

Editoriale

TANTA VOGLIA DI RIPARTIRE

Dopo il lockdown e la lenta ripresa di maggio e giugno, la voglia di ripartire dell'automotive si respira un po' ovunque, insieme al profumo di un'estate sicuramente diversa dal solito. Innanzitutto, questa volontà è palpabile nel comparto del noleggio a breve termine, senza dubbio il più colpito dall'emergenza sanitaria. Il turismo interno, alimentato dai nostri connazionali e dagli stranieri che gradualmente stanno tornando a trascorrere le ferie nel nostro Paese, darà una mano al settore che - come ci hanno confermato i player nel Primo Piano - è in grado di garantire alle persone che viaggiano il vantaggio di scegliere una vettura sanificata, oltre che più giovane rispetto alla media dei veicoli in proprietà. Sicuramente, sarà un Rac diverso rispetto al pre Covid, con un'offerta più diretta (grazie alla crescente digitalizzazione) e flessibile, che abbraccerà sempre più anche il noleggio a medio termine, riconosciuto all'unanimità come una risorsa importante per conquistare la clientela Business.

La stessa voglia di ripartire si ritrova nel comparto del noleggio a lungo termine,

che vuole riprendersi al più presto il ruolo di "traino del mercato" che ha avuto nel 2019, come certificano i numeri dell'ultimo Rapporto Aniasa che vi presentiamo nelle prossime pagine. I Costruttori, invece, sono già ripartiti, recuperando in queste settimane i lanci che erano slittati durante la fase acuta della pandemia.

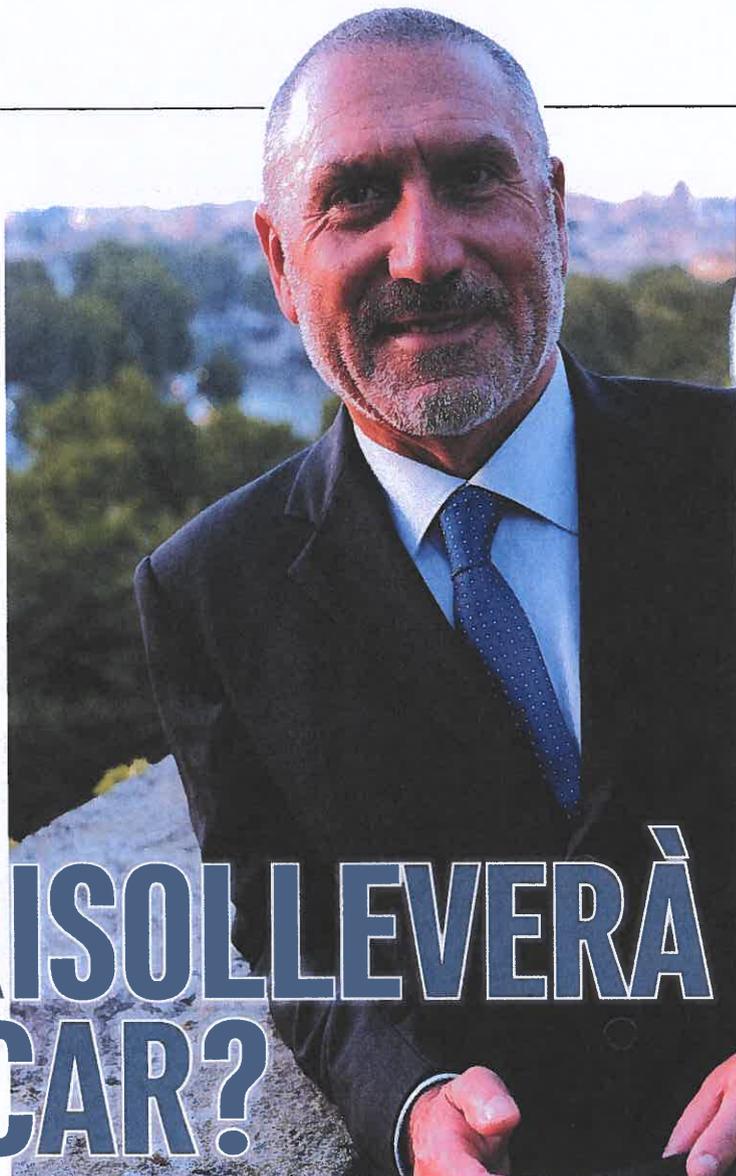
Un esempio? La nuova Toyota Yaris, protagonista della nostra cover story. Anche noi, in questo periodo così particolare, riteniamo doveroso restare al fianco dei noleggiatori e dei Fleet Manager nella ripartenza, dando vita a nuovi progetti editoriali. Ecco, quindi, che su questo numero battezziamo, in collaborazione con Nobis, un nuovo Osservatorio sul mondo delle assicurazioni e della mobilità, che parte con una survey a cui hanno risposto oltre 1600 clienti del gruppo Intergea e che analizzerà nei prossimi numeri le soluzioni assicurative dedicate alle aziende.

Buona lettura e, in attesa della nostra prossima uscita di settembre, rivolgiamo a tutti l'augurio di trascorrere una buona e rigenerante estate.

roberto.perazzoli@fleetmagazine.com

Con il direttore generale di Aniasa, **Giuseppe Benincasa**, abbiamo fatto il punto sulla situazione del noleggio a breve termine. La domanda che tutti si pongono è: le vacanze estive risolleveranno le sorti del Rac colpito dal Covid?

Nei primi mesi dell'anno, il settore è in perdita dell'80%; la speranza è che le ferie aiutino a correggere almeno parzialmente la rotta. Commenta Benincasa: "Se chiuderemo l'anno sotto il 50% di perdita potremmo non dico esserne felici, ma sperare per una ripresa anticipata nel 2021. Una cosa è certa: prima di ritrovare i valori del 2019 credo passeranno due o tre anni".



L'ESTATE RISOLLEVERÀ IL RENT A CAR?

In vista del periodo estivo, ci sono stati segnali di una ripresa della domanda dell'autonoleggio. La speranza è quella di chiudere il 2020 limitando i danni

di Marina Marzulli

Segnali di ripresa

Dai segnali che arrivano, sia dalla componente aeroportuale sia dalle prenotazioni che stanno comin-

ciando a giungere alle compagnie di autonoleggio, c'è una ripresa di domanda, anche dall'estero.

"L'Italia è percepita come un Paese uscito dalla crisi epidemiologica, in una situazione di vantaggio rispetto ad altri" sostiene Benincasa.

Inoltre, come ha messo in evidenza lo studio di Fleet Magazine pubblicato sul numero 163, quest'anno gli italiani tenderanno a rimanere in vacanza nel nostro Paese.

"Gli italiani sceglieranno vacanze all'interno del Paese per tre motivi - conferma Benincasa - In parte perché, come già detto, l'Italia

ha dato una risposta sul piano sanitario più efficiente di altri. In secondo luogo, la crisi economica impatta sul portafoglio di tutti e, in queste fasi, si tende a risparmiare. Terzo fattore: molti lavoratori sono stati in smart working o in cassa integrazione e, sotto il profilo della ripresa produttiva, non avranno ferie lunghe".

È anche vero che gli italiani opteranno più facilmente per l'utilizzo dell'auto di proprietà, come commenta il direttore generale di Aniasa: "C'è una forte richiesta di vacanze in case private: l'italiano

“

L'Italia è percepita come un Paese uscito dalla crisi epidemiologica, in una situazione di vantaggio rispetto ad altri

Giuseppe Benincasa, Aniasa

”

cerca tranquillità e comfort, e privilegerà il mezzo proprio. C'è però una buona fetta di connazionali che si sposterà in gruppo per ottimizzare i costi del viaggio e, quindi, tenderà a noleggiare un mezzo collettivo”.

Questione di sicurezza

La sicurezza è uno dei punti fermi del Rac, dato che nel noleggio a breve termine la vettura è assegnata al cliente dopo essere stata igienizzata. “Questi mesi di blocco hanno consentito alle compagnie di studiare il protocollo per procedere alla igienizzazione dei mezzi” commenta Benincasa. Disporre di un'auto a uso privato è sicuramente considerato preferibile rispetto allo spostamento con i mezzi pubblici.

Nessun timore per quanto riguarda l'auto, ma il noleggio dell'auto per le vacanze spesso parte da un aeroporto. È quindi vitale assicurare il viaggiatore della sicurezza globale del viaggio.

Gli aeroporti, come Fiumicino e Malpensa, si sono attrezzati per il controllo dello stato febbrile dei passeggeri, anche all'ingresso degli uffici del Rac, ma è auspicabile un intervento chiarificatore da parte della politica: “Sarebbe utile che il Governo desse indicazioni puntali alle società di gestione aeroportuale e alle compagnie aeree per gestire il viaggio in sicurezza” afferma il direttore di Aniasa.

Un noleggio più diretto

Una parte consistente del fatturato del Rent a car deriva dal canale B2B2C, viene cioè realizzato attraverso intermediari quali broker, tour operator, on line travel agency. Una situazione che talvolta crea disguidi e insoddisfazione da parte della clientela.

“Il Covid potrebbe portare a un

rapporto più diretto e alla fidelizzazione dell'utente. Se si lascia tutto all'intermediario, si perdono i punti di riferimento, mentre il cliente oggi vuole assistenza,

la sicurezza che qualsiasi cosa succeda la compagnia sia in grado di intervenire, dalla foratura a un problema tecnico” sostiene Benincasa.

IL NOSTRO STUDIO SUL TURISMO DOMESTICO

Nell'estate 2020, gli italiani tenderanno a rimanere in Italia e questo aspetto potrebbe spingere il turismo nostrano a uscire gradualmente dalla crisi generata dagli effetti del Covid-19. L'Istituto di ricerche Demoskopika stima in 84,9 milioni gli arrivi e in ben 275 milioni le presenze (cioè i giorni di vacanza) che potrebbero dare una “boccata d'ossigeno” all'intero comparto, con una spesa pari a 20,6 miliardi di euro.

Il mezzo più usato per gli spostamenti sarà senz'altro l'automobile, ma quanti di questi vacanzieri sceglieranno il noleggio? Molti, c'è da dire, preferiranno usare la vettura privata, soprattutto chi rimarrà nella Regione di appartenenza.

Ma per gli altri - abituati a fare vacanze all'estero o a spostarsi anche di migliaia di Km lungo la Penisola - il Rent a car potrebbe essere una necessità o una enorme comodità.

Prendendo in considerazione le due categorie di vacanzieri italiani disposte a spostarsi di più (“esterofili” e “nazionalisti”), Demoskopika stima in tutto 70,3 milioni di arrivi e 227,9 milioni di presenze. Quante giornate di noleggio potrebbero essere?

Facciamo una ipotesi. Dividendo per 3 i milioni di presenze (è un'approssimazione, tenendo conto che ci sarà chi viaggerà in coppia e chi in gruppo) risultano 76 milioni di possibili giornate di noleggio. Se ipotizziamo che anche solo il 15% di questi prenderà l'auto in renting, risultano 11,4 milioni di giornate di noleggio. Vale a dire un terzo dei giorni di noleggio calcolati dal Rapporto Aniasa sul 2018 (36,3 milioni di giorni di noleggio). Considerato il costo medio di una giornata di noleggio di 33,8 euro, si può ipotizzare un fatturato di 385,3 milioni di euro.



RICOMINCIAMO DA QUI

I numeri del noleggio del 2019, pubblicati sul Rapporto Aniasa, sono la testimonianza di un settore che negli ultimi anni si è distinto per la sua dinamicità e per essere diventato a tutti gli effetti un pilastro del mercato automotive. Aspetti da cui adesso bisogna ripartire, dopo lo tsunami Covid

di Marco Castelli

Prima del Covid e dopo il Covid. L'emergenza sanitaria ha costituito uno spartiacque anche per il mondo del noleggio e, sicuramente, stavolta i numeri del 19esimo Rapporto Aniasa - relativi al 2019 e pubblicati il mese scorso - hanno un sapore diverso rispetto al solito. Per questo, ve li presentiamo unitamente ad un focus sul 2020 che stiamo vivendo, segnato dal Coronavirus. Non bisogna dimenticare, però, che lo scorso anno, ancora di più in confronto agli anni precedenti, il noleggio a lungo termine si era affermato come il traino del mercato e il noleggio a breve termine aveva mostrato un andamento positivo. Proprio da qui



bisogna ripartire dopo lo tsunami che ci ha travolti.

Car sharing

Seguendo il trend di crescita degli anni precedenti, anche il 2019 ha fatto registrare una crescita importante del numero degli iscritti alle diverse società di car sharing, che hanno sfiorato i 2,2 milioni (+21% rispetto all'anno precedente). Quasi 12 milioni i noleggi effettuati. Il Coronavirus ha causato un calo degli stessi noleggi del -75% da marzo a maggio 2020. Ma in compenso la flotta dei veicoli, nello stesso periodo, è addirittura aumentata del 2%: gli operatori sono pronti a ripartire.

Digital Automotive

Da quest'anno il Rapporto Aniasa dedica una sezione anche alla Digital Automotive, comparto entrato a far parte dell'associazione. Il mondo del noleggio e dei servizi di mobilità è particolarmente attivo in quest'ambito, considerando che su una flotta complessiva di 1,2 milioni di veicoli oltre il 60% ha a bordo un sistema di collegamento telematico.

Noleggio a breve termine

Il business del Rac nel 2019 è rimasto stabile, in termini di fatturato (+0,5 rispetto al 2018) e volumi (-1,5% i numeri dei noleggi e -0,1% le immatricolazioni). Nonostante questo, si osservano variazioni significative rispetto all'anno precedente.

Nel complesso, la domanda si è spostata verso noleggi più lunghi (6,9 giorni contro 6,8): un aspetto dovuto al maggior peso della richiesta da parte di noleggiatori a lungo termine (per sostituzione), che ha in media una durata doppia rispetto agli altri contratti. Anche il volume assorbito dalle aziende convenzionate è cresciuto in maniera significativa, mentre all'opposto la quota dei clien-

ti diretti "non corporate" ha segnato una flessione importante. Assolutamente stabile, invece, la quota dei noleggi intermediati dai broker. In questo contesto di domanda, gli operatori sono riusciti a mantenere lo stesso prezzo giornaliero, di fatto riuscendo a non riconoscere al mercato quel "premio durata" che accompagna strutturalmente il Rac, in omaggio alla logica per cui più tempo il cliente tiene la vettura, meno paga per singolo giorno. Anche in questo caso, però, bisogna osservare come il dato complessivo nasconda dinamiche diverse nei singoli canali.

Sui clienti privati diretti il sistema è riuscito a spuntare un incremento di prezzo rilevante, complice anche una lieve diminuzione della durata media. Si tratta però del segmento che già era posizionato su un prezzo non particolarmente critico. Sui canali broker e noleggio a lungo termine gli operatori non sono invece riusciti a effettuare neanche lo scorso anno un rialzo dei prezzi, mentre verso le aziende corporate hanno accettato addirittura una flessione rilevante rispetto a un livello che era già competitivo.

In questo contesto, i player hanno lavorato sull'efficienza dell'offerta. La dotazione media di flotta si è ridotta (-1,5%, pari a 127.946 veicoli), tra l'altro con una composizione che ha visto diminuire l'acquisto e aumentare il ricorso al Rent-to-Rent. Anche l'utilizzo è ulteriormente aumentato.

Noleggio a lungo termine

La formula del Nlt si è diffusa sempre di più, segnando a fine 2019 un incremento della flotta circolante quasi di 13 punti percentuali rispetto

Indicatori chiave del noleggio a breve termine

	2019	2018	Var. %
Fatturato (€)	1.234.183.016	1.228.618.834	0,5%
Giorni di noleggio	36.482.382	36.312.348	0,5%
Numero di noleggi	5.291.298	5.369.172	-1,5%
Durata media per noleggio - gg	6,9	6,8	1,9%
Fatturato per noleggio ¹ (€)	233	229	1,9%
Fatturato per giorno di noleggio ¹ (€)	33,8	33,8	0,0%
Fatturato per veicolo ¹ (€)	9.646	9.463	1,9%
Utilizzo medio della flotta	78,1%	76,6%	1,9%
Flotta media	127.946	129.833	-1,5%
Immatricolazioni (auto e furgoni) ²	87.238	87.304	-0,1%
Punti vendita (stazioni di noleggio)	1.127	1.029	9,5%
Occupati diretti	2.131	2.172	-1,9%

Indicatori chiave del noleggio a lungo termine

	2019	2018	Var. %
Fatturato totale	7.726.790.128	7.081.122.107	9,1%
- di cui fatturato da contratti di noleggio veicoli	5.606.488.226	5.120.988.007	9,5%
- di cui fatturato da contratti di noleggio veicoli > 12 mesi	5.250.837.905	4.772.760.121	10,0%
Flotta circolante veicoli al 31/12 per contratti con durata > 12 mesi	912.003	807.915	12,9%
Flotta media per contratti di noleggio veicoli >12mesi	859.959	776.957	10,7%
Canone medio su contratti di noleggio veicoli >12 mesi	509	512	-0,6%
Immatricolazioni auto	282.001	264.565	6,6%
- di cui immatricolazioni diesel	67%	75%	-8pts
Vetture usate	183.307	178.370	2,8%

a 12 mesi prima (parliamo di 912mila veicoli). Ormai non sono più solo le società a optare per questa soluzione. Sempre più cittadini, con o senza Partita Iva, optano per il noleggio, tanto che nello stesso periodo il loro numero è aumentato di un quarto, dando una spinta all'intero comparto. Questo nuovo segmento di clientela è arrivato a rappresentare il 15% delle oltre 900.000 unità in Nlt (con durata superiore a 12 mesi). I volumi (+13% vs. 2018) danno un quadro preciso di quanto il noleggio a

lungo termine sia ormai popolare. Ma non descrivono la piena dimensione economica del settore. Il noleggio dei veicoli copre circa 3/4 di un fatturato cresciuto del 9,1% rispetto al 2018. L'altro quarto, rappresentato dalla rivendita di veicoli usati a fine noleggio, ricorda che questo è, in generale, un canale importante per la distribuzione dei veicoli, prima nuovi e poi usati. Dentro il fatturato, sta poi emergendo da alcuni anni l'attività caratterizzata da contratti più brevi, alcuni mesi. Le ragioni sono varie, in aggiunta

(1) L'indicatore fatturato per noleggio è calcolato dividendo il fatturato totale per il numero di noleggi. L'indicatore fatturato per giorno di noleggio è calcolato dividendo il fatturato totale per i giorni di noleggio. L'indicatore fatturato per veicolo è calcolato dividendo il fatturato totale per la flotta media. (2) Le immatricolazioni non includono i veicoli immatricolati da società non Rent a car che noleggiavano tali veicoli agli operatori del Rent a car. Tali veicoli sono invece inclusi nella flotta.

a quella classica di attendere la consegna dell'auto scelta e ordinata, e questo business è destinato a crescere ulteriormente. L'altra attività significativa è il Rent-to-Rent. Un fenomeno ormai consolidato che, se per il sistema del noleggio a lungo termine non va oltre il 4% del giro d'affari, è molto importante per alcuni operatori del Rac. Nel 2019, le immatricolazioni del canale Nlt sono aumentate del 6,6%, 282mila veicoli, un dato che fa capire quanto il settore sia diventato un traino per il mercato. Tra le alimentazioni, lo scorso anno è calato solo il diesel (-4,7%), mentre benzina (53,8%), ibrido (20%) e elettrico (7,5%) sono risultati in crescita.

Dopo il Covid

Ovviamente il Covid, nel trimestre marzo-maggio 2020, si è abbattuto anche sul mondo del noleggio: i dati di Aniasa testimoniano, per quanto riguarda il Rac, un calo del fatturato del -69,5% rispetto allo stesso periodo del 2019, a fronte di un crollo del numero dei noleggi (-81,8%) e delle immatricolazioni (-98%). Più lunghe le durate (14,7 giorni di media vs 6,2 nel 2019) e maggiore il prezzo per noleggio (+67,6%). Il Nlt, invece, ha visto calare nettamente le immatricolazioni (-73% vs marzo-maggio 2019) e, in misura minore, la flotta circolante: -0,5% da febbraio a maggio. Numeri specchio di soluzioni, quali le proroghe contrattuali, adottate dai player per venire incontro alle esigenze dei clienti in difficoltà.

CAOS BOLLO

La nuova norma prevede che la tassa debba essere versata dall'utilizzatore del veicolo in NIt alla sua Regione di residenza. In questi mesi, Aniasa ha evidenziato al Governo l'assurdità di questo provvedimento e i disagi che è destinato a creare

di Pietro Teofilatto

Il pagamento della tassa automobilistica, il cosiddetto bollo, riguardante 52,4 milioni di veicoli, è tornato d'interesse in questi mesi di emergenza Covid-19. Le scadenze non sono state oggetto di proroga da parte dei tanti decreti emanati durante l'emergenza, ma varie Regioni hanno deciso

autonomamente di rinviarle. Stiamo infatti parlando di un'imposta regionale e queste ultime si sono organizzate, alcune sospendendone il pagamento, venendo quindi incontro alle difficoltà di liquidità di imprese e famiglie.

La cornice legislativa del bollo è complessa, parte dal 1923 quando era basata sulla circolazione del veicolo, quando circolavano 130.000 unità.

Solo dal 1983 è diventata di possesso e, con i provvedimenti del 1992 e del 1997, fa parte della struttura generale del federalismo fiscale, con gettito, accertamento e contenzioso spettante alle Regioni. Restano sempre a livello statale alcune norme valide su tutto il territorio nazionale, come la prescrizione che è triennale, mentre altre hanno effetto solo nella Regione di appartenenza, come l'esenzione per un determinato periodo per le auto a minor impatto ambientale, le agevolazioni per disabili o auto storiche.

Il gettito

Si tratta di una tassa "pesante", che assicura alle casse regionali ben 6,7 miliardi di euro all'anno e incide per l'14% sul totale delle imposte e tributi propri, pari a quasi 50 miliardi di euro.

Nello specifico, le tasse automobilistiche assicurano in Lombardia



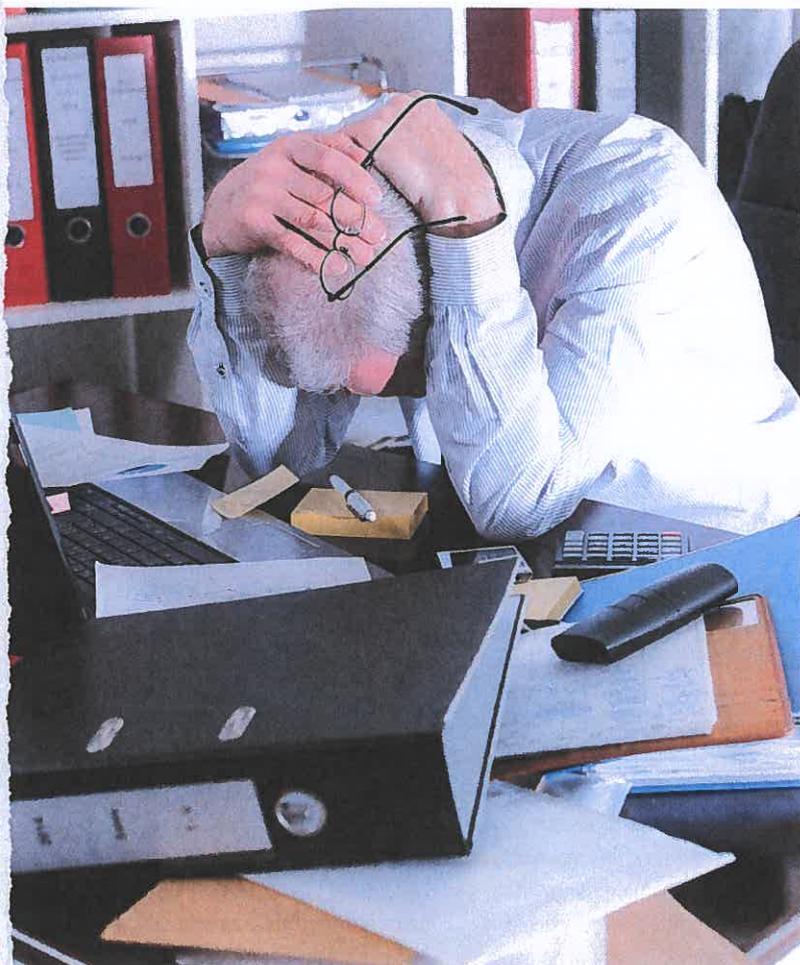
un gettito di 1,1 miliardi di euro; in Veneto 862 milioni e nel Lazio di oltre 600 milioni. Importi notevoli anche in Emilia Romagna, con 550 milioni e in Toscana con 527 milioni. Il bollo più caro in media si paga in Veneto con 215 euro per ogni veicolo, mentre nella Provincia Autonoma di Bolzano 179 e 166 in quella di Trento.

Anche se varie volte ventilata, un'abolizione rischia di aprire un buco nelle finanze regionali, già messe a dura prova per le maggiori spese sanitarie per l'epidemia Covid-19. Bisognerebbe assicurare le risorse compensative, ovvero immaginare aumenti diretti come l'Irpef regionale o indiretti, come un'accise sui carburanti. Di certo non è facile mettere mano su un tema così

Gettito del bollo in Italia nel 2019

	mln €	Gettito medio per veicolo (€)
Lombardia	1.100	143
Veneto	862	215
Lazio	610	132
Emilia Romagna	550	145
Toscana	527	156
Puglia	515	177
Campania	400	95
Piemonte	441	117
Sicilia	320	73
Marche	197	144
Calabria	195	116
Abruzzo	168	147
Liguria	137	103
Umbria	135	166
Trento	128	166
Bolzano	101	179
Friuli VG	120	113
Sardegna	63	68
Basilicata	50	108
Molise	37	120
Valle d'Aosta	28	111
Totale	6684	133

Fonti: ACI, Istat e UIL



delicato. Tra l'altro il gettito ha registrato un aumento continuo nel corso degli ultimi anni, crescendo dal 2013 al 2017 del 17,7% vale a dire circa 200 milioni di euro in più ogni anno.

La sentenza della Corte costituzionale

È tuttavia interessante la sentenza del 20 maggio 2019 della Corte Costituzionale, che traccia un principio che rimescola le carte su questa materia: "L'ampliamento del regime di esenzione della tassa automobilistica non deve eccedere l'autonomia impositiva regionale", ha scritto la Consulta nella sentenza relativa a un conflitto tra la norma statale e quella della Regione Emilia Romagna ri-

guardo veicoli d'interesse storico. In pratica, i giudici costituzionali hanno stabilito che le Regioni sulla tassa automobilistica hanno un solo vincolo: non aumentare la pressione fiscale oltre i limiti fissati dal legislatore statale. Per il resto, possono introdurre tutte le esenzioni fiscali che ritengono utili o opportune per particolari categorie. Attenzione però ai paletti, perchè sempre la Corte ha anche affermato che l'incremento di bonus sul bollo auto deve avvenire senza aumentare la pressione fiscale oltre i limiti fissati dal legislatore statale.



Pietro Teofilatto

Con il DL fiscale del dicembre scorso, è previsto che sia obbligato in via esclusiva al pagamento della tassa non più il proprietario del veicolo, generalmente l'impresa di noleggio, bensì l'utilizzatore

L'evasione è forte

Nonostante gli uffici regionali siano attenti nei controlli e nel trovare agevolazioni come la domiciliazione bancaria, ammonta a circa 850 milioni di euro il "buco" nelle entrate fiscali sul bollo. Una cifra imponente, secondo i dati di Quattoruote ed ACI, con una forte differenza tra gettito stimato ed effettivamente riscosso. Dovuta non solo ad una possibile dimenticanza, ma anche ad una deliberata scelta di non pagare la tassa, vista l'esiguità delle sanzioni per chi almeno paga dopo la scadenza. Ne deriva un contenzioso che genera maggiori costi per le Amministrazioni anche per le attività di recupero dei crediti.

Verso un nuovo bollo

Forse è presto, ma potremmo dire addio al vecchio bollo. L'attuale imposta, che viene calcolata sulla base della potenza di ogni veicolo misurata in kW e in base alla classe di inquinamento (Euro 1, Euro 2, Euro 3, ecc.), è proporzionata alla potenza del motore. A fine 2019 la Commissione Trasporti del Parlamento UE ha presentato all'approvazione del Consiglio Europeo la proposta per un'unica tassa auto per tutti gli Stati membri. La nuova tassa, battezzata come