

La carenza di prodotti e componenti cinesi inciderà presto sul mercato auto di tutta Europa

IL NOLEGGIO SALVA LE FLOTTE

Contratti prolungati per mancanza di turnover

TESTI DI ENRICO SBANDI

Il coronavirus potrebbe essere molto contagioso per le auto elettriche. La Cina, monopolista del settore batterie e mercato trainante dei cosiddetti Nev (New Energy Vehicle), già aveva subito nel 2019 un'inattesa contrazione nei volumi di vendita, con 15 milioni di pezzi venduti, uno in meno delle previsioni. Il rallentamento produttivo determinato in questo trimestre dalle misure di contrasto all'epidemia sanitaria e la minore disponibilità di sostegni di Stato agli acquisti di auto elettriche potrebbero far risollevar la testa ai produttori europei e ai loro motori tradizionali. A cominciare dall'industria meccanica tedesca, con decine di migliaia di addetti nei diversi livelli della catena produttiva, dalla progettazione alla costruzione, che temono di dover soccombere allo spostamento delle produzioni verso l'elettrico.

Di sicuro il coronavirus sta già pesantemente condizionando il settore dell'automotive mondiale, creando gap di disponibilità per tutti quei comparti, dalla produzione di veicoli finiti alla componentistica, in cui sono coinvolte le fabbriche cinesi. Di fronte a questo scenario d'incertezza, al mercato del nuovo che teme scarsa disponibilità dell'offerta, con presumibile ritardo di nuovi modelli e complicazioni che rendono anche più prudenti le scelte di investimento, il mercato delle flotte aziendali po-

trebbe trovare un solido volano nel noleggio.

«Una prima conseguenza sarà il prolungamento dei contratti di noleggio», spiega **Giuseppe Benincasa**, direttore generale di Aniasa, l'associazione confindustriale delle aziende di noleggio. «Le nostre associate non avranno difficoltà a garantire comunque la mobilità ai propri clienti. Ma vedo implicazioni meno facilmente aggirabili, come il rallentamento del turnover, con l'effetto negativo di una minore riduzione dell'età media dei veicoli, che in Italia è particolarmente elevata: il parco auto nazionale continua a essere tra i più anziani nell'Unione Europea, con ben 1/3 delle auto ante Euro 4, vale a dire con più di 14 anni di età».

L'eventuale rallentamento dell'elettrico non dispiacerà: «Il nostro mercato, nonostante gli incentivi, non risponde con entusiasmo», spiega il manager Aniasa. «Le alimentazioni alternative restano stabili intorno a un complessivo 10% del totale «nuovo» (ibride al 6%, Gpl al 2% e all'1% elettriche e a metano). Fissare obiettivi improbabili per spostarsi in fretta verso l'elettrico è stato un salto nel buio: oggi abbiamo a disposizione vetture a trazione termica con impatti risibili sotto

il profilo dell'ambiente, senza andare a considerare che gli impatti generati dalle altre due formule, l'ibrido e l'elettrico, se considerate nel ciclo complessivo del mezzo sono altamente inquinanti, per la produzione a monte di elettricità e per l'irrisolto problema dello smaltimento delle batterie», sostiene Benincasa. I sensi di colpa indotti dal dieselgate dovrebbero lasciare posto a una valutazione equilibrata di ottimi prodotti, tecnologicamente all'avanguardia rispetto a soluzioni alternative di cui non vengono correttamente rappresentati rischi e svantaggi. E certi provvedimenti amministrativi, come il fermo dei diesel in alcune città, sono fortemente criticati: «Consideriamo queste posizioni come vere turbative di mercato», conclude Benincasa, «sull'onda di una suggestione di massa per poter vendere l'elettrico, che costa, non dispone di volumi produttivi sufficienti e ha un turnover tecnologico ancora molto veloce da comportare un rapidissimo deprezzamento». (riproduzione riservata)



Giuseppe Benincasa,
direttore generale
di Aniasa



Peso:45%

Proroga al 31 luglio per il bollo auto. Le complicazioni della nuova norma

Quel pasticciaccio brutto del bollo auto: si va verso il congelamento fino al 31 luglio dell'introduzione della nuova normativa che aveva già gettato nel caos il settore delle flotte aziendali, pubbliche amministrazioni incluse. Il cambiamento epocale consiste nell'obbligare al pagamento della tassa di possesso l'utilizzatore effettivo del veicolo e non più il proprietario, in base alla regione in cui risiede. L'obbligo, inizialmente fissato al 1° gennaio 2020, ha subito uno slittamento, dopo le sollecitazioni, promosse anche dall'associazione delle aziende di noleggio Aniasa, che hanno portato la Commissione Bilancio della Camera a intervenire. Martedì 11 febbraio scorso, nell'ambito dei lavori del cosiddetto decreto Milleproroghe è stato inserito l'emendamento che prevede due aspetti fondamentali: il primo la possibilità di pagare il bollo senza sanzioni e interessi entro il 31 luglio; il secondo stabilisce che entro il 30 aprile con decreto del ministero dell'Economia e Finanze di concerto con ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti, sentito l'ente accertatore (Aci) e sentite le associazioni di categoria del noleggio lungo termine (Aniasa) si provveda alla trasmissione dei dati utili per i pagamenti. Sarà l'occasione anche per definire le modalità operative. La questione non è di facile soluzione, in quanto

le caratteristiche del noleggio cozzano contro la nuova legislazione imposta dalla Conferenza Stato-Regioni. Le imprese di Nlt e di Aniasa sono al lavoro per ridurre l'impatto verso la clientela aziendale. Anche le 3.200 amministrazioni pubbliche che utilizzano ogni giorno i veicoli a noleggio avranno penalizzazioni. Coinvolti nella rivoluzione sono quasi 150.000 clienti (85.000 aziende, 3.200 p.a. e 60.000 soggetti privati) che utilizzano oltre 1 milione di veicoli a noleggio e residenti in venti regioni con altrettante specifiche regolamentazioni: «Si tratta di un passo indietro, l'esatto contrario del concetto di smart mobility; soprattutto in quanto la misura è di complessa applicazione e rischia di produrre pericolosi effetti inattesi», commentano le aziende di noleggio, che sintetizzano le conseguenze.

La norma, sebbene modificata, aumenta la burocrazia e i costi per chi usa l'auto aziendale, che produrrà minori introiti per l'erario, con il rischio concreto di una forte crescita dell'evasione della tassa automobilistica e di un boom di contenziosi connessi al mancato o non corretto pagamento del bollo.

Inoltre, annulla il positivo ruolo di correttezza fiscale del settore del

noleggio per puntualità e completezza nei pagamenti, con un prevedibile sensibile incremento dei ritardi, dell'evasione e dei costi per il recupero delle somme non pagate. Ci sarà un minor gettito di Iva in considerazione del fatto, che con la precedente normativa, il pagamento del bollo era conteggiato nella formulazione del canone di noleggio. Sulle imprese di noleggio veicoli ricadranno ulteriori oneri operativi, per non considerare le complicazioni che interverranno nel pagamento del superbollo. «Un provvedimento nato male e gestito peggio, in totale antitesi con la tanto declamata semplificazione amministrativa, che complica la vita del contribuente. Abbiamo chiesto al governo», evidenzia Massimiliano Archiapatti, presidente di Aniasa, «di correggere il tiro per gestire questa transizione nel pagamento della tassa automobilistica e scongiurare il black-out tra amministrazioni locali, garantendo maggiore chiarezza sulle procedure da seguire». (riproduzione riservata)



Peso:36%

Nel 2019 superato il milione di veicoli affittati a lungo termine; in aumento i mezzi commerciali

RENTING, È VERA SOLUZIONE?

Piace ad aziende e privati. Meno entusiaste le istituzioni

TESTI DI ENRICO SBANDI

Il noleggio, con +6,1%, segna un nuovo primato nel mercato dell'auto italiano nell'anno nero del diesel, in calo invece di 11 punti percentuali. Sul totale di 1.916.000 veicoli, che portano a una crescita frazionale dello 0,3% a consuntivo d'anno (dati del ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti sulle immatricolazioni), il noleggio incide con 462 mila nuovi mezzi. Il risultato, di entità pari al calo messo a segno dagli acquisti aziendali (anch'esso del 6,1%, ma con segno negativo), indica la migrazione dalla proprietà al renting, anche se, per una corretta analisi, occorre qualitativamente scorporare le diverse tipologie di noleggio e le conseguenti attribuzioni. Nel primato storico del noleggio brilla la performance del comparto a lungo termine, che recupera il gap del primo trimestre (quando ci fu un calo del 14,4%) con un rialzo a consuntivo d'anno del 7,7%, quasi 282.000 immatricolazioni; più contenuta la crescita del comparto a breve termine che chiude con il +4,4% di auto

nuove in più. Andamento praticamente invariato per gli acquisti dei privati (-0,1%).

Sui veicoli a gasolio, passati dal 51 al 40% del mercato, di cui perdono la leadership, pesa la demonizzazione che ha spostato la maggior parte della clientela sulle motorizzazioni a benzina, senza per questo migliorare il bilancio globale della CO₂, nelle cui emissioni le versioni euro 6/d a gasolio risultano le più vantaggiose fra i motori a combustione interna.

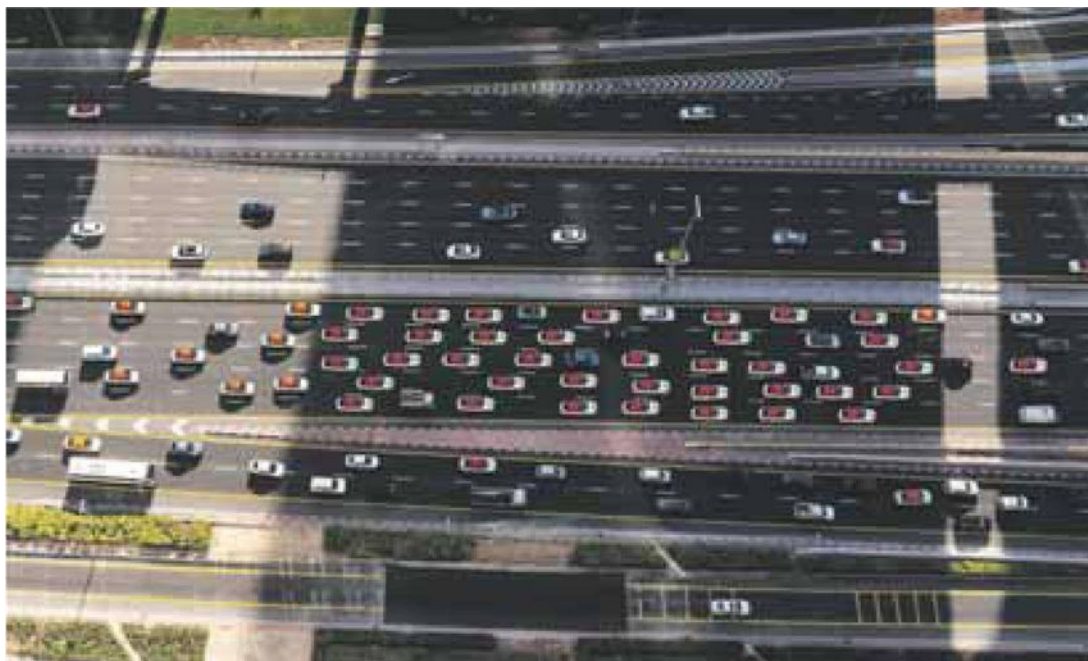
Il diesel resta prima scelta nel comparto flotte, ma anche qui con un marcato ribasso. I dati specifici del settore, disponibili per i primi 9 mesi del 2019, indicano -12% e una quota che passa dal 76% al 66% del circolante a noleggio a lungo termine, di cui beneficiano quasi interamente le alimentazioni a benzina (con conseguente, paradossale, aumento delle emissioni di CO₂) e solo in piccola parte le alternative che non «sfondano». Di fronte alle incertezze dello scenario economico, normativo e politico, la clientela del noleggio continua a preferire la proroga dei contratti in essere rispetto

al rinnovo della flotta.

I risultati specifici del noleggio, diffusi da Aniasa (l'Associazione delle aziende fornitrici di noleggio e servizi automobilistici) evidenziano che è stata raggiunta e superata la soglia di 1 milione di veicoli in noleggio a lungo termine. Una quota che attesta il crescente gradimento per questa formula da parte delle aziende di qualsiasi dimensione (grandi multinazionali, di medie dimensioni e Pmi), liberi professionisti e anche privati e la sua centralità tra i metodi di acquisizione dei veicoli.

Un dato significativo, accanto all'aumento delle vetture in flotta, riguarda i veicoli commerciali leggeri a nolo (213.000), sempre più utilizzati nelle città anche per i servizi di consegna delle merci acquistate online. «Gli ultimi dati», evidenzia il presidente di Aniasa, **Massimiliano Archiapatti**, «fanno emergere un quadro di luci e ombre per il noleggio a lungo termine: le luci sono legate alla conferma e al consolidamento del crescente appeal delle soluzioni a noleggio, scelte sempre più spesso per soddisfare le esigenze di mobilità, sostenibile

e sicura, aziendale, cittadina e turistica nel nostro Paese; le ombre dipendono dall'approccio alle tematiche strategiche della mobilità da parte delle istituzioni nazionali e locali che, attraverso normative miopi e ordinanze restrittive contraddittorie, colpiscono il settore e rischiano di frenare l'avanzata della sharing mobility e il rinnovo del parco circolante più vecchio d'Europa». (riproduzione riservata)



Peso:49%

Tra i servizi indispensabili per i gestori il prelievo (e riconsegna) del veicolo per la manutenzione L'AUTO AZIENDALE SI SCEGLIE AL SALONE

Metà dei clienti in concessionaria è lì per configurare un benefit

TESTI DI ENRICO SBANDI

Un'auto su cinque esce dalle concessionarie con la formula del noleggio a lungo termine. Il 60% della clientela che varca la soglia dell'autosalone per scegliere fisicamente il modello è aziendale, la quota restante si divide fra professionisti e autonomi (25%) e privati (15%).

Scegliere l'auto non solo in base a tabelle di consumi, emissioni, costi e deduzioni fiscali, ma provandone i sedili, ascoltando il rumore di chiusura di uno sportello, cogliendone anche le sensazioni olfattive: come un tempo, con i produttori che nella progettazione di un nuovo modello ormai tengono conto anche di questi elementi, marginali solo in apparenza. Secondo i dealer, in base alla ricerca «Concessionari e noleggio» realizzata da Sumo Publishing, editore della rivista *Fleet Magazine*, le prospettive sono di ulteriore crescita. L'indagine è stata sviluppata nella seconda metà del 2019 considerando un campione di concessionari assortito fra dealer di grandi dimensioni (con oltre 10 mila veicoli venduti l'anno), medie (fra 5.000 e 10.000) e piccole (fino a 5.000), per un venduto complessivo di oltre 360.000 veicoli (pari a circa il 19% del totale delle 1.916.320 autovetture vendute in Italia lo scorso anno), 322 sedi e 6.400 dipendenti.

La quasi totalità delle concessionarie (93% del campione) oggi dispone di un team di vendita dedicato al noleggio,

con venditori specializzati nell'individuare i vantaggi della soluzione a lungo termine in modo da profilare correttamente la scelta a misura del cliente. Accanto alla vendita del veicolo, 9 aziende su 10 (praticamente la totalità delle concessionarie di dimensioni maggiori) offrono il servizio di presa e riconsegna dei veicoli per la manutenzione, servizio ritenuto indispensabile dai gestori delle grandi flotte, anche se il 60% delle aziende intervistate non dispone di struttura propria per la manutenzione. La barriera di un tempo fra concessionari e specialisti del noleggio ormai si è sgretolata, trasformandosi in offerta integrata, laddove l'autosalone e il contatto diretto con il venditore restituisce quella fisicità nel momento di selezione e scelta che resta componente importante nella decisione finale d'acquisto. Ciò, come evidenziano i dati, non vale solo per professionisti, partite Iva e privati, ma anche per i fleet manager, che pesano per il 60%, chiamati a mettere assieme le esigenze delle aziende con le preferenze dei driver. Da segnalare il crescente numero di privati che scelgono la soluzione del noleggio a lungo termine al posto della proprietà dell'auto: secondo i dati forniti da Aniasa, l'associazione confindustriale delle aziende di renting, sono oltre 52.000.

Dal versante delle concessionarie, oltre 8 dealer su 10 (83%) rispondono positivamente alla domanda: «In futu-

ro sarà conveniente puntare sul noleggio?». Il dato espone una duplice consapevolezza: da un lato i clienti stanno cambiando le proprie abitudini, chiedono servizi e valutano costi d'uso per le proprie esigenze di mobilità; dall'altro, le Case si muovono verso formule di utilizzo (con o senza buy-back finale) che permettono di alimentare un rapido turnover di modelli e cicli di vita più corti. Perché, infine, puntare sul noleggio a lungo termine per il prossimo futuro? La prima ragione, indicata da quasi il 50% dei dealer, è il «valore per il cliente» che la formula contiene: la certezza dei costi, la flessibilità e il contenuto di consulenza. I concessionari ritengono, infatti, che i propri clienti, a fronte di budget inferiori rispetto al passato, non vogliono «sprecare» risorse e quindi chiedono costi fissi. Il noleggio risponde esattamente a queste esigenze. Identificarsi come fornitori di questa formula, quindi, aiuta ad accrescere il proprio profilo professionale. (riproduzione riservata)



Peso:47%