

L'intervista **Ludovico Maggiore** Vicepresidente Aniasa

«Serve un trattamento fiscale simile al trasporto pubblico»

► Il CS sarà sempre più legato agli operatori del noleggio tradizionale

► Dalle metropoli si può estendere fino alle città di 100 mila abitanti

Il Car Sharing entra in Aniasa ed è stato affidato a Ludovico Maggiore, vicepresidente con delega per il settore oltre che Ceo di Aci Global.

Da chi è venuto l'input di portare il Car Saring in Aniasa?

«Da più parti. Con l'avvio dei grandi player, il CS ha acquisito maggiore rilevanza e visibilità ed è nata l'esigenza di promuoverlo a livello istituzionale. Aniasa è sembrato l'attore più indicato viste la fortissima affinità di interessi e terreno d'azione con l'autonoleggio».

In pochi anni prima si è resa indipendente da Fise e ora accoglie anche il CS. Quale sarà l'evoluzione di Aniasa?

«Il ruolo di Aniasa è destinato a crescere e a diversificarsi, in parallelo con tutto il mondo dell'automotive che vede sempre più rilevante il peso di attività di utilizzo degli autoveicoli non correlate al possesso e alla proprietà».

Il CS è una forma di noleggio orario più evoluto?

«Sì, è un concetto più evoluto che integra l'offerta classica del noleggio. Cambiano le caratteristiche dei contratti che riguardano il carburante e la durata

dei movimenti: per il free flow è di pochi minuti, per il "punto-a-punto" di poche ore».

Il noleggio moto finora non ha mai avuto successo, secondo lei lo scooter sharing potrà averne?

«Sicuramente può svilupparsi più del noleggio, ma credo che abbia bisogno ancora di più di un riconoscimento e di una tutela normativa per le problematiche di tipo assicurativo e di responsabilità, più rilevanti rispetto agli autoveicoli».

Che cosa chiederebbe al legislatore al proposito?

«Una maggiore armonizzazione del codice della strada e della normativa civilistica e fiscale. Sempre di più il car sharing è una forma alternativa al trasporto pubblico locale e sarebbe bene che godesse dello stesso tipo di trattamento fiscale e di una regolamentazione chiara a livello nazionale delle soste e degli accessi alle zone a traffico limitato».

Il CS punto-a-punto offre prospettive più interessanti per le nuove forme di propulsione, in particolare l'elettrico. Come vede questo tipo di evoluzione?

«Verrà, ma dipende dalla diffu-

sione della rete di ricarica. Comunque il car sharing elettrico c'è già a Milano e Verona, sta per partire a

Bari e la percentuale di auto elettriche nel parco delle società di CS è notevolmente molto più alta di quella media dell'intero parco circolante».

Il CS può svilupparsi anche in centri più piccoli?

«Sì, in centri da almeno 100mila abitanti, ma servono l'attenzione delle istituzioni, un contesto normativo chiaro e non ostile e da parte di chi intraprende spalle robuste e un approccio di lungo termine».

Quale decorso avrà questo tipo di business?

«Difficile da dire. Sicuramente ha bisogno di grossi investimenti e capacità di movimentare, dunque richiederà attori dalle dimensioni importanti e porterà ad aggregazioni. In ogni caso, abbiamo già costituito un tavolo tecnico con Ics per accogliere in futuro anche i piccoli operatori».

In generale che cosa può portare il car sharing nel mondo dell'automobile?

«Tanta efficienza. I veicoli privati hanno un utilizzo giornaliero di mezz'ora e almeno dieci di essi cessano di essere utilizzati per ogni veicolo in CS. Un notevole vantaggio».

Il noleggio si sposta sempre di più verso gli aeroporti. Il CS può riportarlo in città?

«Sì. Oltre la metà del fatturato del noleggio proviene da attività di intermodalità, da persone che scendono o salgono in aereo o in treno, e il per CS avverrà lo stesso con il trasporto pubblico locale».

Come cresceranno i numeri del car sharing e quando potremo vederli nel rapporto Aniasa?

«Il CS continuerà a crescere a due o tre cifre. Per ora il parco circolante è l'1% di quello del noleggio, ma c'è spazio per una crescita esponenziale. Credo che i numeri li potremo già vedere nella prossima edizione del Rapporto Aniasa».

Nicola Desiderio

L'ARRIVO DELLA PROPOSTA MOTOCICLISTICA PUÒ DARE IMPULSO AL RENT ANCHE DELLE DUE RUOTE



Peso: 35%

Cresce l'Aniasa il car sharing entra nel settore

► I principali operatori, che ora hanno in strada oltre tremila vetture, sono stati accolti nell'Associazione

LA SVOLTA

Per il settore del car sharing è una sorta di certificato di sana e robusta costituzione. O, se preferite, un diploma di maturità. Così potrebbe essere definita la decisione dell'Aniasa, l'Associazione nazionale Industria dell'auto-noleggio e Servizi automobilistici inquadrata in Confindustria che ha accettato la richiesta di adesione presentata dai principali operatori privati del settore aggiungendosi ad ACI Global, associata da tempo per evidenti ragioni istituzionali, titolare del car sharing GirACI attivo a Verona e reduce dalla recente acquisizione di GuidaMi, storico protagonista nel car sharing milanese inventato dall'Atm, l'azienda dei Trasporti municipali del capoluogo lombardo.

IL "PAY PER USE"

Sono stati proprio i freschi associati Aniasa a sdoganare il concetto di auto condivisa, che sta crescendo a velocità vertiginosa dopo aver vivacchiato per anni senza mai riuscire a uscire dalla ristretta cerchia dei pionieri più attenti alle novità e più sensibili ai comportamenti politicamente corretti.

La svolta è arrivata nel 2013 a bordo delle smart bianco-azzurre di Car2Go, il servizio di mobilità alternativa gestito da Moovel GmbH, la società il cui capitale è interamente detenuto dal gruppo Daimler che ha riscritto le regole del gioco introducendo il principio del "pay per use" e la possibilità di utilizzare la vettura solo per il tempo e per il percorso realmente necessari, lasciandola a disposizione del prossimo cliente una volta a destinazione,

senza curarsi delle limitazioni al traffico (secondo criteri che possono variare da comune a comune) e parcheggiando - una volta giunti a destinazione - dovunque sia possibile, strisce blu comprese. È stata un'autentica rivoluzione copernicana che ha conquistato soprattutto i giovani, sempre più insofferenti alle problematiche di una mobilità urbana spesso caotica fino alla paralisi, e che ha capovolto gli schemi precedenti, che di fatto imponevano - con la necessità di riportare a fine uso la vettura nello stesso parcheggio del prelevamento - dei noleggi inutilmente prolungati, più costosi e quindi meno appetibili. Car2Go, la cui leadership resta inattaccabile, confortata dalla presenza in una trentina di grandi città europee e americane (e il servizio è utilizzabile con la stessa tessera in tutta Europa), ha fatto scuola, ispirando - seppur con lievi differenze riscontrabili soprattutto a livello delle tariffe - gli altri big scesi in campo successivamente e che hanno condiviso la richiesta di entrare nell'associazione confindustriale: Enjoy, lanciato dall'Eni in partnership con Fiat (la flotta è composta da 500 e 500L) e Trenitalia, nonché fresco reduce dal



Peso: 38%

lancio dello scooter sharing con una flotta di Piaggio Mp3, e Twist che impiega le Volkswagen up!

UN FENOMENO RILEVANTE

Con queste new entry che rappresentano la stragrande maggioranza di un settore che le stessa Aniasa quantifica complessivamente in una flotta di 3.300 vetture presenti a Milano, Roma, Firenze, Torino e Verona, con quasi mezzo milioni di iscritti e un totale di 5,5 milioni di noleggi effettuati in quasi due anni l'associazione confindustriale - a sua volta inquadrata nella Fise, la Federazione delle imprese di servizi - amplia la propria rappresentatività, estendendola alle più recenti e innovative forme di mobilità individuale alternativa, aggiungendo la sezione "Vehicle sharing" a quelle già esistenti e relative al noleggio (a breve e a lungo termine) e ai servizi automobilistici.

«L'apertura dell'Associazione verso le nuove forme di mobilità condivisa - ha commentato il presidente Fabrizio Ruggiero - che si stanno rapidamente diffondendo nelle grandi città del Paese evidenzia l'evoluzione dell'offerta e della domanda di mobili-

tà, sempre poco soddisfatta dai mezzi pubblici e sempre meno vincolata alla proprietà del bene auto». Per gli operatori del settore l'adesione alla Confindustria significa poter disporre di nuovi e più incisivi strumenti di dialogo e di confronto con gli altri attori della mobilità, nonché con le istituzioni locali e nazionali il cui ruolo è fondamentale nella definizione di un quadro normativo che possa favorire lo sviluppo di modalità alternative capaci di razionalizzare lo spinoso tema degli spostamenti in ambiti urbani sempre più problematici e congestionati.

L'ingresso della nuova componente non è che l'ultimo passo di un lungo cammino iniziato esattamente 50 anni fa, quando fu fondata l'Associazione rappresentativa degli interessi del noleggio a breve termine, successivamente allargatasi alle imprese del lungo termine e più tardi alle società di servizi.

FATTURATO OLTRE 5 MILIARDI

Oggi l'organizzazione presieduta da Ruggiero - amministratore delegato e direttore generale di Europcar Italia - rappresenta il 95% del settore del noleggio veicoli e del fleet management che

nel 2014 ha fatturato complessivamente 5,1 miliardi di cui 4 imputabili al lungo termine. È un settore, quello delle flotte in senso lato, che in Italia coinvolge 65.000 aziende private e 2.400 pubbliche amministrazioni che utilizzano le flotte per soddisfare le proprie esigenze di mobilità.

Dal punto di vista operativo, le tematiche più rilevanti ai fini istituzionali sono affidate ai nove gruppi di lavoro Normativa fiscale, Trasporti e mobilità, Rapporti sindacali, Turismo, Rapporti con i Comuni e altri enti territoriali, Sicurezza, Problematiche assicurative, Remarketing e valori residui, Osservatorio dati e statistiche.

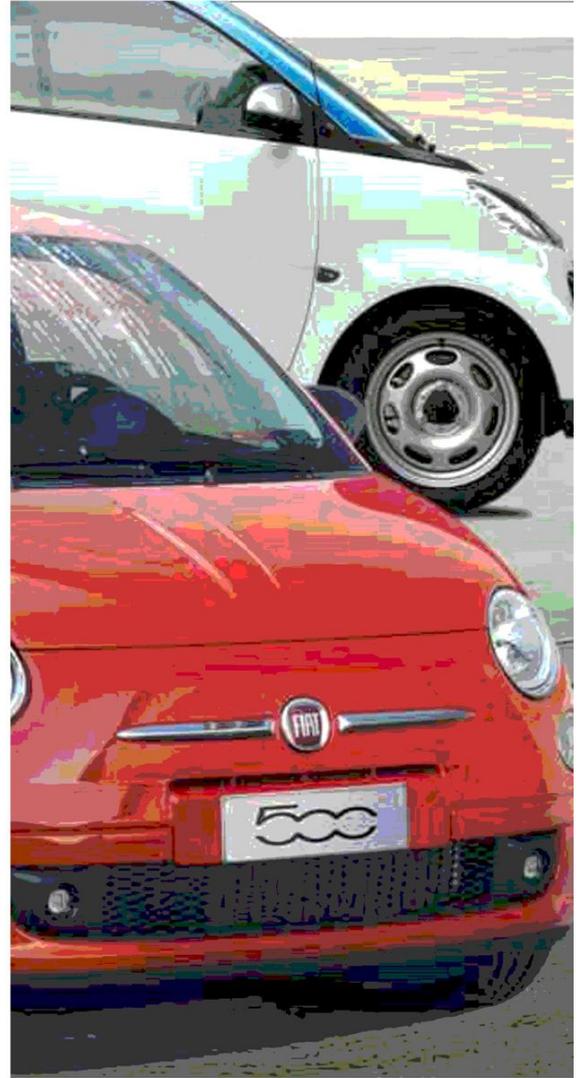
Giampiero Bottino

IN DUE ANNI SONO STATI EFFETTUATI OLTRE 5 MILIONI DI NOLEGGI: UNA RISPOSTA ALLA DOMANDA DI MOBILITÀ INDIVIDUALE CHE CAMBIA

CAR2GO, ENJOY E TWIST SI AGGIUNGONO AD ACIGLOBAL CHE GIÀ NE FACEVA PARTE GLI ISCRITTI IN ITALIA SONO MEZZO MILIONE



Peso: 38%



Peso: 38%

Ma la Legge di Stabilità adesso apre uno spiraglio

Nicola Desiderio

Finalmente l'auto vede un barlume di luce sul versante del fisco. La Legge di Stabilità per il 2016 infatti prevede una quota di massimo ammortamento del 140% per i veicoli nuovi acquistati direttamente o con locazione finanziaria da imprese e professionisti tra il 15 ottobre e il 31 dicembre 2016, un aumento del 40% del costo degli ammortamenti e dei canoni di leasing e, nella stessa entità, persino della soglia di costo fiscale per le autovetture a deducibilità limitata. Vuol dire che i limiti attuali pari a 18.076 euro e 25.306 euro per gli agenti e rappresentanti sarebbero elevati rispettivamente a 25.823 e 36.152 euro. Il 40% di bonus ammortamento si applicherebbe anche alle auto con utilizzo esclusivamente strumentale.

Si tratta di una misura che, per quanto temporanea, darebbe una bella scossa per il settore dell'auto aziendale incidendo direttamente su chi prende l'auto in leasing e che potrebbe, indirettamente, favorire anche le società di noleggio. Si tratta anche del primo alleggerimento fiscale del quale l'auto beneficia dopo decenni di aumenti costanti del peso fiscale che hanno portato il settore automotive a finanziare l'Erario con 72 miliardi all'anno, pari al 17% del gettito totale. Sarebbe anche il primo atto di abbattimento di quel "fiscal divide" assurdo (si parla di un carico fiscale 4-5 volte superiore) che separa il trattamento fiscale dell'auto aziendale in Italia dal resto dei paesi europei.

Ciononostante il noleggio è

cresciuto enormemente, ha sostenuto il mercato anche nei momenti più bui e ha dato trasparenza al rapporto tra fisco, azienda ed utilizzatore, regolato da una reportistica e una fatturazione assolutamente puntuali ed essendo dunque, per propria natura, anti evasione. Non si capisce allora perché l'auto aziendale sia stata sempre così punita e perché proprio il noleggio rimanga oggi escluso dai benefici diretti della Legge di Stabilità.

Eppure Aniasa, pur non prendendo una posizione ufficiale rispetto al DDL, ufficiosamente plaude di fronte a misure che riconoscono più che in passato il carattere strumentale delle auto aziendali e inaugurano - si spera - un percorso di rivisitazione della fiscalità del-

l'auto e di semplificazione delle norme che porti presto beneficio anche ai privati e, nel caso dell'auto aziendale, assicuri sempre di più la neutralità di trattamento qualunque sia il canale di approvvigionamento. A tutto vantaggio della competitività delle aziende italiane e di una ripresa della quale l'automotive intero vuole essere protagonista.

**VERRÀ ALZATA
LA QUOTA DI
AMMORTAMENTO
PER UN PERIODO
LIMITATO, FINO AL
TERMINE DEL 2016**



Peso: 11%

Noleggio a breve: il business va le auto acquistate sono in calo

► Tutti positivi gli indicatori del primo semestre, in netto calo le vetture entrate in servizio negli ultimi mesi

IL RISVOLTO

Il noleggio a breve (Nbt) continua a tirare e mette a segno nei primi sei mesi dell'anno un fatturato di 452 milioni di euro con un aumento del 2,8% rispetto allo stesso periodo del 2014 e una crescita sostanziale di tutti gli indicatori principali. I giorni di noleggio infatti sono passati da 12.073.661 a 12.763.661 (+5,7%), pur restando immutata la durata media di 6,1 giorni per noleggio, e il numero di noleggi da 1.977.827 a 2.078.991 (+5,1%), il tutto con una flotta media che è cresciuta da 110.022 a 112.403 unità, dunque ad una percentuale inferiore (2,2%) che lascia supporre un suo più intenso utilizzo.

OGNI ORA 475 CLIENTI

Sono numeri che, per risultare ancora più impressionanti, possono essere espressi in questo modo: 11.400 persone al giorno o 475 all'ora che utilizzano noleggio auto. Guardando alla distribuzione del fatturato per canale, aumenta del 4,5% quello proveniente dai clienti b2c (business to customer) che si rivolgono direttamente alle società, dello 0,8% quelli b2b2c (business-to-business-to-customer) che prenotano attraverso intermediari in rete, fa un balzo in avanti dell'11,2% per attività di replacement (vetture di pre-lease o di sostituzione per contratti le prevedono in caso di fermo macchina) mentre rimane sostanzialmente stabile (-0,1%) il giro d'affari originato dalle convenzioni con azien-

de clienti.

Sale in particolare il noleggio vetture (+3%) e cala invece quello dei furgoni (-1,2%) con una dinamica dei prezzi che ha portato a tagliare le tariffe del 2,2% per il periodo di noleggio e addirittura del 2,8% per ogni giorno di noleggio che è costato in media 35,4 euro invece dei 36,4 euro pagati nello stesso periodo dell'anno precedente. A incidere su questo c'è stata la grande disponibilità di noleggio e l'azione calmierante degli intermediari b2b2c. I macroindici presentano comunque incrementi tutti superiori a quelli registrati nell'intero 2014 e non tengono ancora conto a pieno dell'effetto Expo che, partito in sordina, ha gradualmente guadagnato intensità e, in combinazione con i mesi estivi, potrebbe aver funzionato da catalizzatore per gli arrivi nel nostro paese da parte di un flusso turistico che, prendendo l'Expo come pretesto, si è riversato nel nostro Paese.

BENE GLI AEROPORTI

A spingere il rent-a-car (Rac) non è solo il prevedibile incremento del traffico in aeroporto (+3,3% del giro di affari), ma stavolta anche la città dà un segnale positivo (+2%) che può essere letto in modo duplice. Il primo è la ripresa delle attività produttive che conferma la funzione di cartina di tornasole dell'autonoleggio nei confronti dell'economia, anticipandone le tendenze. La seconda porta invece al rapporto sempre più stretto esi-

stente tra l'autonoleggio e il car sharing, un'attività eminentemente urbana che sfrutta flotte e competenze del rent-a-car (Rac) e che, pur impiegando una parte minima della propria flotta, potrebbe aver stimolato gli affari del noleggio in città. Sono infatti solo 3.300 le vetture in car sharing secondo Aniasa - che da 2 mesi è diventata l'associazione di riferimento anche per questo settore, confermando lo stretto legame tra i due ambiti - ma interessa 500 mila utenti che andrebbero coltivati direttamente attraverso i brand di una società di noleggio. Il Rac per il momento ha però scelto di mettersi al servizio del car sharing e non in concorrenza con esso. Nettamente positivo il bilancio per le immatricolazioni. Nei primi 6 mesi il Rac ha targato 94.487 unità (+18%), un incremento prevedibilmente inferiore a quelli spettacolari di gennaio (+54,2%), febbraio (+45%) e marzo (+23,1%) ed è andato via via scemando, ma ha mantenuto un dato tendenziale del +13,6% nei primi 10 mesi, pur con un ottobre verticale



-45,7% e raggiungendo un cumula-
to di 107.380 unità pari all'8,1% del-
l'intero mercato.

EFFETTO GIUBILEO

Si tratta tuttavia di un calo prevedi-
bile poiché nella parte finale del
2014 era già iniziato l'inflottamen-
to massiccio in previsione del Giu-
bileo e poi c'è il persistere, anzi
l'aumento del rent-to-rent, dimo-
strato peraltro da un aumento della
flotta apparentemente contenu-

to rispetto a quello effettivamente
disponibile presso i banchi delle
compagnie. Questo fenomeno ha
creato per le case automobilisti-
che un altro canale di sfogo per fa-
re numeri e ha modificato il mix
delle immatricolazioni del Nlt, ri-
volto non più solo alle esigenze
delle aziende, che viceversa ha ac-
celerato nel corso dell'anno con
+19% nei primi 9 mesi chiusi da un

+28,9% a settembre. La domanda
che si fanno tutti è: che fine faran-
no queste vetture? Tutti gli indizi
portano a Roma e al prossimo Giu-
bileo straordinario, evento che at-
tirerà milioni di persone e offre
tutte le opportunità al noleggio di
continuare la propria crescita e a
sfruttare tutte le proprie capacità
di dispiegamento, ottimizzazione
e dislocazione dei mezzi nel modo
più efficiente possibile, tanto da
raggiungere una percentuale com-
plessiva di utilizzo dei mezzi intor-
no al 70%. Le dinamiche di immat-
ricolazione sembrano suggerire
un trasferimento verso Sud dei ri-
spettivi parchi auto, senza però di-
menticare l'arrivo della stagione
sciistica che avrà comunque il suo
baricentro verso Nord e sta già im-
pegnando le società in offerte spe-
cifiche. Nel frattempo, la crescita
del noleggio a breve termine passa

anche attraverso forme spurie, co-
me i noleggi mensili rinnovabili, ri-
volti in particolare verso i lavorato-
ri con contratti temporanei o che
hanno esigenze che non rientrano
statisticamente né strategicamen-
te nel cono visivo delle società di
noleggio a lungo termine, almeno
non di tutte. Leaseplan sta infatti
entrando nel settore del Rac ten-
tando di intercettare i cambiamen-
ti del mondo del lavoro con un pre-
ciso orientamento della propria of-
ferta. Il dinamismo e la flessibilità
del noleggio auto avranno comun-
que modo di dispiegarsi verso le
nuove forme di mobilità, a partire
dal car sharing.

Nicola Desiderio

**NBT, DOPO LE TANTE
IMMATRICOLAZIONI
NELLA PRIMA PARTE
DEL 2015, A OTTOBRE
CONSEGNE IN
DISCESA DEL 45,7%**

**A FINE GIUGNO
IL FATTURATO AVEVA
GIÀ RAGGIUNTO
I 452 MILIONI (+2,8%)
I GIORNI DI NOLEGGIO
CRESCIUTI DEL 5,7%**



Immatricolazioni noleggio a breve

Dati relativi ai primi 9 mesi 2015

TOP 10 MARCA			TOP 10 MODELLO		
1	Fiat	31.795	1	Fiat	500L 10.411
2	Opel	6.605	2	Fiat	Panda 8.121
3	Renault	6.527	3	Fiat	500 6.938
4	Peugeot	6.249	4	Lancia	Ypsilon 3.421
5	Ford	5.396	5	Fiat	500X 2.952
6	Volkswagen	4.072	6	Renault	Clio 2.721
7	Citroen	3.741	7	Alfa Romeo	Giulietta 2.552
8	Lancia	3.422	8	Ford	Focus 2.137
9	Nissan	3.403	9	Peugeot	308 2.122
10	Audi	3.335	10	Opel	Corsa 2.080
Totale 90.628					



Peso: 52-64%,53-5%

Un comparto che va a due velocità “indipendenti” meglio delle captive

L'EVOLUZIONE

Il noleggio a lungo termine corre più del mercato. Nei primi dieci mesi dell'anno, il settore che pesa il 12% dell'intero mercato automobilistico cresce di oltre quattro punti in più rispetto al dato generale e, con 166.138 immatricolazioni, fa registrare un incremento del 18,7% tondo, contro il 14,6% del totale del periodo. Quello del noleggio a lungo termine sembra un boom senza fine dovuto a diversi fattori che lo stanno caratterizzando a partire dal rinnovo del parco auto aziendale.

Negli ultimi anni, con la crisi economica più lunga dal dopoguerra, le aziende che già hanno lottato per sopravvivere, non hanno potuto rinnovare il proprio parco automobilistico preferendo allungare i contratti con le società. In questo anno e in parte anche nel 2014, diverse aziende, un po' per la ripartenza dei settori in cui operavano, un po' perché molti parchi aziendali avevano auto con troppi chilometri sulle spalle, sono tornate a

rivolgersi sul mercato e a rinnovare.

PICCOLE SUGLI SCUDI

Una nuova pratica che si registra in questi mesi è quella del rent-to-rent ovvero le immatricolazioni da parte delle società di noleggio a lungo termine di automobili che poi vengono girate a operatori del noleggio a breve termine, che in questo modo hanno un doppio vantaggio perché non sostengono l'intero costo dell'automobile e non sono costretti a metterle in vendita a fine del loro ciclo. Al fianco di queste due aree, si stanno affacciando su questo mercato (e in parte spostando dal leasing) sempre più partite Iva, professionisti, piccole e medie aziende. Infine stanno scoprendo questo strumento del noleggio a lungo termine sempre più privati. Nei primi sei mesi dell'anno, ben 8.000 contratti sono stati sottoscritti da questa categoria con maggiore preferenza di utilitarie. Un mercato che, parlando in termini economici, nei primi sei mesi, secondo gli ultimi dati elaborati dall'Aniasa, l'associazione di categoria, su un fatturato del noleggio in generale che nei primi sei mesi del 2015 ha tocca-

to i 2,5 miliardi di euro, oltre 2 miliardi sono attribuibili al noleggio a lungo termine che è cresciuto del 2% in termini finanziari con un aumento del parco circolante del 3,3%.

Analizzando i dati per operatore e per sottocategorie però, non tutti brillano e viene fuori un settore a due velocità. Innanzitutto l'incremento del 16% generale non è equamente diviso tra le due aree di questo mercato, gli operatori “indipendenti” e quelli “captive” cioè le società di derivazione delle case automobilistiche. Mentre i prime hanno messo a segno un incremento di quasi il 32%, le automobilistiche si attestano intorno al 2% di incremento ma con diversi segni negativi tra le varie case a partire proprio dalle leader.

SFIDA PER LA LEADERSHIP

Prima in assoluto nella classifica del noleggio a lungo termine resta la leader storica Leasys, società controllata da FCA Bank (joint venture paritetica tra FCA e Crédit Agricole) con una quota del 21% del mercato ma che ha fatto registrare una diminuzione del 13% delle immatricolazioni che sono passate dalle 32.872 dei primi otto mesi del 2014 alle 28.519 dello stesso periodo di

quest'anno.

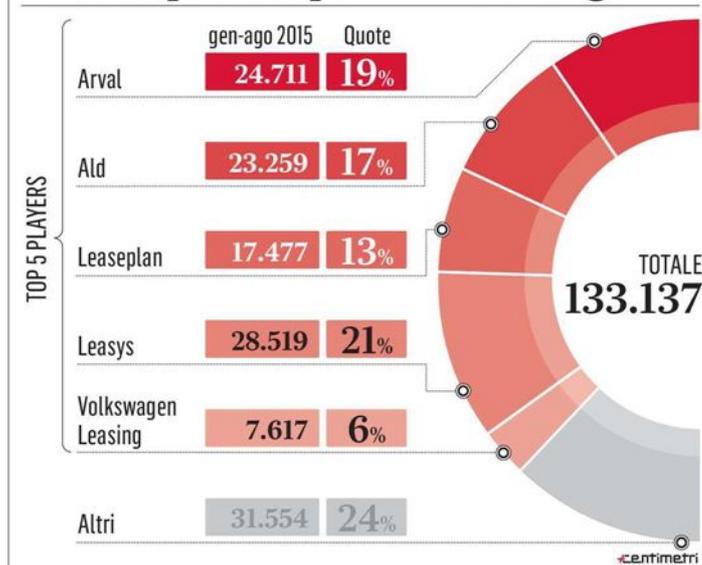
Un calo che la fa avvicinare alla seconda in classifica, distante appena 2 punti. Parliamo della Arval, società francese del gruppo Bnp Paribas che nello stesso periodo ha fatto registrare un incremento delle immatricolazioni del 19%, passate da 20.769 del 2014 a 24.711, che le permettono di raggiungere la quota del 19%. Al terzo gradino del podio troviamo l'altra indipendente ALD del gruppo Société Générale che mette a segno un incremento del 30% con 23.259 immatricolazioni e raggiunge il 17% del mercato. Al quarto posto ancora un'indipendente, Leaseplan che mette a segno un incremento record del 43% e con 17.477 immatricolazioni, raggiunge quota 13%.

E tutte e tre le indipendenti da sole coprono praticamente la metà del mercato (esattamente il 49%). Scendendo al quinto posto, ma a molta distanza dal quartetto di testa troviamo Volkswagen Leasing che ha registrato un calo del 9% e una quota del 6%.

Antonio Calitri

SI RAFFORZA IL RENT TO RENT FRENANO DI PIÙ LE SOCIETÀ CHE FANNO PARTE DI GRANDI GRUPPI AUTOMOBILISTICI

Auto acquistate per il nolo a lungo



Peso: 27%

La burocrazia è sconfitta gratis la notifica al MIT

LA SENTENZA

Tra i tanti nemici dell'auto ce n'è uno forse più ostico degli altri. Si chiama burocrazia. Dovrebbe indicare «l'organizzazione di persone e risorse destinate alla realizzazione di un fine collettivo secondo criteri di razionalità». Ma spesso si rivela un ostacolo. E allora ci si deve armare di santa pazienza, e di carta bollata, per affrontarla con ostinazione, fino a quando non la si sconfigge. È quanto accaduto per regolamentare la pratica del noleggio auto, ingarbugliatasi nel 2010 attorno all'articolo 94/comma 4bis, quello che nel codice della strada riguarda la carta di circolazione e l'intestazione temporanea dei veicoli. L'obiettivo del legislatore era meritorio: contrastare le intestazioni fittizie e l'elusione fiscale.

Ma il sistema escogitato pretendeva «l'obbligo di comunicare all'Archivio Nazionale dei Veicoli ogni atto giuridico che comportasse per un soggetto diverso dall'intestatario la disponibilità di un veicolo per oltre 30 giorni». Una complicazione palese per le società che danno veicoli in locazione per anni, e

per gli stessi automobilisti/clienti. Se non fosse bastato, nella fase cruciale della disputa iniziata a luglio 2010 e conclusa a settembre 2015, si era arrivati a pretendere anche una gabella di 25 euro (9 per diritti di motorizzazione, 16 per imposta di bollo) a carico del locatore.

Ma anche su questo fronte la burocrazia è stata, almeno in parte, sconfitta. La battaglia è stata lunga. Quando, a luglio del 2010, fu varata la normativa contestata, l'Aniasa (Associazione nazionale industria dell'autonoleggio e servizi automobilistici) denunciò quanto gravi fossero i problemi operativi per le attività di noleggio. El'8 febbraio 2011 ottenne che la commissione Trasporti della Camera impegnasse il governo «a semplificare e non appesantire le pratiche commerciali». Per 18 mesi cala il silenzio. Poi, a settembre 2012 viene approvato il DPR n. 198/2012 che modifica il regolamento di esecuzione del codice della strada introducendo un nuovo articolo, il 247 bis, che prevede l'aggiornamento dell'archivio nazionale dei veicoli e dispone che sia annotato il nominativo del locatario e la scadenza del contratto. Ma chi provvede alle annotazioni? In attesa di chiarimenti, una circolare sospende l'applicazione della norma. Gli operatori pro-

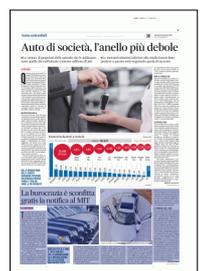
gettano semplificazioni e sistemi informatici di comunicazione on line a costo zero per le aziende.

IL TRIBUNALE DEL LAZIO

Ma il 14 luglio 2014 il MIT vara una circolare che da un lato semplifica («per il noleggio è prevista la possibilità di comunicazione finalizzata al solo aggiornamento dell'Archivio Nazionale dei Veicoli, senza necessità di emissione del tagliando di aggiornamento della carta di circolazione»), dall'altro introduce costi imprevisti. Varie società impugnano la circolare davanti al Tar del Lazio e, subito dopo, si oppongono anche a una seconda circolare «chiarificatrice». Sanno di avere ragione e infatti il potere della malaburocrazia cede già prima dei verdetto: il 2 marzo 2015 il MIT avverte le autorità di polizia di sospendere i controlli relativi all'articolo 94 e una settimana dopo, su indicazione dell'Avvocatura Generale dello Stato, revoca «in autotutela» le parti delle circolari che disciplinano la locazione delle auto. A luglio 2015, finalmente, il Tar accoglie l'ultimo ricorso e dichiara «cessata la materia del contendere». All'inizio di settembre la sentenza è depositata e notificata alle parti.

Sergio Troise

**DOPO UN ITER DI 5 ANNI
IL TAR STABILISCE
CHE LA COMUNICAZIONE
ALLA MOTORIZZAZIONE
DELL'UTILIZZATORE
NON PREVEDE COSTI**



Peso: 27%

Noleggio per i privati l'interesse è in aumento

IL CAMBIAMENTO

Il noleggio a lungo termine esplora nuove strade, uscendo dal terreno familiare delle flotte per puntare sulla clientela individuale, cioè i titolari di partita Iva e i privati in senso stretto. Questi ultimi nel 2014 (dati del rapporto Aniasa) hanno contribuito per il 2,8% al fatturato complessivo del comparto, con volumi nell'ordine di 8.000 vetture. Sono numeri contenuti che però, se si pensa che fino al 2012 la stessa percentuale non si era mai allontanata dall'1%, parlano di un mercato dalle prospettive promettenti, al quale gli operatori del settore guardano con crescente attenzione.

Lo confermano i primi esperimenti di comunicazione mirata e le prime formule contrattuali dedicate a clientela diversa da quella abituale. Solo così potrà lievitare la pattuglia, per ora sparuta, di chi anche senza beneficiare di agevolazioni fiscali sceglie il noleggio, rinunciando all'auto di proprietà e a tutto il suo fardello di costi accessori, incombenze amministrative e intralci burocratici.

COMUNICAZIONE DEDICATA

Un esempio di comunicazione mirata è il video realizzato per conto di LeasePlan Italia e mandato in onda tra la fine del 2014 e l'inizio di quest'anno per illustrare i vantaggi che il noleggio a lungo termine può offrire alla clientela individuale, sia essa formata da privati o dal popolo dell'Iva che ne rappresenta comunque la componente maggioritaria.

Per favorire i contatti con un target con il quale si ha una familiarità limitata, può anche essere utile allearsi con chi di questa tipologia di clienti ha una conoscenza consolidata. È questo il filo conduttore della strategia "District" messa in campo da Ald Automotive e basata sulla creazione di una partnership con concessionari selezionati. Nel territorio di competenza, la società di noleggio acquista le vetture dal concessionario, il quale poi le noleggia con il contratto Ald garantendo al cliente, laddove possibile, le attività di assistenza e potendo anche diventare partner Ald per la rivendita dell'usato, nell'ambito delle attività di remarketing che nel mondo Nlt stanno diventando sempre più importanti.

Grazie a questo impegno, il noleggio a lungo termine - che per esempio utilizza con grande inten-

sità il canale di vendita rappresentato dai broker - si è messo in concorrenza con le altre forme di acquisizione care alle partite Iva, e sta erodendo quote di mercato al leasing, formula storica che però sconta una certa rigidità e una filosofia più orientata agli aspetti finanziari che ai servizi, i quali invece costituiscono uno dei punti di forza per le società di noleggio, pienamente consapevoli della necessità di differenziare i prodotti, distinguendo tra i servizi indispensabili alle grandi flotte - il cui mercato ormai prossimo alla saturazione impone di cercare alternative di business - ma poco interessanti per il cliente individuale.

Per avere un'idea credibile delle effettive potenzialità del nuovo target, ed eventualmente per aggiustare il tiro, sarà comunque meglio aspettare la fine del primo giro, cioè la scadenza dei contratti di 3-4 anni stipulati dai pionieri di una forma di acquisizione che è davvero agli albori. Solo quando nel conteggio finale rientreranno anche eventuali riaddebiti e penali legati per esempio alle condizioni della vettura riconsegnata si potranno valutare sia la reale validità del contratto sia l'effettiva soddisfazione del cliente.

Giampiero Bottino

PUR SENZA I BENEFICI DELLE DETRAZIONI FISCALI, I CLIENTI APPREZZANO I NUMEROSI VANTAGGI OFFERTI DAL SERVIZIO



Peso: 32%



Peso: 32%