

Indice Articoli ANIASA

16 Dicembre 2025

ANIASA

16/12/2025	SOLE 24 ORE RAPPORTI	«NON SOLO LE SOCIETÀ: IL NOLEGGIO CONQUISTA L'INTERESSE DEI PRIVATI»	Pag. 2
16/12/2025	SOLE 24 ORE RAPPORTI	SOSTENIBILITÀ, DIGITALIZZAZIONE E FLESSIBILITÀ GUIDERANNO NEL 2026 LA GESTIONE DELLE FLOTTE	Pag. 4
16/12/2025	SOLE 24 ORE RAPPORTI	NLT, NEL 2024 SPESI 1,3 MILIARDI PER INTERVENTI DI MANUTENZIONE	Pag. 5
16/12/2025	SOLE 24 ORE RAPPORTI	IL BROKER CAMBIA PELLE E DIVENTA UN SUPPORTO TERRITORIALE AL CLIENTE	Pag. 7

Associazioni

Viano lascia Aniasa dopo quattro anni: «Non solo aziende, noleggio sempre più apprezzato dai clienti privati» —p. 7

Aniasa.
Il presidente uscente, Alberto Viano



«Non solo le società: il noleggio conquista l'interesse dei privati»

Associazioni. Il presidente di Aniasa, Alberto Viano, lascia l'incarico dopo quattro anni: dal primo gennaio 2026 il testimone passa a Italo Folonari

Filomena Greco

Ha guidato Aniasa, l'associazione che rappresenta in Confindustria le imprese del noleggio auto, in un periodo di radicale trasformazione del settore, condizionato dal calo dei volumi delle immatricolazioni dopo il Covid, dalla transizione al rallentatore verso l'elettrico e da una dinamica al rialzo dei prezzi, che ha contribuito al cambiamento dei modelli d'uso. «Le im-

matricolazioni del noleggio continuano a crescere nonostante la contrazione del mercato auto, dunque il fenomeno dello spostamento da proprietà ad uso diventa sempre più evidente» sottolinea il presidente uscente Alberto Viano, che fa un'analisi dei cambiamenti del comparto negli ultimi anni. Sarà Italo Folonari, ad di Mercury, il nuovo presidente di Aniasa: è stato eletto all'unanimità dall'assemblea generale dell'associazione il 2 dicembre scorso, con un incarico quadriennale a partire dal

primo gennaio 2026.

Captive vs indipendenti

Il trend di rafforzamento del mercato del noleggio è un fenomeno non omogeneo. «Le società captive legate ai costruttori crescono bene, hanno imparato il "mestiere" del noleggio e lo stanno proponendo sui loro canali di vendita, con aumenti dei volumi fino al 60% - spiega Viano - mentre le aziende storiche, indipendenti, registrano un segno meno nelle immatricolazioni anno su anno». Da questo

punto di vista il caso Volkswagen la dice lunga: la casa tedesca ha registrato quest'anno un risultato record nel comparto del rent-a-car e nel terzo trimestre dell'anno ha registrato più immatricolazioni di Leasys, società storica del comparto, nella tipologia del noleggio. «Sono cambiate le modalità di fornitura e invece di fare i classici contratti finanziati con pay-back si fanno contratti finanziati da società di noleggio» aggiunge Viano.

Mercato, privati e case cinesi

La flotta di auto a noleggio è cresciuta, al primo semestre dell'anno, del 3%. Il mercato del noleggio ha conquistato in pochi anni una quota vicina al 30% del mercato, raggiungendo il 90-95% nel settore della auto aziendali e del comparto corporate, in parallelo cresce nel segmento dei privati e su alcune modalità come il rent-to-rent. «C'è dunque una espansione su nuovi segmenti di mercato» conclude Viano. Le immatricolazioni per il noleggio sono cresciute nel terzo trimestre dell'anno del 23,8% (Aniasa-Dataforce) sia per il lungo sia per il breve termine. Se si guarda anche ai veicoli commerciali, nel complesso da gennaio le immatricolazioni crescono del 10,3%. Una variabile interessante è la crescita veloce dei brand e delle case cinesi. «Le società cinesi sono interessate a tutti i settori, dalla vendita diretta al noleggio e osserviamo una serie di accordi che stanno nascendo come ad esempio quello tra Geely e

Progetto pilota.

Il gruppo Astm (Gavio) ha inaugurato la prima stazione autostradale di ricarica dedicata esclusivamente ai veicoli elettrici. L'impianto, il primo in Italia nel suo genere, è situato lungo la A5 Quincinetto-Aosta gestita da Sav (Società Autostrade Valdostane), concessionaria del gruppo Astm

Aidens. Si tratta di una strategia commerciale capace di garantire velocemente una penetrazione sul mercato italiano» spiega Viano.

In questo contesto, il settore, che vede crescere «formule che abitano le persone ad avere una vettura non di proprietà» dice Viano, resta legato ad una normativa vecchia di trent'anni e con una fiscalità sfavorevole rispetto agli altri major market europei. Anzi. Con l'intervento del Governo sul fringe benefit, è aumentata la tassazione sui modelli «non alla spina». «Posta così credo sia stato un grave errore - argomenta Viano - nel senso che l'obiettivo del legislatore dovrebbe essere quello di sostenere il mercato auto e l'evoluzione del parco circolante. Aver cambiato così brutalmente la

normativa a carico degli utilizzatori, privilegiando forme «di nicchia», destinati a consumatori alto spendenti, non è stata una mossa di democratizzazione del mercato e ha portato ad un rallentamento del tasso di sostituzione sul mercato delle aziende e a un allungamento dei contratti».

Quanto alle auto elettriche, c'è da fare una premessa secondo Viano: «La crisi di mercato dell'auto è iniziata prima della transizione elettrica, spinta anche perché in un mercato saturo è utile introdurre una tecnologia nuova per stimolare la sostituzione» ragiona Viano. Nel comparto del noleggio a lungo termine, il terzo trimestre del 2025, evidenzia Viano, «ha registrato un aumento di oltre il 40%, su una quota certo ancora limitata ma passata dal 4 al 7%, con un tasso di crescita comunque importante, sebbene l'Italia resti ancora indietro».

**Il presidente uscente:
il fenomeno dello
spostamento da
proprietà dell'auto a uso
è sempre più evidente**

30%

LA QUOTA

Il settore del noleggio veicoli rappresenta il 30% dell'immatricolato nazionale (il 37% delle auto elettriche e il 54% di quelle ibride plug-in)



**ALBERTO
VIANO**

Presidente uscente di Aniasa (Associazione nazionale industria dell'autonoleggio e della sharing mobility)

Auto & Mobilità aziendale



Sostenibilità, digitalizzazione e flessibilità guideranno nel 2026 la gestione delle flotte

Fleet manager

Assemblea Aiaga

Due temi caldi come portata principale e tanti argomenti spinosi collegati, come contorno. Le flotte aziendali si ritrovano a fare i conti con il percorso per la decarbonizzazione, che la Commissione europea ha più volte sottolineato essere strategico per la diffusione dei veicoli Bev (veicoli completamente elettrici). Ma di mezzo c'è anche il discorso dei fringe benefit, che non manca di far discutere, senza poi dimenticare digitalizzazione e telematica. Per fare il punto Aiaga, la principale associazione italiana dei fleet manager, si è data appuntamento a Milano per l'evento "Accendiamo i motori - Fleet o non fleet, il dilemma della mobilità", riunendo i protagonisti del settore per parlare di fiscalità, sostenibilità, innovazione e strategie. Un interrogativo shakespeariano che non risulta poi così esagerato, se si considerano le sfide che il settore deve affrontare.

«Nel 2026 la mobilità aziendale evolverà lungo tre direttrici: sostenibilità, digitalizzazione e flessibilità d'uso - spiega Laura Echino, presidente di Aiaga -. Le flotte affronteranno una transizione energetica più concreta, con particolare attenzione al mix di veicoli elettrici, ibridi e termici efficienti. Le scelte saranno basate su dati e analisi operative di missione, infrastrutture e costi complessivi. consideran-

do con particolare attenzione anche l'impatto fiscale, che continua a essere penalizzante per le flotte aziendali». Crescerà l'uso di strumenti digitali integrati per raccogliere e correlare dati di percorrenza, consumo e manutenzione, con l'obiettivo di passare da una gestione amministrativa a una visione più strategica e predittiva.

«La mobilità come servizio continuerà a evolvere in modo graduale - racconta ancora Echino -. Le soluzioni di car sharing, pooling o abbonamento troveranno spazio in contesti specifici, ma la diffusione su larga scala richiederà ancora tempo. Il 2026 sarà quindi una tappa di consolidamento in un percorso graduale che richiederà investimenti, competenze e realismo».

Intanto il noleggio cresce: soltanto quello a lungo termine rappresenta una flotta di oltre 1,3 milioni di veicoli che percorrono 27 miliardi di chilometri all'anno, in virtù di contratti che stanno diventando sempre più lunghi (l'80% va oltre i 36 mesi). Il discorso fleet si lega naturalmente a quello più ampio del mobility management e delle strategie per rendere più efficienti gli spostamenti casa-lavoro dei dipendenti.

Aumenta quindi l'attenzione sulla "nona ora", quella dedicata al pendolarismo quotidiano. «Sappiamo che il focus non è tanto sulla logistica, quanto sul tempo delle persone, che generalmente considerano l'ora di commuting il momento meno piacevole dell'intera

giornata», dice Paolo Barbato, Ceo di Wiseair, azienda che offre soluzioni dedicate. Ecco allora che emerge l'importanza di aumentare l'efficienza riducendo l'impatto ambientale, come nel caso di Green Mobility Platform, che assiste nella gestione della mobilità dei veicoli, con particolare attenzione alle emissioni di CO2.

La filiera del noleggio a lungo termine coinvolge anche una rete di assistenza di circa 31 mila officine, con oltre 2,3 milioni di interventi su strada e più di tre milioni di operazioni di manutenzione all'anno. Diventa perciò strategica anche la relazione con i gommisti, come segnalato da Federpneus, l'associazione nazionale dei rivenditori specialisti di pneumatici, secondo cui «lavorare con le società di noleggio consente ai nostri soci di ottenere maggiore visibilità, ma genera alcune criticità che si possono affrontare in un tavolo di lavoro dedicato». Resta la preoccupazione per la normativa fiscale, definita «improvvida e dannosa». Secondo Pietro Teofilatto, direttore area fisco ed economia di Aniasa, l'associazione dei noleggiatori, «l'attuale normativa ha causato una proroga dei contratti per la necessità di dover scongiurare un aumento dei costi sui veicoli più inquinanti», mentre sull'ipotesi di imposizione al noleggio di clausole di acquisto di auto elettriche il giudizio è netto: «Assoluto diniego per obblighi slegati dalla domanda».

LAURA ECHINO

Presidente di Aiaga
(associazione italiana acquirenti e gestori auto aziendali)

Nlt, nel 2024 spesi 1,3 miliardi per interventi di manutenzione

Lo scenario. La sfida è sviluppare la diagnosi predittiva: conoscere in anticipo eventuali problemi della vettura potrebbe avere un impatto decisivo sia sui tempi di fermo sia sui costi di riparazione



La novità. La nuova Mercedes GLB è stata lanciata due giorni fa e si candida a essere una protagonista nei parchi aziendali



Bev. Anche le elettriche hanno bisogno di assistenza (nella foto una colonnina)

Pagina a cura di
Alessandro Palumbo

S secondo le stime di Aniasa i noleggiatori a lungo termine hanno speso, nel 2024, 1,3 miliardi di euro per circa 3 milioni di interventi di manutenzione sui veicoli della flotta.

Calcolatrice alla mano e sempre stimando, ogni veicolo è stato oggetto di circa 2,2 interventi l'anno per un costo medio unitario pari a 433 euro.

Le società di noleggio non essendo proprietarie delle officine, devono decidere a chi far gestire gli interventi di manutenzione. Possono utilizzare centri di riparazione selezionati in ba-

se a criteri quantitativi e qualitativi, grandi centri di assistenza pluriservizi con più sedi nei territori regionali, network indipendenti di grandi dimensioni e reti ufficiali delle case auto.

Le scelte rispecchiano diverse strategie. Affidandosi ai grandi network, il noleggiatore cerca la garanzia di un'assistenza distribuita su tutto il territorio nazionale a condizioni competitive, interlocutore unico, fatturazione centralizzata, rispetto delle tempistiche e di Sla condivisi a monte. La scelta della rete ufficiale assicura un servizio premium, ma anche i costi lo sono. Il monitoraggio accurato dei tempi di fermo tecnico dei veicoli è un must per la gestione di una flotta, indipendentemente dalle sue dimensioni. Un tempo di fermo coerente dovrebbe attestarsi, come evidenziato da Simone Costantini, ceo di Fleet Support, sui 9/10 giorni medi quando la misurazione non prevede interventi tempestivi, e su circa 3,5 giorni medi se si includono sia le riparazioni rapide sia quelle più lunghe.

Tuttavia, in assenza di una strate-

gia dedicata, un'azienda può registrare un fermo medio di 15-18 giorni considerando soltanto gli interventi più lunghi, che scende a 7,5-8 giorni includendo anche quelli di breve durata (inferiori alle 8 ore di lavoro). Se poi consideriamo altri fattori esterni, come gli interventi di carrozzeria o le attività legate alla quantificazione assicurativa, questi possono aumentare il tempo di fermo anche del 50%, arrivando a una media di 27 giorni quando si valutano solo gli interventi più complessi.

Diversi i modi per limitare i tempi di fermo tra cui la scelta di reti adeguate che possono gestire anche le garanzie, definizione di Sla chiari e controllabili, gestione centralizzata dei ricambi e tempi di authority adeguati. Poi intervengono anche dei servizi particolari, come quelli dell'officina mobile, per esempio Officlick di Ecoprogram Flotte, tramite cui si possono effettuare le operazioni di manutenzione ordinaria, smart repa-

ir e cambio gomme direttamente presso il piazzale dell'azienda cliente mentre il driver è in ufficio al lavoro. Con tale servizio si registra sia l'abbattimento del fermo tecnico del veicolo ma anche dei tempi di consegna e ripresa del veicolo da parte del driver. È utilizzato maggiormente nei casi in cui il fermo tecnico produce mancato ricavo (flotte operative o breve termine), ma sarebbe un ottimo servizio premium destinato alle auto dei dirigenti di alta medio-fascia.

Ma la vera sfida del futuro è l'implementazione di un'architettura efficace di diagnosi predittiva. Ciò è conoscere in anticipo quali problemi potrebbero verificarsi al veicolo e quindi agire in maniera preventiva. Questa ha un impatto decisivo sia sulla riduzione dei tempi di fermo del veicolo, ma anche sui costi di riparazione preventiva che sono molto più bassi rispetto ai normali interventi. Inoltre, ne beneficia anche la sicurezza

del driver perché si limita l'insorgere di incidenti dovuti a malfunzionamento del veicolo. Sembra facile ma lo è affatto. Prima di tutto è necessaria un'analisi continua dei dati generati dal veicolo attraverso sistemi e sensori di bordo. Poi tali dati devono essere lavorati attraverso algoritmi e sistemi avanzati e quindi devono essere generati suggerimenti. A questo punto tali suggerimenti devono tradursi in azioni concrete che devono rientrare nei processi autorizzativi ed esecutivi delle società di noleggio. Non da ultimo il driver dovrebbe essere incaricato di compiere determinate azioni.

Affidandosi ai grandi network, al noleggiatore è garantita un'assistenza distribuita su tutto il territorio nazionale

3 milioni

GLI INTERVENTI

Il numero di interventi di manutenzione effettuati, nel 2024, sui veicoli delle flotte a lungo termine secondo le stime di Aniasa

Il broker cambia pelle e diventa un supporto territoriale al cliente



Nuove proposte.

In alto: la nuova Mazda CX-5 che punta su una clientela raffinata; sotto il cofano un quattro cilindri da 2.5 litri da 141 cc con un consumo di 7 l / 100 km. Qui a sinistra: la sbarazzina e versatile Fiat Grande Panda offerta in versioni full elettric oppure mild hybrid

Il caso

Nuovi servizi

Nel 2024 il 44% degli ordini dei contratti di noleggio a lungo termine è stato realizzato, secondo i numeri di Aniasa, attraverso la rete indiretta formata da agenzie e broker. Tale percentuale è esattamente raddoppiata rispetto al 2012. Inoltre, considerando che gli ordini pesano per circa il 30% della flotta, possiamo stimare che a fine 2024 su una flotta pari a circa 1,29 milioni di veicoli, circa 170 mila ordini sono stati realizzati dalla rete indiretta. Un bel numero!

Non ci sono statistiche ufficiali sulla numerosità delle agenzie monomandatrici e dei broker con più mandati, senza considerare che poi ognuno ha una propria sottorete di subagenti e di segnalatori. A questo proposito è singolare il

lancio della nuova app Dga Nlt in base alla quale ogni utente può segnalare potenziali contatti privati o business interessati ai servizi di noleggio, con la garanzia del 30% della provvigione su ciascuna operazione andata a buon fine.

Nel corso degli anni c'è stata una stretta sul numero dei broker, per cui chi produceva meno di un centinaio di ordini all'anno è stato inserito sotto il controllo di agenzie più grandi, così da controllare e limitare gli accessi ai sistemi di quotazione che creavano sovrappollamento commerciale sulle anagrafiche dei clienti.

«Ogni società di noleggio ha una propria strategia. Per noi il canale indiretto è strategico - commenta Andrea Pertica, country manager di Leasys Italia -. In questo momento per differenziarti sul mercato devi avere disponibilità di prodotto e velocità. I broker ci privilegiano soprattutto perché noi disponiamo dei pre-ordered e dei pronta consegna. Si tratta di veicoli che abbiamo già preordinato o anche immatricolato che siamo in grado di consegnare con tempistiche nettamente inferiori a quelle standard. Ultimamente sui top broker mettiamo a disposizione non solo uno stock virtuale di veicoli da vendere a scaffale, ma addirittura i mezzi sono a loro disposizione fisicamente. Questo permette loro vendere e consegnare in meno di 10 giorni».

Il mondo dei broker è molto variegato. La size delle aziende associate ad Amina, spiega il presidente Iacopo Chelazzi, va da 500 a 1.500 contratti all'anno. Il parco clienti è composto per l'85% da Pmi e per il 15% da professionisti e privati. Tuttavia, ci sono molti broker che lavorano molto di più sul consumer. Ma il broker non è solo un generatore di contratti di noleggio a lungo termine. Sta cambiando pelle. Per esempio, Moovix, dopo quasi 30 anni di lavoro con il nome di Nord Est Group, si è trasformata in un ecosistema integrato di soluzioni per la mobilità.

Il broker, oggi, è attivo con più servizi. Ad esempio, vende diretta-

mente il noleggio a breve o a medio termine sul bacino delle preassegnazioni con propri veicoli, senza l'intervento del noleggiatore. In alcuni casi il broker diventa anche un canale per vendere le vetture di fine noleggio.

Ma il vero "magma" del broker è nella relazione post vendita. Il cliente contrattualizzato dal broker fa riferimento a lui per i problemi di assistenza, cambio gomme e altro sia in prima battuta, ma anche in caso di problemi di contatto con il call center del noleggiatore oppure quando le operazioni rallentano. «Il broker apre direttamente il ticket per conto del cliente in qualità di partner gestendo la problematica direttamente con il noleggiatore - dichiara Giovanni Monacella, titolare della Key Renting -. Altre volte, invece, il broker in maniera non istituzionalizzata gestisce la problematica del proprio cliente presso alcuni referenti che ha all'interno delle società di noleggio oppure presso le officine o i centri di consegna con i quali collabora».

Alcuni broker, che hanno maturato esperienza nella relazione coi clienti business, hanno strutturato un servizio di fleet management (prenotazione dei tagliandi, delle manutenzioni, dei cambi gomme, le pratiche per la gestione dei sinistri e delle multe) a fronte di un compenso mensile ad auto.

Il broker sarà uno degli attori chiave della metamorfosi del noleggio nel futuro. Assisteremo a due fenomeni. Una forte concentrazione dei broker che diventeranno sempre più grandi ed erogheranno servizi variegati. Inoltre, diventeranno, per i propri clienti, il punto di riferimento territoriale per il post vendita, attraverso una gestione più proattiva e più istituzionalizzata con diversi livelli di delega da parte del noleggiatore.