzo.

& Siamo in Italia...

▲ L'interesse c'è, ma in un Paese che ha problemi rilevanti e ogni giorno discute di Jobs Act e Buona Scuola, non è prioritario. Però è significativo che un politico sia in grado di citare Uber o il *roadsharing*. Il treno è partito, certo non è un Frecciarossa... ■

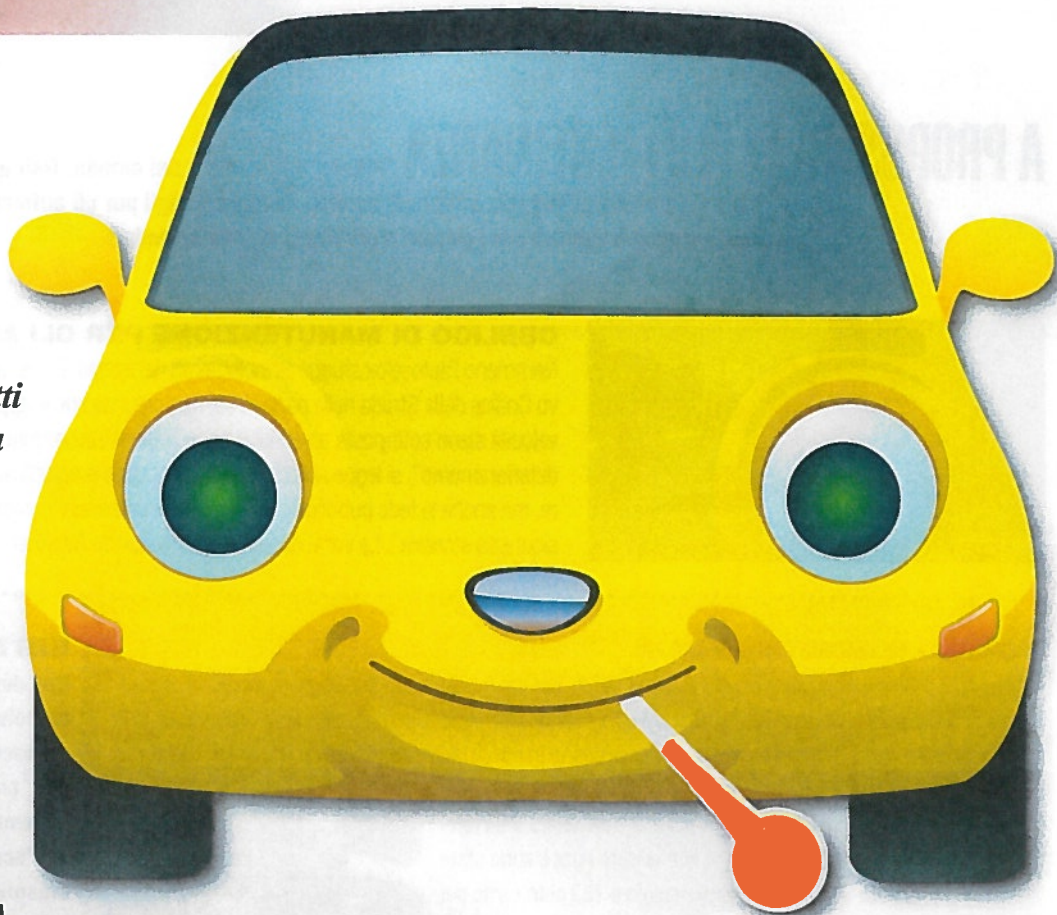
TEMPO DI LETTURA:

15 minuti

QUESTO ARTICOLO INTERESSA A:

Società di noleggio, fleet manager, operatori del car sharing, driver utilizzatori di auto aziendali

Sprizza salute da tutti i pori, il noleggio, che sia a lungo termine, a breve, o fleet management. Soffre solo, si fa per dire, la fiscalità iniqua e la solita, asfissiante burocrazia



14° RAPPORTO ANIASA

STANNO TUTTI BENE

di Roberta Carati

Ha dalla sua la forza dei numeri, il presidente Aniasa, e li snocciola senza nascondere la soddisfazione. “Siamo un mercato che vale stabilmente cinque miliardi di euro di fatturato, indotto escluso; un’auto su cinque - rimarca Fabrizio Ruggiero - è immatricolata a uso noleggio”.

Milano, 6 maggio, presentazione del ‘14° Rapporto sul noleggio veicoli 2014’, evento che anticipa di poche settimane l’altro grande appuntamento associativo: il 50esimo di fondazione.

Lo ricorda, Ruggiero, e più che un ‘save the date’ è la presa d’atto di “50 anni di attività. Il Paese è cam-

biato, soprattutto nell’ultimo decennio, e anche Aniasa è cambiata. Saremo capaci di rinnovare?”.

Ai posteri, verrebbe da dire, l’ardua sentenza. Ben sapendo che i posteri sono gli operatori, i clienti, i *partner*, di dopodomani. E che già di qui a un anno, una frazione di tempo molto corta rispetto al mezzo secolo di vita trascorso, il settore cambierà. Ancora e ancora.

I segnali sono tutti nel Rapporto, nitida fotografia dell’ottimo stato di salute in cui versa ‘Il Motore dell’Autonoleggio’.

2015, chi ben comincia...

Uno sguardo a partire dai dati più recenti, quel primo trimestre 2015 che promette anche meglio dell’anno passato. Nel lungo e nel breve termine.

Fabrizio Ruggiero:
“In 50 anni il Paese è cambiato ed è cambiata anche Aniasa. Saremo capaci di rinnovare?”

Il fatturato è cresciuto globalmente del 5,3 per cento a quota 1 miliardo e 573 milioni di euro, 80 in più rispetto al primo trimestre 2014. Rimpinguata anche la flotta di veicoli in noleggio sulle strade italiane: +3,5 per cento nel confronto con i primi tre mesi 2014 per un complessivo di 625.000 veicoli.

L'aumento più eclatante riguarda le immatricolazioni: 22 punti percentuali che hanno riportato in positivo anche il totale del mercato auto. (Apre una parentesi Ruggiero, spingendo lo sguardo sino alla fine di aprile: "Nei primi quattro mesi - dice - siamo andati spesso oltre il 25 per cento, il che vuol dire che un'auto su quattro è immatricolata a uso noleggio. Chiusa parentesi). Si tratta di circa 18.000 veicoli in più sul primo trimestre dell'anno scorso che si spiegano sia con il posticipo da fine 2014 a inizio 2015 delle immatricolazioni per gli operatori del *rent-a-car*, sia con il progressivo inflottamento in vista della stagione turistica e di Expo. E qui bisogna andare con i piedi di piombo. Per il presidente Aniasa "il ruolo delle associate è di supportare questo evento". Che non vuol dire moltiplicare i parchi. Chiarissimo il vicepresidente Stefano Gargiulo: "L'esposizione milanese? Coglieremo le opportunità con cautela. Le società del breve termine non hanno acquistato il 20 per cento in più di vetture, semmai acquisito velocità di spostamento, da sud a nord, per essere pronte in caso di richiesta".

Il rischio è la rete

I dati del primo trimestre confermano un andamento positivo in linea con il 2014. Gli operatori del noleggio a breve termine hanno sviluppato un giro d'affari di circa 167 milioni di euro in crescita del 2,8 per cento rispetto ai primi tre mesi dell'anno scorso. La domanda - più *leisure* che *business* e sempre più localizzata presso gli scali aeroportuali che non negli uffici cittadini - è rimasta di fatto invariata (+0,2 per cento per un totale di 780.000 noleggi), ma si è allungata la durata media della locazione (da 6 a 6,2 giorni) con un netto aumento dei giorni di noleggio: 4.802.000 contro i 4.642.000 del primo trimestre 2014 (+3,5 per cento). Incrementata, in previsione della maggiore richiesta, la dotazione di vetture: la flotta media è cresciuta di oltre cinque punti percentuali e conta oggi 79.000 unità. Vistoso il dato sulle nuove targhe, +55,8 per cento a quota 43.800, dato che è la somma di tre fattori: il già citato posticipo delle immatricolazioni, l'allarme lega-

TABELLA 1 - PRIME INDICAZIONI 2015

	1° Trimestre 2015	1° Trimestre 2014	Var. % Versione
Fatturato (mln €)	1.573	1.493	5,3%
- lungo termine	1.406	1.331	5,6%
- breve termine	167	162	2,8%
Flotta	625.000	604.000	3,5%
- lungo termine	546.000	529.000	3,3%
- breve termine	79.000	75.000	5,2%
Immatricolazioni	98.500	80.700	22%
- lungo termine	54.700	52.600	4,1%
- breve termine	43.800	28.100	55,8%

TABELLA 2 - LUNGO TERMINE 2014/2013

	2014	2013	2012	Var. 2014/2013
Fatturato da contratti di noleggio incluso prelease (mln €)	4.0470	4.030	3.914	1,9%
Fatturato rivendita usato (mln €)	1.403	1.224	1.218	14,6%
Fatturato totale (mln €)	5.450	5.254	5.133	3,7%
Veicoli usati venduti	162.530	138.022	164.319	17,8%
Flotta media	537.943	528.330	525.491	1,8%
Durata media contratti (mesi)	45,8	46,9	43,8	-2,3%
Fatturato medio/mese (€)	621	630	614	-1,5%
Chilometraggio medio/anno	29.490	29.705	29.848	-0,7%
Immatricolazioni	191.174	152.425	164.791	25,4%
Dipendenti	2.850	2.753	2.763	1,6%

TABELLA 3 - BREVE TERMINE 2014/2013

	2014	2013	Var. %
Fatturato (mln di €)	1.064.499.262	1.044.623.423	1,9%
Giorni di noleggio	28.633.995	27.6267.007	3,5%
Numero di noleggio	4.362.347	4.211.392	3,6%
Flotta media	103.085	100.260	2,8%
Durata media noleggio	6,6	6,6	-
Fatturato per giorno di noleggio	35,1	35,8	-2,2%
Immatricolazioni	77.756	82.287	-5,5%
Veicoli acquisiti in noleggio o leasing	40.316	28.609	40,9%
Utilizzo medio della flotta	76,1%	75,6%	0,7%

TABELLA 4 - FLEET MANAGEMENT

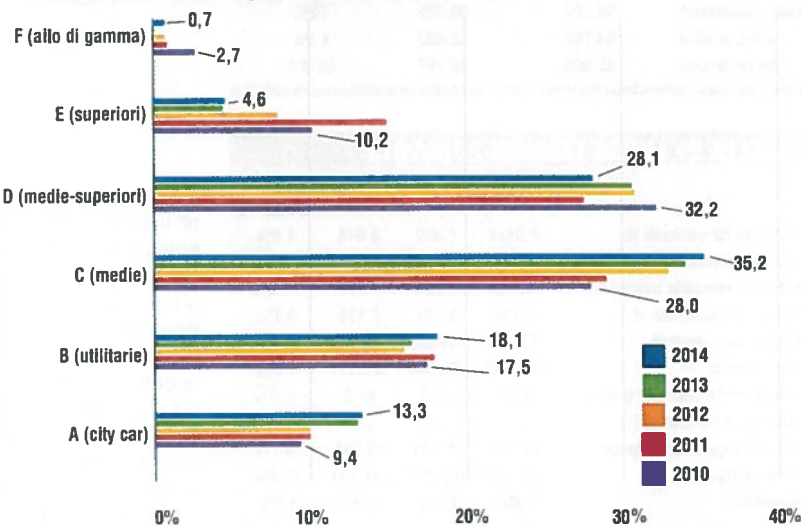
	2014	2013	2012	Var. 2014/2013
Fatturato da Fleet Management (mln €)	64,3	54,4	45,5	18,2%
Totale dei veicoli gestiti	142.069	126.155	110.586	12,6%
Fatturato medio per veicolo gestito (€)	449	431	412	4,2%

TABELLA 5 - FENOMENO RENT-TO-RENT

	2014	2013	2012	2011	2010	var. '14/'13	Cagr '10/'14
totale flotta Nlt	546.047	529.839	526.822	524.160	513.418	+ 3,1%	1,6%
di cui durata 12 mesi	13.464	9.792	12.226	18.137	9.088	+ 37,5%	10,3%
di cui durata oltre 12 mesi	532.583	520.047	514.596	506.023	504.330	+ 2,4%	1,4%

Tutti con il segno '+' gli indicatori del noleggio, a lungo e a breve termine, del primo trimestre 2015. Bene anche il bilancio 2014 sia rispetto al fatturato (+1,9 per cento e nel NLT e nel rent-a-car) che alla crescita della flotta. In Tabella 4 il trend positivo della gestione veicoli conto terzi, che ha registrato nel 2014 un incremento del giro d'affari del 18,2 per cento su un 2013 già in forte ripresa. Da notare infine, in Tabella 5, l'aumento della richiesta di contratti della durata massima di 12 mesi, tipici della clientela 'rent-to-rent'.

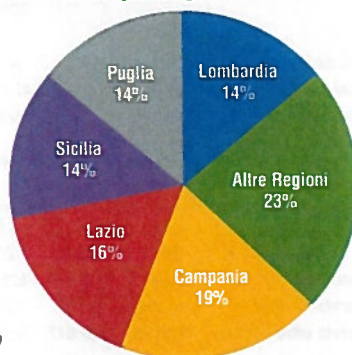
Suddivisione vetture per segmento 2011-2014



I 10 modelli preferiti nel noleggio a lungo termine

n°	Modello	2014	Var. % 2014 vs 2013
1	FCA Panda	15.881	12,2%
2	FCA 500 L	9.018	38,9%
3	FCA 500	8.808	138,1%
4	FCA Punto	6.486	41,9%
5	Volkswagen Golf	4.788	29%
6	Lancia Ypsilon	4.630	-4,2%
7	BMW Serie 3	4.453	-5,3%
8	Audi A4	3.713	-5,7%
9	Renault Clio	3.687	50,2%
10	Volkswagen Passat	3.672	-8,3%

Diffusione furti in Italia (2014)



Fonte: Elaborazioni
Lojack Italia su dati
Ministero dell'Interno

Nel grafico in alto e nella tabella al centro, i nuovi orientamenti della clientela a lungo termine in fatto di marche e modelli. Qui a lato, le regioni a più alto rischio furto.

to alla mancanza di targhe presso gli sportelli della motorizzazione civile (rientrato solo di recente e a prezzo di costi più elevati per la mobilità di aziende e privati), le vacanze Pasquali nella prima decade di aprile.

Tutto bene dunque? Non proprio. A impensierire il vicepresidente Gargiulo è infatti "l'affermarsi sempre crescente degli intermediari *online*, ormai in numero quasi pari a quello degli operatori diretti, con la conseguente pressione più alta sui livelli tariffari".

I segnali si erano palesati, con maggiore evidenza di quanto non stesse già avvenendo, nel 2014: il canale 'B2B2C' - che prende in esame i clienti che noleggiavano attraverso *broker, tour operator e online travel agency* - ha registrato infatti l'anno scorso una crescita di oltre tre punti percentuali, fino a rappresentare il 35 per cento del totale. È evidente che questo canale si sta consolidando come anello di distribuzione strategico per lo sviluppo della componente *leisure* del noleggio, in quanto ha il vantaggio specifico di raggiungere milioni di potenziali clienti difficilmente intercettabili dal singolo operatore con le proprie risorse.

Il punto di equilibrio

Una 'minaccia', questa dell'intermediazione, che non tocca il lungo termine, comparto che ha iniziato il 2015 come ha terminato il 2014: con tutti gli indicatori positivi. Il giro d'affari è aumentato del 5,6 per cento, passando da 1.330 a 1.400 milioni di euro; ampliata anche la flotta, che a fine trimestre ha raggiunto le 546.000 unità (erano 529.000 nel trimestre corrispondente dell'anno scorso). Quanto alle immatricolazioni, dopo l'*exploit* del 2014, nella frazione gennaio-marzo si è verificato un leggero rallentamento, pur mantenendo il *trend* in crescita (+4,1 per cento per un totale di 54.700 veicoli). Di buon auspicio gli ordinativi: ben 50.840, +17,4 per cento rispetto ai 43.300 dei primi tre mesi dell'anno scorso. Anno, il 2014, comunque già positivo. Anche grazie al crescente fenomeno del cosiddetto 'rent-to-rent', con veicoli presi a noleggio dagli operatori del breve termine: +0,5 per cento nel 2012, +0,6 nel 2013, +3,1 nel 2014.

"Finalmente - tira le somme il vicepresidente Aniasa, Alfonso Martinez - siamo riusciti a fare un bell'anno: il fatturato è cresciuto, le immatricolazioni sono cresciute, la flotta è cresciuta. Siamo tornati ai livelli precrisi. Soprattutto, lavorando fianco a fianco con il cliente - le Pmi che sono i nuovi 'giocatori' insieme al

privato, le grandi aziende che ancora soffrono, la PA per la quale siamo l'interlocutore preferito - abbiamo raggiunto il punto di equilibrio".

E da lì bisogna ripartire. "Il noleggio a lungo termine - dice ancora Martinez - è sempre più una soluzione di *outsourcing*, un sostegno finanziario delle Piccole e medie imprese (i nostri criteri non sono quelli di una banca!) e anche della *spending review*. La nostra offerta - pulita, chiara, tracciata, agevolata (e lo dico anche a beneficio dei privati) - è sempre più offerta di servizio completo, fornitore di mobilità e non 'solo' dell'auto in NLT. È tempo di ridefinire il termine di noleggio a lungo termine".

Il futuro è adesso

Non può che essere d'accordo il presidente Aniasa, che vuole la 'sua' associazione tutta proiettata in avanti. E infatti, l'intervento conclusivo è incentrato sulle forme di mobilità che fino a ieri sembravano futuribili e invece sono una realtà. Come il *car sharing*, tanto per citare quella che più di tutte ha fatto il boom: 487.000 iscritti al servizio (267.000 solo a Milano), 5.280.000 noleggi registrati, una flotta di veicoli condivisi di 3.300 unità.

"Il calo di vendite ai privati - riflette Ruggiero - è un dato di fatto. Il cliente valuta quanto gli costa l'auto e quanto la usa, non è disposto a investire in un oggetto che utilizza poco. Gli viene più facile scaricare 18 applicazioni e passare da un'offerta di *car sharing* all'altra, muovendosi sulla media e ormai anche sulla breve distanza. Ci sono ancora zone scoperte e limiti oggettivi; c'è il problema delle carte prepagate, usatissime dai giovani, che a credito esaurito non ti permettono di pagare il servizio (e quanto ti costerebbe recuperare quel credito?)... Ma per la prima volta abbiamo aperto un tavolo con gli operatori del *car sharing*, soggetti che hanno bisogno di dialogare con le istituzioni". L'entusiasmo di Fabrizio Ruggiero è contagioso. Anche se, come tutti i suoi predecessori, anche lui si confronta (poco) e scontra (parecchio) con... Roma.

Non lo nasconde e anzi cita uno per uno i tanti nodi ancora da sciogliere: la fiscalità sull'auto aziendale ("lungi da noi sperare di andare verso l'80 per cento dei Paesi del Nord, ci basterebbe riprenderci quel 40 per cento che oggi è il 20, tornare al periodo ante Fornero"), le frodi e i furti, piaga del lungo come del breve termine ("in Italia il tempo per denunciare un furto è di 24 mesi;

Distribuzione della flotta media vetture per segmento

	2014	2013
- di cui segmento A - piccole	17%	17%
- di cui segmento B - utilitarie	35%	34%
- di cui segmento C - medie	26%	24%
- di cui segmento D - media-superiori	13%	14%
- di cui segmento E - superiori	6%	8%
- di cui segmento F - alto di gamma	3%	2%

I 10 modelli preferiti nel noleggio a breve termine

n°	Modello	2014	Var. % 2014 vs 2013
1	FCA 500 L	10.966	40,4%
2	FCA Panda	8.623	5,1%
3	FCA 500	7.529	-12%
4	FCA Punto	4.212	2,7%
5	Lancia Ypsilon	3.115	-23,4%
6	Renault Clio	2.490	34,9%
7	Volkswagen Golf	2.085	26,5%
8	Citroen C4	2.034	117,3%
9	Ford C-Max	1.994	8,1%
10	Opel Corsa	1.902	74,5%

ridurre questo lasso di tempo non dico a due settimane ma a tre mesi aiuterebbe a contrastare le frodi"), il noleggio di bus e *truck* ("siamo solo noi e la Grecia a non poterlo ancora fare; sarebbe ora di rimettere mano al codice della strada, che qualche annetto ce l'ha"), l'articolo 94, che prevede l'obbligo dell'intestazione temporanea delle vetture per un periodo superiore a 30 giorni per contrastare il fenomeno delle intestazioni fittizie ("un nonsenso per un settore che per antonomasia è promotore di correttezza fiscale e in cui tutte le operazioni sono rigorosamente tracciate"). A proposito, la sentenza di merito del Tar era attesa per il 28 maggio. Se ne è più saputo niente? ■

Nella tabella in alto, piccoli spostamenti della clientela rent-a-car, che conferma l'assoluta preferenza verso le auto di piccola cilindrata. La riprova nella tabella sotto, che vede la '500 L' in cima alla classifica.



Sempre più
il noleggiatore
preferisce il leasing
all'acquisto delle
auto che andrà
a noleggiare

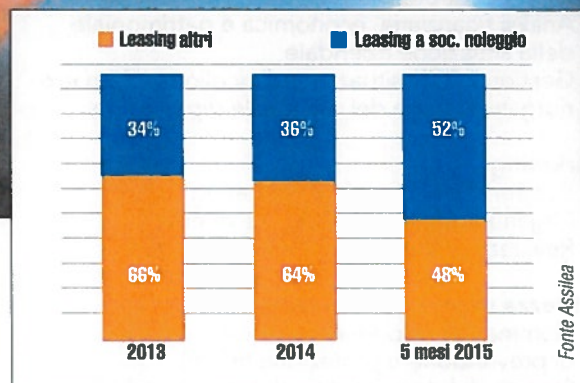
NUOVI TREND

Gioco a due

Oltre la metà dei contratti di *leasing* stipulati nei primi 5 mesi del 2015 è andata a finanziare auto di noleggiatori, che quindi hanno scelto di non acquistarle. Non è un fatto episodico ma l'accelerazione di un *trend* che prosegue da anni, a conferma che il *renting* è un'attività molto operativa e che chi la esercita non sempre è disposto a utilizzare risorse finanziarie proprie, eccezion fatta per i noleggiatori espressione di gruppi bancari, per comprare le macchine.

“In pratica - ha spiegato Pier Luigi del Viscovo, direttore del Centro Studi Fleet & Mobility e padrone di casa al convegno ‘La Capitale Automobile Fleet’ che si è tenuto a Roma lo scorso giugno - si concretizza una specializzazione delle attività, con le società di *leasing* che finanziano i noleggiatori per l'acquisizione della flotta, i quali a loro volta si concentrano sulle attività operative di erogazione dei servizi”. La conclusione ha trovato d'accordo Corrado Piazzalunga, presidente Assilea, e Fabrizio Ruggiero, presidente Aniasa.

Dello stipulato *leasing*, 16 miliardi nel 2014, l'*automotive* pesa per 5,5 miliardi, a fronte dei 4,2 dell'*immobiliare*, e dei 6,3 dello *strumentale*.



RC auto, premi in calo

L'evento di Palazzo Rospigliosi ha raccontato anche altro. Tra i temi sviluppati, sempre in modalità tavola rotonda, quello dei premi assicurativi RC auto, per i quali si sta assistendo a un *trend* in discesa. Secondo Gianpiero Mosca, AD di AON RE Trust Broker, “l'abbassamento dei costi dipende da diverse cause: un mercato molto competitivo, la riduzione della frequenza dei sinistri, l'inasprimento delle sanzioni, il livello della sicurezza delle vetture che è migliorato, quello del costo assicurativo per vettura che è sceso. Ma i livelli di *pricing* scendono per poi avere una ripartenza verso l'alto, bisogna trovare il giusto livello assicurativo. Non dimentichiamoci - ha detto ancora Mosca - che il sistema di RC Auto è profondamente cambiato anche e soprattutto per il nuovo sistema dell'indennizzo diretto. La compagnia infatti paga subito per poi recuperare un *forfait* dalle altre compagnie”.

12 giugno. Palazzo Rospigliosi a Roma ospita la quarta edizione de 'La Capitale Automobile Fleet' organizzata da Fleet&Mobility. Nel grafico in alto, l'aumento dei contratti di leasing auto sottoscritti dai noleggiatori.

Nei primi cinque mesi del 2015, i contratti di leasing auto sottoscritti dai noleggiatori hanno già superato il totale 2014.

