

Indice Articoli ANIASA

3 Giugno 2026

ANIASA

03/06/2026	SOLE 24 ORE RAPPORTI	AUTO, NEL 2025 IN CIRCOLAZIONE UN MILIONE DI VETTURE NLT	Pag. 2
03/06/2026	SOLE 24 ORE RAPPORTI	FLOTTE AZIENDALI E CANALE PRIVATO: CRESCE LA QUOTA DEI MARCHI CINESI	Pag. 4
03/06/2026	SOLE 24 ORE RAPPORTI	I DATI, DIAMANTI GREZZI DA CUI ESTRARRE VALORE AGGIUNTO	Pag. 6
03/06/2026	SOLE 24 ORE RAPPORTI	IL CANALE AEROPORTUALE SPINGE IL FATTURATO DEL NOLEGGIO A BREVE	Pag. 8

Auto, nel 2025 in circolazione un milione di vetture Nlt

Lo scenario. Il segmento aziende da due anni è bloccato a mille veicoli sotto il milione, quota che non riesce a sfondare: colpa della fiscalità

Pier Luigi del Visco

A fine 2025, oltre un milione di auto nel nostro Paese circolavano grazie a un contratto di noleggio a lungo termine (Nlt). È quanto emerge dal rapporto Aniasa, curato come ogni anno dal Centro Studi Fleet&Mobility.

Includendo i furgoni la cifra supera 1,3 milioni, con un più 2,5% rispetto all'anno precedente. Per un'altra industria sarebbe stato un buon anno, ma l'Nlt ci ha abituato a ben altro e dunque un'occhiata dentro quel numero vale la pena darla.

Così scopriamo che il segmento aziende da due anni è piantato a mille veicoli sotto il tetto del milione, che ancora non riesce a sfondare. Poi notiamo che la Pubblica amministrazione (Pa) ha aggiunto circa 25mila veicoli, con un robusto più 22% che è sempre e comunque una buona notizia.

Infine i privati cittadini, tecnicamente codici fiscali e partite Iva, i cui veicoli in Nlt sono aumentati del 4,5%, arrivando a sfiorare le 185mila unità: poche o tante, lo vedremo.

Prima pensiamo al bersaglio grosso, le flotte. Anni di stop e perfino di calo ce n'erano stati, certo, ma in corrispondenza di profonde crisi del Paese e dell'economia, che non risultano dalle cronache dello scorso anno. Cos'è allora che ha frenato e tanto questo settore?

Sì perché nella realtà c'è stato un arretramento, non uno stallo, che si comprende guardando alle immatricolazioni. Il noleggio a lungo ter-

mine nel 2025 ha acquistato 350mila auto, con un aumento di 37mila pezzi rispetto al 2024. Tutto bene, dunque? Per niente. Le società "non captive", ossia non parte di un gruppo automobilistico, hanno comprato 15mila auto in meno, segno che un qualche raffreddamento della domanda c'è stato.

Di contro, le captive ne hanno immatricolato ben 50mila in più. Come mai, chi gliel'ha ordinate? Buona parte, se non tutte, nessuno. Cioè, nessun cliente. Ma il costruttore sì, forse per mettere al sicuro una certa quota di vetture a basse emissioni, che torneranno utili nel conteggio delle multe sulle emissioni eccedenti i target impossibili fissati dalla Commissione. La prova sta nei primi quattro mesi di quest'anno.

Le captive adesso viaggiano sul meno 15% tanto sono uscite cariche dal 2025; all'opposto, le altre segnano +9%, segno che una luce comin-

cia a vedersi. Ma chi aveva spento la luce? Il regolatore, intervenendo a gamba tesa sulla normativa fiscale degli assegnatari di company car. Ne abbiamo ampiamente detto, ma giova ricordarlo.

Chi ordina un'auto elettrica o ibrida plug-in riceve un beneficio in busta paga che arriva fino a 600 euro, mentre se la ordinasse ibrida senza spina riceverebbe una batosta di oltre mille euro. Il combinato disposto (meno 600 e più mille) somiglia molto a "un'offerta che non si può rifiutare".

Eppure, c'è chi ha fatto il gran rifiuto: scegliendo di tenersi l'auto

vecchia. Per adesso, certo, ma il segnale è arrivato forte e chiaro ai piani alti di Aniasa: a tirare troppo la corda potrebbe spezzarsi.

Sarà per questo che il neopresidente Italo Folonari, imprenditore illuminato, sta mobilitando l'associazione affinché a Bruxelles non procedano sull'idea di imporre alimentazioni alla spina alle flotte.

L'obiettivo sarebbe di forzare la penetrazione e garantire un po' di ritorno all'industria automobilistica, che c'è finita dentro con decine di miliardi di investimenti. Il risultato, tuttavia, rischia di essere un ritorno per tanti all'auto propria con rimborso chilometrico: senza il pallone, non c'è più partita.

Adesso torniamo ai privati, la cui flotta in Nlt lo scorso anno è aumentata di 8mila unità, perfettamente in linea con la crescita media annua dal pre-Covid: Cagr +4 per cento.

Nei sei anni però la loro quota sulla flotta totale in Nlt è passata dal 15 al 14%: di questo passo, per arrivare a un milione di veicoli gestiti tocca attendere vent'anni. In termini di fatturato va anche peggio, con la quota al 12 per cento.

Sì perché se il canone medio annuo alle imprese e Pa è 7.200 euro, i privati sfiorano i seimila. Difficile continuare a fingere che vada tutto bene e non ci sia da aggiustare qualcosa. Molti noleggiatori sono persuasi che un punto sia la capacità di spiegare il prodotto a questi nuovi clienti.

Considerando che ormai metà delle vendite è fatta dalla rete indi-

retta dei broker, sembra un modo confortevole di spostare il problema al di fuori di sé. Sarà, ma oltre a saper vendere c'è anche una questione di saper gestire ed erogare un servizio che sia soddisfacente e in linea con le aspettative di una clientela. Sono questi i compiti a casa di quest'anno.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Flotte aziendali e canale privato: cresce la quota dei marchi cinesi



Le due eterne rivali. Mercedes Classe C elettrica, in alto, è una berlina lunga quasi 490 metri, arriva a 762 chilometri di autonomia e segue lo stile introdotto da GLC a zero emissioni. A bordo debutta uno schermo da ben 39 pollici. La Bmw i3, qui sopra, si traduce nella Serie 3 elettrica con oltre 900 km con un pieno di corrente. Sviluppata sulla piattaforma Neue Klasse, portata al debutto dal SUV iX3, arriverà anche in M diventando la prima M3 a ioni di litio con oltre 1.000 cavalli di potenza.



Filomena Greco

Il caso

I dati del primo trimestre

Rappresenta una delle tendenze principali sul mercato nel primo trimestre dell'anno in corso. Si tratta della crescita del market share in capo alle case cinesi, sia per le immatricolazioni dei privati sia per il canale delle flotte aziendali, tanto nel noleggio a breve termine quanto nel lungo termine (si veda altro servizio a pagina 5). Un trend significativo, tanto da vedere moltiplicati per tre i volumi in capo al canale del lungo termine (Nlt) rispetto a un anno fa.

Secondo l'analisi curata da Aniasa (associazione che raggruppa le aziende del noleggio in Confindustria) e Dataforce, sul mercato domestico da gennaio a marzo 2026 sono state targate circa 490mila automobili, 60mila delle quali appartenenti a case produttrici cinesi o costruite in Cina e distribuite da marchi che si approvvigionano nel Paese asiatico, aggiungendo lavorazioni e operazioni di assemblaggio in Italia, come ad esempio fa il gruppo Dr Automobiles. Nel primo trimestre del 2025 furono esattamente la metà.

Le auto cinesi hanno raggiunto una quota di mercato del 12,4% mentre l'anno scorso erano ferme al 6,7 per cento. «Se le auto cinesi vendute ai privati seguono lo stesso andamento del mercato nel suo complesso, cioè sono raddoppiate, in ambito noleggio la crescita è ancora più evidente» evidenzia la nota di Aniasa: il lungo termine nel primo trimestre dell'anno ne ha targate ad esempio 7.145, tre volte tanto rispetto all'anno precedente. Si tratta, evidenzia Aniasa, di un «evidente segno che sono ormai concretamente entrate nelle car

policy delle aziende», così commenta l'associazione guidata dal presidente Italo Folonari.

Ancora più evidente, sul fronte dei numeri, è la diffusione dei brand cinesi nell'ambito del noleggio a breve termine: nel 2026 questo canale ha targato 10.820 auto cinesi, con una crescita del 60% sui tre primi mesi del 2025 e una quota di mercato del 18 per cento.

A influire su questi macrotrend registrati dal settore del noleggio è da un lato l'andamento generale del mercato, che ha visto aumentare la quota di full electric immatricolate - l'Italia registra nel primo quarter dell'anno una quota del 7,8%, quasi due punti superiore all'anno prima - dall'altro le politiche commerciali delle case cinesi, che in Europa e in Italia stanno spingendo anche sul canale del noleggio. Ma a rappresentare una variabile importante sono stati anche gli incentivi assegnati a ottobre, che hanno generato un aumento delle immatricolazioni di auto full electric e contribuito ad alimentare anche il canale del noleggio a lungo termine (Nlt), con volumi triplicati, e a breve (+60% rispetto al periodo gennaio-marzo 2025).

L'ultimo studio presentato da Bain & Company, elaborato per Aniasa, evidenzia come la disponibilità di incentivi abbia contribuito anche a modificare il mix che caratterizza le immatricolazioni elettriche in Italia: è cresciuta anzitutto la quota di auto compatte alimentate elettricamente - dal 5,1 al 7% - mentre i modelli medio-grandi restano stabili intorno al 13 per cento. Inoltre, in generale, nel periodo considerato, i modelli Bev sono cresciuti assai più delle

Plug-in nel canale dei privati, con il Sud Italia che ha assorbito il 20% dei volumi di auto elettriche immatricolate nel primo trimestre dell'anno, in controtendenza rispetto al passato. Un fenomeno, quest'ultimo, che secondo Gianluca Di Loreto (partner di Bain & Company), non indica una inversione di tendenza vera e propria sul fronte delle scelte dei consumatori, quanto una sorta di «effetto Leapmotor», la city car del partner di Stellantis che grazie a incentivi, contributo rottamazione e sconto della casa produttrice ha raggiunto il prezzo minimo di 4.900 euro. A conferma di quanto il fattore prezzo resti una variabile di primaria importanza sul mercato italiano. «Leapmotor in particolare - analizza Di Loreto - ha contribuito in maniera rilevante alla penetrazione delle Bev in diverse province del Centro-Sud, con impatto molto forte a Palermo, Napoli, Salerno e Ragusa, complice probabilmente anche l'andamento delle immatricolazioni nel canale flotte e noleggio a breve termine». Resta storicamente forte in Italia la correlazione tra il Pil pro-capite e la penetrazione delle vetture elettrificate, dunque Bev e Plug-in, che in questa prima fase di diffusione hanno registrato volumi doppi nel comparto delle medie-grandi rispetto alle city car, contraddicendo le analisi iniziali. Certo è che la maggiore disponibilità sul mercato di city car elettriche a costi contenuti, tendenza che sarà ancora più evidente in futuro con le E-car Made in Europe, potrebbe invertire questa tendenza e imporre la mobilità elettrica soprattutto nel segmento delle city car e della mobilità in ambito cittadino.

Geely. Starray EM-I è il primo suv ibrido plug-in importato in Italia dal marchio cinese



I dati, diamanti grezzi da cui estrarre valore aggiunto

Telematica. Le aziende che investono in data strategy sono oggi quelle in grado di trasformare questa materia prima in vantaggio competitivo

+9,8%

IL MERCATO DELL'AUTO IN ITALIA

Il primo quadrimestre 2026 ha chiuso con 640.083 immatricolazioni (+9,8% sul 2025); per il 2026 stimate 1.530.000 nuove immatricolazioni

Alessandro Palumbo

I dati generati dall'utilizzo dell'auto aziendale rappresentano diamanti grezzi: elementi ad alto potenziale ma ancora non rifiniti. Solo attraverso processi strutturati di pulizia, integrazione e analisi avanzata è possibile estrarne valore concreto.

Le aziende che investono in data strategy, data governance e strumenti di analytics sono oggi quelle in grado di trasformare questa materia prima in vantaggio competitivo misurabile, migliorando le decisioni operative e strategiche. È proprio questo il punto. Le società di telematica oggi, grazie anche al ritmo incalzante dell'IA, potrebbero erogare servizi sfavillanti, ma è necessario che i loro principali clienti, i noleggiatori, vogliano e siano in grado di investire in processi e persone. E che a valle, i clienti finali siano disposti a riconoscere commercialmente questi sforzi.

Una recentissima indagine della divisione digital di Aniasa evidenzia come il dato sia ormai considerato un asset strategico per i noleggiatori. Tuttavia emergono una serie di criti-

cità strutturali che stanno rallentando l'evoluzione data-driven del settore. Tra cui la complessità nella gestione di volumi informativi sempre più elevati, la difficoltà di normalizzare dati provenienti da ambienti eterogenei, le restrizioni imposte dalle case automobilistiche sull'accesso alle informazioni generate dal veicolo e le crescenti implicazioni normative in materia di privacy e trattamento dei dati.

Per quanto riguarda i dati oggi maggiormente valorizzati dagli operatori, l'attenzione resta concentrata su parametri prevalentemente funzionali alla gestione della flotta: chilometraggio, livello carburante, alert diagnostici della centralina, localizzazione Gps, crash detection e manutenzione del veicolo. Nel comparto EV (veicoli elettrici) stanno acquisendo peso crescente anche gli indicatori relativi allo stato di salute della batteria e ai comportamenti di ricarica. Il quadro che emerge conferma come la telematica venga ancora utilizzata soprattutto in chiave operativa e di controllo, mentre risultano ancora limitate le applicazioni evolute legate ad analytics predittiva, e allo sviluppo di servizi digitali ad alto valore aggiunto.

Il meccanismo delle gare, a meno che non riguarda attività di routine, inoltre rappresenta un nemico dell'innovazione potenzialmente producibile dalla telematica. Il miglior modo per far fruttare la telematica è farla "insinuare" nei processi al fine di scovarne inefficienze: a volte bisogna sconvolgere lo status quo!

Per esempio, con il nuovo sistema

antifurto predittivo di Octo, l'obiettivo non è più soltanto recuperare un veicolo rubato, ma prevenire il furto grazie ad analisi comportamentali avanzate, monitoraggio continuo e valutazione dinamica del rischio. Il sistema rileva accessi non autorizzati, rimozioni dei dispositivi installati e movimenti anomali del mezzo, come traini, trascinamenti o sollevamenti anche a motore spento. Analizza inoltre in tempo reale stile di guida, percorsi e orari di utilizzo per individuare possibili usi illeciti. La piattaforma monitora anche aree sensibili, come porti, snodi logistici e confini, segnalando situazioni potenzialmente critiche e attivando automaticamente le contromisure più efficaci.

Le soluzioni degli operatori della telematica coprono le esigenze durante tutte le fasi del ciclo di vita del noleggio dalla prima consegna fino ad arrivare a fine ciclo quando la vettura deve essere restituita dal cliente al noleggiatore.

Per esempio la gestione tradizionale della consegna dei veicoli nel noleggio si basa spesso su passaggi amministrativi non in tempo reale, con inefficienze, ritardi e costi aggiuntivi. La soluzione Vehicle Delivery Monitoring di Targa Telematics introduce invece una gestione più trasparente e tempestiva, integrando dati amministrativi e informazioni raccolte dai dispositivi di bordo. Grazie all'Agentic AI, il sistema identifica lo stato reale del veicolo, presso il costruttore, in viaggio, al centro consegna o già in circolazione, segnalando eventuali incoerenze nel processo.

Anche sulla sicurezza alla guida ci vuole innovazione. Geotab Vitality introduce un approccio diverso, superando i modelli tradizionali basati sulle penalizzazioni. La piattaforma premia infatti i comportamenti virtuosi, consentendo ai driver di accumulare punti ogni giorno attraverso una guida prudente e di ottenere incentivi al raggiungimento di obiettivi personalizzati. A ogni conducente viene inoltre attribuito un livello di rischio calcolato sulla probabilità di collisione, confrontato con profili simili per settore, tipologia di veicolo e area geografica. Il sistema si basa sul modello predittivo di Geotab, che analizza le principali cause degli incidenti stradali, permettendo ai driver di convertire i premi accumulati in prodotti di marchi partner.

La visione è chiara: la telematica è l'unico vero asset su cui modellare o rimodellare l'infrastruttura digitale dei processi di gestione dell'auto aziendale. Ma la barca va lontano solo se tutti remano verso la stessa direzione.

**È necessario superare
una serie di criticità
strutturali che stanno
rallentando l'evoluzione
data-driven del settore**

Il canale aeroportuale spinge il fatturato del noleggio a breve

Il mercato. Nel 2025 il traffico passeggeri negli scali nazionali è salito del 5%, con un impatto diretto sui volumi. Durata media in lieve calo

Alessandro Palumbo

Il settore del noleggio a breve termine, secondo i dati di Aniasa, continua a espandersi, archiviando un ulteriore anno record in termini di valore: il giro d'affari supera 1,47 miliardi di euro, con una crescita del 6,4%.

Sul fronte dei volumi, le dinamiche risultano più differenziate. Gli operatori hanno effettuato quasi 4,9 milioni di noleggi (+2,5% rispetto al 2024), mentre i giorni complessivi di noleggio registrano una lieve flessione (-0,7%).

Il mercato evidenzia quindi un aumento della frequenza di utilizzo, associato però a durate medie più contenute: nel 2025 il noleggio medio si è attestato a 7,8 giorni, rispetto agli 8 giorni del 2024.

La crescita del fatturato è sostenuta anche dalla leva pricing. Il ricavo medio per giorno di noleggio è aumentato del 7,2%, passando da 40,2 a 43,2 euro.

Dal lato dell'offerta, gli operatori hanno mantenuto una flotta media, ossia il numero di veicoli mediamente disponibili presso le stazioni di noleggio nel corso dell'anno, in lieve contrazione (-2,2%). Tale riduzione è stata compensata da un incremento del tasso di utilizzo, salito al 75,8%. Questo indicatore misura la quota di tempo in cui i veicoli disponibili risultano effettivamente noleggiati e quindi produttivi in termini di ricavi.

Particolarmente rilevante il fenomeno del rent to rent, modello attraverso cui gli operatori del breve termine acquisiscono vetture dalle società di noleggio a lungo termine per rilocarle ai clienti finali. Nel 2025 sono stati acquisiti circa

30.750 veicoli, rispetto ai quasi 20.900 dell'anno precedente.

Il canale aeroportuale si conferma il principale driver del comparto, generando il 60% del fatturato complessivo grazie alla forte concentrazione della domanda turistica. Nel 2025 i ricavi aeroportuali sono cresciuti del 11%, sostenuti principalmente dall'aumento dei flussi inbound: il traffico passeggeri negli aeroporti italiani è infatti salito del 5%, con un impatto diretto sui volumi di noleggio (+5%). La durata media dei contratti si è attestata a 6,5 giorni, in lieve calo rispetto ai 6,6 giorni del 2024, mentre il fatturato medio per noleggio ha raggiunto i 319 euro (+6%).

Il segmento downtown, riferito alle location urbane, ha contribuito per il 40% al fatturato totale, mostrando tuttavia una lieve contrazione nel 2025 (-0,6%), a conferma di una dinamica meno brillante rispetto al canale aeroportuale.

Sul fronte distributivo, i punti di noleggio aeroportuali hanno registrato una crescita marginale (+2%), raggiungendo quota 181 stazioni. Il canale downtown ha invece subito una contrazione più marcata (-11%), scendendo a 669 punti vendita, pur mantenendo una presenza sul territorio nettamente superiore rispetto agli aeroporti, con un rapporto di circa 4 a 1. Il dato riflette lo sforzo strutturale degli operatori nel garantire capillarità del servizio, nonostante un'evidente differenza di produttività: il fatturato medio per stazione raggiunge infatti 5,6 milioni di euro negli aeroporti contro 947 mila euro nel canale downtown. Dal lato della clientela, i clienti diretti, ossia acquisiti senza intermediazione, hanno registrato una crescita del 10% e rappresentano

oggi il 34% del fatturato totale. Si tratta di un segmento strategico per gli operatori, grazie a livelli di revenue per day superiori alla media e all'assenza di commissioni verso intermediari.

Rimane comunque significativa la quota di ricavi generata tramite intermediari (31%), fondamentali per intercettare volumi di domanda che difficilmente potrebbero essere acquisiti attraverso i soli canali diretti. Le aziende convenzionate, che utilizzano il noleggio a breve termine per esigenze occasionali dei dipendenti o per assegnazioni plurimensili e annuali, hanno registrato una crescita del 2%.

In flessione, invece, il segmento replacement, legato prevalentemente ai veicoli sostitutivi destinati ai clienti del noleggio a lungo termine, che ha chiuso il 2025 con un calo del 6%. Si conferma il segmento meno remunerativo del mercato, particolarmente penalizzato nelle fasi di ridotta disponibilità di flotte.

Audi e Toyota.

In alto, la terza generazione di Q5 in versione normale e Sportback con motori diesel, benzina e ibridi plug-in a 2 e 4 ruote motrici. Qui a sinistra, la Yaris Cross aggiornata nello stile e nelle dotazioni. Motori full hybrid da 116 o 131 cv

