



# PRESENTAZIONE INDAGINE RETRIBUTIVA 2019

**IL NOLEGGIO?  
PUÒ ESSERE SEMPLICE COME UN GIOCO**

# Chi siamo?



Dal 2004 rappresentiamo una delle testate più autorevoli dedicate al mondo delle **flotte aziendali** e dell'**autonoleggio**, parlando di mobilità a 360°.

Due canali principali: la **rivista Fleet Magazine** (10 numeri all'anno), il sito **[www.fleetmagazine.com](http://www.fleetmagazine.com)**

Di cosa ci occupiamo?

- Fornire informazione qualificata sulla mobilità e sul settore automotive.
- Implementare le relazioni tra le aziende.
- Avvicinare la community dei Fleet&Mobility Manager alle Case auto, alle aziende della filiera e ai player del noleggio.

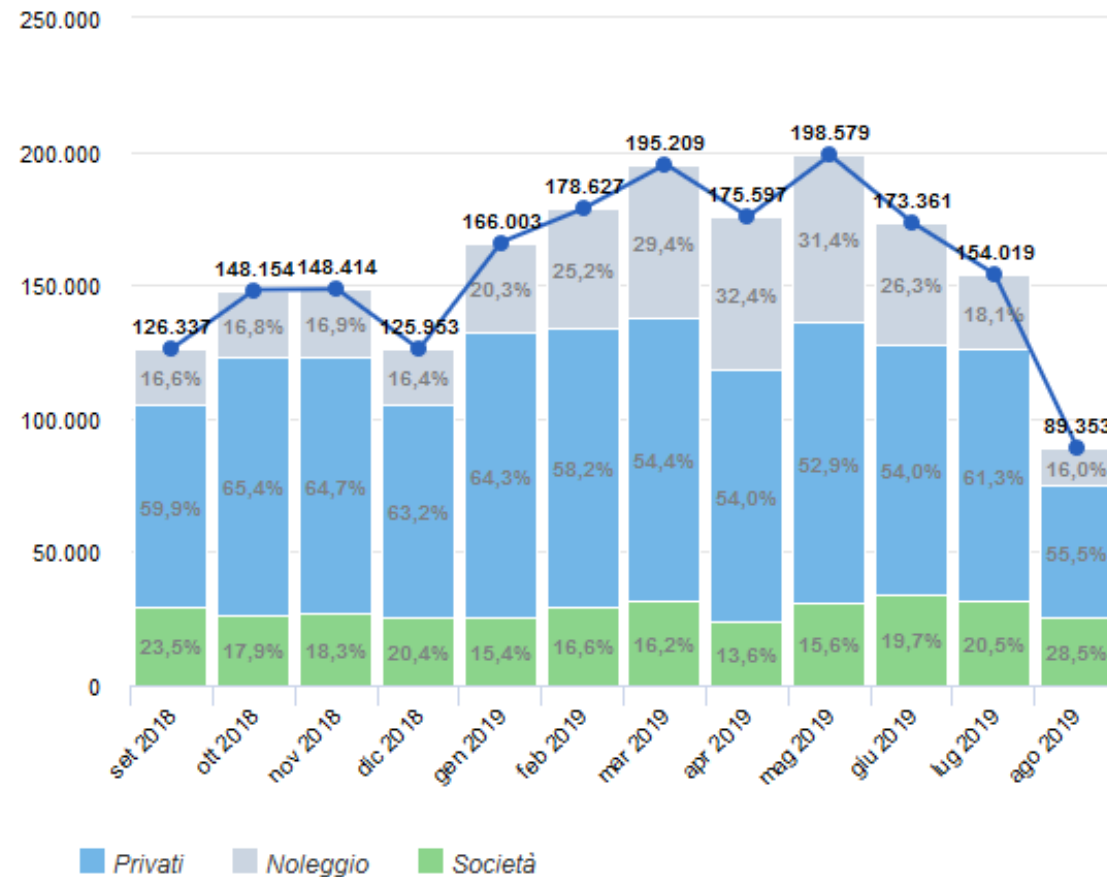
# Di cosa parliamo oggi?

- Panoramica sull'**andamento del mercato e del Noleggio**.
- Composizione del **parco flotte** in Italia.
- Formule di acquisizione dell'auto aziendale: comparazione tra **Acquisto, Leasing finanziario, Noleggio a Lungo Termine**.
- Perché il **Noleggio a Lungo Termine** è sempre più scelto?
- Panoramica sulle **alimentazioni delle auto aziendali (Italia vs. UE)**.
- Trend delle alimentazioni nelle flotte: la nostra **survey «Mobilità alla Spina»**.

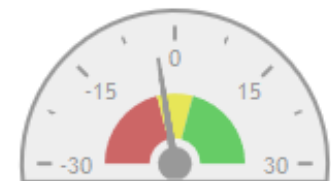
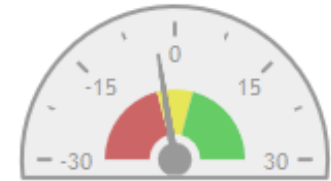
# Panoramica sull'andamento del mercato auto

Il mercato dell'auto, nel 2019, mostra un andamento in calo. In media, nei **primi otto mesi dell'anno in corso (gennaio-agosto)**, le immatricolazioni hanno fatto registrare un **-3,3%** (-3,5% solo ad agosto).

In questo contesto, però, **l'incidenza del noleggio sul totale delle vendite** è sempre più forte: merito delle **scelte delle aziende in materia di car policy**.



Fonte: Elaborazioni ANIASA



# Panoramica sull'andamento del Noleggio

Il quadro delle immatricolazioni del primo semestre 2019 testimonia che l'incidenza del noleggio sul totale è arrivata al **27,7%**, con oltre 300mila unità (162 mila a lungo termine, pari al **14,9%**).

In totale, il settore delle flotte aziendali (noleggio a lungo termine + società) «pesa» il **31% del mercato**.

## IMMATRICOLAZIONI PRIMO SEMESTRE 2019 VS. 2018

Per utilizzatore	Gen/Giu 2019	Gen/Giu 2018	Gen/Giu 2019 %	Gen/Giu 2018 %
<b>PRIVATI</b>	<b>609.814</b>	<b>606.401</b>	<b>56,1</b>	<b>53,7</b>
<b>NOLEGGIO</b>	<b>300.826</b>	<b>298.556</b>	<b>27,7</b>	<b>26,4</b>
• <i>breve termine</i>	<b>118.635</b>	<b>114.096</b>	<b>10,9</b>	<b>10,1</b>
• <i>lungo termine</i>	<b>161.700</b>	<b>162.840</b>	<b>14,9</b>	<b>14,4</b>
<b>SOCIETA'</b>	<b>175.584</b>	<b>224.028</b>	<b>16,2</b>	<b>19,8</b>
<b>totale</b>	<b>1.086.224</b>	<b>1.128.985</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Fonte: Elaborazioni ANIASA su dati UNRAE e Min. Trasporti

# Flotte aziendali: composizione del parco

Analizzando la composizione del **parco delle auto aziendali in Italia**, scopriamo che in questi ultimi sette anni i **veicoli in Proprietà e in Leasing** sono calati in termini percentuali, mentre il **Noleggio a Lungo Termine** è cresciuto, arrivando all'83,1% (fonte: **Aniasa**).

Le aziende, dunque, scelgono sempre più una **mobilità «senza pensieri»**, con tutti i servizi inclusi nel contratto.

	2011	2018
<b>Proprietà</b>	<b>22,9%</b>	<b>14,4%</b>
<b>Leasing finanziario</b>	<b>6,4%</b>	<b>2,3%</b>
<b>In leasing finanziario + servizi</b>	<b>2,4%</b>	<b>0,2%</b>
<b>Noleggio a Lungo termine</b>	<b>66,3%</b>	<b>83,1%</b>
<b>TOTALE</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Fonte: Elaborazioni ANIASA

# Formule di acquisizione dell'auto aziendale

## Noleggio a Lungo Termine

- È un contratto di servizi. Il bene è di proprietà della società di NLT.
- Non prevede diritto di riscatto, ma è facoltà del locatore offrire a chi noleggia la possibilità di acquistare l'auto a fine contratto ad un prezzo in linea con quello previsto dal mercato dell'usato.

## Proprietà

- Il bene è di proprietà dell'azienda o del libero professionista.
- In quanto proprietaria dell'autoveicolo, l'azienda si trova nella necessità di dover rivendere il veicolo usato con tutte le difficoltà legate ad un mercato difficile ed imprevedibile.

## Leasing finanziario

- È un contratto di finanziamento. Il bene è di proprietà del locatore fino al momento del riscatto.
- È previsto un diritto di riscatto. Il prezzo è stabilito all'inizio del contratto e solitamente è inferiore al valore di mercato che il bene avrà al termine del contratto.

# Leasing finanziario: vantaggi e svantaggi

- Costo distribuito nel tempo.
  - Canone formulato secondo le esigenze del cliente (anticipo e rate).
  - Decisione di acquisto al termine del contratto.
- Costi di manutenzione straordinaria non prevedibili.
  - Necessità di risorse interne per gestione auto.
  - Il costo di riscatto.

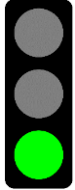
**A chi conviene:** A chi percorre molti chilometri (+35.000 km/anno) e vuole avere la possibilità di riscattare il veicolo per conservarne il valore nel tempo (nel caso, ad esempio, di LCV allestiti).

**A chi non conviene:** A chi sottopone il veicolo a elevata usura e ha un elevato tasso di incidentalità.

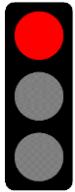




# Proprietà: vantaggi e svantaggi



- Proprietà del veicolo.
- Evidenza diretta di sconti e esborsi.



- Impiego finanziario per acquisto e manutenzione.
- Costi per eventi straordinari (manutenzione e sinistri) non programmabili .
- Necessità di personale interno per gestione auto.
- Svalutazione immediata del veicolo.
- Incertezza su valore residuo e rivendita.

**A chi conviene:** A chi tiene il veicolo per oltre 5 anni.

**A chi non conviene:** A chi vuole cambiare auto periodicamente.



# NLT: vantaggi e svantaggi

- Predeterminazione dei costi del servizio (Pay per use).
  - Minimizzazione dei rischi.
- Il costo appare elevato (canone servizi + canone finanziario).
  - Necessità di determinare con precisione i km di percorrenza.

**A chi conviene:** Ad aziende, professionisti, privati con percorrenze non eccessive (minori o pari a 30.000 km/anno) e a chi vuole cambiare l'auto dopo 3-4 anni per avere un veicolo sempre «fresco».

**A chi non conviene:** A chi ha percorrenze molto elevate, a chi sottopone il veicolo a elevata usura e ha un alto tasso di incidentalità.



# Perché il NLT viene scelto dalle aziende?

- **Vantaggi Finanziari:** non è necessaria alcuna anticipazione e immobilizzo di capitali per l'acquisto del veicolo, così come il pagamento della tassa di proprietà e dell'assicurazione sono compresi nel canone.
- **Vantaggi Economici:** il potere d'acquisto di un grande operatore consente di accedere a costi estremamente competitivi per i veicoli, l'assicurazione, la manutenzione.
- **Vantaggi Gestionali:** un canone mensile fisso e un pacchetto di servizi modulato secondo le singole necessità eliminano il rischio di spese non programmate.
- **Vantaggi Amministrativi:** terziarizzazione delle attività.



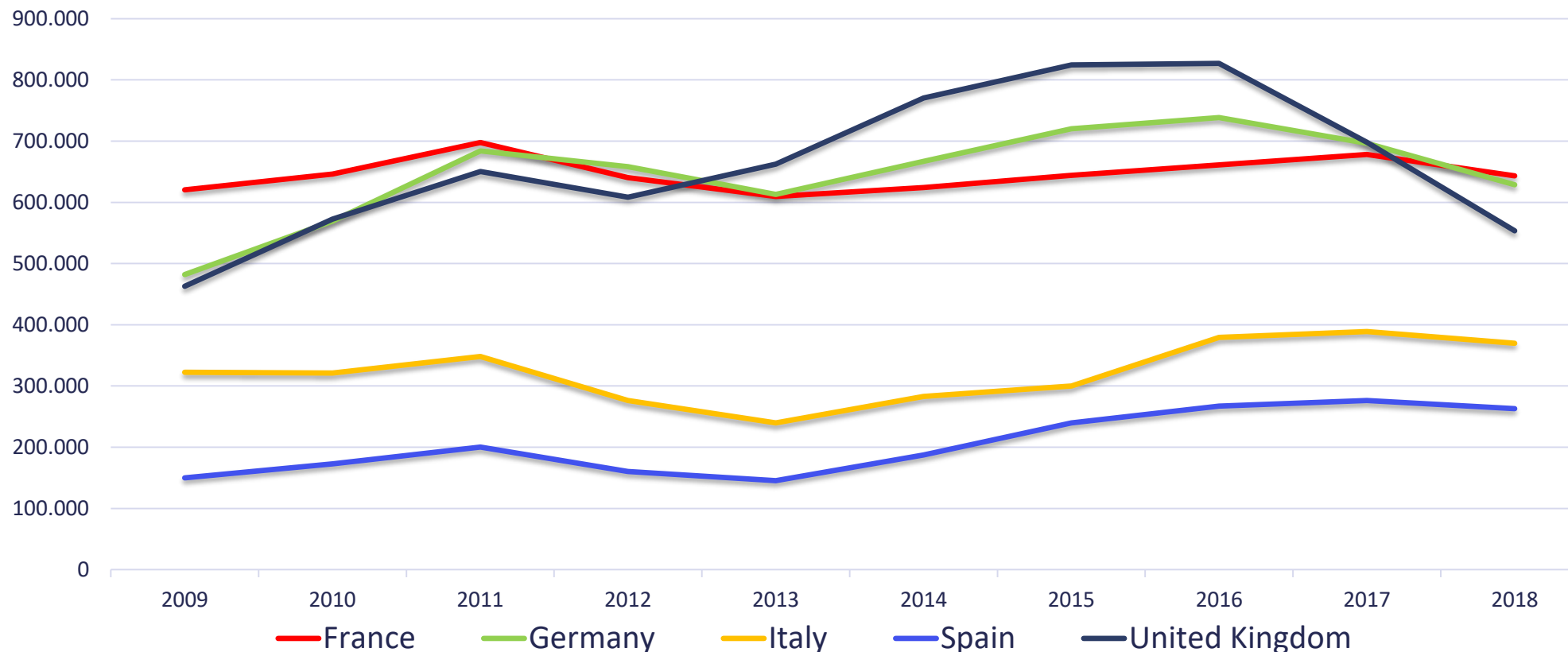
# Alimentazioni delle auto aziendali a noleggio

- Il **diesel** rimane l'alimentazione leader nelle **flotte aziendali**. I dati di **Aniasa** testimoniano che nel primo semestre 2019 il **73% delle auto a noleggio a lungo termine** è a gasolio.
- Interessante la **crescita dell'ibrido** dal **2017 al 2019**, mentre le percentuali dell'elettrico, seppur in crescita, sono ancora marginali (**1,5%**).

Alimentazione	2017	1 semestre 2018	1 semestre 2019
Diesel	77%	75%	73%
Benzina	19%	17%	15,5%
Ibride	1,7%	5%	7%
GPL	1,4%	2%	2%
Metano	0,9%	1%	1%
Elettriche	0,2%	1%	1,5%
Totale	100%	100%	100%

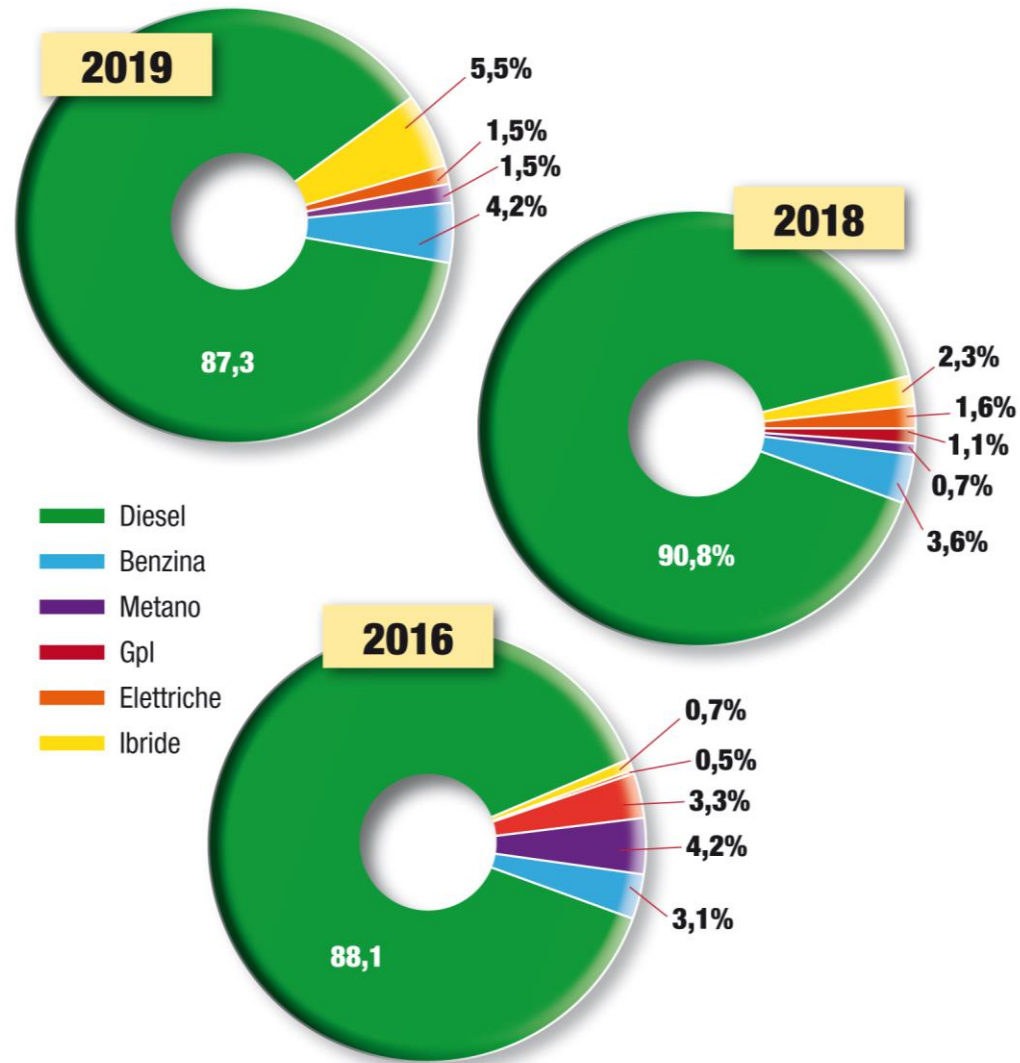
Fonte: elaborazione ANIASA

# Come va il diesel nelle flotte europee?



La «guerra al diesel» si è scatenata da qualche anno, ma in **Italia** questa alimentazione, specie nelle flotte, sta calando più lentamente rispetto al resto d'Europa. In generale il gasolio rimane un «must» per le auto aziendali.

# La nostra survey «Mobilità alla Spina»



- La nostra survey «**Mobilità alla Spina**», condotta su un campione di **100 aziende italiane** di diverse dimensioni e settori merceologici, con un **parco totale gestito di oltre 85mila veicoli**, testimonia che i **Fleet Manager** continuano a puntare sul diesel. Dal **2016 al 2019** registriamo solamente un lievissimo calo, con un'incidenza tuttora dell'**87,3%**.
- Cresce l'interesse per l'**ibrido**, che in tre anni è passato dallo **0,7%** al **5,5%**, mentre l'**elettrico** è una frontiera in via d'esplorazione (**dallo 0,5% del 2016 siamo passati all'1,5% del 2019**).

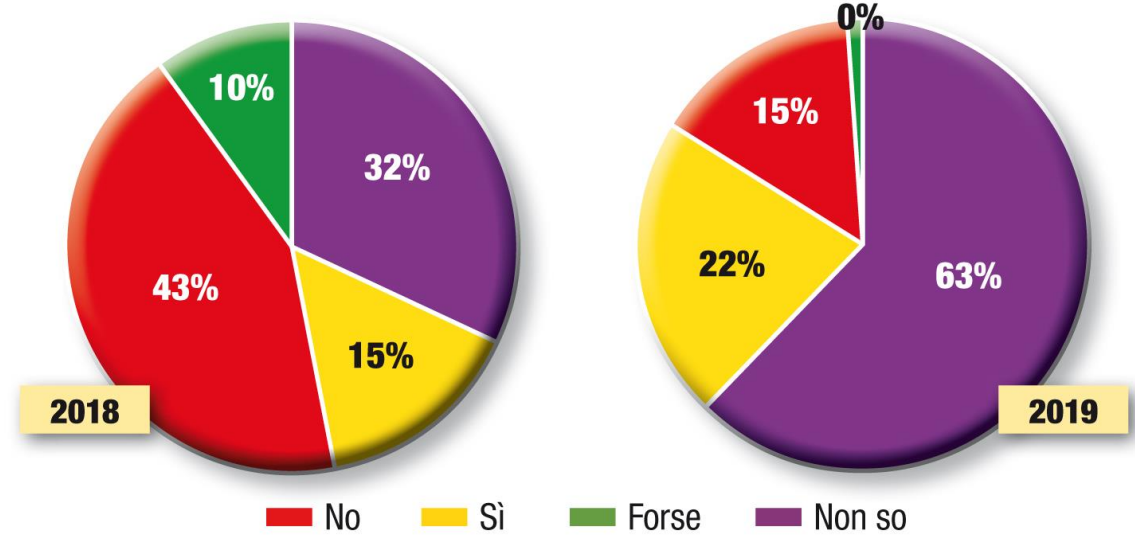
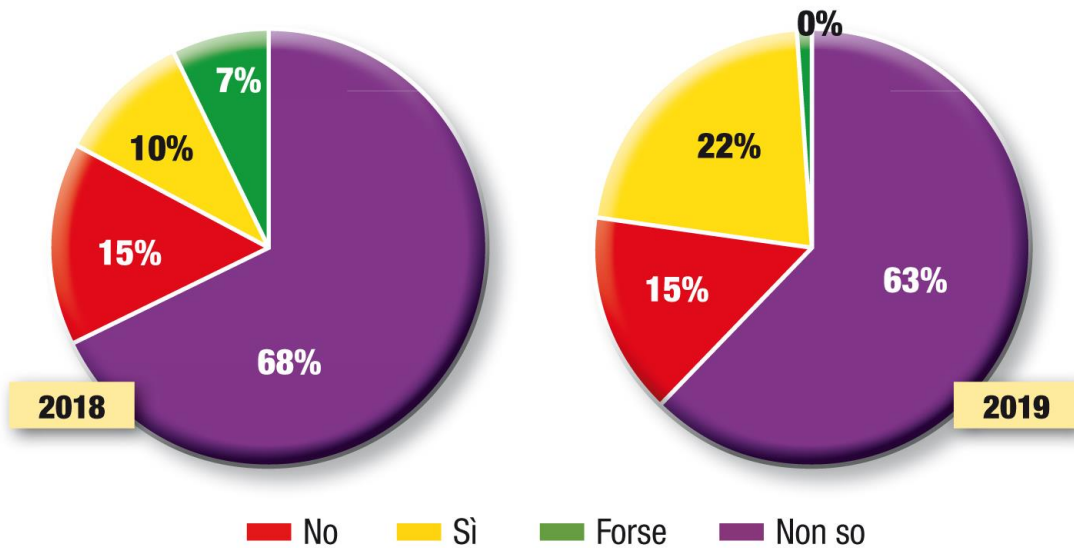


# Trend EV e Ibridi

*Elettrico, il futuro «a lungo termine»*

Avete intenzione di aumentare il numero degli EV nei prossimi 12 mesi?

In caso non abbiate EV, avete intenzione di inserirli in parco nei prossimi 12 mesi?



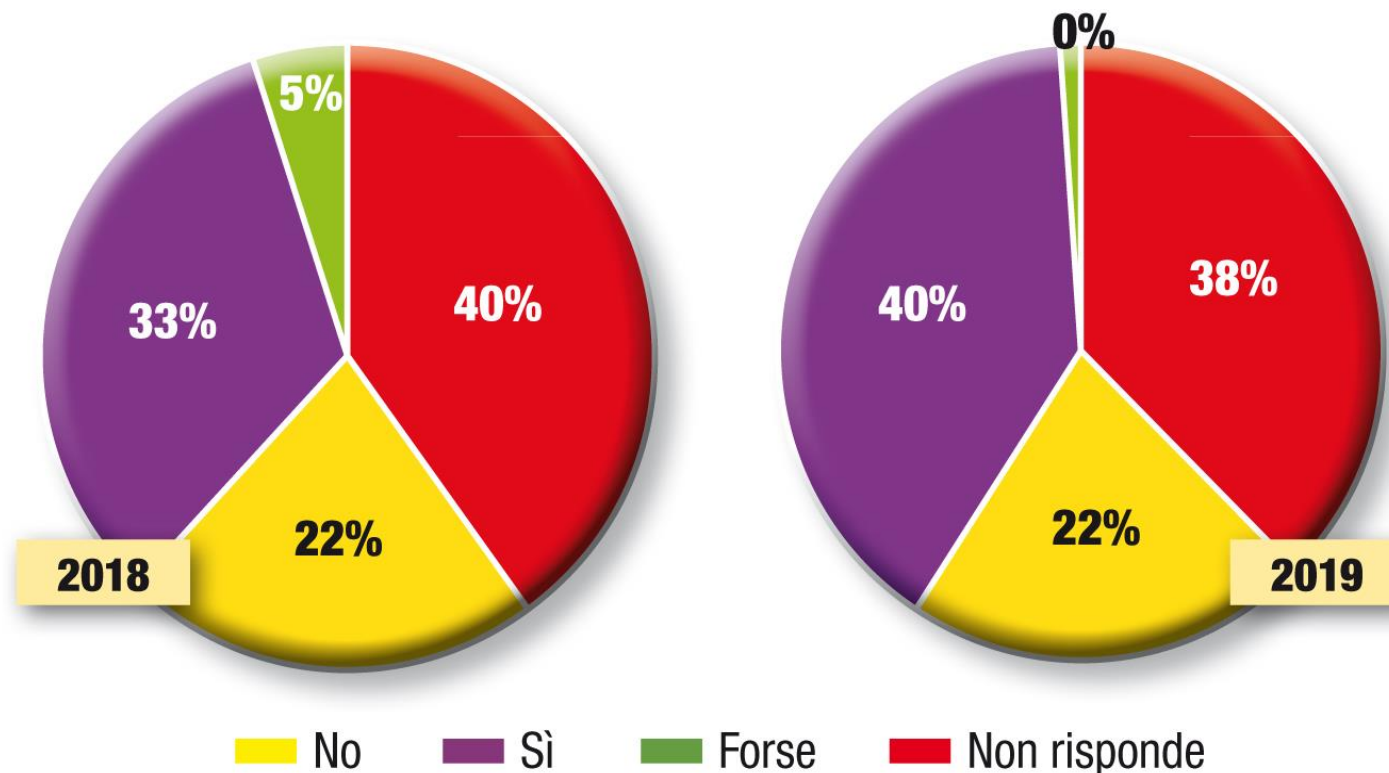
Per ora i **Fleet Manager** hanno ancora una posizione piuttosto attendista nei confronti **dell'auto elettrica**, ma l'interesse cresce: il **22%** ha intenzione di aumentare il numero degli EV nei prossimi 12 mesi (nel 2018 era il 10%).

In compenso, un buon **15%** dei Fleet Manager non è favorevole alla **sperimentazione**.

# Trend EV e Ibridi

*L'ibrido è già una realtà*

Avete intenzione di aumentare il numero di auto ibride in parco nei prossimi 12 mesi?



I **Fleet Manager**, invece, vogliono puntare in maniera più decisa sull'ibrido: Il **40% del panel** intende aumentare il numero di questi veicoli **nei prossimi 12 mesi** (nel 2018 era il 33%). Non mancano, però, gli scettici.



# GRAZIE PER L'ATTENZIONE

**Contatti:**

**Marco Castelli (giornalista Fleet Magazine)**

Email: [redazione@fleetmagazine.com](mailto:redazione@fleetmagazine.com)

Tel.: + 39 349 5344727