

Intervista Viano (Aniasa): impianto fiscale da rivedere per intero



Dall'Ipt al bollo, alla deducibilità dei costi dell'automobile aziendale, che andrebbe innalzata al

100% con un tetto di 28-30 mila euro. Per il numero uno uscente dell'Associazione dell'autonoleggio, intervistato il 5 novembre scorso da Quattroruote Fleet&Business, i limiti attuali sono insostenibili sotto il profilo del diritto tributario.

Parliamo di mercato. Nel 2025 il noleggio a lungo termine è cresciuto, in termini di immatricolazioni, solo grazie alla crescita anomala delle captive. C'è chi dice che queste auto siano "the new Km0", un canale utilizzato dalle Case per assorbire l'eccesso di produzione. Come va letto il 2025 del noleggio?

Prima di tutto vorrei ricordare che, indipendentemente dalle immatricolazioni, la flotta complessiva a noleggio cresce. E che il fatto che le immatricolazioni rallentino occasionalmente non è un problema. Soprattutto se, contemporaneamente, come è accaduto negli anni scorsi, si allungano le durate della locazione, perché quello che conta, per il settore, è la flotta gestita. E la flotta gestita, il circolante, cresce. Non dimentichiamo che il noleggiatore non è un mercante di auto, ma un fornitore di servizi. Questo, ovviamente, non vuol dire che non si osservi l'andamento delle immatricolazioni, perché nel medio-lungo termine la crescita della flotta è determinata da quel numero. Ciò premesso, e ammesso che sia vero il fatto che le Case utilizzino le captive per forzare il mercato in termini di immatricolazioni, bisogna ricordare che in prospettiva ci sarà comunque un cliente per quelle auto. E che, comunque, le captive sono in una posizione privilegiata per servire il mercato retail a cui tipicamente quel tipo di prodotto è destinato. Non dimentichiamo poi un elemento di fondo, ossia che le Case hanno la necessità di contenere le emissioni di anidride carbonica dell'immatricolato. Insomma, il fenomeno è complesso e non può essere ridotto a una mera supplenza di km zero.

Il noleggio è un termometro sensibile dello stato di salute di mercato dell'auto. Che cosa vi aspettate per il 2026?

In termini di quota di mercato, in generale il noleggio, a breve e a lungo termine, potrà crescere ancora un po' o, comunque, attestarsi stabilmente attorno al 30%. In generale non vedo segnali di recupero per il mercato dell'auto nel prossimo anno. Certo, nei prossimi mesi arriveranno su strada le 55 mila vetture incentivate, un'iniziativa, mi consenta, assolutamente inopportuna, improvvisata e pasticciata in quanto orfana di strategia e di visione. Ma oltre a questo non vedo altro. A meno che, evidentemente, non accada qualcosa di eclatante dal punto di vista politico in relazione, per esempio, alle multe alle Case per la questione delle emissioni o al phase out del 2035.

Sul mercato sembra di nuovo profilarsi lo spettro di una seconda crisi dei microchip...

Che alcuni sperano di poter cavalcare per tornare ai fasti del post-Covid... Ma le cose non si ripetono mai allo stesso modo. Una potenziale crisi sulla disponibilità di semiconduttori per l'industria automobilistica non genererebbe maggiori ricavi e soprattutto favorirebbe chi quelle auto, invece, riuscirebbe comunque a produrle, ossia l'industria cinese. Una crisi dei microchip potrebbe generare un'ulteriore accelerazione dell'offensiva cinese.

E dal punto di vista fiscale?

Non mi aspetto cambiamenti ulteriori sulla disciplina del fringe benefit, perché una volta stabilito un regime fiscale per molti motivi è necessario mantenerlo stabile.

A proposito, c'è stato un incremento delle auto plug-in nelle flotte dopo la riforma?

Sono vetture piuttosto costose e l'ibrido plug-in per avere un costo di esercizio vantaggioso

per l'utilizzatore richiede un utilizzo prevalentemente elettrico. Se, invece, come accade alla maggior parte degli utilizzatori in Italia, non si ha a disposizione un efficiente sistema di ricarica, il plug-in non è conveniente. Per quanto incentivata dal punto di vista del fringe benefit, una macchina di questo tipo può diventare più onerosa per l'azienda e per il dipendente.

Tornando al fisco, sullo sfondo resta la delega fiscale. C'è d'aspettarsi qualcosa di buono?

Mi aspetto che qualche cosa succeda. In generale, su tutto l'impianto fiscale che riguarda il noleggio, dall'Ipt al bollo ricentrando la tassa automobilistica regionale sul noleggiatore. La riforma è stata un gravissimo errore e, tra l'altro, sta generando molto contenzioso. Quando il bollo lo pagavano i noleggiatori, il pagamento era puntuale al 100%. Oggi, ricadendo sugli utilizzatori, è diventato tutto più complesso e meno certo. In generale, poi, avere una tassazione regionale e provinciale sull'auto, che è il bene mobile per eccellenza, è un controsenso. Le significative differenze tra un territorio e l'altro, poi, non fanno altro che generare politiche opportunistiche e una complessità gestionale enorme.

E sulla deducibilità? C'è da aspettarsi un intervento sul tetto e/o sulla percentuale?

In teoria bisognerebbe spostarsi almeno verso i 28-30 mila euro di tetto e sul 100% di deducibilità. I limiti attuali sono assolutamente insostenibili dal punto di vista del diritto tributario. Non solo. Di fronte a una tassazione aumentata sul fringe benefit esiste un quadro di minore imposizione per il dipendente, ma non si capisce perché quei costi per l'azienda non siano in parte deducibili.

Com'è l'interlocuzione con il governo sul fronte fiscale?

Con questo governo è sempre stata molto aperta, ma da un punto di vista dell'azione il giudizio è negativo. Rispetto al governo Draghi, i ministeri sono molto più dialoganti, ma molto meno permeabili. Quantomeno ci hanno ascoltato sull'introduzione dei sei mesi di salvaguardia sugli ordini precedenti l'introduzione della nuova disciplina del fringe benefit, una cosa, peraltro, di assoluto buon senso. Per il resto ho trovato poca sensibilità. Anche su temi che dovevano essere assolutamente affrontati come l'ammortamento delle flotte in pool.