

Rivista del Noleggio e Fleet Management

FLEET magazine

Con il Patrocinio
ANIASA

n134



MENSILE • Numero 134 • Anno XIV • Luglio-Agosto 2017 • Poste Italiane Spa Spediziona in Abbonamento Postale - DL 353/2003 (conv. in L. 27.02.2004 n. 46 art. 1 comma 1) • L.O. MI • Euro 3,50



NOLEGGIO A BREVE TERMINE

E...STATE IN AUTO

INTERVISTE

Noleggio in Europa: il punto di F. Ruggiero e A. Cardinali

PROVE SU STRADA

Nuova Jeep Compass
Nuova Citroën C3

SURVEY

Black-box, l'opinione dei Fleet e Mobility Manager



di Marina Marzulli

Quanto è maturo il **MERCATO ITALIANO DEL NOLEGGIO** e cosa abbiamo da **IMPARARE DAGLI ALTRI PAESI**? Abbiamo chiesto a due esperti del settore di **FORNIRCI IL LORO PUNTO DI VISTA** allargato a tutto il Continente

Una prospettiva eur

Il noleggio in Italia, lo abbiamo visto anche dai dati dell'ultimo Rapporto Aniasa, continua a crescere a doppia cifra.

È una tendenza locale, frutto di provvedimenti nazionali come il superammortamento, o il trend

“

Ci sono dinamiche diverse da mercato a mercato, ma una tendenza comune è che sia il Nlt sia il Rac vanno verso il medio termine, cioè un noleggio compreso fra i 12 e 30 mesi

Fabrizio Ruggiero

riguarda tutta l'Europa? Per capire come evolveranno le nuove forme di mobilità nel nostro Paese una buona strada è vedere quello che accade là dove il tasso di penetrazione del noleggio - inteso in senso ampio come rinuncia dell'auto di proprietà - è più alto.

Per farlo abbiamo chiesto aiuto a due manager dalla comprovata esperienza internazionale, **Fabrizio Ruggiero**, da qualche mese a Parigi come deputy ceo, Sales, Marketing, Customers & InterRent di Europcar e past president Aniasa, e **Andrea Cardinali**, attuale presidente Aniasa, oltre che ex vicepresidente con delega ai rapporti con Leaseurope.

”

FM: Dottor Ruggiero, dal suo punto di vista, c'è un trend che

accomuna il noleggio in tutta Europa?

“Il mercato del noleggio, inteso in senso ampio come utilizzo di una vettura di cui non si è proprietari, continua a crescere.

Ci sono dinamiche diverse da mercato a mercato, ma una tendenza comune è che sia il Nlt sia il Rac vanno verso il medio termine, cioè un noleggio compreso fra i 12 e 30 mesi.

Oggi le aziende di renting stanno rispondendo a questa domanda con prodotti ad hoc.

Si tratta di soddisfare le esigenze di alcune tipologie di aziende, come chi fa 'interim management', cioè fornisce materiale ad altre imprese, e ha commesse a 24 mesi.

Un caso tipico può essere quello di

una ditta che svolge servizio mensa e prende una commessa per un anno.

Prima la soluzione era o prolungare il Rac di mese in mese o proporre un noleggio a lungo termine con un rientro anticipato, con il rischio di lasciare parcheggiati i veicoli per mesi”.

FM: L'altro grande fenomeno è il noleggio ai privati, che ora sta arrivando anche in Italia...

“Sì, il 'Private car hire' è un trend chiaro in Inghilterra e Francia, che fa crescere la domanda totale di noleggio.

Anche in Italia il Nlt sta proponendo formule dedicate ai privati; questo cambia anche il contenuto dei prodotti, perché mentre spesso sul Business si calcola un chilometraggio di 25-30mila km annui, per privati è più verso i 10-15mila.

opea

Senza contare che per una grande azienda è sempre meglio avere il pacchetto completo dei servizi di noleggio, mentre il privato magari vuole decidere e scegliere cosa è meglio gestire da solo”.

FM: E per quanto riguarda il car sharing?

“In Italia è diffuso specialmente nelle grandi città, nella formula del 'free floating'. In Francia e Germania sono praticate più possibilità, dal corporate car sharing - disponibile anche nel weekend -, ai servizi specifici di tanti operatori differenti. La Germania ha anche una geografia urbana diversa, ci sono tante medie città e c'è la capacità di offrire alla clientela un range di soluzioni più ampio.

Nella foto sul titolo, Fabrizio Ruggiero a colloquio con Andrea Cardinali durante una delle ultime assemblee pubbliche di Aniasa.

Un cliente, in definitiva, può arrivare a capire di non aver bisogno di comprarsi un'auto”.

FM: C'è qualcosa in cui primeggiamo in Italia?

“Siamo un punto di riferimento nella capacità di offrire prodotti per la pmi (come abbiamo visto nella survey "Noleggio e Qualità", i servizi sul territorio sono un punto di forza del renting, ndr.).

Le soluzioni dedicate, sia del Nlt sia del Rac, sono sofisticate. Del resto le piccole e medie imprese sono il nerbo del nostro tessuto imprenditoriale”.



Fabrizio Ruggiero

FM: Per quanto riguarda il Rac, la tendenza del low-cost è globale?

“Sì, anche perché assistiamo a una forte crescita del turismo nel Sud Europa. Il low-cost è diffuso nel mercato aereo, nel settore alberghiero e, ovviamente, nel noleggio a breve termine. Non è più qualcosa di cui vergognarsi ma è diventato sinonimo di spendere bene i propri soldi”.

FM: Quali sono le applicazioni della telematica?

“Per quanto riguarda il Rac, possiamo dire che favorisce una relazione più trasparente con il cliente. Un esempio: abbiamo equipaggiato tutta la nostra flotta Europcar in Irlanda con la telematica a bordo, in tutto 6000 veicoli.

Cercavamo un territorio circoscritto dove poter valutare i benefici della black-box, e, dati gli ottimi risultati, replicheremo presto l'operazione in Inghilterra. È un ottimo strumento di trasparenza e dialogo con il cliente. Per quanto riguarda il Nlt, all'estero la telematica per il monitoraggio della flotta

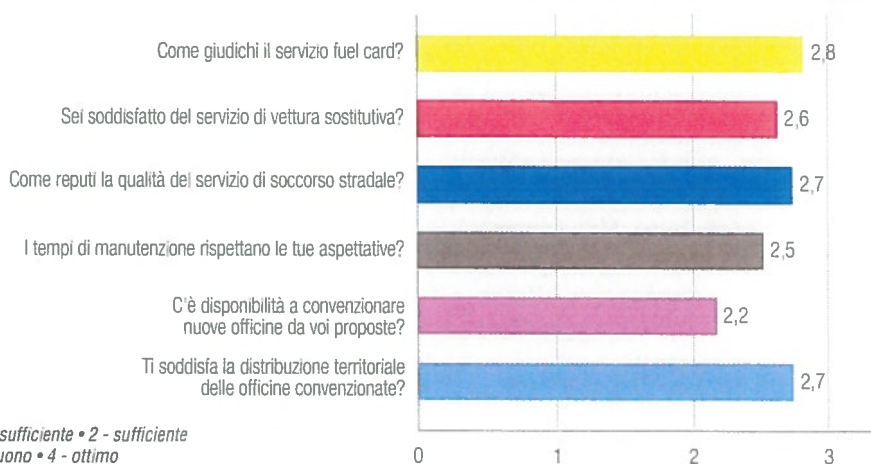
aziendale è vista molto positivamente anche in ottica di corporate social responsibility”.

FM: Cosa prenderebbe e porterebbe in Italia dagli altri Paesi europei?

“Importerei dall'Olanda la possibilità per il dipendente di avere benefit legati alla mobilità in senso ampio e non solo all'auto aziendale. L'esenzione fiscale per l'azienda si può applicare a qualunque forma di mobilità offerta ai dipendenti, e l'azienda stessa può detrarre i costi prescindendo dal mezzo scelto.

In Italia, il noleggio è un punto di riferimento nella capacità di offrire prodotti sul territorio per le aziende e, anche e soprattutto, per le pmi. Non a caso, questi ultimi sono il "piatto forte" del Nlt. A testimoniarlo, vedi grafico sopra, sono gli stessi Fleet Manager, che abbiamo interpellato per la nostra recente indagine "Noleggio & Qualità". E che attribuiscono voti medio-alti ai servizi offerti.

COME SI COMPORTANO I PROVIDER NLT SUL TERRITORIO



Questo fa sì che ci sia uno straordinario ampliamento dell'innovazione per chi opera in questo mercato: il car sharing si connette al Rac e al Nlt con soluzioni nuove.

Un dipendente che può gestire il suo budget liberamente sceglierà magari un'auto più piccola e comoda da parcheggiare per tutti i giorni, con la certezza di poterne

noleggiare una più grande quando deve andare in vacanza. Credo che anche in Italia si potrebbe fare. Serve qualche pioniere".

Le nuove tendenze del noleggio

Per completare il quadro già tracciato da Fabrizio Ruggiero, abbiamo rivolto qualche domanda anche al presidente di Aniasa, **Andrea Cardinali**.

FM: Ingegnere Cardinali, possiamo confrontare lo stato del noleggio a lungo termine in Italia e nel resto d'Europa?

"Qualunque comparazione internazionale è molto difficile, perché per prima cosa occorre definire il prodotto. La stessa Leaseurope non può diffondere dati specifici sul noleggio a lungo termine, in quanto sono troppo disomogenei. Noi in Italia siamo gli unici a usare il termine noleggio, altrove c'è il renting per il breve termine e il leasing, che si divide in 'operating' e 'finance' lease. Da sottolineare che l'operating lease è diverso dal nostro leasing operativo, perché prevede il riscatto a fine noleggio, ovvero ciò che da noi distingue il leasing finanziario dal noleggio".



Andrea Cardinali

FM: Questo perché, in altri Paesi, Nlt e leasing non sono prodotti così differenti?

"Sì, chi opera in Italia nel Nlt lo fa con una ragione sociale differente da chi fa leasing finanziario, un prodotto regolamentato soggetto a sorveglianza della

Banca d'Italia (con tutti gli obblighi che comporta). Con il leasing entriamo in un mondo parabancario. In altri mercati, invece, lo stesso player opera agevolmente in entrambi gli ambiti. Più che di noleggio è meglio parlare di auto aziendale, che comprende le varie formule. In questo caso possiamo parlare di true fleet".

FM: E qual è la nostra quota di true fleet sull'immatricolato?

"Il 19%, di cui il 63% composto dal noleggio. In Gran Bretagna, per fare una comparazione, il true fleet è il 35% del mercato. In Italia negli ultimi anni stiamo accelerando a causa di fattori contingenti come il rimbalzo dopo

la grande crisi e il superammortamento, oltre a esserci uno strutturale riavvicinamento ai mercati più maturi. Dobbiamo poi sempre confrontarci con il tema fiscale, cioè l'alta tassazione, da noi con deducibilità ferma al 20% e detraibilità al 40%".

FM: Qual è un mercato europeo particolarmente avanzato?

"Quello olandese è un mercato molto piccolo (mezzo milione di vetture), ma maturo, dove l'auto aziendale è sinonimo di noleggio. Nessuna azienda compra direttamente un'auto. Sono anche arrivati al renting ai privati con grande anticipo. Esiste il concetto di mobility budget: un dipendente ha un tot da spendere in diverse soluzioni di mobilità.

FM: Il caso italiano è più simile a quello spagnolo?

"Come struttura del mercato sì, ma in Spagna è più diffuso il Rent a car, perché è un Paese a massiccia vocazione turistica. In termini di true fleet loro sono al 20%: è un mercato che sta crescendo velocemente dopo aver sofferto più di noi la crisi, con un -60% di immatricolazioni dal 2007 al 2012. Anche la Francia è un mercato simile per dimensioni, ma registra un 23% di immatricolazioni flotte, anche perché prevede detraibilità e deducibilità al 100%.

La Germania è ovviamente il più grande mercato europeo, con 3,5 milioni di immatricolazioni, una quota di auto aziendale al 25% e un Rac ben sviluppato, anche per il Business. Del resto, sono 80 milioni di abitanti e fanno da soli un quarto del Pil europeo".

IDEE BRILLANTI DA ESPORTARE IN ITALIA

"Non sempre ciò che funziona bene in un Paese può essere esportato con successo da un'altra parte - afferma Andrea Cardinali -, ma qualche idea che potrebbe funzionare anche in Italia ce l'avrei. Mi è sempre piaciuto il fatto che in Belgio, ogni volta che si compie un intervento in officina, viene registrato il chilometraggio dell'auto in un database nazionale. In questo modo si ha sempre la certezza di quanti km abbia percorso un'auto".

Un altro surreale problema italiano è quando la motorizzazione "finisce le targhe" e fra i noleggiatori si scatena il panico. All'estero funziona tutto in modo molto diverso: "Mi colpì vedere anni fa in un ufficio di Londra una macchinetta su un tavolo di cui non capivo la funzione - racconta Cardinali - Poi me lo spiegarono: era una macchina per fabbricare direttamente in azienda targhe auto: le società potevano farlo da sé".

Multe: quello che occorre sapere

di Pietro Teofilatto

Le **CONTRAVVENZIONI**, che a volte diventano vere e proprie **"TASSE OCCULTE"** utilizzate dai Comuni per far quadrare i bilanci, sono **UN TEMA SEMPRE "CALDO"** per le società di renting e per i driver delle aziende clienti. Un **RAPIDO VADEMECUM** su come gestirle al meglio

Oltre a IMU, TASI, IUC, Irpef, versate proprio in questi giorni, le contravvenzioni sono una delle principali fonti di entrate per le amministrazioni comunali. Secondo il Sioppe (il Sistema informativo della Ragioneria Generale), ammonta a 1,4 miliardi l'incasso targato 2016 delle multe elevate dai vigili urbani. Nell'elenco, Milano è prima in classifica con un gettito di 157 milioni, mentre Roma segue a quota 144. Grande il distacco con Torino (47,8 ml) e Firenze (35,7 ml). Milano è in testa anche nella classifica sull'importo medio delle multe: 138

euro, davanti a Firenze con 109 e Parma a 107. Roma è a metà classifica con 60 euro.

Il rispetto delle regole è un obbligo per noi cittadini, considerando che secondo gli ultimi dati Istat il 44% delle vittime di incidenti stradali si verifica proprio nelle città.

Probabilmente, però, almeno in alcuni casi, le sanzioni diventano una "tassa occulta" che i Comuni usano come stampella per far quadrare il bilancio.

Tanto più che la normativa prevede per i sindaci una certa autonomia su come spendere il 50% dei proventi.

Ecco quindi gli investimenti delle PA su sistemi come il Telelaser Trucam, per accertare da lontano i limiti di velocità, oppure la sperimentazione del Nuvola "Urban security-street monitoring", una telecamera in grado di segnalare varie infrazioni: mancata revisione o assicurazione scaduta, passaggio nelle ZTL e verifica con la "black and white list", consentendo anche di identificare i veicoli rubati.

Dunque, nuovi dispositivi puntati sul traffico cittadino per vigilare soprattutto in zone e orari di notevole flusso veicolare, quando risulta più difficile l'intervento diretto della Polizia Municipale. Di fatto, quindi, sono in arrivo nuove multe in tempo reale (e nuovi introiti per le casse comunali).

CONTRAVVENZIONI E NOLEGGIO

E' evidente che anche i comportamenti non corretti dei driver di veicoli a noleggio ricadano nei controlli della Polizia. Si tratta di un tema rilevante, considerando che circolano sulle nostre strade oltre 800.000 veicoli a noleggio, che percorrono in media più chilometri rispetto agli altri.

Oltretutto si prevedono quest'anno

5 milioni di contratti di Rac, a cui si aggiungono oltre 7 milioni per il car sharing.

Le infrazioni più ricorrenti sono: divieto di sosta, superamento dei limiti di velocità, passaggio con il rosso, ingresso nella ZTL (incubo per turisti e non). Situazioni, quindi,

di mancata immediata contestazione. Vediamo cosa succede se un cliente commette un'infrazione.

In genere l'organo di Polizia consulta il PRA e notifica il verbale al proprietario del veicolo, ovvero l'azienda di noleggio. Quest'ultima, a condizione che comunichi nei tempi previsti le generalità del sottoscrittore del contratto, non è tenuta a pagare la sanzione, in quanto non è responsabile della guida dei propri clienti, così come stabilito dall'art.196 del Codice della Strada e dal regolamento dalla Polizia Stradale, con varie circolari. Inizia quindi una procedura con cui la società di renting comunica all'autorità



Pietro Teofilatto

LE PRINCIPALI SANZIONI SULLE AUTO A NOLEGGIO IN % - 2016

Accesso ZTL	35
Eccesso di velocità	18
Guida con uso di cellulare	5
Semaforo rosso	4
Divieto di sosta	16
Corsia mezzi pubblici	12
Altre	10
Totale	100

GLI ENTI ACCERTATORI

Aree Metropolitane (Roma - Milano - Bologna - Firenze - Napoli - Torino - Venezia - Bari - Genova)	55%
Altre Città/Enti	42%
Prefettura - PS	3%
Totale	100%

Fonte: Stime ANIASA

competente i dati del cliente e l'autorità procede a rinotificare il verbale di contestazione.

GLI ONERI AMMINISTRATIVI

Queste procedure determinano, per le aziende di noleggio, un impegno di personale, di strumenti informatici, di fornitura di documenti.

Per questi motivi il cliente è contrattualmente tenuto a corrispondere un costo per le spese amministrative di gestione della pratica. Può succedere che il cliente confonda questo addebito con l'importo della multa e quindi contatti il Servizio Clienti, ritenendo che la multa sia stata pagata senza informarlo.

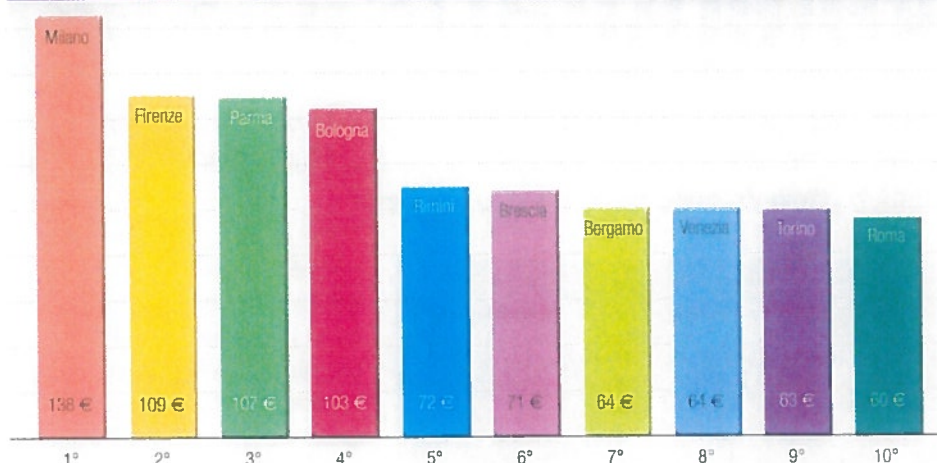
È importante ricordare che le aziende di noleggio, salvo differente indicazione, non sono tenute a pagare multe per conto dei clienti, ma svolgono un lavoro di "intermediazione" fra il driver e le autorità.

Le imprese di renting informano il cliente degli estremi del verbale, avvisandolo delle spese amministrative. Se la contravvenzione riguarda il veicolo (ad esempio, mancanza della carta di circolazione, revisione scaduta, ecc.) le responsabilità sono a carico della società di noleggio. Anche se la violazione è subito contestata al conducente, il verbale dovrà essere notificato entro 100 giorni dall'accertamento anche al proprietario del veicolo, se persona diversa dal trasgressore (il caso delle auto a noleggio).

IL RICORSO

Il sottoscrittore del contratto o il driver possono ricorrere al Giudice di Pace o al Prefetto con le modalità previste dal Codice. Si può fare ricorso anche sul rispetto della tempistica: come rimarcato dal Ministero dell'Interno,

IMPORTO MEDIO DELLE MULTE NELLE CITTÀ ITALIANE



Fonte: Elaborazione ImpresaLavoro su dati Istat e Siope

i verbali devono essere notificati al proprietario entro 90 giorni dalla data di infrazione (termine perentorio) e non dalla data di accertamento, come spesso avviene.

Il ritardo comporta la nullità del verbale e la possibilità di annullamento anche in autotutela rivolgendosi all'autorità che lo ha emesso (anche senza fare ricorso).

LA GIURISPRUDENZA

Su un tema così rilevante, è inevitabile il contenzioso. La Cassazione ha sempre sostenuto che la

comunicazione dei dati del locatario escluda la società di locazione dal rapporto di solidarietà con l'autore della violazione.

Con una recentissima sentenza del 30 maggio scorso, la Corte ha invece espresso il discutibile parere che sussista una concorrente responsabilità dell'impresa di noleggio per il pagamento delle sanzioni. Per evitare negative ricadute sulla sicurezza della circolazione, sarà opportuno che il Ministero dell'Interno confermi la valenza della legge attuale e le consolidate indicazioni di prassi.

TEMPI DI NOTIFICA E PRESCRIZIONE

E' utile considerare l'iter ed i termini di notifica dei verbali:

- 90 giorni è il periodo entro cui l'atto di accertamento dell'infrazione deve essere notificato alla società di noleggio proprietaria del veicolo. Che, a sua volta, ha 60 giorni di tempo per comunicare all'ente accertatore i dati del driver;
- 90 giorni è il tempo entro cui l'ente invia il verbale direttamente al trasgressore;
- entro 60 giorni, il trasgressore è tenuto al pagamento della sanzione o può fare ricorso.
- L'art. 209 del Codice della Strada fissa i termini di prescrizione della sanzione amministrativa: 5 anni dal giorno della violazione.

