

Folonari (Aniasa): “Norme e fiscalità da aggiornare, in gioco c’è la competitività delle aziende italiane”

Italo Folonari è Presidente di Aniasa da dicembre '25. Bresciano, classe '72, da una storica famiglia imprenditrice nel settore vitivinicolo. Terminati gli studi, segue le orme del padre banchiere (Alberto Folonari già Presidente del Cab, Banca Lombarda e Ubi Banca) e lavora a Londra nelle principali banche americane. Rientrato in Italia nel 2003, acquista Mercury, società di Noleggio Lungo Termine, e ne guida la crescita per oltre venti anni. Nel precedente Consiglio generale di Aniasa, Italo Folonari è stato vice Presidente con delega sulle tematiche fiscali.

Folonari, quali sono le priorità con cui inizia il suo mandato alla guida di Aniasa e quali obiettivi si pone?

“La priorità è di gestire le emergenze che hanno investito l’Associazione in questo periodo. L’obiettivo sarebbe quello di risolvere queste emergenze”.

Parlando di emergenze, possiamo cominciare con quelle normative e fiscali del settore?

“Sì, ma distinguiamo normativo da fiscale. Normativo per noi significa adeguare le norme a costo zero. Viviamo in un quadro normativo fatto negli anni '90 che vedeva un’identità tra proprietario e utilizzatore, questo non c’è più e noi siamo pronti a farci carico degli oneri. L’unica cosa che vorremmo sapere dove e a chi dobbiamo pagarli per risolvere il contenzioso che non fa altro che intasare i tribunali e ostacolare aziende che vogliono investire. Faccio un esempio: l’Ipt è una normativa creata per il federalismo fiscale, ora se c’è una società di Noleggio che immatricola 30mila veicoli all’anno, quindi anche di persone non residenti nella Provincia non è una colpa della società; non possiamo essere stratonati da ogni Provincia perché vuole il versamento. Bisogna aggiornare il quadro normativo. Questo lo portiamo avanti con proposte concrete e crediamo che non abbia alcun costo per le casse dello Stato, che anzi può beneficiarne in termini fiscali. Poi c’è la normativa fiscale sull’automobile. Parlo in generale dell’acquisto di un’auto e mi riferisco alla detrazione dell’Iva per la quale stiamo andando in deroga da quasi vent’anni a una sentenza della Corte europea che ha dichiarato che il 40% è poco. Poi c’è la deduzione dei costi, cioè le nostre aziende possono dedurre con un tetto massimo di 3.600 euro, quando in Germania si può dedurre al 100% senza tetto massimo. Questo è un gap di competitività delle nostre aziende clienti. Arrivo a estendere il concetto anche ad altre forme di Noleggio. Faccio l’esempio del Breve Termine

con una domanda. Perché il Breve Termine non può avere l’Iva agevolata al 10% come alcuni elementi del turismo, visto che è lo strumento di mobilità più importante per raggiungere gli obiettivi dello stesso turismo? Un altro esempio è quello del car sharing per il quale ormai è quasi troppo tardivo ogni intervento. I nostri allarmi sono stati inascoltati”.

Vogliamo approfondire?

“Il car sharing si sta involuendo per il combinato di due situazioni. Una di mercato: dal 2020 sono calati gli utilizzi. L’altra è di tipo socioeconomica: le aziende di sharing hanno, per esempio a Roma, il 50% dei veicoli fermi per riparazione dovuti a furti o sciagallaggi. Accanto a questo c’è una fiscalità locale che vede nello sharing un modo per fare cassa. Le società di car sharing devono pagare una fee per ogni auto a disposizione del pubblico, anche per quel 50% fermo di cui accennavo. Questa situazione sta spingendo le aziende a rivedere la modalità con cui erogare il servizio usando una stazione di partenza, una soluzione che rischia di far diminuire ulteriormente la domanda, un peccato. Ho la sensazione che non ci sia la giusta sensibilità per gestire questo genere di mobilità. Ma se le aziende di car sharing avranno la forza di resistere, credo che con veicoli a guida autonoma ci sarà uno sviluppo”.

Nel 2025 il Noleggio è cresciuto soprattutto tramite le Captive. Il dubbio è che questo abbia ridotto la marginalità dei Dealer, l’autonomia commerciale e il controllo sulla relazione con il cliente, lei come la vede?

“Penso che le problematiche legate a marginalità, autonomia e quindi al ruolo e al

Tra relazione con il cliente, servizi sul territorio ed evoluzione del modello distributivo, nel Noleggio il ruolo dei Dealer è sempre più centrale



Italo Folonari,
Presidente Aniasa

futuro del Dealer non siano legate a quanto successo con le Captive nel 2025, ma più in generale al rapporto che si sta affermando in questo periodo con le Case e al concetto di evoluzione di vendita dell’auto. Vedo invece il Dealer acquisire un ruolo significativo per il Noleggio. Nel senso che, negli anni, le società di Noleggio sono passate da gestire grandi flotte a situazioni anche molto parcellizzate e quindi hanno dovuto organizzarsi per offrire i propri servizi nel territorio, questo è stato fatto anche attraverso i Dealer”.

In che momento si trova oggi il settore del Noleggio?

“Dal lato della domanda vedo una crescente conoscenza e interesse del concetto del pay per use. Dal punto di vista dell’offerta è un momento delicato. Vista e considerata la mole di investimenti che si fanno nel settore, l’incertezza del contesto non aiuta. D’altro canto, tengo a evidenziare come negli ultimi anni, attorno al noleggio si sia sviluppata una filiera. In Aniasa ormai siamo saliti a 88 aziende associate e abbiamo la sezione del digital automotive dei servizi”.

E il fenomeno delle cosiddette Altre?

“Quello delle ‘Altre’ è un segnale positivo. La competizione serve e aiuta il mercato e alcune volte nascono società perché altre già presenti sul mercato non riescono a soddisfare una domanda. La cosa importante è che si operi tutti in un medesimo quadro normativo, cioè ad armi pari”.

Una domanda sull’elettrico e in particolare sul valore residuo si può fare?

“Sono dinamiche che riguardano la creazione del prezzo, l’elemento più sensibile del comparto e che non si può toccare in ambito associativo. Vedendo dall’esterno, credo che sia un mercato che si evolverà e ci saranno delle società più coraggiose, mentre altre saranno più prudenti”.

Due parole sul digitale?

“Siamo molto attenti sul digitale perché si sono sviluppate sul mercato e all’interno di Aniasa aziende che stanno investendo molto. Il tema che è stato affrontato e parzialmente risolto con il Digital Act varato a Bruxelles nel 2023, dove il punto principale è quello della proprietà dei dati. Dati utili per lo sviluppo dei veicoli del futuro, ma utili anche per altre industry, come quella assicurativa. Importante quindi fare chiarezza su chi ne può fare quale uso”.

Messaggio finale...

“Ai Dealer dico che il loro vero patrimonio è la relazione con il cliente e questo può essere valorizzato sia nella vendita di un bene come è stato negli ultimi anni, ma anche nella vendita di un servizio, per questo avranno sempre più centralità”.