

È stato un anno importante, con una crescita superiore a quella complessiva del settore e il raggiungimento di traguardi significativi come provider internazionale di mobilità. Tra le molte novità (U Go, Noleggio Chiaro ecc.) spicca la vendita di auto con la piattaforma Clickar.

Il 2018 è stato un anno positivo, nel quale abbiamo registrato un'ulteriore crescita su quello precedente, anche se preferiamo non anticipare numeri finché non avremo una situazione definitiva.

Il bilancio è più che positivo: ci siamo impegnati nel consolidamento dell'offerta myMobilityPass ai privati, presso la rete ufficiale. E anche nella Dynamic Lease, la soluzione pay-per-use che abbina un canone fisso e uno variabile.

È stato un anno di grandi investimenti: abbiamo riorganizzato e ampliato la nostra rete di distribuzione e offerto il sistema informatico al mercato, che ha apprezzato. La crescita, però, è stata inferiore alle aspettative a causa del contesto macro-economico.

La crescita è una costante degli ultimi anni e Leasys l'ha sostenuta con soluzioni di mobilità innovative, chiare, flessibili e convenienti. La clientela privata è arrivata a rappresentare il 30% del totale, grazie alla capacità di soddisfare esigenze diverse.

La domanda da parte dei privati è in crescita, ma la nostra società ha preferito concentrare anche nel 2018 la propria attività sulle aziende e sui titolari di partita Iva.

Sì, in linea con i mega-trend che vedono un progressivo passaggio da una scelta di possesso a una di utilizzo: il noleggio è l'alternativa sostenibile all'acquisto, con servizi tutto incluso che eliminano le incombenze di gestione della propria auto.

C'è una crescita importante, che ci coinvolge relativamente. Il mercato web che insegue la rata più bassa valuta con superficialità il contenuto delle offerte. La nostra clientela, invece, dà un valore economico a elementi in apparenza astratti, come la tempestività.

IN CALO?

In generale, la richiesta di servizi è in aumento sia da parte di privati sia delle aziende; il trend è di una crescente domanda di "peace of mind", ovvero di fruizione di mobilità senza incombenze di proprietà. E Leasys offre livelli di servizi modulabili.

La richiesta di pneumatici invernali è aumentata in modo notevole, mentre gli altri servizi, offerti abitualmente, continuano a essere richiesti come parte integrante dei contratti.

Manutenzione e coperture assicurative restano i capisaldi del noleggio, ma crescono tutti i servizi che permettono risparmi economici e di tempo rispetto a una gestione autonoma (come i pneumatici invernali e la vettura sostitutiva).

I privati cercano spesso contratti privi di servizi, mentre i clienti tradizionali non danno segno di volervi rinunciare. Spesso, però, chiedono alle aziende di quotare offerte su misura: un atteggiamento che snatura i servizi proposti.

ALLA GUIDA (ADAS)?

Questi sistemi stanno entrando a far parte delle aspettative dei consumatori, soprattutto nei segmenti premium: continuiamo a ricevere richieste in questo senso su modelli come le Alfa Romeo Giulia e Stelvio, che li offrono su tutta la gamma.

La richiesta di questo genere di dispositivi è effettivamente in crescita, ma soltanto per le vetture di livello medio-alto.

La sicurezza rappresenta sempre più un importante driver nelle scelte dei nostri clienti, che prestano un'attenzione crescente alle dotazioni di serie legate a questo specifico aspetto.

È cresciuta, ma con equilibrio: oggi sono rari i clienti che allestiscono l'auto come il salotto di casa. Piuttosto, selezionano le innovazioni utili e scartano quelle superflue. Sono molto apprezzate le Case per le quali gli Adas sono di serie.



Alberto Grippo
Ceo Leasys



Agatino Di Maira
Amm. delegato Locauto Group



Valentina Pedrazzoli
Ceo Mercedes-Benz CharterWay



Italo Folonari
Amministratore delegato Mercury