



APPROFONDISCI
L'andamento del
mercato automotive



LA CORSA DEI COMMERCIALI

di Marco Castelli

Anche se l'estate ha portato una fisiologica frenata, il trend del mercato dei veicoli commerciali si conferma più che positivo. Qualche numero: nel primo semestre dell'anno, il comparto generale ha sfiorato i 90mila mezzi immatricolati, con una crescita del 6,4% rispetto a un 2016 già particolarmente tonico. Il calo vissuto nella stagione calda, poi, ha leggermente calmierato il "segno +", facendo diventare l'andamento sostanzialmente stabile nel confronto con lo scorso anno. Ma il bilancio resta confortante. Specie se si guarda al settore specifico del noleggio

degli LCV, un ambito che sta vivendo uno sviluppo a dir poco esponenziale. "Il comparto dei veicoli commerciali è un vero e proprio termometro dello status dell'economia del Paese, visto che questi mezzi sono strettamente legati alle attività di business" osserva **Andrea Cardinali**, presidente di Aniasa.

NOLEGGIO E LCV

Andando nello specifico del renting, prosegue Cardinali, "i numeri più recenti in nostro possesso parlano di una crescita in doppia cifra, ancor più vivace rispetto a quella del segmento autovetture". Se a fine 2016, il parco circolante nel set-

Andrea Cardinali, presidente di Aniasa, commenta la crescita del binomio "noleggio&LCV". Un comparto in grande salute, che viaggia addirittura a doppia velocità rispetto al trend, già molto positivo, delle vetture

“*Le prospettive del comparto LCV sono certamente legate all'agevolazione del superammortamento, che speriamo possa essere confermata*”

Andrea Cardinali, Aniasa

”

tore del Nlt era di 152mila LCV, il 31 marzo 2017 la stessa voce recitava: 160mila veicoli commerciali.

"Al di là della componente di Rent to Rent - commenta il presidente di Aniasa - i tassi di sviluppo sono evidenti: in soli tre mesi, il circolante è cresciuto del 7%. Per inquadrare ancora meglio il trend, basti pensare che negli ultimi tre anni il parco circolante stesso è aumentato del 30% e le immatricolazioni, dal 2013 al 2016, sono incrementate del +150%: 46mila targhe contro 19mila".

Una velocità di crescita addirittura doppia rispetto a quella delle vetture. Altrettanto positivi, anche se meno eclatanti, sono i numeri del Rac. "L'ultimo Rapporto Aniasa (2016) testimonia che la flotta media è salita a 5.300 unità, con una crescita del +17% rispetto all'anno precedente, e il fatturato, allo stesso modo, è incrementato del +14%, arrivando a 57 milioni di euro. Numeri che nascondono tuttora, a nostro avviso, un potenziale

inespresso" commenta ancora Cardinali. Sulle ragioni del successo del settore, il presidente di Aniasa non ha dubbi: "Hanno sicuramente inciso il beneficio fiscale del superammortamento e lo sviluppo dell'e-commerce, che ha determinato il trend delle consegne 'dell'ultimo miglio'. Un fenomeno a cui si collega anche l'attenzione crescente del mondo degli LCV verso la sostenibilità".

UNO SGUARDO AL FUTURO

Rispetto alle prospettive future, Cardinali ha le idee chiare. "Le prospettive del comparto LCV sono certamente legate all'agevolazione del superammortamento, che speriamo possa essere confermata. Al fianco della componente 'strutturale' della crescita, infatti, c'è anche una componente fondamentale legata alla fiscalità. Al momento viviamo una condizione di incertezza normativa, che, speriamo tutti, possa finire al più presto".



APPROFONDISCI
Videointervista a
Andrea Cardinali sul trend
del noleggio LCV

SUPERAMMORTAMENTO, UN'ARMA IN PIÙ

Come nel 2016, anche nel 2017 il noleggio, per le immatricolazioni di nuovi veicoli, ha continuato a beneficiare del superammortamento al 140%. Con un vantaggio - indiretto - anche e soprattutto per le aziende che utilizzano il renting come formula prediletta.

Un discorso che vale anche e soprattutto per gli LCV: parliamo, infatti, di mezzi da lavoro, strettamente legati alle attività aziendali, che vedono nel noleggio a lungo termine e a breve termine due modalità di acquisizione ideali.

PIÙ soluzioni PER USARLI AL meglio

Proprietà, noleggio, finanziamenti, manutenzione, assicurazioni, pay-per-use. Le soluzioni finanziarie e operative per i veicoli commerciali si evolvono per adattarsi alle esigenze dei clienti-driver. A volte, fino ad anticiparle



APPROFONDISCI
Come funziona il Leasing auto?
Ecco cos'è e a chi conviene



di **Jacopo Robusti**

E vero, quello dei veicoli commerciali resta un mondo B2B: grandi aziende, pmi, liberi professionisti, ditte individuali. Ma i punti di contatto con il mercato dei privati, le sue logiche e i suoi prodotti, sono in continuo aumento. Sempre più formule di acquisizione o di utilizzo sono mutate dal cosiddetto "retail business", ovvero la vendita nelle concessionarie, oggi supportata dall'attività preparatoria sul web e dai processi di marketing relazionale per la conquista e la gestione dei clienti.

SOLUZIONI "SMART"

Perciò, a partire dal modo di comunicare, l'approccio delle Case che producono e vendono LCV sta cambiando: le soluzioni proposte per l'acquisizione di questi veicoli si arricchiscono di componenti di servizio, a prezzo promozionale o addirittura gratuite. E vengono offerti piani finanziari innovativi per il settore.

GESTIONE EFFICIENTE ED EFFICACE

Il servizio finanziario, o formula operativa che sia, deve consentire una gestione efficiente del veicolo. Perché in ambito professionale le scelte sono più razionali, mirate a contenere i costi e mettere a frutto i "beni strumentali" che, in quanto risorse per l'attività, è corretto siano gestite in modo economico, produttivo. Quindi efficiente ed efficace al tempo stesso. Gli LCV possiedono infatti caratteristiche tecniche, equipaggiamenti, dimensioni, portata, potenza, tipo di carburante, utili al lavoro che devono svolgere e che, giustamente, saranno messe alla prova durante la sua vita aziendale. È naturale, anche se non sempre ovvio, che anche la formula di acquisizione o gestione identificata sia coerente con questo fine e che non ponga limiti alla sua funzionalità, ma piuttosto la valorizzi e la renda più elevata possibile. Oggi, quindi, vista l'ampiezza dell'offerta, è

diventato imprescindibile affiancare in contemporanea la scelta della formula d'uso a quella della configurazione del veicolo. Nel quotidiano, i costi di utilizzo possono variare non di poco tra un acquisto "cash" e una formula di noleggio a lungo termine full-service. Spesso, dunque, occorre partire da qui per confrontare veicoli concorrenti e ottenere la massima efficienza in termini di gestione della flotta. Le formule sono infatti più mirate alle diverse esigenze e vale la pena di valutarle, senza dare nulla per scontato: il fatto che il leasing finanziario, per esempio, sia sempre stato più conveniente per un'azienda per ragioni fiscali, non è un principio assoluto. Se oggi si trovano sul mercato piani finanziari che prevedono la proprietà del mezzo e un pagamento rateale, invece della locazione, ma garantiscono condizioni realmente promozionali (con servizi di manutenzione o assicurazione inclusi nel prezzo) applicate a versioni particolari o a dotazioni il cui controvalore non sarebbe

altrimenti ottenibile, allora vale la pena di analizzarle con attenzione.

DOMANDE E RISPOSTE

In base al contesto aziendale, si valuta la relativa formula di acquisizione. In questo senso non esiste un prodotto finanziario (o un servizio di gestione) "assoluto", ma diverse possibilità da valutare per rispondere a esigenze operative (capacità di carico, tipo di materiale da trasportare, percorrenze), geografiche, territoriali (città-campa-

I TREND NEL MERCATO DEGLI LCV

- **Attenzione alla configurazione del veicolo:** gli equipaggiamenti fanno parte delle offerte promozionali (per esempio il cambio automatico).
- **Offerte di finanziamento con servizi omaggiati o scontati, non solo leasing.**
- **Crescono i finanziamenti con anticipo, zero rate per due anni e opzione di restituzione/sostituzione del veicolo al termine del contratto.**



APPROFONDISCI

Videointervista a
Pietro Teofilatto
(Aniasa)

gna-cantieri-montagna-climi freddi o caldi) e, dunque, fiscali e di budget. Perciò in certi casi l'acquisto resta una buona scelta, magari con un piano rateale di finanziamento: si beneficia di un prezzo speciale e dedicato allo specifico prodotto finanziario, oppure di una sopravvalutazione dell'usato. Derivate dal mercato privati, vanno diffondendosi offerte speciali che abbinano servizi assicurativi e spesso anche di manutenzione programmata gratuita a modelli specifici, o addirittura a versioni specifiche di un determinato modello. Sono on-line in questi giorni promozioni che favoriscono i veicoli a cambio automatico (nel nostro mercato molto rari) rispetto a quelli con cambio manuale. Altri servizi

inclusi, come abbonamenti telematici o pacchetti di assistenza, possono fare la differenza nell'utilizzo del veicolo, per esempio. Un tipo particolare di finanziamento è quello - di solito su 24 mesi - che prevede un cospicuo anticipo, un valore finale garantito del veicolo e, nel mezzo, nessuna rata da pagare. Una formula in voga sulle auto, spesso usata con astuzia in pubblicità, che applicata però ai veicoli commerciali può drasticamente ridurre i costi di gestione quotidiani. E in più contiene l'opzione di restituzione/sostituzione del mezzo al termine del contratto (che evita il pagamento della maxi-rata finale). Per i veicoli con percorrenza prevista non troppo elevata, si tratta di un'alternativa interessante.

LEASING: UN CLASSICO RIVISITATO

Se invece la percorrenza è sopra i 40.000 km/anno, il leasing finanziario resta sempre un valido alleato del piccolo imprenditore, grazie alle "logiche captive" delle finanziarie delle Case che premiano il vr dei veicoli a fine contratto, consentendo di tenere basso il canone. Per questo prodotto occorre insistere nelle richieste di preventivo per costringere, per così dire, le società di leasing a esporsi sul valore massimo dell'opzione di riscatto finale. Sul noleggio a lungo termine, infine, ci sono novità in termini di specializzazione delle società che lo propongono e lo gestiscono:

ormai poter includere nel canone un sistema di tracking che consenta di ottimizzare i percorsi o la condivisione degli utilizzi in pool è una realtà. Gli LCV sono un business importante, perciò oggi esistono team dedicati, divisioni aziendali specifiche, reti di vendita specializzate con strutture e personale professionalmente preparato per identificare le esigenze, esplicite o anche solo potenziali del cliente. Un'area di business che i player del settore stanno sviluppando con convinzione, anche prevenendo le domande che possono emergere e guidando in modo proattivo il contatto, la configurazione e la vendita. Del prodotto e dei servizi connessi.



COS'È, COME FUNZIONA

I VANTAGGI DELLA FORMULA

