

Pietro Teofilatto, direttore della sezione noleggio a lungo termine Aniasa: “Per operare efficacemente nel comparto del nlt serve una formazione ad hoc”

 simplybiz.eu/pietro-teofilatto-direttore-aniasa/

Paolo Tosatti

February 1, 2019

“Con 265.000 nuove immatricolazioni, nel 2018 il lungo termine ha rappresentato il 14 per cento dell’immatricolato complessivo a livello nazionale. Cinque anni fa eravamo sotto il 10 per cento. Questi dati ci dicono che il fenomeno è in forte crescita e che i margini di business e di profitto sono destinati a crescere. La platea dei soggetti interessati al noleggio a lungo termine negli ultimi anni si è andata allargando: mentre in passato comprendeva quasi esclusivamente aziende di grandi dimensioni, adesso anche micro imprese, artigiani, professionisti e piccoli imprenditori guardano a questa possibilità”. Con **Pietro Teofilatto**, direttore della sezione noleggio a lungo termine **dell’Aniasa, Associazione nazionale industria dell’autonoleggio e servizi automobilistici**, parliamo del noleggio a lungo termine come nuova opportunità di lavoro e guadagno per i mediatori creditizi.



Nel contesto di un continuo ampliamento dei servizi e dei prodotti offerti ai clienti, è ormai da un po' di tempo che gli intermediari guardano con interesse al noleggio a lungo termine. Come giudicate questa possibilità?

Senza alcun dubbio le imprese che si occupano di noleggio a lungo termine hanno necessità di reperire professionisti seri e preparati su cui poter contare. È però opportuno sottolineare che formulare un’offerta al cliente in questo settore non è affatto facile. Per farlo in maniera efficace è necessario avere una visione esatta e precisa delle dinamiche in atto nel comparto, che sono molteplici e non sempre di facile lettura. C’è chiaramente una notevole differenza tra vendere, ad esempio, un mutuo e offrire un servizio di nlt. Non è sufficiente aver avuto a che fare con il noleggio a lungo termine per un paio di anni per riuscire a fare bene questo lavoro.

Dunque serve una formazione ad hoc?

Assolutamente sì. E non solo, serve anche una conoscenza approfondita del territorio in cui si va ad operare perché le esigenze di mobilità che si hanno in un piccolo paesino sono diverse da quelle di un grande centro urbano, all’interno del quale ci sono ulteriori differenze tra il centro e la periferia, giusto per fare alcuni esempi.

Che previsioni avete a livello di comparto per il 2019? Andrà meglio o peggio rispetto al 2018?

I dati a nostra disposizione in questo momento ci spingono a pensare che i volumi saranno simili, senza grandi flessioni o balzi in avanti. Per una valutazione più puntuale sarà però necessario capire su quale tipo di proroga di contratto si orienteranno le aziende e i clienti. Negli ultimi anni si è tornati al contratto standard di 36 mesi, dopo che tra il 2010 e il 2014 ci si era attestati sui 48 mesi e oltre.

Pietro Teofilatto, direttore della sezione noleggio a lungo termine Aniasa: “Per operare efficacemente nel comparto del nlt serve una formazione ad hoc” ultima modifica: 2019-02-01T10:44:43+00:00 da Paolo Tosatti

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Articoli che potrebbero interessarti:

[PrestitoSì e Confeserfidi rafforzano la loro partn...](#)

[SimplyBiz entra nel capitale di Locare s.r.l.](#)

[Nasce H2b, la nuova holding del gruppo PrestitoSì](#)

[Apsp lancia il nuovo percorso formativo per “...](#)

[Auxilia Finance, nel 2018 ricavi e intermedio mu...](#)

[Credito, Crif: nel 2018 crescita dello 0,9% delle ...](#)

[PrestitoSì apre ad Alessandria la 72esima agency a...](#)

[Fiditalia inaugura quattro nuovi punti credito](#)