

UN COMPARTO CHE ORMAI È UNA CERTEZZA

Giorgio Ursicino

Mai come in questo periodo il comparto automotive vive di tanti cambiamenti. Deve gestire, tutte insieme, un numero così elevato di varianti. Una per tutte, la chiamano semplicemente "transizione" perché è sottinteso che sia ecologica. Da anni sapevamo che, prima o poi, avremmo dovuto rinunciare al petrolio in quanto fonte fossile destinata ad esaurirsi e per di più inquinante, soprattutto dal punto di vista dei cambiamenti climatici visto che è legata a doppio filo con le emissioni di CO2. C'è il passaggio all'elettrico, ma nessuno sa quanto tempo ci vorrà. Nel frattempo, sono fiorite tutta una serie di motorizzazioni per gestire il passaggio che hanno agitato non poco il mercato, complicando le scelte degli automobilisti. Ibrido di ogni tipo: "mild",

"full", plug-in, range extender, quale sarà la scelta giusta o, almeno, quella migliore? Come se non bastasse, si è scatenato sul nostro continente uno tsunami che non si ricorda mai nella storia: la vecchia Europa sta vivendo l'assalto più massiccio dall'invenzione dell'auto. L'arrivo dei costruttori cinesi rende quasi insignificanti le precedenti ondate migratorie provenienti nel tempo dall'America, dal Giappone e dalla Corea. In questo frullatore, ulteriormente scosso da una fase economica non proprio esaltante, c'è un settore che fa sempre un passetto avanti e non indietreggia quasi mai: è quello delle auto aziendali. Pur se, a dire dai rappresentanti di categoria, con «una fiscalità penalizzante rispetto all'UE», si rafforza pian piano perché propone, in modo più professionale e razionale, di gestire le vetture programmandone il rinnovo nel tempo e generando una sorgente sicura di usato fresco e garantito che è una vera linfa per la mobilità,

contrastando l'invecchiamento del parco circolante. Nelle auto aziendali, la voce grossa la fa senz'altro il noleggio diviso nei suoi due rami. In questi giorni c'è stata l'annuale conferenza dell'Aniasa che è sempre un faro sul panorama. Al di là delle variazioni contingenti di poca entità legate al periodo, l'associazione di Confindustria ha evidenziato le grandi tendenze. Nel trimestre, sia nel "lungo" che nel "breve", si nota un aumento delle vetture plug-in a cui è stata concessa una fiscalità favorevole come vuole Bruxelles. Per il resto ormai il noleggio rappresenta il 34% del mercato totale, cioè più di un veicolo su tre. Il timore è che le normative europee, se non graduate nel tempo, possano rallentare invece che favorire la decarbonizzazione. Spingere troppo verso l'elettrificazione può raffreddare la domanda con ripercussioni negative sull'economia ed anche sull'ambiente. Lo scorso anno il noleggio ha generato un volume d'affari di 17 miliardi, ha una flotta che ha superato 1.5 milioni di unità, immatricolando oltre mezzo milione di pezzi. Il "breve termine" è la parte più piccola, ma stabile ed è legato soprattutto agli aeroporti. Il "lungo", invece, continua la sua espansione strutturale (13 miliardi di fatturato nel 2025) coinvolgendo sempre più anche i privati (lo scorso anno sono stati 185 mila). Il diesel è crollato al 28%, mentre BEV e PHEV insieme (le auto con la spina) sono arrivate al 20%. Drastico ridimensionamento il car sharing: i noleggi sono passati da 13 milioni a 4, il parco si è assottigliato del 70% rispetto a prima della pandemia.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Peso: 74%



Peso:74%

Il presente documento non è riproducibile, è ad uso esclusivo del committente e non è divulgabile a terzi.

Anche se il comparto non è cresciuto, ha elementi strutturali che danno tranquillità. Spingono le vetture green

Il “lungo termine” ormai è certezza

In noleggio a lungo termine è in calo, ma niente paura. Se infatti lo scorso anno ha contato per il 22,7% delle immatricolazioni con un aumento dell'11,5% mentre nei primi tre mesi dell'anno il suo peso si è ridotto al 21,1% con un calo del 3,2%, gli analisti e gli operatori del settore manifestano un ragionato ottimismo. I dati infatti si confrontano con un primo trimestre del 2025 che aveva visto un exploit del mercato con una quota del 26,6% dovuta alle immatricolazioni effettuate per soddisfare un bando Consip. In quell'occasione le società NLT captive (ovvero quelle legate ad un costruttore) misero a segno un progresso dell'86%. Insomma, più che un calo vero e proprio, si tratta un ritorno alla normalità per un comparto che rimane solido e sta raggiungendo un pubblico sempre più ampio.

Anche il lievissimo calo dei contratti (251.680, -1%) nel primo trimestre del 2026 non spaventa ed era ampiamente previsto come conseguenza del nuovo regime di fringe benefit che sta avendo un doppio effetto: un prolungamento dei contratti in essere accanto ad uno spostamento del mix di alimentazioni, in particolare verso l'ibrido plug-in che nel periodo gennaio-marzo ha raggiunto l'11,5% (28.997, +57,4%) mentre rallenta la crescita dell'elettrico che in questo canale passa da 12.580 a 14.161 contratti (+12,6%) portando la quota dal 4,9% al 5,6%. Crollano invece con percentuali simili sia il benzina (45.408, -19,8%) sia il diesel (74.418, -19,3%) la cui incidenza scende rispettivamente dal

22,3% al 18% e dal 36,3% al 29,6%. La quota maggioritaria per la prima volta è occupata dall'ibrido che, con 74.795 contratti (+21,8%), sale al 33,7% dopo aver chiuso l'intero 2025 con il 32%.

TRE FENOMENI

L'elettrificazione dei parchi dunque prosegue ma, così come per i privati, ad un ritmo inferiore al previsto e possono essere osservati tre fenomeni. Il primo è la naturale propensione verso le vetture elettrificate non ricaricabili che non modificano le abitudini dell'utilizzatore e il secondo è che, grazie all'ibrido plug-in, i costruttori cinesi sono entrati in modo prepotente all'interno delle policy aziendali tanto che, come segnalano Dataforce e Aniasa, la loro quota di penetrazione nelle flotte e persino superiore: se infatti la loro incidenza complessiva nel primo trimestre del 2026 è passata dal 6,7% al 12,4%, per le società di NLT si è triplicata. Le ibride plug-in del Dragone convincono il noleggiatore per l'ampiezza della scelta e il prezzo aggressivo, il fleet manager per i costi e l'utilizzatore perché la sua busta paga è più pesante e le autonomie complessive sono elevatissime, come e più del diesel che oggi si trova sempre meno in listino e sconta un prezzo del gasolio nettamente superiore alla benzina. La classifica dei 10 modelli ibridi plug-in più immatricolati nei primi 3 mesi del 2026 è eloquente: 5 sono cinesi e i primi due sono le BYD Seal U e Atto 2. Andando invece a vedere i 5 modelli più noleggiati nei primi 3 mesi del 2026, Dataforce indica, in ordine: Fiat Panda (5.611

unità) e Grande Panda (3.898), Peugeot 3008 (2.443), Jeep Avenger e BMW X1 (2.276). Dunque i primi 4 appartengono alla galassia Stellantis e non a caso è la sua captive Leasys a dominare il mercato con una quota del 24,4% e un progresso del 3,2%. Seguono le cosiddette “top” (ovvero emanazioni di gruppi bancari e finanziari) Arval (17,2%) e Ayvens (16,6%) seguite da Volkswagen Leasing (13,3%) e Alphabet (6,1%), ovvero altre due captive. Da questo punto di vista, i rapporti di forza tra i due tipi di operatori sembra aver raggiunto un equilibrio dopo lo storico quanto perentorio sorpasso ai danni del top tra il 2024 e il 2025.

TORNANO I PRIVATI

Per paradosso, i cosiddetti “super ibridi” cinesi potrebbero rallentare la transizione verso l'elettrico che, nel caso delle flotte, dovrebbe essere completata già nel 2030

Il disegno della Commissione Europea, ancora in via di approvazione, assegna infatti alle cosiddette “corporate fleet” un ruolo



Peso: 32-51%, 33-6%

che, nei fatti, le appartiene da sempre: rinnovare il parco circolante acquistando il nuovo in grandi quantità e trasformandolo poi in usato. In questo caso, oltre alla domanda del mercato, gli operatori lamentano una mancanza di condizioni e di tempi. Il terzo fenomeno è il ritorno dei clienti privati per l'NLT che, dopo un paio d'anni di stasi, hanno ripreso la crescita già nel 2025 e la confermano

anche nel 2026: secondo Unrae rappresentano il 15,2% dei contratti, sono il 21,7% secondo Dataforce che però conteggia anche i contratti successivi al primo per la stessa vettura.

Nicola Desiderio

© RIPRODUZIONE RISERVATA

**FRENANO LE
MOTORIZZAZIONI
TRADIZIONALI
BENZINA E DIESEL
SI FANNO LARGO
I BRAND CINESI**



Noleggio a lungo termine



VETTURE

	1° Trim. 2026	1° Trim. 2025	Diff. % 1° Trim. 2026/2025	Quota di Mercato 1° Trim. 2026
Benzina + MHEV	44.810	53.089	-15,59%	42,65%
Diesel + MHEV	23.704	29.220	-18,88%	22,56%
Full Hybrid	9.456	10.510	-10,03%	9,00%
Plug-In Hybrid	18.582	8.266	124,80%	17,69%
Elettrico	5.789	7.079	-18,22%	5,51%
Gas	2.722	717	279,64%	2,59%
Totale Vetture	105.063	108.881	-3,51%	100,00%

Elaborazione Dataforce su fonte Ministero delle infrastrutture e dei trasporti del 01.04.2026

Withub



Peso:32-51%,33-6%

Il presente documento non è riproducibile, è ad uso esclusivo del committente e non è divulgabile a terzi.



SODDISFAZIONE
Sopra la
chiusura di
un contratto
di noleggio
a lungo
termine
Il comparto
è solido e sta
raggiungendo
un pubblico
sempre più
ampio. Sotto
un dealer
Intergea



Peso:32-51%,33-6%

Il presente documento non è riproducibile, è ad uso esclusivo del committente e non è divulgabile a terzi.

In questo canale non decollano le full electric perché la praticità di utilizzo prevale sulle motivazioni ecologiche. Bene le plug-in mentre hanno poco rilievo le auto a gas

Dinamico e reattivo Il noleggio a breve è in grande forma

Barra dritta e vento in poppa. Il primo trimestre del 2026 ha segnato un punto di svolta per il noleggio a breve termine nel comparto dell'auto. Stiamo parlando infatti di un canale che, nell'arco di pochi anni, è diventato sempre più d'impatto fino a diventare trainante per l'intero settore dell'automotive. Sempre spinto dagli aeroporti che generano il 60% del business. L'analisi dei dati evidenzia come, oltre a compensare le difficoltà registrate nel noleggio a lungo termine, sia riuscito a sostenere le immatricolazioni complessive del mercato italiano. Dall'analisi svolta da Aniasa e Dataforce è emerso che nei primi tre mesi dell'anno le immatricolazioni totali del noleggio sono cresciute del 10% raggiungendo 179.017 unità. Il contributo decisivo arriva dalle auto scelte con la formula del breve termine, con un incremento del 58,3%, a fronte di una flessione del lungo termine. È proprio questo squilibrio a definire un mercato che viaggia a due velocità, dove il noleggio a breve termine emerge come più dinamico e reattivo.

STRUMENTO FLESSIBILE

La crescita non è soltanto numerica, ma riflette un cambiamento strutturale. Il noleggio a breve termine si conferma uno strumento più flessibile, capace di adattarsi rapidamente alle esigenze di mobilità, anche grazie a fattori contingenti: come il rinnovo anticipato delle flotte avvenuto in vista delle Olimpiadi invernali di Milano-Cortina 2026. In questo contesto, il comparto ha contribuito a portare la quota del noleggio sul

totale mercato al 33,6%, confermando che ormai oltre un'auto su tre viene immatricolata attraverso questo canale.

Parallelamente, si può osservare un'evoluzione significativa nella composizione delle flotte. Il breve termine mostra una forte rotazione dei modelli e una crescente frammentazione della domanda, con classifiche completamente rinnovate rispetto al passato e distacchi minimi tra i modelli più noleggiati. Questo indica un mercato più competitivo, dove la varietà dell'offerta diventa un elemento chiave per intercettare le esigenze dei clienti sempre più diversificate.

Un aspetto sicuramente centrale nell'evoluzione del noleggio a breve termine nel primo trimestre del 2026 riguarda le motorizzazioni, che riflette in modo diretto il cambiamento delle logi-

che di utilizzo delle flotte. La benzina si conferma nettamente dominante, con una quota del 42,6%, diventando la scelta preferenziale per gli operatori grazie alla maggiore versatilità e a costi di gestione più prevedibili nel breve periodo.

CONTRIBUTO MARGINALE

Parallelamente, il diesel prosegue il suo rapido ridimensionamento, fermandosi al 22,5%, un dato che certifica il definitivo superamento di quella che per anni è stata la motorizzazione di riferimento. Interessante è anche il posizionamento delle ibride: le full hybrid si attestano intorno al 9%, mentre le plug-in hybrid al 17,6%, segno di un progressivo inserimento di soluzioni elettrificate nelle flotte.

Più marginale il contributo delle auto elettriche pure, al 5,5%, evidenziando come nel breve termine pesino ancora limiti legati a infrastrutture e tempi di ricarica. Residuale infine il ruolo delle alimentazioni a gas, ormai quasi scomparse con una quota del 2,5%. Nel complesso, il mix energetico del breve termine appare oggi orientato più alla praticità operativa che alla transizione pura, privilegiando soluzioni immediatamente fruibili rispetto a quelle tecnologicamente più avanzate ma ancora meno flessibili. Un'altra dinamica rilevante riguarda l'ingresso sempre più deciso dei brand cinesi, che nel primo trimestre hanno raggiunto una quota del 12,4% sul mercato italiano e una penetrazione ancora più marcata nel noleggio. In partico-



Peso:44%

lare, nel breve termine sono state immatricolate oltre 10.800 vetture di origine cinese, con una crescita del 60% su base annua e una quota che arriva al 18%.

Questo fenomeno evidenzia come le flotte rent-a-car stiano diventando un terreno privilegiato per l'affermazione di nuovi player globali. Il settore vede anche il ritorno dei grandi operatori internazionali in un mercato che, pe-

rò, rimane estremamente articolato. In questo scenario, il noleggio a breve termine assume un ruolo sempre più strategico anche per i costruttori, diventando un canale fondamentale per l'immissione sul mercato di nuovi modelli e per la gestione dei volumi produttivi.

Michele Montesano

© RIPRODUZIONE RISERVATA

**ANCHE IN QUESTO
COMPARTO SI
STANNO FACENDO
LARGO IN FRETTA
I NUOVI MARCHI
ORIENTALI**

**Noleggio a breve
termine**

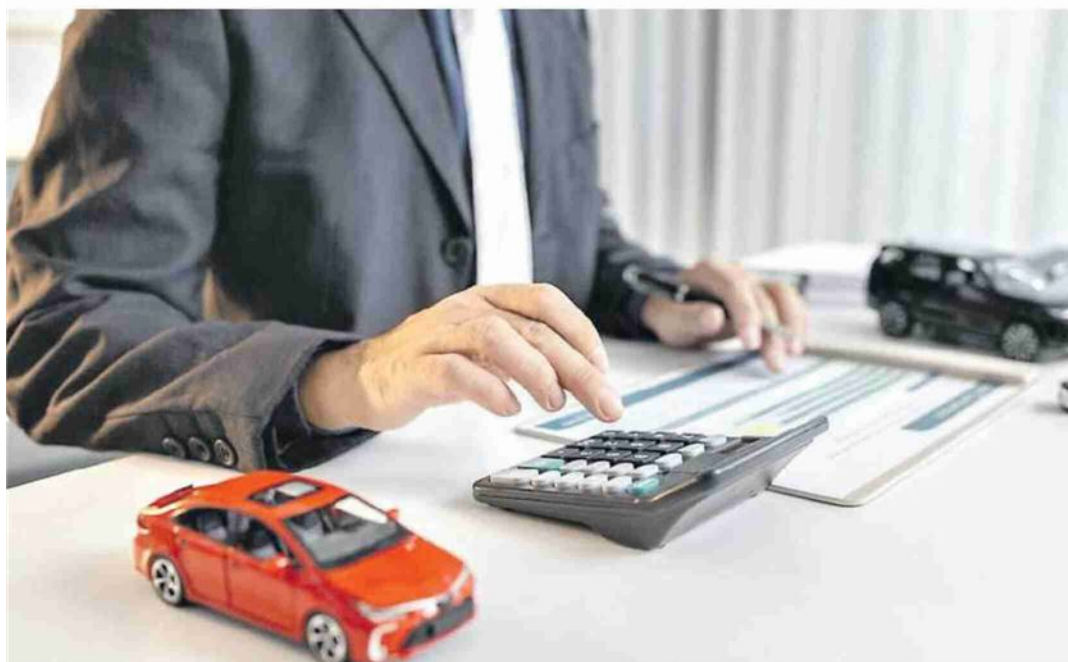


VETTURE

	1 ° Trim. 2026	1 ° Trim. 2025	Diff. % 1 ° Trim. 2026/2025	Quota di Mercato 1 ° Trim. 2026
Benzina + MHEV	40.622	24.980	62,62%	68,35%
Diesel + MHEV	6.179	5.029	22,87%	10,40%
Full Hybrid	5.677	5.162	9,98%	9,55%
Plug-In Hybrid	6.092	1.391	337,96%	10,25%
Elettrico	689	839	-17,88%	1,16%
Gas	170	152	11,84%	0,29%
Totale Vetture	59.429	37.553	58,25%	100,00%

Elaborazione Dataforce su fonte Ministero delle infrastrutture e dei trasporti del 01.04.2026

Wit



**L'ESPANSIONE
Numeri in
crescita per
il noleggio
a breve
termine
nel 2026**



Peso:44%

Intervista **Italo Folonari**

L'amministratore delegato di Mercury dal primo gennaio guida l'associazione di categoria. «Il nostro è un settore in crescita da 20 anni che fattura 15 miliardi»

«Bisogna uniformare il quadro normativo»

Italo Folonari è dal primo gennaio il nuovo presidente di Aniasa, una nomina che rompe l'abituale alternanza tra un dirigente proveniente dal noleggio a breve e uno dal lungo, ma secondo l'AD di Mercury è una consuetudine legata ad un ciclo. «Prima c'erano soltanto l'NLT e il rent-a-car, oggi abbiamo 5 sezioni e oltre 80 iscritti. Secondo me invece, la novità è aver scelto un imprenditore che proviene da un'azienda media e che rappresenta la nuova fisionomia di Aniasa».

Per la prima volta inoltre il consiglio generale ha accolto due donne. Quali altri obiettivi ha per il suo quadriennio di reggenza?

«Il nuovo consiglio è composto in maggioranza da membri al loro primo mandato, portatori di nuove energie che dobbiamo coniugare con l'esperienza presente nell'associazione. Vogliamo continuare il nostro percorso dando visibilità ed autorevolezza ulteriori ad un settore che è in crescita da 20 anni, gestisce 1,5 milioni di veicoli, conta per un terzo delle immatricolazioni e muove un fatturato di 15 miliardi. Tra gli obiettivi ne cito uno: aggiornare e rendere unitario il quadro normativo che è confuso a causa del federalismo fiscale ed è ancora ancorato all'identità tra proprietario e utilizzatore quando in alcuni paesi il 50% del mercato è costituito dal pay per use».

Le associazioni automotive sono unite, ma il tavolo con le isti-

tuazioni non produce risultati tangibili. E ci sono gli obblighi che arrivano dall'UE...

«Sono due situazioni differenti. La prima è legata alla fiscalità dell'auto che è un fardello per le nostre aziende e, nonostante una sentenza della Corte di Giustizia europea del 2006, va avanti per proroghe. Temo però che con la crisi energetica ci saranno poche risorse per rispettare le scadenze della legge delega (29 agosto, ndr). Per la modifica dell'agenda 2035 sono invece più ottimista perché c'è unità di visione per tutta la filiera e con la politica».

Com'è cambiato il panorama del NLT con il nuovo regime del fringe benefit?

«Ha avuto un impatto negativo perché non segue il principio della neutralità tecnologica e dei grammi di CO2 e ha aumentato il cuneo fiscale. Le aziende si sono orientate di più verso le ibride plug-in che sono care e molte hanno difficoltà a trovare un veicolo che faccia al caso loro».

La crisi energetica potrebbe avere un impatto?

«Difficile dirlo, credo però che il legislatore nazionale ed europeo non ha tratto insegnamento da quanto accaduto negli ultimi 10 anni. Non contesto l'obiettivo, ma lo strumento dell'obbligo delle quote che, invece di rinnovare il parco circolante, lo sta facendo invecchiare. Gli incentivi possono essere uno strumento, ma devono essere prolungati e devono permettere alle aziende di panificare e di introdurre le tecnologie con gradualità».

L'NLT è sempre più importante nel mercato auto anche per la crescita delle società capti-

ve. Com'è cambiato questo settore?

«Negli ultimi anni effettivamente le captive sono cresciute molto perché si è andati a caccia di un cliente diverso come quello delle PMI e dei privati, ma sono arrivati anche altri soggetti come le finanziarie al consumo, i concessionari e i broker. In generale è cambiato il rapporto tra costruttore, società di noleggio e reti di vendita che oggi sono molto più compenstrate».

Parliamo infine di Intelligenza Artificiale che è già utilizzata nel noleggio. Aniasa prevede di sviluppare qualcosa?

«Non in modo specifico, ma abbiamo una sezione Digital e i nostri associati gestiscono già oltre un milione di veicoli connessi che producono una montagna di dati la cui titolarità è stata regolamentata dal Digital Act nel 2024. L'Intelligenza Artificiale è un grande acceleratore per l'utilizzo di questi dati che offre un potenziale enorme per aziende ed utilizzatori».

Il car sharing è sempre più in difficoltà. Ha un futuro?

«Dopo il Covid i numeri non sono più gli stessi, ma c'è anche la miopia delle amministrazioni locali che considerano il car sha-



Peso:60%

ring un'attività commerciale che paga il 22% di IVA invece del 10% del servizio di trasporto pubblico. Anche l'uniformità dei bandi è un tema: ogni città chiede veicoli di tipo diverso. C'è poi il problema dei costi fissi: occorre dare una fee per ogni auto in flotta, ma spesso solo il 50% è disponibile a causa di danni e guasti. Questo ha costretto a modificare il business model verso lo station based riducendo così la fruibilità del servizio. Io penso che l'appuntamento con il successo per il car sharing sia solo riman-

dato, anzi potrebbe essere dirompente qualora arrivasse la guida autonoma».

Nicola Desiderio

© RIPRODUZIONE RISERVATA

1,5

milioni di veicoli è il parco automezzi che gestisce l'Aniasa e muove un fatturato di 15 miliardi di euro.

CON LA CRISI ENERGETICA CHE INCOMBE NON SARÀ FACILE RIFORMARE LA FISCALITÀ NEI TEMPI STABILITI



AMBIZIOSO In basso una ZS, la collaborazione tra MG e Ayvens Italia, segna un passaggio dell'evoluzione del brand sul mercato

PROTAGONISTA
A fianco
Italo
Folonari, ad
di Mercury,
è il nuovo
Presidente
di Aniasa,
associazione
che in
Confindustria
rappresenta
il settore
dei servizi
di mobilità:
noleggio a
lungo termine
rent-a-car e
car sharing



Peso:60%

Le truffe sono online I consigli per evitare le trappole della rete

Abbiamo imparato ad essere cauti quando ci vengono richiesti, via mail o tramite WhatsApp, dati sensibili che riguardano i nostri conti correnti. Eppure sono ancora molte le vittime di truffe nel mondo dell'online. Deve stare altrettanto attento chi utilizza - con le stesse modalità del contatto virtuale - servizi di autonoleggio. Se ne parla poco, ma anche questo settore registra l'allarmante fenomeno delle truffe. Sono organizzate da finti operatori che offrono servizi inesistenti.

L'allarme è stato lanciato da Aniasa, l'Associazione Nazionale Industria dell'Autonoleggio, Sharing Mobility e Automotive Digital. Con l'invito alla massima attenzione, è arrivato anche un "decalogo" di comportamenti da seguire per evitare spiacevoli inconvenienti.

SEMPLICI REGOLE

Per ridurre il rischio è sufficiente seguire alcune semplici regole. I veri operatori delle società di autonoleggio, ad esempio, utilizzano esclusivamente numeri di telefono pubblicati sui siti ufficiali e le prenotazioni vengono sempre formalizzate tramite e-mail ufficiali e mai tramite WhatsApp, telefonate o altri canali informali. Particolare attenzione va riservata quando si agisce sui canali di broker. Le vere società di autonoleggio, inoltre, utilizzano esclusivamente carte di credito o di debito indicate nei rispettivi siti ufficiali. Non ricorrono a social network o piattaforme di

messaggistica per gestire prenotazioni o pagamenti. Tutte le comunicazioni avvengono tramite e-mail aziendali ufficiali.

È dunque molto probabile trovarsi davanti a una truffa se viene richiesto di effettuare o completa-

re pagamenti attraverso chat private, WhatsApp o altri sistemi di messaggistica. Giusto insospettirsi anche quando sono richiesti anticipi o caparre su conti personali, carte prepagate o sistemi di pagamento non tracciabili. Da evitare

anche bonifici bancari per prenotazioni prepagate.

MAI DATI SENSIBILI

Quando nasce il sospetto, Aniasa consiglia di verificare sempre le informazioni sul sito ufficiale della società o contattare direttamente l'azienda tramite i recapiti presenti nella sezione Contatti. Precauzione essenziale - proprio come in presenza di frodi bancarie "classiche" - non fornire mai dati sensibili come PIN, CVV, OTP o password tramite telefono o email non verificati. Ogni tentativo di truffa va segnalato tempestivamente al servizio clienti dell'azienda. Aniasa ha rilevato un notevole incremento di frodi orchestrate da organizzazioni criminali specializzate che si spacciano per società di noleggio o per agenzie intermediarie di servizi. Come operano? Con il classico raggio degli altri settori online. Gli utenti che cercano soluzioni di

noleggio a breve termine tramite motori di ricerca vengono indirizzati verso annunci sponsorizzati fraudolenti, costruiti utilizzando parole chiave simili a quelle dei marchi ufficiali del settore. Dopo un primo contatto telefonico, la conversazione viene spostata su WhatsApp, dove falsi operatori inviano preventivi e richiedono il pagamento anticipato dell'intero noleggio, spesso accompagnato da un deposito cauzionale. I versamenti vengono richiesti tramite bonifico bancario (anche istantaneo) generalmente a favore di persone fisiche. Oppure c'è l'invito a effettuare pagamenti presso tabaccai o altri punti certificati con codici QR. La truffa emerge soltanto quando il cliente non riceve più risposte o si presenta presso la sede della società di noleggio scoprendo che non esiste alcuna prenotazione a suo nome.

Piero Bianco

© RIPRODUZIONE RISERVATA



ESPANSIONE

Le truffe ai danni dei clienti da parte di finte società di autonoleggio ha raggiunto un livello di guardia preoccupante secondo i dati di Aniasa



Peso:21%