

Si può fare

DI PIÙ

Brindano al superammortamento e non si stracciano le vesti per la decisione di depotenziarlo. Però i vertici di Aniasa, Assilea e Unrae chiedono al governo **un intervento strutturale sulla deducibilità**

di Mario Rossi

Nell'anno in cui le auto aziendali "vere" raggiungeranno il record di 340 mila immatricolazioni, Quattroruote ha incontrato i direttori generali delle tre principali associazioni di settore. Pietro Teofilatto dell'Aniasa (Associazione dell'industria dell'autonoleggio e dei servizi automobilistici), Gianluca De Candia di Assilea (Associazione italiana leasing) e Romano Valente

dell'Unrae (Unione dei rappresentanti di auto estere) hanno fatto il punto su mercato, fisco e prospettive in vista del 2017.

Nel 2016 il mercato dell'auto aziendale ha sbriciolato ogni record. Solo grazie al superammortamento oppure la crescita è strutturale?

De Candia. Nel leasing la crescita complessiva è superiore al 20%, ma il cosiddetto targato sta facendo

miglior:

+28%

gli autovei

e +30% i veicoli

commerciali. Il fatto è che mai come

nel 2016 c'è stato un effetto combinato di agevolazioni che hanno consentito alle aziende di pianificare investimenti o di anticiparli.

Grazie al superammortamento, è aumentata la clientela, ➤

➤ in particolar modo le piccole e medie imprese hanno potuto sfruttare il combinato del leasing, cioè una durata fiscale più breve, con l'ammortamento del 140%.

E poi l'innalzamento delle soglie di deducibilità ha portato benefici. Anche molte società di noleggio hanno colto l'occasione acquisendo in leasing le loro flotte...

Va detto, tuttavia, che negli anni scorsi abbiamo assistito a un ritardo degli investimenti e che il 140% non poteva non essere sfruttato da quelle aziende.

Teofilatto. Il noleggio è reduce da un biennio di aumenti a doppia cifra: +18% nel 2014 e +22% nel 2015. Nei primi dieci mesi del 2016 abbiamo già registrato una crescita delle immatricolazioni leggermente inferiore, del 18%, ma con 325 mila nuove targhe tra breve e lungo termine abbiamo superato il livello record del 2008, prima della crisi. Insomma, non è merito del superammortamento se il noleggio è cresciuto. Certo, è stata una misura di attenzione al mondo dell'auto di cui, in parte, anche il nostro comparto ha beneficiato.

In effetti, nonostante il valore medio dell'auto a noleggio sia cresciuto considerevolmente, da 18 a 20 mila euro più Iva, c'è stata una riduzione dei canoni. Non generalizzata, ma c'è stata.

Valente. Per quantificare l'effetto del superammortamento dovremo attendere le prossime dichiarazioni dei redditi. Di certo questo provvedimento si è ben combinato con la cosiddetta Legge Sabatini sul finanziamento all'acquisto di beni strumentali. La crescita è stata sostenuta in gran parte da questi provvedimenti.

Nonostante i buoni risultati, anche per la casse dello Stato, nel 2017 il superammortamento sarà un po'

svuotato. Il ddl Bilancio, in discussione in Parlamento nel momento in cui questo fascicolo va in stampa, ne esclude l'uso promiscuo...

Valente. Il superammortamento è stato una leva efficace.

Era importante che la misura fosse strutturale e stiamo lavorando affinché la modifica venga riconsiderata per garantire equilibrio e stabilità al mercato. Anche perché il riallineamento del trattamento fiscale dell'auto aziendale in Italia a ciò che si fa nel resto d'Europa resta ancora molto lontano.

De Candia. Sono pessimista sulla possibilità di ottenere una proroga anche per i veicoli non strumentali puri, gli spazi di manovra del governo sono molto limitati. Il segnale dato l'anno scorso nella legge di Stabilità è stato importante nella prospettiva dell'allineamento delle politiche fiscali al resto dei Paesi europei in un'ottica di competitività delle nostre imprese. Il superammortamento è una strada, ma potrebbe esserlo anche l'aumento delle soglie di deducibilità, magari legandolo alle emissioni di anidride carbonica.

Teofilatto. Come dicevo, la crescita del noleggio non è dovuta al superammortamento. Ben venga, comunque, una proroga, ancorché parziale, per altri 12 mesi, purché



nella prospettiva di un riequilibrio della fiscalità. Come Aniasa avevamo proposto anche un iperammortamento (250%) per i veicoli a bassa emissione.

Di fronte a una crescita del mercato così importante nel 2016, un parziale dietrofront fiscale non rischia di provocare un brusco rallentamento delle immatricolazioni business nel 2017?

De Candia. Vi saranno conseguenze per i veicoli non strumentali puri, lo vedremo a gennaio-febbraio 2017. In questa fine d'anno si sta sfruttando al massimo il superammortamento.

Valente. Per la prima volta c'è stata attenzione alla fiscalità delle auto aziendali. Una marcia indietro sul superammortamento ne fa perdere la caratteristica strutturale, determinerà sul finire dell'anno un'accelerazione dei volumi di auto aziendali che si rifletterà negativamente sui primi mesi del 2017. Questo conferma che i provvedimenti estemporanei funzionano esattamente come una droga. Accelerano gli effetti anticipando la domanda, per poi rallentarla. Invece l'economia ha bisogno di stabilità.

Teofilatto. Non dovrebbero esservi ▶ ▶ ripercussioni sul noleggio. Anche perché da un paio d'anni stiamo assistendo a una graduale riduzione della politica di rinnovo dei contratti a 48 mesi che aveva caratterizzato il periodo precedente. Adesso si sta progressivamente ritornando a un 36 mesi classico. Sia i clienti sia le società di noleggio preferiscono questa durata: i primi per esigenze pratiche, funzionali e di immagine, le seconde per massimizzare i ricavi.

A prescindere dalle incertezze fiscali, che cosa prevedete per il 2017?

De Candia. Per quanto riguarda il leasing, il 2017 dovrebbe confermare la crescita degli ultimi tre anni, da quando è stata ripristinata la disciplina modificata nel 2008. Abbiamo indicazioni di una domanda sostenuta di investimenti da parte delle imprese, anche nell'auto aziendale.

Teofilatto. Per il momento la previsione è limitata al primo trimestre: stimiamo una crescita del 10% delle immatricolazioni rispetto al già ottimo 2016.

C'è poi la novità del mid term rental, il noleggio a medio termine:

non più 2-3 mesi, ma 9-12-18. Sta aumentando la clientela che ha esigenze di durata inferiore al lungo termine, ma superiore al breve.

E le società di noleggio si stanno velocemente attrezzando. C'è un'offerta impensabile fino a poco tempo fa, grazie alla capacità delle associate Aniasa di rimodulare l'offerta in funzione delle mutate esigenze della clientela. Chissà, forse un giorno una linea di demarcazione tra breve e lungo non esisterà più...

Valente. Il 2017 sarà un anno sicuramente positivo, però c'è un fatto tecnico: il mercato è in ripresa da quasi tre anni e nel 2016, in particolare, ha messo a segno tutti i mesi, con la sola eccezione di luglio, incrementi a doppia cifra. Prevedibilmente questo andamento non potrà ripetersi. Noi stimiamo un aumento complessivo delle immatricolazioni attorno al 5%. Per quanto riguarda il noleggio, la fase dei rinnovi ▶

▶ dei contratti e il prolungamento delle durate si sta esaurendo, mentre si sta allargando la platea degli utilizzatori e di imprese che usano l'auto aziendale. Questo fenomeno potrebbe rallentare perché il nuovo superammortamento esclude l'uso promiscuo, però il segnale di crescita c'è ed è tangibile.

Certo, restiamo lontani da quello che succede nel resto d'Europa. In Germania la percentuale di auto aziendali in rapporto ai privati è quasi l'opposto di quanto si realizza in Italia: nel 2015 il 66% dell'immatricolato tedesco riguardava le società. Nel Regno Unito si scende al 54%, in Francia al 49%, in Spagna al 44%. L'Italia è al 36%.

Questo significa che c'è spazio per una crescita. Il problema, ripeto, è il forte disallineamento tra il trattamento fiscale delle auto aziendali nei quattro major market e l'Italia.

Se poteste chiedere una misura al governo o al Parlamento nel ddl Bilancio, su che cosa puntereste?

Valente. Chiederemmo di avere un'opportunità per contribuire ad accelerare il processo di sostituzione del parco anziano. L'arrivo sul mercato di usato Euro 5 ed Euro 6 ex aziendale aiuta lo smaltimento della parte più vecchia

del circolante in mano ai privati, la cui domanda di usato di qualità è ancora sostenuta. Qualunque intervento in questa prospettiva, purché abbia la caratteristica di essere strutturale, è benvenuto. A condizione che rispetti i principi di neutralità tecnologica sanciti dalla UE. In alternativa chiederemmo interventi fiscali di avvicinamento a quanto praticato in Europa negli altri mercati più importanti.

De Candia. Si potrebbe cominciare dalle soglie di deducibilità, ferme a 18.076 euro dal 1988, innalzando il limite a 23.000. In quasi trent'anni non si è mai preso in considerazione l'adeguamento Istat. Poi si potrebbe intervenire sulle percentuali di deducibilità, magari con un occhio, come dicevo, alla sostenibilità ambientale. In altri Paesi UE si fa.

Teofilatto. Semplificazione. I centesimi, nei limiti di deducibilità, dopo la conversione lira/euro fanno sorridere. E la normativa è troppo complessa, c'è una giungla che provoca problemi alle aziende e persino ai commercialisti. Resta poi eccessivo il divario fiscale con gli altri Paesi europei. Ciò provoca un maggior costo dei beni e dei servizi prodotti in Italia. Infine, c'è l'aspetto tecnologico, l'it, le infrastrutture digitali. Bisogna investire sulla mobilità anche nella prospettiva dell'auto autonoma.

Torniamo al mercato. L'anno scorso il presidente dell'Aniasa, Fabrizio Ruggiero, annunciò, proprio ad Auto aziendali, la fine del downsizing e del downgrading. È stato veramente così nel 2016? Si è tornati a investire nell'auto aziendale, magari anche un po' più grande, più sicura, più tecnologica, con servizi in più?

Teofilatto. Negli anni della crisi i clienti si sono orientati verso segmenti e cilindrate inferiori. Dall'anno scorso, effettivamente, si sta riscontrando un ritorno ai segmenti D ed E. Ed ecco perché il valore medio è aumentato da 18 a 20 mila euro. Poi vi sono anche le esigenze private di chi usa l'auto aziendale,



non dimentichiamo che il 70% è in uso promiscuo.

De Candia. Il leasing ha vissuto più una crisi di prodotto che un downsizing. Il taglio medio delle operazioni è sempre stato superiore ai 30 mila euro, proprio perché la locazione finanziaria è rivolta principalmente alla partita Iva. Non notiamo un aumento del taglio medio dell'operazione, assistiamo più a una crescita del numero dei contratti.

Valente. Direi proprio di sì. In un mercato che aumenta del 17%,

il segmento C sale del 27%, quello D del 25%, quello E del 19%.

Gli altri segmenti crescono meno del mercato. Tra le carrozzerie più scelte, crossover e fuoristrada fanno un più 27%. È quindi tangibile una richiesta di abitabilità, di versatilità nell'uso, confermata anche dalla crescita delle monovolume grandi (+87%), anche in quelle aziende in cui le scelte sono guidate dagli user-chooser. 

Il settore ha bisogno di semplificazione fiscale, aumento delle percentuali di deducibilità e detraibilità, attenzione alle tecnologie per la mobilità

**LE POSSIBILI
NOVITÀ PER IL 2017**

Nel ddl Bilancio 2017, come si chiama da quest'anno l'ex ddl Stabilità, già Finanziaria, all'esame della Camera nel momento in cui questo fascicolo va in stampa, il governo ha confermato la misura del superammortamento del 140%, che avrebbe dovuto terminare il 31 dicembre, ma ne ha limitato la portata escludendo i veicoli aziendali dati in uso promiscuo ai dipendenti, quelli, cioè, utilizzati in parte per lavoro e in parte per esigenze di mobilità personale. Il testo del provvedimento, poi, prevede l'innalzamento di 1.549,37 euro del limite annuo alla deducibilità fiscale dei canoni per noleggio degli autoveicoli usati da agenti o rappresentanti di commercio, che arriva adesso a 5.164 euro. Un'altra misura che potrebbe avere un impatto sul settore è quella che prevede l'incremento del fondo alla mobilità sostenibile e che include il noleggio dei mezzi di trasporto pubblico, per il quale, però, è necessario un adeguamento del Codice della strada. L'articolo 88, quello della legge cardine sulla circolazione stradale, che disciplina la locazione senza conducente, non prevede infatti gli autobus nell'elenco dei veicoli per i quali è ammessa questa possibilità.

ATTUALITÀ Forum Quattroruote



**PIETRO
TEGONI**
Direttore della divisione Nlt dell'Aniasa, Associazione nazionale dell'industria dell'autonoleggio e dei servizi automobilistici. Nel 2015 il noleggio a lungo termine ha fatturato 4,3 miliardi di euro e ha immatricolato 223 mila veicoli. La flotta ha toccato quota 585 mila veicoli

**FANALINO
DI CODA**
Nella tabella è sintetizzato, con le necessarie semplificazioni, il trattamento fiscale dell'auto aziendale nei vari Paesi europei. L'Italia ha il costo ammortizzabile e la percentuale di detraibilità dell'Iva più bassi

| | DEDUCIBILITÀ | QUOTA AMMORTIZZABILE | COSTO AMMORTIZZABILE | DETRAIBILITÀ IVA |
|---------------|--------------|----------------------|----------------------|------------------|
| Italia | 25.306* | 20% | 5.061* | 40% |
| Francia | 18.300 | 100% | 18.300 | 100% |
| Germania | Illimitata | 100% | Illimitato | 100% |
| Gran Bretagna | 18.200 | 100% | 18.200 | 100% |
| Spagna | Illimitato | 100% | Illimitato | 100% |

* La cifra tiene conto del supersammortamento del 140% fino al 31 dicembre 2016

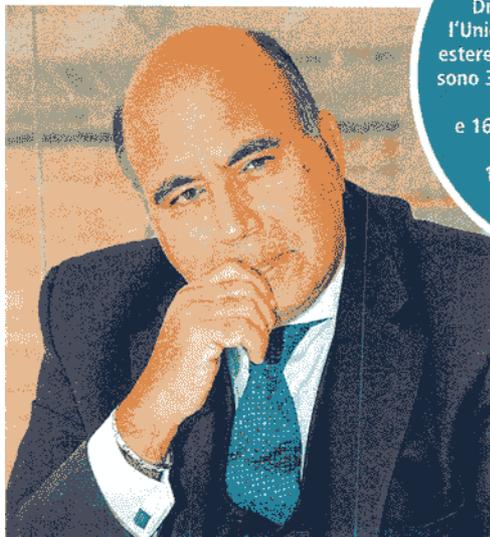




**GIANLUCA
DE CANDIA**

Direttore generale di Assilea,
Associazione italiana leasing.
Nel 2015 il leasing auto ha raggiunto
i 211 mila contratti, il 14,6%
in più rispetto al 2014,
per un valore complessivo
di 6,3 miliardi di euro,
in aumento del 14,8%

↳ *Il limite della deducibilità
è fermo dal 1988:
si potrebbe innalzare
da 18 a 23 mila euro.
Con un occhio
alla sostenibilità ambientale*



**ROMANO
VALENTE**

Direttore generale dell'Unrae,
l'Unione dei rappresentanti di auto
estere. Le aziende associate all'Unrae
sono 39, con 54 marchi e un fatturato
di 40 miliardi di euro
e 160 mila occupati in circa 3.100
concessionarie,
11.100 officine autorizzate
e 30 strutture delle Case
presenti in Italia

↳ *Un errore escludere
le auto aziendali
dal superammortamento.
Ne risentono le imprese
e l'ambiente: la rotazione
del parco anziano rallenta*





**FACCIA
A FACCIA**

L'incontro tra Quattroruote e i direttori generali delle tre più importanti associazioni del settore auto aziendali si è svolto il 4 novembre 2016 nella redazione della nostra rivista, a Rozzano (MI)



Dalle imprese AI PRIVATI

Il concetto di **utilizzo** inizia a fare breccia anche tra la clientela **consumer**. Nel 2016 25 mila persone hanno scelto questa formula

di Salvatore Saladino

È un mercato ancora piccolo, ma dal potenziale enorme, quello del noleggio ai privati. Secondo l'Aniasa, l'Associazione dell'industria dell'autonoleggio e dei servizi automobilistici, nel 2015 i contratti Nlt ai privati sono stati più di 10 mila. Una cifra modesta se paragonata agli oltre 62 mila delle aziende (con parchi auto che vanno da qualche unità a flotte di decine di migliaia di vetture). Rispetto al 2014, però, la crescita è stata imponente: il 300%. Insomma, nel giro di un anno, i privati convertiti al noleggio sono quadruplicati. Un boom che sta proseguendo anche nel 2016, se è vero, come stima Dataforce, che l'anno si chiuderà con non meno di 25 mila contratti.

C'È CLIENTE E CLIENTE

Ma chi sono i privati che sostituiscono la proprietà con l'affitto? Dalle indicazioni raccolte nel settore e dai broker, questa clientela è costituita prevalentemente da utilizzatori di veicoli di dimensioni contenute, citycar o utilitarie, con uso soprattutto cittadino e percorrenza massima che raramente supera i 10.000 km l'anno. Molto spesso si tratta di seconde auto a uso familiare o acquistate da chi non ha ancora 40 anni. Occorre però chiarire il concetto di "privato". Nelle statistiche, è colui che intesta l'auto al proprio codice fiscale, mentre l'"azienda" è la titolare di una partita Iva

e la definizione comprende anche le ditte individuali. In quest'ultimo caso, ma anche in quello di tutti i professionisti (come gli avvocati, i notai, i commercialisti e alcuni artigiani), c'è pure però chi, pur avendo la partita Iva, preferisce immatricolare come privato. Senza contare che ci sono anche dipendenti di grandi aziende che utilizzano la propria auto per lavoro e che, quindi, si fanno rimborsare le spese.

PRIMA DI TUTTO IN CONCESSIONARIA

In ogni caso, i privati hanno come punto di riferimento il concessionario. Il quale, negli ultimi tempi, da semplice venditore d'auto si è trasformato in un vero e proprio consulente di mobilità, in grado di proporre ai clienti soluzioni alternative all'acquisto, come il noleggio a lungo termine. Il 70% dei concessionari oggi può formulare un preventivo di long rent, immediatamente o al massimo nell'arco delle 24 ore. Le case automobilistiche, infatti, stanno spingendo molto sulle formule di noleggio (basate su piattaforme gestionali delle captive di noleggio, oppure mediante accordi con società di renting di emanazione bancaria) e sulla conseguente formazione dei venditori.

È recente, per esempio, l'attivazione del preventivatore "user friendly" Leasys Touch, che consente a tutti i dealer FCA di preparare in pochi,

rapidi passaggi un'offerta di noleggio a lungo termine in tempo reale. Anche ALD Automotive ha di recente aggiornato il suo quotatore con una nuova release che offre

moltissime funzionalità e maggiore elasticità nella gestione delle offerte.

NEGOZI, BANCHE, WEB

I canali di distribuzione del noleggio ai privati, però, non si limitano più alle concessionarie. Alcuni noleggiatori, infatti, hanno creato strutture commerciali apposite, altri operano attraverso una rete di broker (in particolare ALD Automotive), altri ancora hanno creato un network di negozi a marchio (per esempio, Drive different di Car Server). E c'è chi ha stretto partnership con gruppi bancari per la proposizione del noleggio a lungo termine attraverso gli sportelli (per esempio, Sifà con Bper Banca, LeasePlan con Subito Banca Store del gruppo Unicredit, Car Server con le banche di Credito Cooperativo, Leasys con Banca Intesa, Arval che fa cross selling con le filiali di BNP Paribas). Un altro canale di distribuzione del noleggio ai privati è il web. Sempre ALD Automotive ha creato una sua vetrina con il portale di e-commerce Hurry!, attraverso il quale pubblica i suoi prodotti Nlt più adatti alla clientela retail (RicariCar, ALD Permuta, Easy12/24), ma propone anche la vendita dell'usato ex noleggio. ➤

PERSINO ALL'IPER

L'ingresso del renting negli ipermercati è una delle novità più interessanti del 2016. Car Server ha siglato una partnership con Coop



Lombardia per proporre a tutti gli associati il programma di noleggio a lungo termine Drive different (lo stesso che la società di renting emiliana propone nei suoi "negozi" di Assago Milanofiori, Reggio Emilia e, prossimamente, Roma). IperMobility, invece, è il nuovo progetto sulla rampa di lancio che ALD Automotive ha realizzato assieme a Finiper. Il noleggio a lungo termine per privati e liberi professionisti sarà quindi disponibile nei 28 centri commerciali della "grande i". Con il vantaggio, per i privati, di poter consegnare in permuta il proprio usato ottenendo una valutazione Quattroruote, che può essere utilizzata come anticipo e per ridurre l'ammontare del canone di noleggio.

FORMULE SU MISURA

Un'iniziativa innovativa dedicata ai clienti privati è quella lanciata l'estate scorsa da LeasePlan: si chiama 4Seasons ed è realizzata in collaborazione con la Fiat. In sostanza, propone un contratto di noleggio a rotazione della durata di 12 mesi, eventualmente prorogabile, che permette di "assaggiare" il noleggio a lungo termine con la gamma 500: berlina, cabrio, monovolume e crossover.

Si sceglie con quale modello iniziare e, ogni tre mesi, lo si sostituisce. Il canone, ovviamente, è sempre uno e varia solamente in funzione del chilometraggio complessivo. LeasePlan propone anche un altro prodotto più convenzionale di noleggio a lungo termine: PrivatePlan. Durata da 36 a 48 mesi, pacchetto di servizi completo, tre tagli di percorrenza (10, 15 o 20.000 km/anno), integrazione della dotazione di accessori e servizi (navigatore, gomme termiche, vernice metallizzata, auto sostitutiva) che comporta una maggiorazione sulla rata di pochi euro. RicariCar di ALD Automotive, invece, punta sulla flessibilità delle percorrenze. Perché è un sistema "pay per use": si stipula il contratto scegliendo l'auto e stabilendo una percorrenza chilometrica base da integrare, se necessario, con una ricarica da 100, 200, 500 o 800 km (ricarica Start&Go). I tagli da 500 e 1.000 km sono invece disponibili come Ricarica share e possono essere condivisi con altri clienti ALD RicariCar. Per i privati, Leasys ha da pochissimo lanciato Be Free: nessun anticipo da versare e canone mensile fisso, Iva inclusa, per tutta la durata del contratto. Che è impostato con 48

mesi e 60.000 km totali, ma – e questa è la grande novità – prevede la possibilità di restituire l'auto dopo il primo anno senza penali. Oltre a questo prodotto, Leasys propone la soluzione della pronta consegna (un tema molto sentito da questo tipo di cliente): si chiama Take-Away e propone una selezione di modelli disponibili immediatamente. Drive Different di Car Server, invece, è una formula di noleggio ai privati molto flessibile. Come succede in tutte le proposte destinate al mercato retail, i canoni comprendono l'Iva (che il privato non può detrarre), la durata può arrivare a 60 mesi, la percorrenza è personalizzabile ed è possibile addirittura trovare auto in pronta consegna già targate: una sorta di chilometri zero che, una volta sbrigate le pratiche amministrative, possono mettere al volante il cliente anche in appena 48 ore. 

I canali di vendita dell'Nlt sono aumentati. Ai dealer si sono aggiunti negozi a marchio, banche e grande distribuzione

**CLIENTE-TIPO
HA 35-40 ANNI,
VIVE IN CITTÀ,
VUOLE UNA CITYCAR,
FA 10 MILA CHILOMETRI
ALL'ANNO**

I PUNTI DEBOLI DELL'NLT

Non è tutto oro quel che luccica. Nel noleggio a lungo termine a privati non mancano infatti problemi ancora poco affrontati o non risolti. Tra questi spiccano la gestione dell'usato, la rigidità nella durata e nella percorrenza prevista dal contratto e la perdita della classe di merito Rc dopo un certo periodo di tempo.

