

Indice Articoli ANIASA

31 Marzo 2026

ANIASA

31/03/2026	SOLE 24 ORE	COSTI, RICARICHE, FULL ELECTRIC: TUTTI I NODI DEL NOLEGGIO	Pag. 2
31/03/2026	SOLE 24 ORE	«CON I CONTRATTI ONLINE AUMENTA IL RISCHIO TRUFFE»	Pag. 4
31/03/2026	SOLE 24 ORE	LA PRESENZA FEMMINILE SI AFFACCIA AI VERTICI DELLE SOCIETÀ DI NOLEGGIO	Pag. 5

Costi, ricariche, full electric: tutti i nodi del noleggio

Lo scenario. Le flotte aziendali sono in una fase di profonda trasformazione: politiche fiscali e normative europee determineranno il futuro

Pier Luigi del Viscovo

I noleggio a lungo termine (Nlt) è entrato nel nuovo anno con più domande che risposte. Gliele ha lasciate il 2025, un anno insidioso perché facile a essere sottovalutato. Per fortuna, i leader dell'Nlt non sembrano volerlo fare. Parlano senza falsi pudori dei kmo che hanno spinto in alto le immatricolazioni delle società captive. Qualcuno la definisce isteria, avere migliaia di auto targate sui piazzali in attesa che spunti un cliente. Benvenuti nel mercato auto, verrebbe da dirgli, visto che sono vent'anni che i concessionari si confrontano col problema, avendo imparato non solo a convivervi ma anche a guadagnarci.

I noleggiatori capiscono la pressione dei costruttori a targare auto elettriche o al limite plug-in per limitare le multe che si vanno a formare nel triennio '25/'27, ma non paiono inclini ad abituarsi. Invocano stabilità e chiarezza per non disorientare una clientela che già di suo presenta meno certezze di un tempo.

L'altra bella eredità sta nelle norme sul fringe benefit, che hanno rallentato le decisioni della clientela e frenato le immatricolazioni dei noleggiatori non-captive. Poiché il vantaggio fiscale è davvero una di quelle offerte che non si possono rifiutare, per dirla con Don Corleone,

alla fine, chi ha dovuto per forza ordinare ha scelto, oborto collo, una plug-in e in rari casi una full electric. Ma i noleggiatori intervenuti a un forum promosso da AgitaLab, un think tank, tengono a sottolineare che quando invece si tratta di vetture non ad uso promiscuo, ossia non assegnate, la scelta resta sul benzina ibrido e anzi spesso sul diesel, che a detta loro sta vivendo una nuova giovinezza – ed era pure ora, aggiungiamo. Per completare il quadro, ci sono anche aziende dotate di calcolatrice che con alcuni driver, quelli da 50.000 km/anno, preferiscono mandarli in giro col diesel e riconoscerli una somma in busta per colmare il carico fiscale: alla fine costa meno.

Ma la spinta per le auto alla spina non viene solo dai costruttori. In molti casi sono le stesse grandi aziende, specie se quotate in borsa, che in ossequio alle politiche ESG si auto-impongono auto a bassissime o zero emissioni. Allo scarico, certo. Non esistono nel mercato auto che si muovono senza emettere CO₂ sul ciclo complessivo. Ad ogni modo, i promotori e i seguaci dell'ESG si accontentano dello scarico e dunque forzano i manager su vetture elettriche o plug-in. Per queste ultime, il problema sono i costi di esercizio, visto che notoriamente camminano a benzina o gasolio consumando tantissimo a causa del peso delle

batterie. Invece per le prime, il cui livello di engagement (seduzione, in italiano e detto di un'auto) rimane bassino, il tema è come trattare le ricariche. Se a casa, il problema è chi paga l'elettricità; se in giro, ci si chiede se il tempo di attesa rientri nell'orario di lavoro.

Per tutte le vetture, c'è la questione del prezzo. Come si sa, i listini sono cresciuti negli ultimi anni. Se prima del Covid il valore medio netto delle auto a noleggio era 21.600 euro, ormai ha superato i 32.000, secondo l'analisi del Centro Studi Fleet&Mobility. Diecimila euro in più non li assorbi facilmente nelle car policy. Se prima il dipendente con la company car risolveva il problema dell'auto di famiglia, adesso riceve una compatta e... non è felice.

Insomma, un po' le norme, un po' i prezzi, ordinare una company car è diventato un esercizio impegnativo. I noleggiatori sono impegnati ad aiutare i clienti con i loro consigli, ma chiedono anche meno turbolenze, da ogni parte. La confusione non favorisce gli affari, non sempre almeno e comunque non in questo caso.

Per questo hanno dato mandato a Italo Folonari, neo-presidente di Aniasa, la loro associazione, di attivarsi con le istituzioni nazionali e comunitarie per scongiurare la forzatura delle auto

elettriche nelle flotte.

La Commissione ha in cantiere un regolamento (Clean Corporate Vehicles Regulation) secondo cui per il 2030 il 45% delle auto delle flotte dovrebbero essere elettriche. Si applicherebbe alle grandi imprese, che non sono tante ma immatricolano tante macchine spesso in Nlt, e anche al rent-a-car, i cui clienti hanno già mostrato negli anni

scarsa disponibilità a noleggiare per cercare colonnine e poi stare fermi a ricaricare. Il serio rischio è di rompere il giocattolo, ossia trasformare una flotta in tante auto private. L'impatto per i noleggiatori sarebbe notevole ma anche la filiera dei costruttori ne uscirebbe ammaccata, visto che solo le flotte garantiscono un ciclo di quattro anni, mentre i privati sono intorno ai die-

ci e privilegiano altre spese che non la sostituzione dell'auto. Su questo pare ci sia un'intesa tra le associazioni di categoria e anche il Governo non sembra sordo alle loro ragioni.

I noleggiatori invocano stabilità e chiarezza per non disorientare una clientela che ha meno certezze di un tempo



In carriera. Sopra la nuovissima Mazda CX-5 che punta sul mercato del noleggio con una proposta originale e fuori dagli schemi. Al centro la rinnovata Sportage ibrida (anche plug-in) e qui sopra una Audi Q5 sportback, un classico rinnovato per il noleggio

«Con i contratti online aumenta il rischio truffe»

Noleggio

Allarme dell'Aniasa

Alberto De Pasquale

Noleggiare sì, ma senza rischiare brutte sorprese. Con il digitale che cresce e la possibilità di stipulare contratti online, anche l'autonoleggio si ritrova a dover fronteggiare le truffe. Le vittime sono i clienti contattati da finti operatori che offrono servizi inesistenti. L'allarme arriva da Aniasa, l'associazione del settore, che invita a prestare la massima attenzione per evitare spiacevoli inconvenienti. Oltre che un danno economico per le vittime, i raggiri rappresentano naturalmente una criticità per le stesse società di noleggio, dato che sono compiuti da truffatori che si spacciano per gli operatori del settore o per le agenzie intermedia-

rie. Di fatto la truffa emerge solo quando è troppo tardi, spesso nel momento in cui il cliente si presenta alla sede della società di noleggio e si rende conto che non esiste alcuna prenotazione a proprio nome. Crescono i casi di utenti che cercano soluzioni di noleggio auto a breve termine tramite i motori di ricerca e vengono indirizzati verso pagine con annunci sponsorizzati fraudolenti: cascarci non è difficile, perché sono costruite tramite parole chiave molto simili a quelle utilizzate dai veri noleggiatori. Dopo aver stabilito un primo contatto telefonico, tipicamente la conversazione continua sulle app di messaggistica istantanea, tramite cui i falsi operatori inviano preventivi e richiedono il pagamento anticipato per l'intero noleggio, a cui può aggiungersi anche un deposito cauzionale. I versamenti vengono chiesti tramite bonifico bancario, soprattutto istantaneo.

Per non rischiare, Aniasa ricorda di fare attenzione innanzitutto ai contatti con i quali si conversa. Le comunicazioni via email dei noleggiatori provengono solo da indirizzi con dominio aziendale e le telefonate arrivano esclusivamente da numeri pubblicati sui siti ufficiali. Soprattutto, non si utilizzano mai app di messaggistica, telefonate o altri canali informali per perfezionare i contratti. Massima attenzione è da prestare anche ai sistemi di pagamento: è molto probabile trovarsi davanti a una truffa quando viene richiesto di versare anticipi o depositi su conti personali, carte prepagate o sistemi di pagamento non tracciabili.

È probabile che ci sia un raggiro quando viene richiesto di versare anticipi o depositi su conti personali



La presenza femminile si affaccia ai vertici delle società di noleggio



PATRIZIA BACCI
Amministratore
unico di Program
Autonoleggio



RITA ROSSI
General Manager
Italia di Avis Budget
Group



RAFFAELLA TAVAZZA
Ceo Locauto Group

Il caso Parità di genere

Le società di noleggio in Italia sono guidate quasi tutte da uomini. Le donne al comando si contano su una mano anzi su tre dita di una mano.

Patrizia Bacci è amministratore unico di Program Autonoleggio. Il padre ha fondato una società di noleggio a Manchester, per cui da giovane ha osservato da vicino la gestione di una flotta di veicoli, il rapporto con i clienti, l'importanza dell'affidabilità del servizio e della capacità organizzativa. A 26 anni si trasferisce in Italia e negli anni 90 fonda e amministra Program Autonoleggio.

Rita Rossi dal 2021 ricopre la posi-

zione di General manager Italia di Avis Budget Group. Ma è nella stessa azienda dal 1989 ricoprendo diversi ruoli executive, tra cui Operations director, Strategic change director, Hr director, Senior director commercial vehicles. Raffaella Tavazza è stata nominata Ceo di Locauto Group nel 2022 a 48 anni, ma entra in azienda nel 2005 passando dalle posizioni di Sales, marketing manager diventando poi, nel 2011, direttore commerciale e, nel 2015 a soli 38 anni, vicepresidente.

Sia Rossi che Tavazza ricoprono da quest'anno la carica di vicepresidente del consiglio generale Aniasa.

Diverse imprese hanno raggiunto una parità quantitativa, ma non qualitativa. Inutile girarci attorno, il tema della disparità nelle aziende italiane esiste ed è stato ultimamente affrontato dal think tank la Società del marketing Lab. Il predominio maschile nelle posizioni apicali delle organizzazioni è il risultato di una combinazione di fattori culturali, sociali e strutturali. Le donne incontrano spesso maggiori ostacoli nei percorsi di carriera, anche a causa di un accesso più limitato alle reti di networking e alle opportunità di mentoring. In molti contesti organizzativi, inoltre, i processi di promozione continuano a favorire gli uomini, anche a parità di qualifiche ed esperienza.

Persistono stereotipi secondo cui gli uomini sarebbero più disponibili a dedicarsi al lavoro e meno coinvolti nelle responsabilità familiari.

Allo stesso tempo, alcuni modelli di leadership più direttivi sono ancora associati prevalentemente al genere ma-

schile, nonostante gli stili di guida non siano intrinsecamente legati al genere.

Negli ultimi anni, tuttavia, si è diffuso un maggiore riconoscimento di approcci alla leadership basati sull'ascolto, sulla mediazione e sulla gestione delle relazioni, contribuendo ad ampliare i modelli considerati efficaci.

In questo contesto, diverse organizzazioni hanno introdotto quote di genere come strumento correttivo per favorire l'accesso delle donne alle posizioni di vertice. Tali misure hanno contribuito a ridurre squilibri storici e a rendere più visibili modelli di leadership alternativi.

In assenza di interventi di questo tipo, il cambiamento sarebbe probabilmente più lento. Le quote, tuttavia, dovrebbero essere intese come strumenti temporanei, destinati a perdere rilevanza in contesti organizzativi realmente inclusivi.

Allo stesso tempo, le quote di genere possono presentare alcune criticità: rischiano di creare meccanismi percepiti come obbligatori e di non incidere sulle convinzioni culturali alla base delle disuguaglianze.

In alcuni casi possono alimentare il sospetto che le nomine non siano pienamente meritocratiche, rafforzando paradossalmente stereotipi di genere.

Per questo motivo, le quote da sole non sono sufficienti a colmare il gender gap.

Risultano più efficaci politiche integrate, come la trasparenza salariale, programmi di sviluppo della leadership femminile, misure di conciliazione tra vita professionale e privata e una revisione dei criteri di valutazione e promozione.