



UN'AUTO SU TRE E' A NOLEGGIO

di Marina Marzulli

L'associazione che rappresenta il noleggio, il car sharing e la telematica racconta un settore in ottima salute, con un fatturato di 15,8 miliardi, in deciso aumento rispetto ai 14 miliardi dell'anno precedente. E nel primo quadrimestre del 2025 la quota di immatricolato si alza al 34,29%: oltre un'auto nuova su 3 è a noleggio



“Il noleggio ha fatturato 15,8 miliardi di euro, la flotta circolante di 1,4 milioni di unità macina 33 miliardi di chilometri annui. Il noleggio investe ogni anno 14 miliardi nell'automotive e può vantarsi di contribuire a produrre un contributo annuo alle casse erariali arrivato a 2,8 miliardi”, spiega il Presidente **Alberto Viano** alla presentazione del 24° Rapporto Aniasa sul noleggio a breve e lungo termine, sul car sharing e sulla telematica.

Le immatricolazioni nel 2024

sono in calo del 14,7%: 473.821 unità contro le 526.494 del 2023, ma sono numeri che non spaventano: a pesare è stata la nuova normativa del fringe benefit che ha causato un rallentamento dei rinnovi e il confronto con un 2023 molto alto in termini di immatricolazioni, a seguito della ripresa dopo la crisi produttiva. Inoltre, buoni segnali arrivano dai dati del 2025. Da gennaio ad aprile di quest'anno abbiamo assistito a una crescita dell'immatricolato a noleggio, molto dovuto alle società

captive. "Immatricoliamo più di un'auto su 3 a noleggio", sintetizza Viano.

Nel primo trimestre le aziende del Lungo Termine hanno visto lievitare il giro d'affari del 10%, la flotta del 4,7% e le immatricolazioni dell'11,5%, con quest'ultimo dato che ha risentito però in modo significativo delle strategie degli operatori delle captive.

UN SETTORE CHIAVE

Il settore del noleggio è cruciale e abilitante per molti altri, sviluppando crescenti interconnessioni con la domanda di mobilità sostenibile, con l'industria dell'auto e il relativo indotto, con attenzione alle tematiche ambientali, con l'articolato comparto dell'industria turistica e con le sinergie intersettoriali del trasporto e della gestione di infrastrutture. In particolare il Noleggio è il settore che si carica sulle spalle la transizione energetica: il 32% delle auto elettriche e il 48% di quelle ibride plug-in immatricolate in Italia sono infatti a noleggio. Questi i numeri generali. "Siamo un settore con una forza molto trasferita sul mercato automotive. Tassare il noleggio tende a rallentare il ciclo di sostituzione, e a soffrirne è l'industria auto più che il settore del noleggio. Tutte le battaglie fiscali che portiamo avanti servono a tutelare la catena a monte o a valle (il consumatore finale, ndr)" commenta Viano.

LUCI E OMBRE DEL LUNGO TERMINE

Cresce il fatturato, ma calano le immatricolazioni. Le società del lungo termine hanno immatricolato nel 2024 quasi 311.000 vetture, registrando una diminuzione del 18% rispetto all'anno precedente. A pesare negativamente è stata la nuova normativa del fringe benefit che di fatto ha causato un rallen-

Indicatori chiave del noleggio a lungo termine

	2024	2023	var %
Fatturato totale	12.507.850.784	10.604.648.761	17,9%
- di cui fatturato da contratti di noleggio veicoli (compreso il rinoleggio)	8.728.115.779	7.536.464.463	15,8%
- di cui fatturato da rivendita usato veicoli	3.615.464.745	2.887.028.882	25,2%
Iva sul fatturato	2.363.371.798	2.004.280.176	17,9%
Costi assicurativi RC	382.601.145	353.018.556	
Costi per carrozzeria, meccanica, pneumatici	1.307.099.836	1.266.568.674	
Flotta circolante veicoli totale al 31/12	1.287.527	1.217.481	5,8%
Immatricolato auto e furgoni	374.040	438.347	-14,7%
di cui green (ibride ed elettriche)	177.959	199.736	-10,9%

tamento dei rinnovi, spingendo molto aziende ad allungare i contratti.

È scesa al 20%, quattro punti in meno rispetto al 2023, la penetrazione del noleggio a lungo termine sulle immatricolazioni totali. Nonostante il calo, la percentuale conferma il ruolo centrale del noleggio come soluzione primaria per l'acquisizione e la gestione delle flotte nel comparto corporate, oltre a evidenziare la crescita costante della sua rilevanza anche nel segmento dei clienti privati. Alla fine dello scorso anno il settore del noleggio a lungo termine ha superato il milione e duecentomila veicoli in flotta, grazie a una

crescita netta di 76mila unità.

Il 2024 ha visto una contrazione del 18% delle immatricolazioni di nuove auto, pari a 75mila unità in meno, va però ricordato che nel 2023 si era verificato un aumento delle consegne relative a ordini molto precedenti, che le difficoltà produttive post-pandemia avevano congelato. Tuttavia, i minori acquisti non hanno pregiudicato né la crescita della flotta né quella del giro d'affari, aumentato anno su anno di quasi due miliardi di euro e pari a 12,5 miliardi di euro (+18% rispetto al 2023).

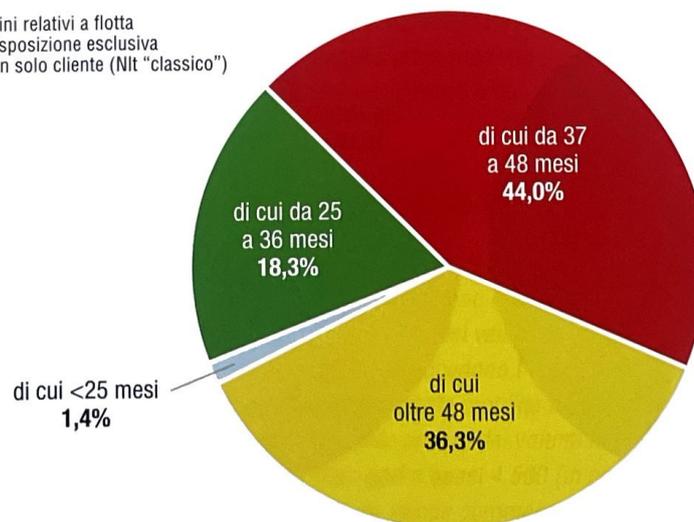
Circa 1,2 miliardi di incremento, pari al +16%, sono frutto dell'attività di noleggio, mentre il resto

Guarda il video

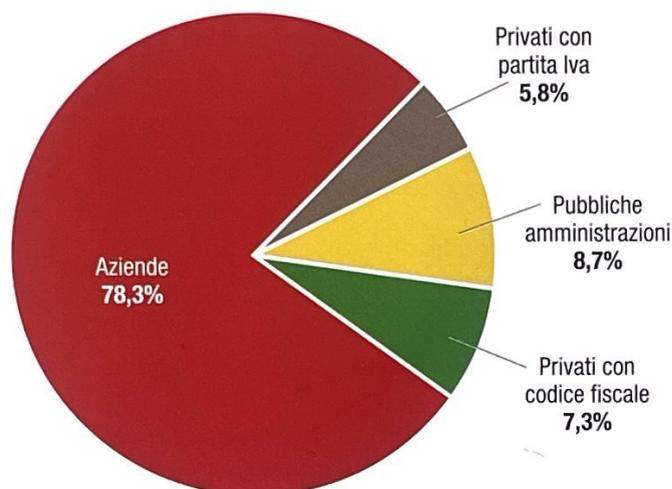


Distribuzione degli ordini per durata

Ordini relativi a flotta a disposizione esclusiva di un solo cliente (Nlt "classico")



Distribuzione flotta circolante per tipologia di cliente



viene dalla rivendita di veicoli usati a fine noleggio, che nel complesso pesa per il 30% del fatturato. L'ottima performance sull'usato riflette l'andamento dei prezzi del mercato, che nel 2024 è stato ancora su buoni livelli.

CRESCE LA DURATA DEI CONTRATTI

In aumento la durata dei contratti: "Il Nlt è nato con una durata

standard di tre anni. Ora la durata nell'80% dei casi supera i 36 mesi e spesso va anche oltre i 48 mesi", spiega Viano.

Nel 2024, il 44% degli ordini relativi al noleggio a lungo termine tradizionale ha una durata compresa tra 3 e 4 anni. Gli ordini con durata inferiore ai 3 anni sono diminuiti, passando dal 25% nel 2023 al 20% nel 2024. Il 36% degli ordini ha una durata

superiore ai 4 anni. Tale segmento è cresciuto di 6 punti percentuali rispetto al 2023, indicando una crescente tendenza delle aziende verso l'allungamento dei contratti. Maggior durata che si rifletterà nei prossimi anni su un parco veicoli usati più anziano rispetto agli attuali standard.

CHI NOLEGGIA

La maggior parte dei noleggi (83% del totale) sono di aziende, ma è in crescita del 3,3% il mercato dei privati, anche e soprattutto attraverso le società captive (cioè collegate a brand automotive): "La concessionaria è spesso la via che determina il successo del noleggio", commenta Viano. Circa 3.000 i contratti di Nlt alla PA.

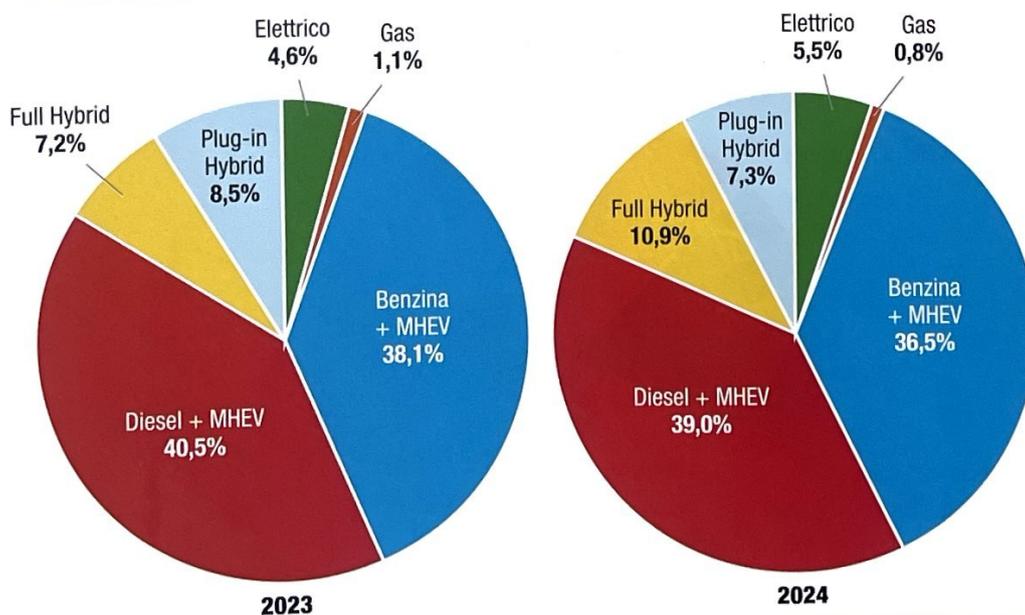
IL CALO DEL DIESEL

I veicoli diesel continuano a rappresentare la parte più cospicua della flotta in dotazione ai clienti (46%), ma la loro quota è in discesa: nel 2024 il diesel ha perso 6 punti percentuali.

I veicoli ibridi elettrici rappresentano la seconda alimentazione in termini di quota (29%), e guadagnano 6 punti percentuali in termini di rappresentatività rispetto al 2023. L'alimentazione a benzina cala di un solo punto (13%), mentre quella elettrica aumenta di mezzo punto e la quota si attesta al 4%. Le plug-in rappresentano il 7%.

È importante sottolineare che la flotta circolante riflette le decisioni di acquisizione prese negli anni precedenti. Guardando, invece, alle sole immatricolazioni nel 2024, il diesel mild hybrid si conferma l'alimentazione più diffusa, con una quota del 39%, seppur in flessione di 1,5 punti percentuali rispetto al 2023. Seguono il benzina mild hybrid, che totalizza il 36,5% e registra una contrazione di 1,6 punti. Le motorizzazioni full hybrid crescono

Distribuzione delle immatricolazioni autovetture per alimentazione



significativamente, raggiungendo il 10,9% (+3,7 punti). Stabili le plug-in hybrid, che si attestano intorno al 7%, mentre le elettriche salgono al 5,5%, con un incremento di quasi un punto percentuale. Nel comparto dei veicoli commerciali, il diesel (incluso mild hybrid) domina nettamente, con una quota pari all'88%, in crescita di quasi 5 punti percentuali.

RAC: CRESCE PIÙ IL FATTURATO DEL NOLEGGIO

Il rent-a-car archivia un 2024 in crescita, con il giro d'affari che supera il miliardo e mezzo di euro, pari a un più 5% sull'anno precedente. Ogni auto in flotta nel 2024 ha generato 10.997 euro, quasi 260 euro in più rispetto al 2023. I giorni di noleggio sono cresciuti del 6% e le transazioni del 10% (il che fa del Rac un settore in deflazione). Si tratta di 4,7 milioni di noleggi, per un totale di 38 milioni di giornate di noleggio, il cui prezzo è in calo del -1,5%. L'andamento del settore è caratterizzato da un contesto di mercato sempre più competitivo, con un incremento del numero di operatori attivi specialmente a livello locale e con servizi low cost. Le aziende di maggiori dimensioni affrontano un aumento dei costi dovuti alla crescita dei listini e alla loro gestione, con pericolose riduzioni dei margini operativi.

LA CRESCITA DEI BROKER

Riguardo i canali commerciali, cresce del +10,4% il fatturato realizzato attraverso intermediari, il cosiddetto B2B2C, che aveva registrato una flessione nel 2023. Con i suoi 465 milioni si conferma il secondo canale di vendita del noleggio a breve termine, con un volume di giorni in linea con la vendita diretta sopra gli 11 milioni. Guadagna, invece, la leadership sul

Indicatori chiave del noleggio a lungo termine

	2024	2023	var %
Fatturato	1.541.172.395	1.471.232.351	4,8%
Giorni di noleggio	38.194.989	35.965.487	6,2%
Numero di noleggi	4.760.709	4.324.456	10,1%
Durata media per noleggio - gg	8,0	8,3	-3,5%
Fatturato per noleggio ¹ - €	324	340	-4,8%
Fatturato per giorno di noleggio ¹ - €	40,4	40,9	-1,4%
Fatturato per veicolo ¹ - €	10.997	10.739	2,4%
Utilizzo medio della flotta	74,7%	71,9%	3,8%
Flotta media	140.151	136.995	2,3%
Immatricolazioni (auto e furgoni) ²	62.270	67.218	-7,4%
Punti vendita (stazioni di noleggio)	929	1.008	-7,8%
Occupati diretti	2.027	1.985	2,1%

(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.

numero di transazioni, a 1,7 milioni contro le 1,6 del canale diretto. Questi intermediari, pur generando maggiori costi di noleggio per gli operatori, offrono al mercato un prezzo medio più aggressivo, nell'ordine dell'8% sul singolo giorno e addirittura del 16% sul singolo noleggio.

È interessante osservare come nel canale il prezzo per giorno di noleggio sia in calo da un paio d'anni per forzare l'acquisizione di volumi, mentre nel periodo precedente, quando il prodotto era scarso a causa delle difficoltà di consegna, riuscivano a stare anche molto sopra il prezzo praticato direttamente dai noleggiatori.

AEROPORTI E DOWNTOWN

Nel 2024 il giro d'affari prodotto dalle stazioni aeroportuali e da

quelle downtown ha registrato una variazione positiva, ma con valori e intensità nettamente diverse. In aeroporto il fatturato è stato di 904 milioni di euro, registrando un aumento del 7,4% rispetto al 2023, in città di 637 milioni di euro, con un incremento rispetto al 2023 dell'1,3%.

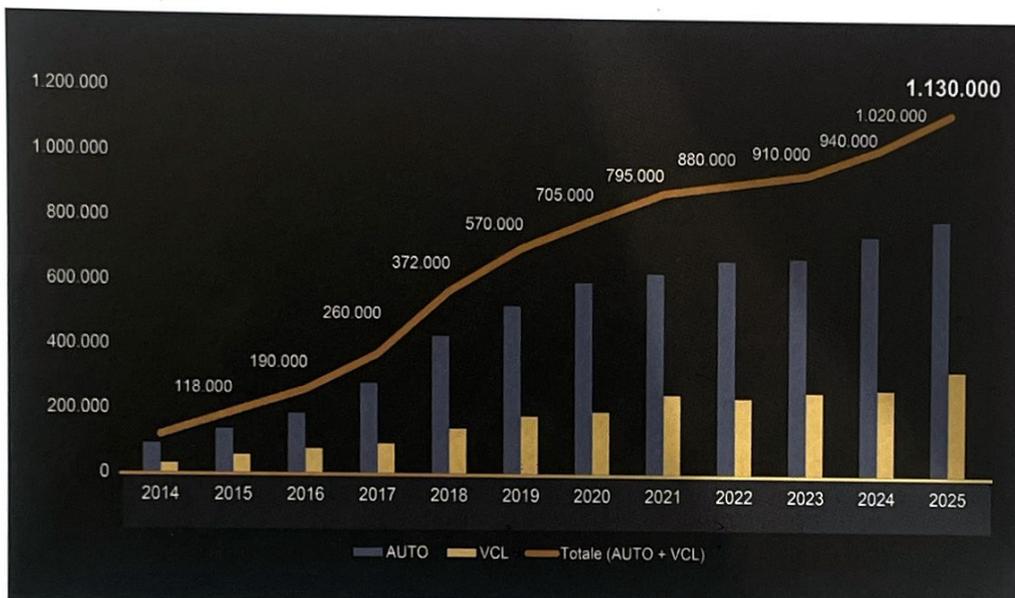
C'è stata una lieve contrazione dei punti di noleggio presso gli aeroporti, scesi dell'1% a 177 stazioni. Più significativa la flessione dei punti downtown, diminuiti del 9% a 752, che comunque rimangono una rete capillare con un rapporto di oltre 4 a 1 rispetto agli aeroporti. In termini di giro d'affari, i due network sono in rapporto di 1,5 a 1 in favore degli aeroporti, che sviluppano 900 milioni di fatturato rispetto ai circa 640 delle stazioni downtown.

Il corporate car sharing

Il corporate car sharing, cioè l'utilizzo condiviso di una flotta aziendale, è impiegata prevalentemente per i veicoli operativi oppure per gli spostamenti in centri urbani con importanti limitazioni alla circolazione (questo spiega il fatto che il 57% dei veicoli in corporate car sharing siano ibridi ed elettrici). L'utilizzo è digitalizzato: gli utenti accedono tramite app alla prenotazione, apertura e chiusura del veicolo, semplificando la gestione della mobilità interna. Tuttavia, l'offerta di questo servizio da parte dei noleggiatori non ha raggiunto ancora dei volumi interessanti. Nel 2024 il numero dei veicoli in corporate car sharing è stato pari a quasi 4.500 (in contrazione dell'8% rispetto al 2023) di cui l'89% è costituito da auto e l'11% da veicoli commerciali.

L'85% della flotta a noleggio è connessa

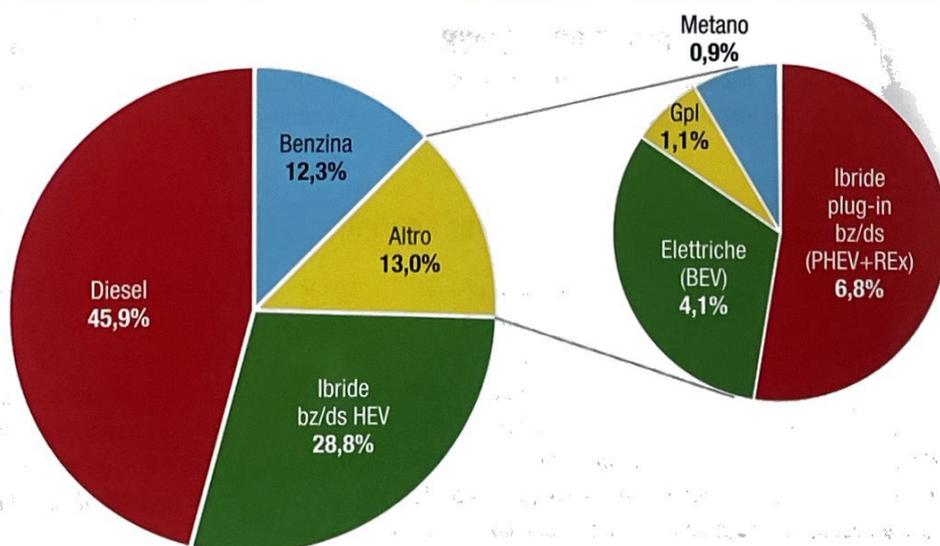
In costante crescita gli investimenti del noleggio sulla telematica: ormai l'85% della flotta a noleggio è connessa, con benefici su costi, manutenzione, sicurezza e customer experience. Le compagnie assicurative che hanno aumentato investimenti in digitalizzazione sono il 47% e le società in Europa che investiranno nei dati nei prossimi 3 anni sono il 60%. I dati generati dai veicoli a livello mondiale sono in crescita esponenziale: nel 2020 sono stati prodotti 5,4 zettabyte di dati, nel 2030 si prevede siano 25 zettabyte (uno zettabyte corrisponde a 1021 byte, ovvero un trilardo di byte).



Questo mostra quanto sforzo sostengano gli operatori per rendere accessibile il servizio, visto che il fatturato per singola stazione

passa da oltre 5 milioni di euro in media negli aeroporti a 850mila euro di media per una stazione downtown.

Distribuzione della flotta circolante per alimentazione



LA CRISI DELL'AUTO CONDIVISA

Molto male il settore dell'auto condivisa, che non si è mai ripreso dopo il Covid. Il 2024 ha registrato ancora un calo importante dei volumi: sono stati effettuati poco più di 4,2 milioni di noleggi (erano 5 milioni nel 2023 e ben 10 milioni nel 2019) e si è contratta ulteriormente la flotta di mezzi su strada, composta di 3.300 unità (tutte ibride ed elettriche), concentrata per l'80% a Roma e Milano. Sono ormai un ricordo storico i 10 milioni di noleggi annuali del periodo pre-pandemia: il Covid ha lasciato un segno indelebile, e il car sharing continua a soffrire la mancanza di una base clienti che garantisca costanza nell'utilizzo e quindi una certa stabilità e prevedibilità dei ricavi. Inoltre, ogni giorno, quasi il 50% delle auto non è disponibile a causa dei continui furti e danneggiamenti.

“Il car sharing si trova in una trappola: o si diffonde o, se si riduce la flotta, cala ulteriormente il suo utilizzo. Senza un adeguato supporto da parte delle istituzioni nazionali e locali, questo business - di supporto strategico al trasporto pubblico locale, al decongestionamento dei centri urbani e alla salvaguardia dell'ambiente - rischia di contrarsi ulteriormente nei prossimi anni”, spiega Viano.

Un intervento fiscale che applichi l'aliquota Iva agevolata del 10% potrebbe aiutare il car sharing a riprendersi. Una tale misura agevolerebbe l'integrazione del car sharing nei modelli di mobilità e trasporto locale.

DALLO SHARING AL RENT-A-CAR

Il settore del car sharing si sta progressivamente evolvendo verso un servizio di tipo diverso dall'ottica con cui era nato. La tendenza è

quella a noleggi sempre più lunghi (in media 126 minuti), il che rende il settore più simile a quello del noleggio.

Gli operatori offrono un servizio

nei fatti molto vicino a quello del noleggio a breve termine: invece di un car sharing in modalità "station based", si è passati ad una sorta di rent-a-car in modalità

free-floating. L'apertura di aree di parcheggio negli aeroporti, a integrazione delle aree centrali delle grandi città, ha incentivato questa trasformazione.

LE AUTO NON SI VENDONO PIÙ

Dopo decenni di espansione, l'automotive è in una fase di stagnazione prolungata, mentre nuovi equilibri geopolitici e industriali mettono in discussione la tenuta dell'intero ecosistema. Questo è il tema dello studio di Aniasa e Bain & Company "Navigare nella nebbia. Il futuro incerto dell'automotive", presentato contestualmente al Rapporto Aniasa.

L'indagine annuale sull'evoluzione del mercato dell'auto e sulla mobilità degli italiani ha messo in luce come il settore auto si è assestato su livelli stabilmente inferiori rispetto al passato. "Il mercato dell'auto non crescerà per molto tempo. È questo il primo fatto con cui il settore deve fraternizzare, scendendo a patti con la realtà", spiega **Gianluca Di Loreto**, Partner e responsabile italiano automotive di Bain & Company.

MERCATI SATURI E IN DECLINO

Se guardiamo i dati, ci troviamo in un decennio in cui le vendite auto sono stagnanti. E non è prevista una ripresa. Mentre il mercato fra il 2001 e il 2007 è stato spinto dalla Cina, fra il 2017 e il 2030 non c'è crescita. Dopo la crisi del Covid il settore si è assestato su livelli stabilmente inferiori rispetto al passato e si è interrotta la correlazione fra settore auto e PIL.

Per il periodo 2017-2030 lo studio prevede una sostanziale stagnazione in Cina (+0,3%), il declino nei mercati maturi di Europa (-0,6%), Nord

America (-0,4%), Giappone e Corea (-1,2%), un'espansione in nuovi mercati: Asia meridionale (+2,7%) e Sud America (+1,5%)

In Europa e Usa il rallentamento strutturale della domanda (con volumi di vendita che continuano a rimanere sotto le attese di solo 3 anni fa) rischia di compromettere la sostenibilità di molti costruttori, specialmente quelli con maggiore esposizione su questi mercati (come i tedeschi in Cina).

IN ITALIA L'AUTO PIACE, MA NON SI COMPRA

Nel nostro Paese, la consueta indagine Aniasa - Bain & Company sulle abitudini di mobilità evidenzia come l'auto privata sia il mezzo principale per gli spostamenti. Tuttavia, questo non si traduce in un aumento delle vendite di nuove vetture, ma in una crescita dell'usato.

La quota dei consumatori di mobilità che nel 2024 non hanno neanche considerato l'acquisto di un'auto



nuova è salita di ben 5 punti in un solo anno. Le cause? Il disorientamento causato da normative complesse e prezzi in continuo aumento. Il prezzo resta il fattore discriminante, tanto da rappresentare il primo motivo (35%) per l'acquisto di modelli cinesi o asiatici. Nel primo trimestre del 2025 le ibride raggiungono il 50% del mercato, mentre le BEV restano ferme al 5%. L'auto elettrica mostra timidi segnali di ripresa, ma il trend positivo riguarda solo le compatte, mentre le vetture di fascia alta restano stagnanti.

I dazi: una risposta alle importazioni

Gli Stati Uniti hanno vissuto un crollo costante della loro manifattura (-30% dal 1947 al 2023), in pochi anni la globalizzazione ha creato un solo grande Paese esportatore (la Cina) ed un solo grande importatore (gli Stati Uniti). Lo stesso vale per l'auto, con il Nord America che è ormai il più grande importatore, con circa 5 milioni di veicoli importati nel solo 2024. Il grosso delle importazioni è dato da veicoli di marche giapponesi e coreane, ma non cinesi. Anche l'Europa ha una quota rilevante di Import, superando di poco i 4 milioni di pezzi (poco più del Medio Oriente). Cina e Giappone, invece, sono quasi interamente autonomi. Il livello elevato di importazioni verso il Nord America (Messico, Stati Uniti, Canada) col tempo ha portato uno sbilanciamento consistente e l'amministrazione Usa cerca, con i dazi, di riequilibrare la situazione.

Alla domanda "Che effetto immediato hanno avuto le nuove aliquote sui fringe benefit per la vostra flotta?" alla survey presentata al recente Fleet Motor Day, il 42% dei rispondenti aveva scelto di rinviare il rinnovo del proprio parco veicoli, allungando i contratti esistenti; il 36% aveva dichiarato che non sarebbe cambiato nulla (chissà se in questi due mesi hanno cambiato idea); il 10% ci aveva detto di aver rinegoziato con le società di NLT la motorizzazione o l'auto precedentemente contrattualizzata.



AUTO IN BENEFIT NON LA VOGLIO PIÙ

di Elena Pavin

Ma "solo" il 3% dei Fleet Manager aveva risposto di avere avuto in azienda qualcuno che aveva pensato di "rinunciare all'auto aziendale". Una minima parte, certo, che però aveva preoccupato il presidente Aniasa, **Alberto Viano**: "Un numero che sembra piccolo, ma che è un trend a cui dobbiamo fare attenzione", anche perché "la frenata delle immatricolazioni a noleggio palesa la forte incertezza determinata dalla normativa sulle auto aziendali in fringe benefit, con gran parte delle aziende che rinviando il rinnovo del proprio parco veicoli. Evidenti le conseguenze: minori immatricolazioni, rallentamento nel ricambio del circolante e minori entrate fiscali per lo Stato". Un numero piccolo, ma che comunque va gestito. Come? Lo abbiamo chiesto ad alcuni Fleet Manager, che ci hanno confermato quanto

Caro Fisco ti scrivo", condotta su 98 Fleet Manager che gestiscono oltre 83.000 veicoli, ne spuntava una che in molti non si sarebbero aspettati: "Rinunciare all'auto"

in realtà questa sia una strategia marginale, ma anche mostrato (ancora una volta, come se ve ne fosse bisogno) quanta confusione ha provocato la nuova regolamentazione fiscale delle auto aziendali, costringendoli a trovare risposta ad una domanda che, fino ad oggi, quasi nessuno gli aveva posto: *E se io l'auto non la voglio?* Abbiamo iniziato dalla fonte, chiedendo ai noleggiatori qual è la gestione di questa casistica da un punto di vista contrattuale, soprattutto degli episodi in cui i dipendenti hanno chiesto di poter non ritirare un'auto già ordinata, o restituirla

dopo la consegna, perché all'improvviso costava troppo. Episodi radi e precedenti alla clausola di salvaguardia, s'intende. I casi, ci hanno spiegato, sono due: da una parte ci sono quelli tradizionali, dall'altra quello straordinario delle nuove aliquote. Per i casi consueti, licenziamento o dimissioni volontarie del dipendente, ogni azienda ha una exit strategy; per il secondo, tutto è in mano alla "fantasia" del Fleet Manager. Ovviamente, nero su bianco, la chiusura di contratto (tra azienda e noleggiatore) anticipata comporta costi e penali, che sono quelli tradizionali di un contratto di



SOURCE: IFA

tantina di euro al mese. Non è così impattante, ma si c'è qualcuno che per principio non la vuole", ci spiega Ostino.

È andata meglio ad altri colleghi, come **Enza Di Paola**, Fleet & Mobility Manager di Comoli, Ferrari e C.: "Non è ancora successo, ma abbiamo usato una strategia diversa. Io ho bloccato gli ordini, completamente. Quando si è iniziato a parlare della nuova Legge di Bilancio, non ho più fatto ordini fino a che non è stata chiarita la normativa (ad inizio maggio, dopo sei mesi dall'annuncio, ndr) con l'approvazione del Dl Bollette. Le immatricolate 2025 erano solo 7, e siamo riusciti a salvarle".

E per salvarle si è tentato di tutto. Addirittura Ostino ci spiega che per tagliare i tempi è stato "chiesto di modificare le modalità di consegna: piuttosto le ritiriamo noi in concessionaria invece che farle consegnare a casa del dipendente, se questo ci risparmia qualche giorno e ci permette di averle prima".

In altri casi, lo stop agli ordini non è stato possibile, ma l'azienda ha trovato un compromesso vantaggioso per i dipendenti sui quali è caduta "la scure". Un esempio è quello che ci riporta **Alessia Li Calzi**, Fleet Manager di Chiesi Italia, dove l'extra costo delle nuove aliquote è stato coperto dall'azienda, ma solo per gli ordini piazzati prima dello scorso novembre, quando nessuno

si sarebbe potuto immaginare un tale stravolgimento.

Ovviamente, come detto, ad ogni Fleet Manager sono capitati casi "tradizionali" di necessità di ricollocamento dell'auto, a seguito di un licenziamento – per tutti ovviamente senza penali – o di dimissioni volontarie: "In questo caso, quando non è possibile riassegnare l'auto, c'è il pagamento della penale, un 30% delle restanti rate di contratto", spiega **Nicola d'Onofrio**, di UPS Healthcare. Strategia simile a quella di Di Paola, che applica una penale solo "se il dipendente ha scelto di avere una vettura di categoria superiore che non può essere ricollocata, allora, in uscita, dovrà comunque pagare la differenza della rata fino a fine contratto".

Il tema, della restituzione o del rifiuto dell'auto, continuerà ad essere caldo nei prossimi mesi.

Lo sottolinea anche d'Onofrio.

A partire dalla possibilità di introdurre un budget di mobilità: "Al momento non ci è possibile, l'HR dovrà valutare la possibilità di prevedere una compensazione, ma al momento non è oggetto di discussione. È però uno dei temi di cui parleremo da settembre-ottobre, quando in azienda sono previsti nuovi ingressi". Altre aziende hanno una strategia ben definita riguardo la mobilità alternativa all'auto, come ci ha spiegato Li Calzi nella sua intervista alle pagine 44-45.

noleggio, se non diversamente pattuiti, ma ogni azienda poi applica sue condizioni nel rapporto col driver. A questo punto dovevamo capire quali sono queste condizioni interne. E sono diverse (qui c'è la fantasia del Fleet Manager, o ancora l'intervento dell'ufficio legale): si va da chi impone una penale di 5.000 euro, a chi chiede di proseguire il pagamento delle rate in caso di vetture di fascia superiore.

"Abbiamo avuto qualche caso di persone che hanno deciso di non volere l'auto se in consegna dopo il primo luglio – ci ha spiegato **Dario Ostino**, Fleet Manager di Edison – ma non è possibile dire 'l'auto non la voglio più' o addirittura 'io non la ritiro', eventualmente dopo un anno si restituisce in franchigia".

Sono molti quelli che vogliono rifiutare il ritiro? "Guardando qual è il reale impatto, parliamo di un'ot-

Cos'è il Mobility Budget

L'8% dei Fleet Manager che hanno risposto alla nostra survey ha dichiarato di voler introdurre a breve un budget di mobilità (magari anche per rispondere a quel 3% che vorrebbe rinunciare all'auto?). Ma di cosa si tratta? Di un "portafoglio", sotto forma di voucher o erogato tramite una piattaforma di Welfare che il dipendente ha a disposizione per la propria mobilità, in alternativa o congiuntamente all'auto aziendale. Al momento però l'Italia non ha una legge che regolamenti il Mobility Budget, a differenza di altri Paesi europei, e quindi la maggior parte delle aziende italiane fa ricadere il mobility budget sotto il cappello del fringe benefit, che, lo ricordiamo, per il triennio 2025-2027 ha due soglie di esenzione fiscale dei Fringe benefit: fino a 1.000 euro all'anno per tutti i dipendenti; fino a 2.000 euro per chi ha figli a carico.

LES JEUX SONT FAITS

Dopo sei mesi di dibattito e incertezze per tutta la filiera i giochi sono fatti: fino al 30 giugno 2025 si applicano i “vecchi” fringe benefit ai veicoli ordinati entro il 31 dicembre 2024. Ma poi ecco le nuove aliquote

di Marina Marzulli

Ci sono voluti quattro tentativi per far recepire al Governo, almeno in parte, le giuste istanze del settore del noleggio. Con il DL Bollette di fine aprile scorso si sono salvaguardati gli ordini effettuati nel 2024, che verranno tassati secondo la normativa 2024.

Dopo tanti tiramolla, emendamenti, passaggi parlamentari e commissioni, finalmente i fleet manager (e i loro colleghi driver) possono tirare un sospiro di sollievo. Il Governo ha introdotto la tanto richiesta clausola di salvaguardia, con un emendamento (l'ennesimo... ma questa volata andato a buon fine) nel decreto Bollette. Ciò prevede per i veicoli concessi in uso promiscuo dal 1° luglio 2020 al 31 dicembre 2024, nonché per i veicoli ordinati dai datori di lavoro entro il 31 dicembre 2024 e concessi in uso promiscuo dal 1° gennaio 2025 al 30 giugno 2025, l'applicazione dei “vecchi” fringe benefit.

UNA VITTORIA PARZIALE

La salvaguardia della gradualità normativa, però, non può fare dimenticare che le nuove aliquote favoriscono potenzialmente circa il 13% delle immatricolazioni delle auto aziendali,

E le elettriche?

Mentre a diesel, benzina e full hybrid si applicheranno le aliquote 2024, ai veicoli elettrici e plug-in immatricolati e consegnati dal primo gennaio 2025 si applicherà il nuovo, e per loro più vantaggioso, regime. Le aliquote saranno, quindi, al 10% per le elettriche e 20% per le plug-in. L'Agenzia delle Entrate ha promesso una rapida circolare sul tema, auspicabilmente prima del 30 giugno.



Le nuove aliquote

ALIQUOTE 2024

0-60 g/km:	25%
61-160 g/km:	30%
161-190 g/km:	50%
oltre 190 km:	60%

ALIQUOTE 2025 (dal 1°luglio)

Auto elettriche:	10%
Auto ibride Plug-in:	20%
Diesel, benzina, ibride (full e mild), Gpl e metano:	50%

ma aumentano la tassazione per l'uso dell'87%. E si tratta di un aumento per dipendenti e imprese in media del 70%. Ancora più grave la confusione che si è generata negli ultimi mesi, che ha posto le flotte in una situazione di incertezza e attesa, penalizzando i nuovi contratti.

NORMATIVA QUADRO PER IL SETTORE

Aniasa sottolinea come la vicenda del fringe benefit sia un segnale tangibile della necessità e utilità di un quadro legislativo organico per il settore. Le sempre più numerose innovazioni in ambito normativo, specialmente fiscale, che hanno toccato il noleggio in questi ultimi anni hanno spesso finito per toccare il settore nei suoi gangli vitali, pur nascendo da considerazioni e scopi differenti (nel caso dei nuovi fringe benefit l'obiettivo da raggiungere

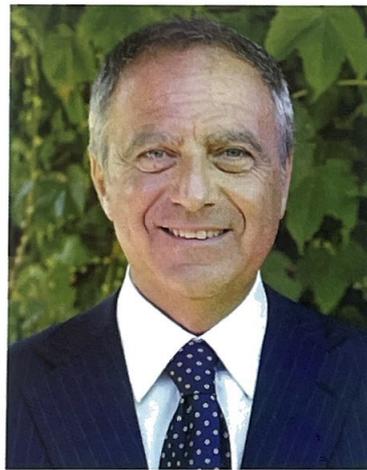
dovrebbe essere la “decarbonizzazione” del settore).

Proprio perché siano concretizzabili gli obiettivi della recentissima comunicazione EU sulla decarbonizzazione delle auto aziendali, diventa necessario un quadro normativo organico, completo, che affronti le più rilevanti problematiche in questione, promuovendo le alimentazioni e le motorizzazioni maggiormente ecologiche. C'è ovviamente da percorrere molta strada – ricorda Aniasa – ed è quindi necessaria la collaborazione con le amministrazioni pubbliche locali e centrali, con le quali, condividendo tali scenari e facendo leva sull'utilità collettiva delle soluzioni, si possa avviare un produttivo dialogo per un'intelligente riconsiderazione del peso della fiscalità e della burocrazia, assurdamente improduttivo ed inutile per tutti i soggetti.

IL NOLEGGIO IRROMPE TRA I VEICOLI COMMERCIALI

Chi vive nell'automotive lo sa bene. Nella nostra Europa il settore sta cambiando, ma non come tutti si aspettavano. Alcune rivoluzioni annunciate non si stanno concretizzando, l'auto si trova ad affrontare una trasformazione epocale. Transizione energetica, concorrenza cinese, necessità di approvvigionamento di materie prime, dazi incombenti, tutela sociale: tutte sfide che richiedono interventi urgenti e mirati. Una situazione diventata più complicata da una legislazione con obiettivi di certo condivisibili, ma forse troppo ambiziosi e distanti dalle realtà delle nostre strade. Per rilanciare questo pilastro fondamentale dell'economia Eu, che contribuisce con 1 trilione di euro al Pil comunitario e 13 milioni di posti di lavoro, la Commissione Europea dopo dibattiti e confronti con gli stakeholder ha finalmente presentato il Piano d'Azione Automotive, collegato con il Green Deal europeo e con la strategia digitale dell'UE. I temi affrontati dal Piano appaiono diversificati, con raccomandazioni sulla necessità di incentivi per l'acquisto e per il c.d. leasing sociale, di fondi specifici destinati all'innovazione e alla produzione di nuove batterie e alla digitalizzazione del sistema. Quanto i veicoli commerciali leggeri (Lcv) siano fondamentali per l'economia lo vediamo ogni giorno sulle nostre strade, supportando imprese di tutti i settori, dai trasporti alle consegne, fino alle attività di servizio e manutenzione. Sono essenziali per il loro ruolo nel trasporto di merci e persone, nella consegna locale e nella gestione delle attività commer-

Questione di costi ma, anche, di evitare i frequenti fermi-macchina dei mezzi utilizzati per le consegne. In particolare se questi sono allestiti. Il mondo dei furgoni guarda con favore al breve e al lungo termine



Pietro Teofilatto, Aniasa

ciali, soprattutto in ambienti urbani. Sappiamo altresì come il noleggio sia oggi strumento che consente alle aziende di trasporto nuove opportunità, maggiore flessibilità di utilizzo e convenienza per le necessità d'impresa, contribuendo a contenere i costi e a rendere più proficui gli investimenti.

I COMMERCIALI NEL 2024

Dai dati presentati da Aniasa con il 24° Rapporto sullo stato del noleggio (vedi pagina 6), emerge una realtà solida e in costante crescita. La flotta complessiva è arrivata a 246.000 unità tra breve e lungo termine, un aumento del 10% sul 2023, che vede trainante il business Nlt. Sul fronte delle immatricolazioni il comparto ha risentito della difficile fase dell'intero settore, con una situazione stazionaria e un totale di

circa 75.000 nuove targhe, di cui circa l'83% a lungo termine. La durata media di questi contratti è aumentata, superando agevolmente i 52 mesi, con un chilometraggio medio superiore ai 30.000 km/anno, mentre nel breve termine si è attestata sui 12 giorni. La composizione della flotta vede il 90% di veicoli con massa complessiva a pieno carico fino a 3,5 tonnellate, mentre il resto è posizionato tra i 4,5 e le 6 tonnellate.

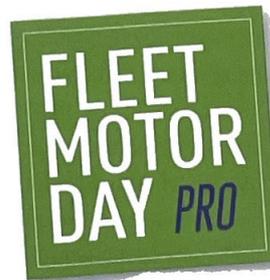
Un 2024 caratterizzato in particolare dalla nuova domanda delle micro-aziende, specialmente per far fronte alle esigenze di trasporto in area urbana e regionale. Sono anche più interessati gli artigiani e le partite Iva, per necessità di circolazione in città: viste le limitazioni del traffico si dotano almeno di veicoli Euro 6.

LE ALIMENTAZIONI

La transizione verso l'elettrico per il comparto degli Lcv è ancora lontana. Il diesel si mantiene di gran lunga l'a-

di Pietro Teofilatto

Appuntamento a Modena!



LabSumo, il laboratorio di idee di Sumo Publishing, organizza la seconda edizione di **Fleet Motor Day Pro** (già Vertical Motor Day), l'evento dedicato al mondo dei Veicoli commerciali leggeri e degli allestitori. L'appuntamento si terrà all'autodromo di Modena il 16 e 17 settembre prossimi.

alimentazione più diffusa con l'87,9%, addirittura aumentando di quattro punti rispetto al 2023. La presenza del gasolio, seppure in lenta discesa (era al 95% nel 2015, l'anno del dieselgate), è sempre molto alta, anche perché alternative vere, sotto il profilo dei costi d'esercizio e dei vantaggi nell'utilizzo, non ce ne sono.

E se cala di poco la quota dei veicoli a benzina e si mantengono pressoché stabili i modelli ibridi, significativa è la diminuzione dei modelli full electric dal 5,7% all'2,9%. Più colonnine in rete e maggiore autonomia per le esigenze quotidiane (oggi in media ben oltre i 350 chilometri) sembrano dunque non incidere ancora sulle scelte gestionali degli operatori. Eppure il semplice accesso alle ZTL è un punto di forza degli Lcv elettrici, in un periodo storico dove la consegna del "pacco Amazon" è diventata esigenza collettiva. Occorre approfondire la questione, anche perché è continua l'offerta di nuovi modelli con una autonomia più che sufficiente per le esigenze quotidiane di consegna nel traffico cittadino. Di certo l'incertezza, la riduzione e poi la soppressione degli incentivi governativi nel 2024 non ha contribuito a queste scelte. Sede opportuna sono le misure della Commissione EU di decarbonizzazione delle flotte, in queste settimane all'esame del Parlamento.

VERSATILITÀ D'USO E ALLESTIMENTI

L'aumento delle aspettative di consegna e la crescente necessità di una logistica efficiente stanno sollecitando la crescita del comparto. Alla base di questo successo è il continuo miglioramento dell'offerta da parte delle imprese del settore: si confermano pertanto fondamentali le sinergie con gli specialisti dei servizi di allestimento, che vanno dalle furgonature, alle celle frigorifere, alle piattaforme aeree. È bene notare che il noleggio ha via

Immatricolazioni LCV NLT per alimentazione (%)		
	2024	2023
Benzina + MHEV	6,4	7,7
Diesel +MHEV	87,9	83,2
Full Hybrid	1,7	1,2
Plug-In Hybrid	0,1	1,1
Elettrico	2,9	5,7
Gas	1,0	1,2

Immatricolazioni LCV NLT per allestimento		
	Incidenza %	Var. % 24/23
Furgone isothermico	14,6%	34,50%
Furgone	13,2%	16,00%
Attrezzatura specifica	10,7%	13,50%
Trasporto rifiuti solidi urbani	10,0%	0,80%
Cassone	8,6%	-10,30%
Cassone ribaltabile	7,9%	-10,30%
Cassone telonato centinato	5,6%	2,60%
Cassone ribaltabile con gru	4,7%	0,90%
Scarrabile	4,4%	31,70%
Cassone con gru	3,0%	5,70%
Vari allestimenti	2,4%	82,80%
Cisterna	2,2%	-34,90%
Altri	12,8%	-18,60%
Totale	100,0%	5,10%

via promosso la costituzione di una composita filiera di professionisti, di addetti commerciali, produttori di veicoli ed allestimenti, esperti tecnici e indotto della manutenzione nel comune obiettivo di rispondere con precisione, puntualità e massima flessibilità alle esigenze del mondo lavorativo. Elemento fondamentale dell'allestimento è infatti assicurare la sicurezza, sia per il conducente che per il carico, nel rispetto delle normative vigenti in materia di tutela sul lavoro e di trasporto merci. Significativo e di pari passo con la crescita della logistica dell'industria alimentare e farmaceutica (a questo proposito, interessante l'articolo di pagina 35 sulla consegna dei medicinali), ivi compreso il business delle esportazioni, il boom delle furgonature isothermiche e ultra-leggere, oggi il principale allestimento degli Lcv a noleggio, con il 14,6% dell'immatricolazione

globale ed un aumento del 34% sul 2023. Gli allestimenti isothermici per furgoni sono studiati per garantire temperature controllate grazie a pareti coibentate, sigillature speciali e impianti frigoriferi di ultima generazione, rispettando tutte le normative igienico-sanitarie. La tecnologia digitale è diventata essenziale in questo cambiamento dei modelli distributivi, aumentando del resto la capacità competitiva anche dei piccoli produttori.

Anfia: nuova Sezione Allestimenti su LCV

All'interno del Gruppo Costruttori Anfia si è appena costituita la nuova Sezione Allestimenti su veicoli industriali, che risponde all'esigenza manifestata da tempo dagli allestitori di ottenere un riconoscimento professionale. La neonata sezione accoglie le imprese che si occupano di allestimento di mezzi industriali. Attualmente ne fanno parte 16 imprese, ma si prevede un rapido allargamento della base associativa.

I dati delle tabelle riguardano una flotta circolante di Lcv di 246.000 unità (dati 2024), di cui 16.000 a noleggio a breve termine e 230.000 a lungo termine, con un incremento - rispetto al 2023 - rispettivamente di 2.000 (+14,8%) e 20.000 (+10%) unità.