

CHE COSA chiede il mondo del noleggio

a quello della politica? Che cosa possono fare governo e Parlamento per assecondare le istanze di un settore rilevante dal punto di vista della vita economica del Paese? Grégoire Chové, di Arval Italia, è diretto: «Una maggiore semplificazione della normativa», replica alla nostra domanda. Ed è difficile dargli torto. Per tutti gli altri, la tematica prevalente è quella fiscale. «Non c'è nulla da inventarsi, non per moda, ma per convenienza. Man mano che supereremo le inefficienze del mercato, gli strumenti evoluti come il noleggio aumenteranno. La nostra sfida attuale è quella di riuscire a mantenere invariati i servizi, facendoli però pagare di meno. C'è molto spazio di crescita. Come avvenuto in passato per altri fenomeni, l'Italia tenderà ad avvicinarsi ai livelli degli altri Paesi occidentali, non per moda, ma per convenienza. Man mano che supereremo le inefficienze del mercato, gli strumenti evoluti come il noleggio aumenteranno. Le società di noleggio sono tra l'incudine del cliente, che vuole spendere meno con auto più piccole e contratti più lunghi, e il martello degli utilizzatori, che riversano il loro disappunto sulle società di renting. Accade anche quando i clienti, per ridurre i canoni, rinunciano ad alcuni servizi, come i veicoli sostitutivi. Il mercato delle grandi flotte è saturo. La crescita potrà, quindi, esserci solo tra Pmi, artigiani e professionisti. È certamente un mercato molto difficile. Il costo commerciale e le attese del servizio sono molto alte; c'è anche un maggior rischio nella valutazione del credito. Bisogna essere ben organizzati. Invece, sottolinea Alfonso Martinez di LeasePlan, «è che il governo manifesti maggiore sensibilità nei confronti della filiera dell'auto e, in particolare, di quella aziendale, la cui fiscalità penalizzante toglie competitività alle imprese italiane». Ecco il punto: non servono aiuti, come ribadisce Enrico Rossini di Leasys, ma «un'adeguata politica fiscale che faccia aumentare la domanda, con un effetto positivo anche sulle entrate tributarie e sulla trasparenza dei costi». Invece, sottolinea Italo Folonari di Mercury, «sono state aumentate le aliquote fiscali, con il risultato che il gettito è diminuito per la minore base imponibile...».

Intendiamo proseguire nell'allungamento della catena del valore del Nlt. Proporremo I-Doctor, servizio h24 da includere nel canone per l'assistenza alla salute; I-Share, per gestire in car sharing le vetture in pool; il servizio pay per use, che consente di testare modelli nuovi per 6-12 mesi.

Prevediamo di consolidare l'offerta del nostro contratto aperto, con il quale il cliente è libero di decidere il periodo di detenzione effettiva del veicolo partendo dal dodicesimo mese dalla data di consegna, con un costo già predeterminato in funzione dell'utilizzo effettivo.

La nostra sfida attuale è quella di riuscire a mantenere invariati i servizi, facendoli però pagare di meno.

Il noleggio non ha ancora espresso il suo pieno potenziale in Italia; il momento è favorevole alla diffusione di una modalità di utilizzo dell'auto che non ne presupponga l'acquisto. Va in questo senso il car sharing (Leasys è braccio operativo di Enjoy). La nostra quota di privati è salita dal 6 al 18%.

Credo che ci siano spazi di crescita non elevati per la fornitura di veicoli in Nlt con inclusione dei servizi. I numeri potranno crescere in modo significativo se il noleggio verrà visto dal cliente come formula contrattuale alternativa al finanziamento e al leasing, in grado di coprire tutti i costi.

C'è molto spazio di crescita. Come avvenuto in passato per altri fenomeni, l'Italia tenderà ad avvicinarsi ai livelli degli altri Paesi occidentali, non per moda, ma per convenienza. Man mano che supereremo le inefficienze del mercato, gli strumenti evoluti come il noleggio aumenteranno.

FLOTTE?

La domanda sempre più evidente da parte delle aziende è di poter accedere a dati interpretabili su flotta e driver per ottimizzare la gestione del parco veicoli. Ci vengono chieste informazioni su comportamenti dei driver, prestazioni dei veicoli, trend temporali, incidenza danni e sinistri, chilometraggi ecc.

Il cliente dedica maggiore attenzione alle tipologie contrattuali e cerca soprattutto di verificare la coerenza tra il veicolo, il suo uso e quanto sottoscritto inizialmente con la società di noleggio, cercando di ottenere adeguamenti. Cresce anche la domanda di contratti estinguibili o riparabili.

Le società di noleggio sono tra l'incudine del cliente, che vuole spendere meno con auto più piccole e contratti più lunghi, e il martello degli utilizzatori, che riversano il loro disappunto sulle società di renting. Accade anche quando i clienti, per ridurre i canoni, rinunciano ad alcuni servizi, come i veicoli sostitutivi.

Non potrebbe essere altrimenti: tolti i big dell'industria e le grandi realtà della pubblica amministrazione, il tessuto economico italiano è costituito da piccole realtà. Il segmento è strategico e crescerà ancora, sia perché si rafforzeranno i segnali di ripresa sia perché moduleremo proposte ad hoc.

Da parte nostra questo settore è sempre stato seguito con attenzione: cerchiamo di essere il più vicini possibile alle esigenze di questa tipologia di clientela, studiando contratti con durate, chilometraggi, genere di auto, servizi compresi o esclusi, rispondenti alle loro specifiche esigenze.

Il mercato delle grandi flotte è saturo. La crescita potrà, quindi, esserci solo tra Pmi, artigiani e professionisti. È certamente un mercato molto difficile. Il costo commerciale e le attese del servizio sono molto alte; c'è anche un maggior rischio nella valutazione del credito. Bisogna essere ben organizzati.



Enrico Rossini
Amministratore delegato Leasys



Agatino Di Maira
Amministratore delegato Locauto



Italo Folonari
Amministratore delegato Mercury