

# La stretta sui fringe benefit può costare 80mila targhe

**Flotte aziendali.** Le stime di Aniasa sugli effetti che la nuova disciplina fiscale introdotta dalla legge di Bilancio produrrebbe sugli ordini

**Pier Luigi del Visco**

Qualcosa non torna nei dati dei primi due mesi del noleggio a lungo termine (Nlt). A sentire gli operatori, è un piano per il calo degli ordini e per le richieste dei fleet manager di fermare le consegne delle nuove auto appena arrivate, prolungando i contratti in essere. Il tutto spiegabile con la nuova norma sulla tassazione del fringe benefit introdotta dalla legge di Bilancio 2025, su cui torniamo tra un attimo.

Le statistiche però smentiscono queste voci. Le immatricolazioni uso Nlt a gennaio/febbraio sono state 60mila, esattamente le stesse di un anno fa. Tanto rumore per nulla, quindi? Non proprio. Entrando dentro le statistiche macro, scopriamo che il sistema dei noleggiatori indipendenti nel bimestre ha immatricolato appena 31mila auto ossia il 30% in meno del 2024, confermando la frenata dei clienti. In assoluta controtendenza invece, i noleggiatori captive, appartenenti a gruppi automobilistici: hanno immatricolato le 13mila auto che mancavano, passando da 16 a 29mila, che è

nientedimeno che l'81% in più dello scorso anno.

È possibile che esistano due segmenti di clientela, uno appannaggio delle captive e l'altro servito dagli indipendenti? Sì, certo. Tanto da spiegare i volumi di cui sopra? Ma neanche lontanamente.

È assai più realistico ipotizzare che i noleggiatori riflettano le scelte dei clienti, che chiedono a gran voce di aspettare prima di ritrovarsi la busta paga alleggerita di qualche centinaio di euro ogni mese, laddove quelli che fanno parte di un gruppo automobilistico anteppongono ai clienti le esigenze della proprietà, che in questi mesi ha bisogno di immatricolare auto Lev (low emission vehicle). Infatti, potrebbe non essere un caso che il noleggio - tutto, non solo il lungo termine - nel bimestre abbia immatricolato il 50% in più di ibride plug-in e ben il 150% in più di full electric. Resta da capire quanto

fiato abbiano le società captive per fare da cuscinetto tra la pressione delle case e la domanda dei clienti.

Altre volte c'erano stati prolungamenti, imposti da indisponibilità di prodotto o da problemi sui valori dell'usato, mentre

adesso è la domanda a rallentare ed è la prima volta. Una delle cause, non l'unica, è la stretta sui fringe benefit che penalizza chi guida un'auto immatricolata nel 2025 e dunque consiglia di prorogare la vecchia. In un sondaggio su oltre 200 addetti ai lavori commissionato da AgitaLab, un think tank, la metà afferma che i driver seguiranno questo consiglio. Tanto che Aniasa, l'associazione dei noleggiatori, stima possano essere circa 80mila le immatricolazioni in meno, cifra ritenuta realistica da due terzi del panel.

A parte i volumi, il giudizio sulla norma è controverso. Mentre un 70% la ritiene inopportuna, poiché non si può imporre una tecnologia per legge, gli altri pensano che sia accettabile se non addirittura opportuna ed è la stessa percentuale che prevede che gli utilizzatori si piegheranno al diktat, scegliendo un'auto alla spina, con o senza motore termico.

Come al solito, è difficile fare previsioni, specie se queste riguardano il futuro. Fleet manager e driver devono scegliere oggi quali auto ordinare e il compito si presenta più arduo che in passato. Intanto, parlando con loro e pure coi noleggiatori si registra un malcontento

verso le vetture ibride plug-in.

Intanto, sulle percorrenze tipiche delle auto aziendali l'impiego del motore elettrico è residuale rispetto a quello termico, che a causa del peso delle batterie finisce per consumare molto di più. Inoltre, il poco spazio riservato al serbatoio lascia un'autonomia di poche centinaia di chilometri, costringendo a continue soste per rifornimento.

Una soluzione che tanti stanno valutando è quella di scegliere sì un'ibrida plug-in ma col motore termico alimentato a gasolio, che garantisce minori consumi e un costo inferiore.

Ma non sono pochi quelli che chiedono di tornare al buon vecchio turbodiesel e quando riescono a farsi autorizzare riscoprono felici che il secondo pieno lo fanno dopo oltre mille chilometri. Peccato che quel sorriso risalga a prima delle nuove ritenute fiscali.

RIPRODUZIONE RISERVATA

**Sondaggio AgitaLab:**  
il 70% degli addetti ai lavori ritiene che non si possa imporre una tecnologia per legge



Peso: 48%

Sezione:ANIASA



**Al debutto.** In alto Mercedes CLA, prima di una nuova stirpe della Stella a tre punte: è elettrica ma arriveranno anche i mild hybrid  
Al centro Audi A6 basata su architettura Ppc per motori termici elettrificati e qui sopra Bigster, la Dacia più grande di sempre



Peso:48%

# L'Nlt piomba all'anno zero: strategie da ripensare

**Scenari. Il nuovo regime fiscale sulle vetture aziendali impone la revisione delle car list mentre aumentano i programmi pro-elettrico**

**Alessandro Palumbo**

Il 2025 sarà un anno molto particolare per gli operatori del noleggio a lungo termine (Nlt). Partiamo dai segnali meno confortanti. A febbraio, secondo l'Istat, l'indice di fiducia delle imprese, target primario degli operatori del settore, è diminuito di un punto percentuale. Il comparto dei veicoli commerciali, considerato termometro dell'economia del Paese, in quanto integrato con la movimentazione ed erogazione di beni e servizi, ha subito nel primo bimestre una decrescita delle sue immatricolazioni pari al 18% (fonte Dataforce).

A preoccupare sono anche gli effetti del nuovo regime di tassazione dell'auto aziendale, in vigore da gennaio 2025. Aniasa stima un aumento medio annuo di 1.600 euro (+67%) del valore imponibile del benefit auto, con conseguente maggiore tassazione in busta paga per il dipendente.

Sul lato delle grandi aziende c'è stato, secondo Antonio Stanisci, direttore commerciale di Ayvens un rallentamento nei primi due mesi dell'anno. Cambiare la car-

list per il fleet manager è un lavoro complicato perché ha tante implicazioni interne. Solo alla fine di febbraio si è registrata una ripresa del normale ritmo delle trattative e degli ordini. Ayvens si aspetta un aumento delle richieste di estensione dei contratti (probabilmente non soggetti alla nuova normativa) a cui fa fronte con il suo fidelity program, già collaudato da diversi anni e composto da un team strutturato.

Le previsioni di Aniasa evidenziano una riduzione nel 2025 di almeno il 20% delle immatricolazioni in noleggio lungo termine (circa 60mila).

Ci sarà, probabilmente, anche un impatto sulle alimentazioni dei nuovi contratti derivante dalla nuova normativa del fringe benefit che privilegia le alimentazioni green (senza tralasciare le prossime trovate della Commissione europea per spingere l'elettificazione delle flotte) e anche dallo sviluppo tecnologico dei prodotti elettrificati delle case.

I dati delle immatricolazioni in noleggio a lungo termine del primo bimestre forniscono alcune indicazioni in merito, anche se riflettono gli ordini riferiti alla fine del 2024. Secondo Dataforce, le elettriche ammontano a 4.500 unità (+135%) e le ibride plug-in a 5.100 (+20%). Nella classifica delle vendite plug-in, Kinto la fa da pa-

drona con 1.500 unità acquistate, superando le big Arval e Ayvens: il prodotto e la tecnologia contano, visto che Kinto è società captive di Toyota.

Inoltre, continuano ad aumentare i programmi pro-elettrico proposti dai noleggiatori. Charge & Lease è un'offerta che consentirà ai clienti aziendali di Arval non solo di noleggiare veicoli elettrici per la propria flotta, ma anche di installare un'infrastruttura di ricarica elettrica Plenitude On The Road presso la propria sede.

Grazie all'accordo siglato tra Bnp Paribas Leasing Solutions e Plenitude, i clienti Arval potranno ricevere anche proposte finanziarie diverse dall'acquisto in un'unica soluzione. Athlon, in considerazione

ne della flotta, composta per il 35% da auto e veicoli commerciali elettrici e ibridi, lancia Athlon Charge Card, attraverso cui i driver possono utilizzare gli 800mila punti di ricarica disponibili e cercare nell'app la stazione più vicina e visualizzarne la disponibilità.

Anche Leasys sta implementando iniziative nel segmento dei veicoli a basse emissioni, sfruttando le sinergie con i marchi Stellantis, tra cui e-Move, un prodotto dedicato esclusivamente al noleggio di veicoli elettrici, e RE-USE, concepito per il rinoleggio di vetture elettriche ed elettrificate usate.

Una direttrice rilevante sembra essere il rinnovato interesse degli operatori verso lo small business su cui, tra l'altro, la nuova normativa ha poco impatto.

«Sui liberi professionisti, privati e piccole aziende, target di riferimento dei broker, non si avverte assolutamente una tensione sui volumi» commenta Giovanni Monacella titolare di Key Renting, broker multi territoriale e multi brand.

L'offerta ai privati e allo small business propone interessanti novità. Agos entra nel mondo del noleggio attraverso un modello dealer centrico che affida interamente ai concessionari la gestione del cliente. Questa scelta strategica garantisce ai dealer un maggiore controllo sull'esperienza del cliente, favorendo una relazione diretta, valorizzando il servizio e rafforzando la fidelizzazione.

Il canone è modulabile in base



alle necessità del cliente, permettendo di scegliere durata, chilometraggio e servizi aggiuntivi su misura: libertà e la flessibilità sono al centro dell'offerta.

Inoltre, la gestione diretta tra cliente e dealer elimina passaggi intermedi, garantendo un'esperienza fluida. «Il mercato ha già mostrato grande interesse per l'iniziativa e i dealer convenzionati sono già tantissimi», dichiara Valerio Papale, amministratore delegato di Agos Renting.

Il dealer è il perno centrale anche della strategia di Horizon il cui obiettivo per il 2025 è 10mila nuovi ordini, 3mila in più rispetto al 2024 con un 28-30% di quota privati stimata. Attualmente i dealer partner sono 50 e il piano è di averne oltre cento entro il 2027, uno, in media, in ogni provincia.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Arval offre ai clienti la possibilità di installare un'infrastruttura di ricarica elettrica presso la propria sede

**Anche Athlon e Leasys  
propongono soluzioni  
per agevolare  
diffusione e ricarica  
dei veicoli alla spina**



Peso:27%

# Il noleggio non convince i piccoli clienti

**Lo scenario.** I privati conoscono bene il noleggio a lungo termine però non lo scelgono. Dall'osservatorio «Ipsos - L'auto che vorrei» risulta che appena il 2% lo ha adottato come formula e anche per la scelta della prossima vettura la percentuale non va oltre l'8%

## Pier Luigi del Visco

I privati conoscono bene o abbastanza bene il noleggio a lungo termine, o almeno è quanto dichiarano quattro automobilisti su cinque, però non lo scelgono. Dall'osservatorio Ipsos L'Auto che Vorrei, appena il 2% lo ha adottato come formula e anche per la prossima auto la percentuale non va oltre l'8 per cento.

Del resto, i dati Aniasa confermano questa evidente difficoltà del prodotto a fare breccia presso clienti piccoli, partite Iva e codici fiscali. Se nel 2019 si contavano 136.000 contratti attivi, nel 2023 erano arrivati a 162.000, con un incremento del 4,5% all'anno, non proprio un arrembaggio. Nel frattempo il sistema Nlt cresceva di più, portando la quota di questi clienti sul totale flotta Nlt dal 15% del 2019 al 13% del 2023. Inoltre, se consideriamo che il bacino teorico di clienti è stimabile tra i 20 e i 30 milioni di auto, si comprende bene come qualche domanda sia il tempo di farsela. A cominciare da quella semplice: perché non lo scelgono?

## Il sondaggio

Sempre Ipsos riporta come prime ragioni «preferisco essere proprietario della mia auto 29%» e «non lo ritengo economicamente conveniente 29%». Le stesse motivazioni vengono addotte in merito alla non scelta per la prossima auto, solo che le percentuali passano al 42%. La convenienza economica può spingere a ritenere che il problema sia il prezzo. Ma attenzione a confondere il prezzo dei servizi col valore che il cliente gli attribuisce. Guardando alle abitudini di questi clienti si scopre ad esempio che pochissimi coprono l'auto di proprietà con la kasko oppure che il ciclo di sostituzione è più intorno a otto/dieci anni che a quattro/cinque. Di conseguenza, la soluzione non può essere vendere sottocosto un ammortamento a cinque anni facendolo pagare come uno a dieci.

Ergo, non sarebbe il prezzo la le-

va di marketing da sistemare ma l'altra, il prodotto. Che poi i noleggiatori lo possano e lo vogliano fare è materia interna, che ognuno valuta per sé. Un altro fattore sotto esame è la customer satisfaction in tutte le fasi, dall'ordine alla consegna fino alla chiusura. I noleggiatori sanno che ci sono delle aree di miglioramento piuttosto ampie, riconducibili in sintesi a una particolarità: a differenza delle flotte, questi clienti non hanno un'azienda alle spalle. Oltre a mancare il potere negoziale, che tornerebbe utile ad esempio in occasione della restituzione e della quantificazione dello stato d'uso, mancano i riferimenti utilissimi, dal fleet manager ai colleghi, per sapere come usare i servizi e cosa fare in ogni circostanza.

L'altro freno è la preferenza per la proprietà. Nel secolo scorso questo atteggiamento veniva archiviato come un residuo culturale di persone ormai irrimediabilmente coinvolte in schemi obsoleti. Trent'anni dopo questa lettura convince molto meno. Allora sorge anche qui la domanda: cosa ci trovano nella proprietà, che il noleggio non offra? Che sia la libertà? La libertà di non riparare un piccolo danno, la libertà di anticipare/rimandare la manutenzione a quando è comodo, la libertà di scegliere dove fare assistenza, la libertà di cambiarla quando si vuole, senza una scadenza, la libertà di prestarla a un amico... È tuttavia possibile e magari probabile che non siano questi i significati, e sicuramente gli operatori sapranno individuare le vere cause che spingono i potenziali clienti a preferire la proprietà.

## Valori residui

Se diventare più attrattivi per i piccoli intercetterebbe una domanda aggiuntiva, il business già in pancia preoccupa per le vetture elettriche e ibride plug-in che rientrano. Fino a uno/due anni fa i noleggiatori rispondevano che non fossero un problema, ma forse perché i numeri erano contenuti. Fatto sta

che adesso rispondono diversamente e senza sorridere. A parte la ormai acclarata diffidenza del mercato verso le pile, ci sono altre due ragioni. Una è l'obsolescenza velocissima di queste auto, che hanno una tecnologia nuovissima e dunque in rapida evoluzione. Per quanto si possa essere prudenti coi valori residui, sarà comunque complicato far comprare a un cliente un'auto elettrica di quattro anni fa, con autonomia ormai superata e batteria magari anche non freschissima. Aggiungiamo che l'Nlt ha messo su strada negli ultimi anni quasi la metà delle ibride plug-in vendute in Italia, a significare che fuori dalle flotte con le loro politiche Esg ai cittadini normali non interessino poi tanto, anche perché si tratta in genere di vetture alto-di-gamma piuttosto costose.

## Flotte elettriche

Con la revisione dei parametri sul fringe benefit pare che il Governo si sia portato avanti col progetto di premere sulle flotte per aiutare i costruttori a vendere qualche auto a pile, cosa che da tempo i lobbisti verdi stanno suggerendo avendo capito prima degli altri che ai politici serve una soluzione da offrire all'industria, la quale ha bisogno di tempo per recuperare almeno in parte gli investimenti miliardari in una tecnologia rifiutata dalla stragrande maggioranza dei cittadini. Le flotte sarebbero la valvola di sfogo ideale.

L'idea è allettante e pare che la Commissione la stia valutando con la serietà che ha sempre dedicato ai suggerimenti dei portatori di interessi green. Ora forse anche con più prudenza, dopo essersi scottata col divieto di vendita di auto termiche nel 2035, ormai spiaggiato sulla cost-of-freedom delle scelte dei consumatori e per cui si attende solo la certificazione del medico legale. Ma con le aziende potrebbero farcela, visto che sono molto meno libere, anzi non lo sono affatto e devono sottostare ai parametri Esg



(Environmental, Social e Governance) per non essere penalizzate dagli analisti sui rating finanziari. Ma nel caso malaugurato di una politica Ue troppo stringente sulle flotte si prospetterebbe il rischio di un'inversione a U, con tante imprese che tornerebbero al rimborso chilometrico, monetizzando il fringe benefit e lasciando il dipendente libero di acquistare l'auto che preferisce.

Un simile scenario riporterebbe il calendario dell'auto per uso promiscuo alla seconda metà del secolo scorso, asfaltando l'industria del noleggio a lungo termine, dopo aver già sistemato quella automotive. Solo che l'Nlt, ancorché si occupi di macchine, fa parte del sistema bancario. Così alla fine quel

rigore green sul rispetto dei parametri Esg finirebbe per tornare indietro come un boomerang, in forma di minori impieghi nelle flotte. Forse allora il dolore potrebbe far comprendere come i consumatori e le industrie debbano operare senza condizionamenti ideologici.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

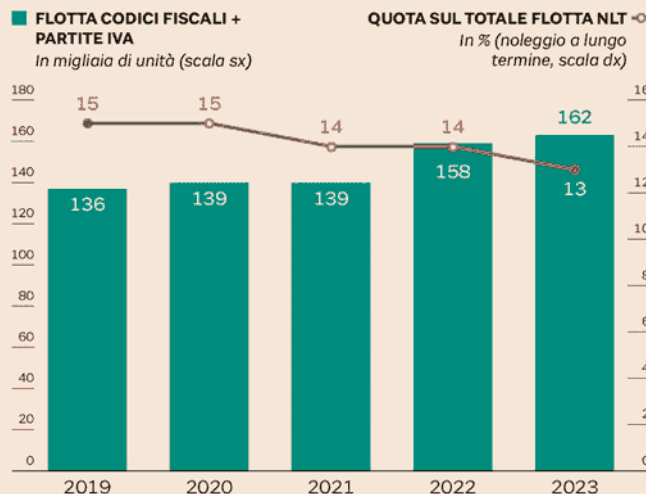
Le flotte aziendali sarebbero la valvola di sfogo ideale per promuovere le vetture elettriche

13%

**IL PESO DEI «PICCOLI»**

La quota di mercato dei clienti privati (codici fiscali e partite Iva) sul totale dei contratti attivi nel sistema Nlt (noleggio a lungo termine) nel 2023

**Small business e noleggio a lungo termine**



Fonte: CS Fleet&Mobility per Aniasa



Peso:39%

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