

# Indice Articoli ANIASA

1 Aprile 2025

## **ANIASA**

01/03/2025	FLOTTE & FINANZA	ANALISI LOGICA	Pag. 2
01/03/2025	FLOTTE & FINANZA	LA STANGATA	Pag. 7
01/03/2025	FLOTTE & FINANZA	C'È ANCORA DOMANI	Pag. 8
01/03/2025	FLOTTE & FINANZA	LA VOSTRA VOCE	Pag. 10

COVER

# Analisi logica

*Come di consueto Unrae e Aniasa hanno pubblicato l'andamento del noleggio nel 2024. Salta all'occhio una prima, apparente incongruenza: immatricolazioni in picchiata (Aniasa) contratti in forte crescita (Unrae). Come è possibile? Per comprendere il contesto e il trend 2025 bisogna leggere i dati con attenzione e elaborare idee proprie. Flotte&finanza prova a evidenziare numeri e strumenti, distintivi delle due elaborazioni - quella di Aniasa con Data Force - accompagnandoli con alcune riflessioni soggettive ma potenzialmente utili per capire cifre, dati, percentuali*

▼  
Noleggio a lungo e breve termine, mondi che non si 'parlano'

▼  
Fleet manager consapevoli: plug in a precipizio, bene i full hybrid

▼  
I veicoli senza spina non devono essere considerati 'elettrificati'

▼  
La durata media, 23 mesi, non trova riscontro nell'offerta di NLT

di Giuseppe Guzzardi

## Contratti o immatricolazioni?

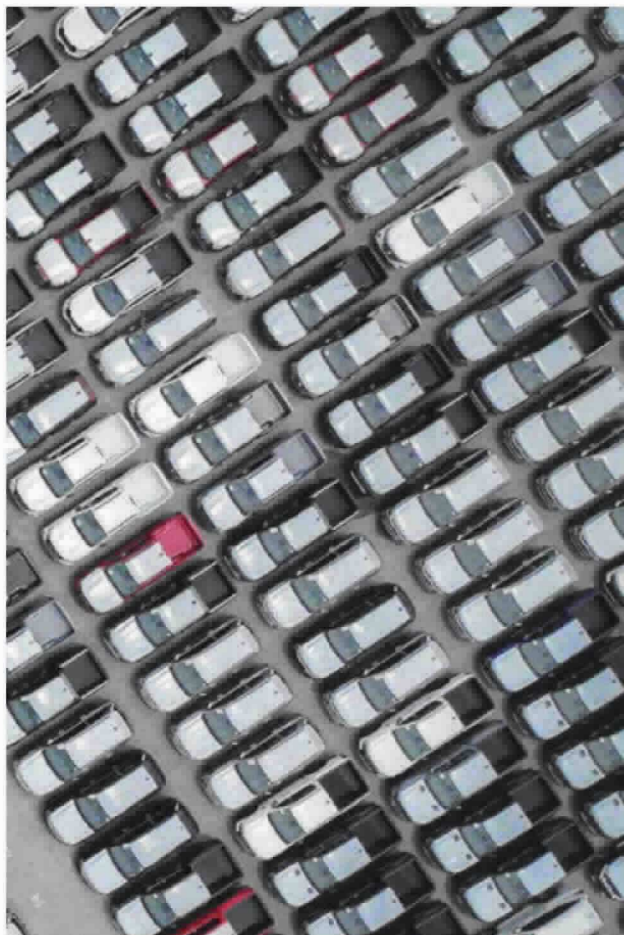
Probabilmente, anche in tempi diversi, vi è capitato di leggere i due comunicati Aniasa e Unrae che girano intorno alla quantità di vino nel bicchiere. Insomma, vale il dato negativo della flessione di immatricolazioni di NLT (-10,3%) diffuso da Aniasa-Dataforce, o quello positivo di Unrae che ci trasmette la prossimità al milione di contratti NLT (+33,6%)? Difficile dirlo, anche se dal punto di vista squisitamente finanziario a comandare sono certamente i contratti piuttosto che le immatricolazioni, che hanno sempre un carattere previsionale.

La flessione nelle immatricolazioni non ci sembra poi particolarmente pesante, considerando che tanti possono essere i motivi che la determinano, per esempio l'ingolfamento di produzione di elettrici - invisibili al cliente di NLT - rispetto agli endotermici e la diffusa incertezza tra i fruitori di fringe (sono loro a scegliere l'auto) e tra i fleet manager.

Quindi, solleviamo il bicchiere mezzo pieno, che in un anno si è riempito di un terzo in più.

Approfondiamo un po' il dato relativo ai contratti: grazie al centro studi dell'associazione dei costruttori esteri, risulta che la stragrande maggioranza (86,1%) è appannaggio delle società, ma in realtà quante di queste auto sono funzionali all'attività, e quante sono invece utilizzate come veicoli in possesso a dirigenti e quadri? Gli associati Aniasa dovrebbero/potrebbero colmare questa lacuna, un dato a noi ignoto.

*Tutti i dati pubblicati in questo articolo sono fonte Unrae o Elaborazione Dataforce su fonte Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti. In alcuni casi sono stati ulteriormente elaborati da Flotte&finanza.*



COVER

## NLT+NBT, ma che ci azzecca?

Una buona volta, dovremmo finirla di accomunare e perfino sommare i dati del NLT con quelli del noleggio a breve termine. In comune hanno soltanto la parola noleggio, ma se è per questo anche gli scarponi da sci si noleggiavano. Altro punto di contatto, davvero marginale, è che una parte dei contratti di noleggio a lungo termine sono firmati da società di NBT (7,7%), ma in questo caso Hertz, Avis & C. sono meri fruitori. Va bene che stiano insieme in Aniasa, ma per favore fateci la cortesia di tenere ben separati i mondi. Altrimenti si fa la stessa fine di quell'altro falso storico che accomuna ibride ed elettriche sotto il cappello di comodo 'elettrificate'. Ma questa è un'altra storia.

### Top five del NLT

1 Arval		54.285
2 VW leasing		43.603
3 Ayvens		41.048
4 Leasys		16.331
5 Unipol Rental		13.087

Fonte: elaborazione Flotte&finanza su elaborazione Dataforce su dati MIT.

La classifica tiene conto della somma dei contratti nei settori 'partita IVA', società, dealer&case, rent to rent. Come si può notare, queste società di renting top 'fanno' una fetta grossa del mercato, ma è interessante rilevare che soltanto un brand è presente in tutti i settori, Volkswagen Leasing. Il leader Arval, per esempio, è assente nel noleggio a dealer e nel rent to rent. Drivalia e Rent2Go, invece, al momento operano soltanto nel segmento dealer e costruttori.

Il valore fringe nel NLT non è percepibile dai dati forniti

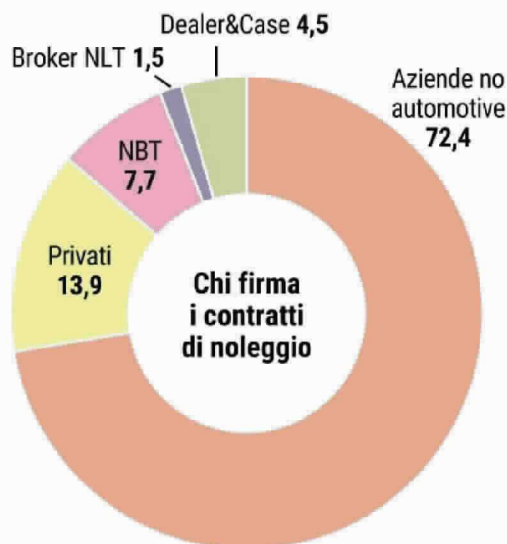
La forbice di previsione 2025, comunque negativa, è troppo ampia

### I segmenti e le carrozzerie preferiti dagli italiani - percentuali

	Privati	NBT	NLT	Dealer&Case	Soc. no automotive	Totale
C-Suv	27,40	16,30	21,90	17,70	<b>27,60</b>	26,10
B-Suv	22,10	<b>33,30</b>	25,60	27,00	14,70	17,90
B-berline	13,50	<b>20,20</b>	10,50	14,70	9,70	11,30
Station Wagon	3,60	6,40	6,60	5,00	<b>13,60</b>	11,20
A-berline	11,80	11,00	<b>15,60</b>	10,00	9,80	10,30
D-Suv	8,10	2,60	5,30	<b>11,90</b>	10,90	9,80
C-berline	<b>9,40</b>	6,10	6,40	7,60	7,20	7,40
MPV	0,90	1,40	<b>5,10</b>	2,20	2,60	2,30
E/F-Suv	1,30	0,70	1,50	1,70	<b>2,00</b>	1,80
D-berline	0,90	0,70	0,40	1,00	<b>1,20</b>	1,10
Sportive	0,50	<b>0,70</b>	0,20	0,40	0,30	0,40
A-Suv	0,50	0,20	<b>0,70</b>	0,60	0,20	0,30
E/F-berline	0,20	<b>0,40</b>	0,10	0,30	0,30	0,30
<b>Totale</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Fonte: elaborazione Flotte&finanza su elaborazione Dataforce su dati MIT.

Nella classifica dei contratti delle auto destinate al noleggio le preferite restano i Suv, che occupano le prime due posizioni (C 26,1%, B 17,9%). Considerando l'intero segmento, a prescindere dalla carrozzeria, è ancora il C a prevalere, con il 33,5%.



Quasi tre quarti del mercato NLT lo fanno aziende non automotive. I privati non crescono e rimangono perplesso a causa dell'incertezza fiscale.



COVER

Hit Rent	
Operatore	Quota%
Europcar	18,6
Avis Budget	14,1
Hertz	12,1
Sixt	11,7
Dealer+Case	10,6

Fonte: elaborazione Dataforce su dati MIT.

**Clamoroso al Cibali!**, direbbe Sandro Ciotti: sorpasso netto di Europcar su Avis, che si appiattisce su posizioni di rincalzo, appena sopra altri due marchi di riferimento, Hertz e Sixt. In crescita la quota erogata dai dealer e dalle Case, di solito auto di cortesia. I primi quattro marchi valgono più della meta del mercato.

## Il breve in breve

Noleggio a Breve Termine			
	2023	2024	diff 2024/2023
Auto	75.703	<b>89.215</b>	17,8
LCV	<b>10.814</b>	9.904	-8,4
Totale	86.517	99.119	14,6

Fonte: elaborazione Dataforce su dati MIT.

Come detto, mischiare lungo e breve nel noleggio è come mischiare mele e pere.

Cionondimeno, traiamo dalla ricerca Aniasa-Dataforce un dato marginale sulla tendenza del 'breve', o per meglio dire del 'turistico' che a quanto pare è in salute per le auto e in crisi per i veicoli commerciali. Per quanto riguarda l'alimentazione, benzina (62%) e diesel (28,5%) dominano il mercato con quattro contratti su cinque, se poi aggiungiamo le full hybrid percepite dall'utilizzatore finale come auto endotermiche a tutti gli effetti la percentuale sale al 95. Alle elettriche l'1,8 per cento del mercato.

Tra i veicoli commerciali percentuali altrettanto bulgare, ma in favore del diesel (94%). Tutto il resto è desaparecido.

La regina del noleggio, la Volkswagen Tiguan che batte anche la Panda (vedi classifica qui sotto a sinistra). In basso a sinistra, il Fiat Doblò, al primo posto tra i commerciali. Anche Ducato e Scudo nella Top five.



### Le auto e i commerciali più noleggiati

	Auto	LCV
1	<b>Volkswagen Tiguan</b>	<b>Fiat Doblò</b>
2	Fiat Panda	Fiat Ducato
3	BMW X1	Peugeot Boxer
4	Toyota C-HR	Ford Transit
5	Kia Sportage	Fiat Scudo

Fonte: elaborazione Dataforce su dati MIT.

Qui sopra, la classifica delle immatricolazioni a scopo noleggio di auto e veicoli commerciali, a prescindere dal tipo di destinazione (NLT, NBT, broker, auto di cortesia...).

## A proposito di alimentazioni

La lettura sinottica dei dati Unrae e Dataforce/Aniasa ci illustra il quadro clinico dei BEV.

Tralasciando per coerenza quanto avviene nel noleggio a breve, dove il tutto elettrico vale il 2,5 per cento del totale immatricolato nel 2024, nel NLT la frenata è sensibile.

Rifiutiamo decisamente la classificazione di 'ibride vere' proposta dal mercato e utilizzata da Dataforce in riferimento alle full hybrid e plug in (ma chi lo ha detto?), crediamo sia molto più corretto separare i modelli in 'con la spina' e 'senza spina'.

Quindi, a nostro avviso, le alimentazioni che non comportano ricarica attiva (endo, mild e full hybrid) vanno acquartierate insieme, la-

sciando in buona compagnia plug in e BEV. In quest'ottica è maggiormente coerente il trend indicato dai numeri, che vede una forte tenuta di diesel, benzina e gas, giacché plug in e BEV valgono in termini contrattuali il 10,8 per cento per le aziende e il 13,6 tra i privati. Una conferma ci viene dalle immatricolazioni, dove le auto full hybrid crescono del 25 per cento mentre le plug in perdono quasi il 30 (a conferma del fatto che non c'è alcuna affinità di utilizzo o di fruizione tra le due tecnologie).

Di contro, diesel e benzina anche mild hybrid perdono rispettivamente un quinto di consistenza, mentre l'elettrico sfiora il punto percentuale di crescita.

### Top five del NLT/LCV

1 Arval		10.581
2 Ayvens		8.416
3 Unipol Rental		6.733
4 Leasys		6.233
5 VW Leasing		2.067

Fonte: elaborazione Flotte&finanza su elaborazione Dataforce su dati MIT.

Se l'ordine di classifica (a sinistra) non sorprende, certamente c'è da riflettere nell'osservare come, per esempio, Volkswagen Leasing ignori le partite IVA, o che i primi tre (Arval, Ayvens e UnipolRental) si tengano lontani dal rent to rent. L'unico marchio presente in tutte le categorie è Leasys. Anche nei veicoli commerciali fino a 3,5 tons di MTT la ciccia è però sempre rappresentata dai contratti a società, più di quattro su cinque.

	Niente gas, siamo renter				
	Privati	NLT	NBT	Dealer	Aziende
HEV	30,9	<b>35,8</b>	24,7	29,1	28,7
Diesel	26,1	28,5	24,6	20,8	<b>44,9</b>
Benzina	26,5	28,3	<b>47,8</b>	27,1	13,7
BEV	4,9	3	1,2	<b>16,5</b>	3
PHEV	<b>8,7</b>	3,2	1,3	5,3	7,8
GPL/Metano	4	1	0	1,2	2

Fonte: Centro Studi e Statistiche Unrae.

La tabella a sinistra mette in colonna le differenti tipologie di alimentazione in base alle preferenze in tutte le categorie compendiate nella ricerca Unrae. Le ibride sono le preferite in tutte le categorie, ad esclusione delle aziende (che poi è di gran lunga la categoria più importante) dove prevale il diesel. GPL e metano sono praticamente assenti dal renting, a parte una quota residuale tra i privati. Le elettriche pure (BEV) hanno un picco tra dealer e costruttori, ma in genere le percentuali sulle nuove targhe sono basse. Le auto a benzina sono le preferite nel noleggio a breve, mentre i broker di NLT puntano sulle ibride, non disdegnando però diesel e benzina.

## Regione che vai

L'analisi dei dati regionali ci restituisce un quadro abbastanza omogeneo. Le regioni in cui il noleggio ad azienda supera l'80 per cento sono ben cinque (nell'ordine: Lombardia, V. Aosta, Friuli V. G., Veneto, Emilia-Romagna), ma altre sette sono sopra il 70 per cento. Curioso il dato della Sardegna, regione a forte vocazione turistica, nella quale il noleggio a compagnie di renting vale il 46,1 (percentuale che sale al 59,9 nel Trentino A. A., ma il dato è viziato da fattori esogeni).

La regione nella quale appare più marcato l'interesse dei broker è, curioso, la Basilicata (4,5%), mentre i dealer più attenti alle auto di cortesia sono in Campania (13,6%), Umbria e Calabria (10,7-10,4). Nei noleggi ai privati una fetta significativa del totale regionale è, nell'ordine, in Molise e Calabria (35,9 e 35,4%), Puglia, Campania e Sicilia (28,9, 26,5 e 26,7%), tutte regioni nelle quali la presenza di società e industrie di grandi dimensioni è inferiore, per cui il noleggio ai privati ha maggiore penetrazione.

Vediamo anche il dato relativo alle regioni nelle quali il NLT è più presente. Sono Lombardia (32,9%), Lazio (15,8), Emilia-Romagna, Piemonte e Trentino A. A. (7,4, 7,3 e 7,2%); con l'eccezione della regione Capitale, tutti bacini territoriali del nord Italia.

Fonte: Centro Studi e Statistiche Unrae.



COVER

## Contratti, ma quanto durano?

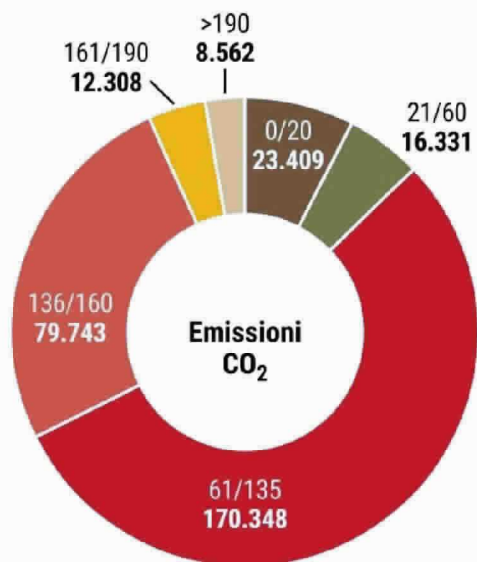
I dati Unrae sulla lunghezza dei contratti, che riportiamo a fianco, ci lasciano un po' perplessi. Pur rispettando la logica del pollo di Trilussa, che ridimensiona il peso specifico delle statistiche e delle percentuali, sorprende scoprire che la durata media dei contratti, stabile dal 2023, è di 23 mesi. Meno di due anni! Strano, considerando che in genere i contratti di NLT vengono proposti con cadenza a 36 o 48 mesi.

Il dato, certo, potrebbe essere inficiato dalla differenza tra gli utilizzatori, ma così non è. I settori più importanti, aziende e privati, toccano rispettivamente i 25 mesi (in crescita di un mese sul 2023), e i 23 (in flessione di due mensilità).

Molto più brevi i contratti nel caso di concessionari e Case auto, broker e breve termine. Questi ultimi, addirittura, valgono un anno secco, in crollo di sei mesi sul 2023. Qui alziamo le mani: non siamo in grado di interpretare questi numeri, ma scartabellando il rapporto Aniasa del 2023 scopriamo che gli ordini oltre i 48 mesi rappresentavano il 30 per cento (26% nel 2022) e che, testuale (cfr. *gli ordini del noleggio per durata*, tab. 51 pag 59 rapporto Aniasa 2024), gli ordini inferiori a 25 mesi erano il 3 per cento. Qualcosa non quadra.

Durata media contratti		
	2023	2024
Aziende	24	25
Privati	25	23
Dealer	17	15
NLT	17	15
NBT	18	12
<b>Totale</b>	<b>23</b>	<b>23</b>

Fonte: Centro Studi e statistiche Unrae.



Fonte: schematizzazione grafica F&F su elaborazione Dataforce su dati MIT.

Molto interessante l'articolata tabella Dataforce pubblicata nel rapporto Aniasa che mette a confronto, nel merito delle emissioni, il NLT con l'intero mercato. Non possiamo riprodurla a causa dello spazio limitato, ma possiamo sintetizzarla nel grafico a torta. Le porzioni (CO<sub>2</sub> in grammi per chilometro) indicano le percentuali di penetrazione dei veicoli NLT sul totale targato. Ebbene, nella prima fascia, quella riservata alle BEV e a qualche plug-in, il noleggio vale il 33% dell'immatricolato contro il 7% del totale, percentuali che nella seconda fascia, quelle delle ibride più moderne, passano rispettivamente al 48 e al 5%. La terza fascia, per l'immatricolato la più spessa, cuba 18% di quota mercato e vale il 55% di tutte le nuove NLT. Le fasce superiori, diciamo oltre i 161 g/km, valgono il 44% del nuovo e il 30% del totale NLT. In definitiva, trova conferma l'assunto secondo il quale le auto NLT inquinano meno.

### Serie storica

Tipo di NLT	2020	2021	2022	2023	2024
Aziende	81,4	77,2	81,2	85,6	84,2
Privati	18,6	22,8	18,8	14,4	15,8

Fonte: elaborazione Dataforce su dati MIT.

La tabella qui sopra mostra come è variata la composizione delle immatricolazioni, con la suddivisione ormai classica aziende/privati. Il 2021, anno post Covid, evidenzia un aumento significativo del noleggio a privati, ritornato nell'alveo sotto il 20% nel corso della normalizzazione negli anni successivi. A nostro avviso, la percentuale di privati che optano per il possesso e non per la proprietà è ancora molto bassa, a causa dei canoni troppo alti e dell'incertezza sulla deducibilità.

## Se tutto va bene, perdiamo

Dataforce mostra coraggio nel prospettare due scenari per nulla incoraggianti secondo i quali, comunque vada, il 2025 sarà un anno di patimenti. Nel peggiore dei casi, infatti, si andrebbe ben sotto le 200.000 unità immatricolate, ma a fronte di uno scenario complessivo da crisi energetica, cioè di 1.100.000 nuove auto. Il NLT, auto e veicoli commerciali, seguirebbe pedissequamente un trend recessionista, da crollo economico.

Nel migliore dei casi, invece, la flessione sarebbe contenuta in un accettabile 3 per cento, con una stagnazione più marcata negli LCV.

In questo scenario meno gramo il noleggio a breve si troverebbe addirittura a rosicchiare qualche punto.

### Previsioni di peggior e miglior scenario

Mercato	2024	2025	Diff % 2025/24	2025	Diff % 2025/24
NLT auto	289.221	188.000	-35	280.500	-3
NLT LCV	62924	39.410	-37,4	62.924	-3,7
<b>Totale</b>	<b>352.145</b>	<b>277.410</b>	<b>-35,4</b>	<b>341.100</b>	<b>-3,1</b>

Fonte: elaborazione Dataforce su dati MIT.

LEGGE  
DI BILANCIO

AUTO AZIENDALI

# La stangata

La stretta confermata dalla Legge di Bilancio 2025 penalizza l'utilizzatore di vetture in fringe benefit e, più in generale, l'industria automotive

**L**a stangata, alla fine, è arrivata. Con la Legge di Bilancio 2025, la tassazione sull'auto aziendale cambia e penalizza in particolare le auto con motore termico nella fascia di emissioni tra 61 e 160 g/km di CO<sub>2</sub>, grosso modo i due terzi delle immatricolazioni delle partite Iva. Se l'intento (lodevole) del Governo era quello di favorire la diffusione di vetture a basso impatto, quindi elettriche e ibride plug in, il risultato è che pagherà (salato) l'utilizzatore di auto a benzina, diesel, gpl, metano e ibride senza la spina.

Per le vetture più inquinanti immatricolate a partire dal primo gennaio, il valore del *fringe benefit* è calcolato sul 50 per cento del costo per 15.000 chilometri convenzionali, costo basato sulle tabelle Aci. Il coefficiente resta invariato per i veicoli con emissioni oltre i 160 g/km, scende invece al 20 per cento per gli ibridi plug-in e al 10 per i full electric. Una netta differenza rispetto al sistema di calcolo in vigore fino al 31 dicembre 2024, quando il coefficiente era del 25 per cento per i veicoli compresi nella fascia 0-60, del 30 per quelli della fascia 61-160, del 50 per i veicoli con emissioni tra 161 e 190 g/km e del 65 per cento oltre i 190.

Prendendo in considerazione le auto aziendali più noleggate, Aniasa stima un aumento annuo del valore imponibile del *benefit* in media di 1.600 euro (+67%), con conseguente maggiore tassazione in busta paga. A es-

sere più penalizzati saranno soprattutto i dipendenti della classe media, i principali utilizzatori delle vetture diesel o benzina. Suona paradossale che per un'utilitaria base con motore termico si pagheranno più tasse che per una supercar elettrica. E c'è anche un altro aspetto su cui l'associazione dei noleggiatori richiama l'attenzione: la bocciatura, durante l'iter legislativo, della clausola di salvaguardia del pregresso, cioè delle vetture assegnate e immatricolate fino al 31 dicembre 2024, che non potranno più beneficiare della determinazione forfettaria del valore del *fringe benefit* basata sulle tabelle Aci. Un ritorno al regime analitico del 1997!

## Perdite per 125 milioni

Secondo i calcoli di Aniasa, la norma comporterà una significativa contrazione delle immatricolazioni a uso noleggio e di acquisti da parte di società, con minori entrate per l'Erario e gli Enti Locali pari a 125 milioni di euro nel 2025. «Già in questo primo scorcio dell'anno», osserva il presidente Viano, «gran

parte delle aziende segnala come, per provare a sfuggire ai notevoli aumenti, le società clienti stiano privilegiando la scelta di prolungare i contratti in essere anziché rinnovarli. Tutto questo in evidente assenza di considerazione da parte del Governo per le buste paga di 1 milione di contribuenti (che subiranno una contrazione), per la transizione ecologica del nostro parco circolante, e per l'industria automotive, già in forte sofferenza. Oggi più che mai», conclude Alberto Viano, «serve un coordinato intervento legislativo sulla fiscalità dell'auto aziendale, da anni portato invano all'attenzione del MEF».

Aniasa stima un aumento annuo del valore imponibile del benefit auto in media di 1.600 euro (+67%)

## Alimentazione e valore del fringe benefit

Elettrico

**10%**

Ibrido plug-in

**20%**

Benzina, diesel, GPL, metano, ibrido non plug-in

**50%**





# C'è ancora domani

*Pur restando su posizioni diverse, i politici che hanno animato la tavola rotonda concordano su un fatto: è un bene che sul Green Deal il dibattito si sia riaperto*

di Roberta Carati

**N**essuno si aspettava che Carlo Fidanza (Fratelli d'Italia), Isabella Tovaglieri (Patrioti per l'Europa) e Marco Rizzo (Democrazia Sovrana Popolare) uscissero a braccetto dalla prima giornata di lavori di

#FORUMAutoMotive. È però positivo che si siano trovati d'accordo sull'annunciata riapertura, in sede europea, del dibattito sul Green Deal. «Restiamo sul piano A, non facciamo morire una filiera per noi importantissima», ha detto Fidanza, ritenendo prematuro qualunque discorso sulla ventilata riconversione dell'industria dell'auto in industria bellica. Ipotesi che Rizzo bolla come «follia, al massimo l'Italia potrebbe assemblare mezzi». Ironica Tovaglieri: «Non mi risulta che i carri armati siano green».

## Il valore del confronto

*In dieci anni e 27 edizioni, #FORUMAutoMotive si è conquistato il diritto di presentarsi come «il vero tavolo automotive». Il suo ideatore ci spiega perché*

**N**on ha paura di essere contraddetto, Pierluigi Bonora, quando dichiara che «il vero tavolo automotive è il nostro, i decisori sono tutti qui. Partecipano politici e rappresentanti delle istituzioni e delle associazioni di categoria, sindacalisti e imprenditori, concessionari e... In effetti mancano i costruttori, in questi anni di decisioni scellerate prese dalla Commissione europea con il loro

colpevole silenzio - penso al Green Deal, ovviamente - in molti si sottraggono al dibattito».

### Il Green Deal è diventato 'IL' tema?

È partito tutto dal dieselgate, che ha dato l'assist a chi ha sempre remato contro l'auto. Ricorda i girotondi? #FORUMAutoMotive è nato mentre alcune amministrazioni comunali iniziavano ad addossare alle quattro ruote

i mali della Terra, creando impedimenti di tutti i tipi. Area C a Milano ne è un esempio. Così facendo, però, si limita la libertà di muoversi, sacrosanta, senza che ci siano benefici tangibili in termini di riduzione dell'inquinamento.

### Limitazioni rafforzate da Bruxelles?

L'orientamento era già chiaro, ma è stato durante la pandemia da Covid, quando eravamo impegnati a salvarci la pelle, che la prima Commissione europea guidata da von der Leyen-Timmermans ha varato il provvedimento che mette fuori legge l'endotermico dal 2035 in favore del tutto elettrico. Una decisione presa senza ascoltare il mercato, che



EVENTI



Debole la voce dei sindacati che, per inciso, non si fermeranno abbastanza da replicare agli esponenti delle associazioni di categoria (tra le altre: Unrae, Anfia, Aniasa, Ancma, Motus-E). Come Plinio Vanini, vicepresidente di Federauto, secondo cui «nessuno ha fatto i conti con il mercato, nessuno si è chiesto cosa volesse il cliente». Ma dicevamo dei rappresentanti sindacali: Samuele Lodi, Fiom Cgil, si è detto preoccupato per «il progetto della gigafactory di Termoli che sembra bloccato», mentre Stefano Boschini, Fim-Cisl, ha lamentato le «promesse mancate», con chiaro riferimento a Stellantis, auspicando «ammortizzatori sociali straordinari a salvaguardia dei lavoratori». Bellicoso Rocco Palombella, Uilm: «Abbiamo offerto il nostro mercato, i nostri stabilimenti, la nostra componentistica eccezionale a chi? Alla Cina!». Una risposta indiretta arriverà dal faccia a faccia del giorno dopo tra Pierluigi Bonora, ideatore di #FORUMAutoMotive, e lo Special Advisor Europa di BYD, Alfredo Altavilla: «BYD intende localizzare in Europa nuovi impianti, il processo di selezione del terzo stabilimento terminerà per la fine dell'anno. Certo è che sarà difficile localizzare una fabbrica in Paesi che non sono *friendly* nei con-

fronti delle auto cinesi e l'Italia ha votato a favore dei dazi. Secondo me», ha detto ancora l'ex dirigente FCA, «sarebbe auspicabile trovare modi di collaborazione». Sottotesto: combattere una guerra con i costruttori cinesi sulle nuove tecnologie è una scommessa perdente.

### Educare (bene) alla sicurezza stradale

Di nuove tecnologie si è parlato anche nel talk 'Educare (bene) alla sicurezza stradale' con cui si è conclusa la due giorni milanese. Toni Purcaro (Dekra Italia) ha sottolineato come i veicoli di nuova generazione siano «enormemente più sicuri» e che «l'utilizzo consapevole degli Adas potrebbe dimezzare gli incidenti più pericolosi». Valentina Borgogni (Associazione Gabriele Borgogni) ha ricordato che «la maggior parte dei sinistri mortali è provocata da ultraquarantenni di sesso maschile. Forse bisognerebbe fare più formazione sui luoghi di lavoro». È d'accordo Carlotta Gallo (Polizia Stradale): «La formazione non riguarda solo i giovani, spesso ci rivolgiamo al mondo delle aziende. L'incidente non è una fatalità e la tecnologia può impattare positivamente su questo fronte».

non ha reagito come sperava Bruxelles, e oggi ne paghiamo le conseguenze: ci sono fabbriche che chiudono, altre che non aprono (vogliamo dire della gigafactory di Termoli?) e lavoratori che stanno rischiando il posto. Bravi i cinesi ad approfittarne.

**A proposito: anche Alfredo Altavilla, BYD, è stato suo ospite. Le dicono tutti di sì...** Credo di aver fatto un buon lavoro che mi viene riconosciuto. Sono un giornalista vecchia maniera: politici o imprenditori, a tutti ho sempre chiesto il cellulare (e prima ancora il telefono), anche quando non erano i pezzi da novanta di oggi. Sono stato lungimirante.

### Il primo #FORUMAutoMotive: 30 marzo 2015. Un'altra era?

Dieci anni fa potevamo permetterci di trattare temi seri come la sicurezza stradale con approcci diversi, ma sempre all'insegna del massimo rispetto delle regole. Ricordo i consigli dello chef Oldani su che cosa mangiare per non rischiare il colpo di sonno. Poi è cambiato tutto: con l'avvento dello smartphone, quindi la distrazione come prima causa di incidentalità, il dibattito si è spostato sulle responsabilità degli educatori e su certi valori andati persi. Dieci anni fa non si parlava nemmeno di mobilità dolce, che in realtà può diventare molto amara, ancora una volta perché chi ha

spinto su biciclette e monopattini non si è posto il problema dalle fondamenta: le nostre strade, le nostre città, sono adeguate? Ha ragione chi parla di mondo al contrario...







## La vostra voce

*Qualunque sia il tema - sostenibilità, transizione, fisco, mercato, normazione - A.I.A.G.A. si assume il ruolo di interprete per i fleet e mobility manager*

**P**erché i siti delle società di noleggio sono lenti e imprecisi? Perché le riparazioni si fanno presso officine che non sono contente? Perché i tempi di autorizzazione sono lunghissimi? Perché si insiste sulla digitalizzazione ma i contratti si fanno su carta? Con la verve e l'ironia che gli sono abituali, il presidente A.I.A.G.A. Giovanni Tortorici prova a mettere sulla graticola Massimiliano Abriola, Responsabile di Arval Mobility Observatory in Italia. Non otterrà, com'è prevedibile, risposte nel merito, a parte la dichiarata «ambizione di mettere a disposizione del driver una app per monitorare e giudicare il lavoro dell'officina». Abriola ribadirà invece la funzione della «connettività che è un abilitatore della trasformazione della mobilità» e della «telematica che aiuta anche la manutenzione predittiva». La seconda edizione di 'Accendiamo i Motori', evento con cui l'Associazione Italiana Acquirenti e Gestori di Auto Aziendali si propone come «voce per i fleet e i mobility manager», ha detto Tortorici a nome del Board, si svolge in 15 tra *workshop* e tavole rotonde a un ritmo incalzante, con la vicepresidente Laura Echino, la delegata Relazioni Esterne e Internazionali Tiziana Maniezzo, e i consiglieri Robert Satiri, Michele Amici, Luigi Fanizzo, nel ruolo di moderatori. Senza la pretesa di esaurire in poche righe una giornata di lavori, ecco alcuni spunti forniti dai 18 relatori.

### **Elettrico, qualcosa si può fare**

Per Leonardo Artico (Motus E) «il noleggio potrebbe fare da volano alla diffusione dell'elettrico, che oggi sconta limiti

ideologici, di non conoscenza del prodotto e anche di interoperabilità»; è d'accordo Pietro Teofilatto (Aniasa), che rileva positivamente «la riduzione del coefficiente al 10 per cento su elettrico e plug in». Ma la norma secondo cui «per calcolare il *fringe benefit* non si fa più riferimento al totale emissioni di CO<sub>2</sub>, ma alle tecnologie è», per Stefano Sirocchi (Il Sole 24 Ore), «poco modulare e ingiusta». È però il 5 dicembre e la legge di Bilancio 2025 è ancora in discussione. In un *workshop* successivo, Davide Gibellini (GRAdvisory) dirà che «elettrico e plug in non sono l'unico modo per fare efficienza» e, considerando che «l'auto aziendale è spesso la prima o seconda voce dei costi indiretti, oltre che una voce di business, sarebbe opportuno che al fleet manager venissero lasciati margini di manovra».

Tratteggia un futuro possibile, all'interno del *panel* sull'approccio alla mobilità della Generazione Z, Francesco Tomasini (Comune di Brescia): «Il nostro piano di *mobility management* prevede non di passare ad auto meno inquinanti ma di toglierle dalle strade. Vogliamo ridurre dall'80 al 50 per cento i veicoli in ingresso, spingendo sul *car pooling* e sulla bici». Lavora nell'ottica di un maggiore benessere economico e psico-fisico delle persone il mobility manager descritto da Paolo Barbato (Wisear), sottolineando che affinché il *mobility management* funzioni «servono condivisione dei casi di successo, momenti di confronto e pazienza». A questo proposito riportiamo il moderato ottimismo di Fabio Rossi (UNI Ente Italiano di Normazione) sulla trasformazione della Prassi UNI PdR/35:2018 in norma «entro il primo trimestre 2025», norma che fa confluire «il fleet, mobility, travel manager in un unico profilo, quello trasversale del Chief FMT Officer». Sorvolando sul fatto che 'corporate' sarebbe stato termine più efficace, la certificazione «ha il vantaggio della riconoscibilità sul mercato (esibire un certificato significa affermare di operare in linea con quella certa norma) e potrebbe essere requisito in un bando pubblico». L'interlocuzione con il ministero è avviata.