



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**

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.

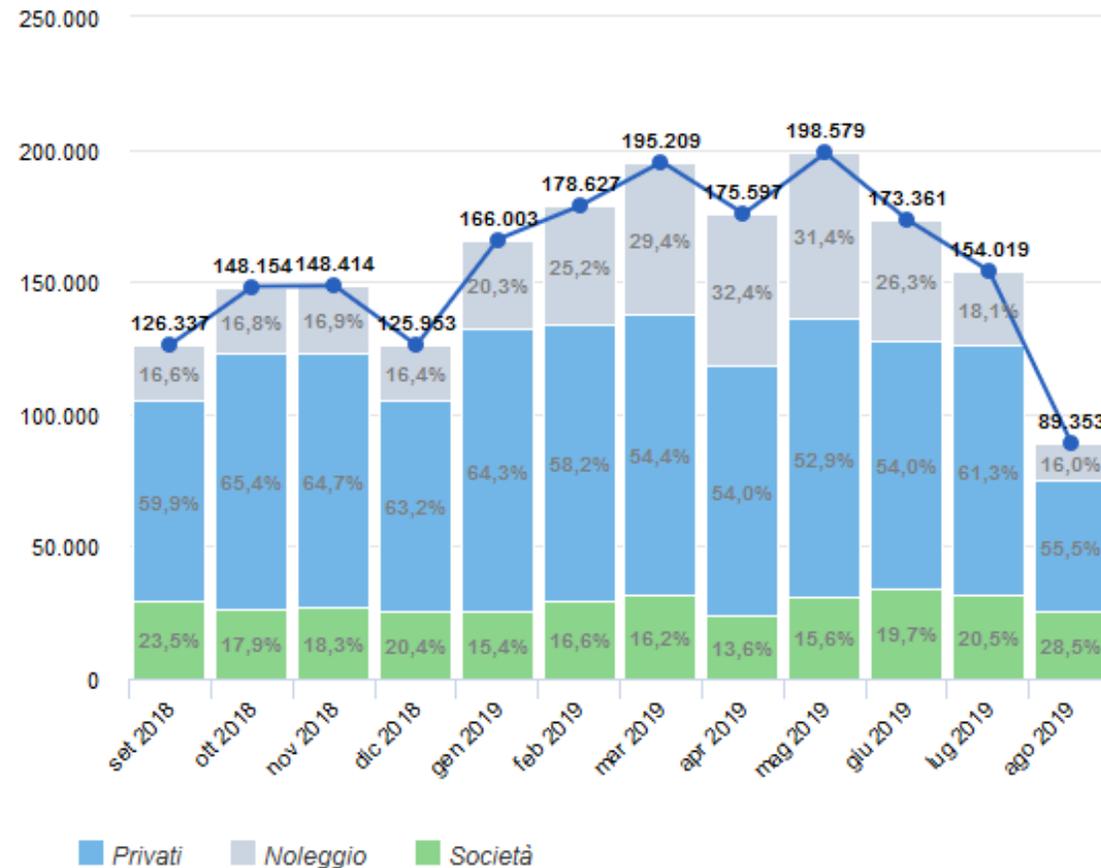
Di cosa parliamo oggi?

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

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

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.

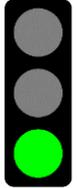
Proprietà

- 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.

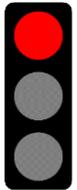
Leasing finanziario

- 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).

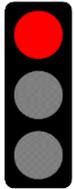
A chi non conviene: A chi sottopone il veicolo a elevata usura e ha un elevato tasso di incidentalità.



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.



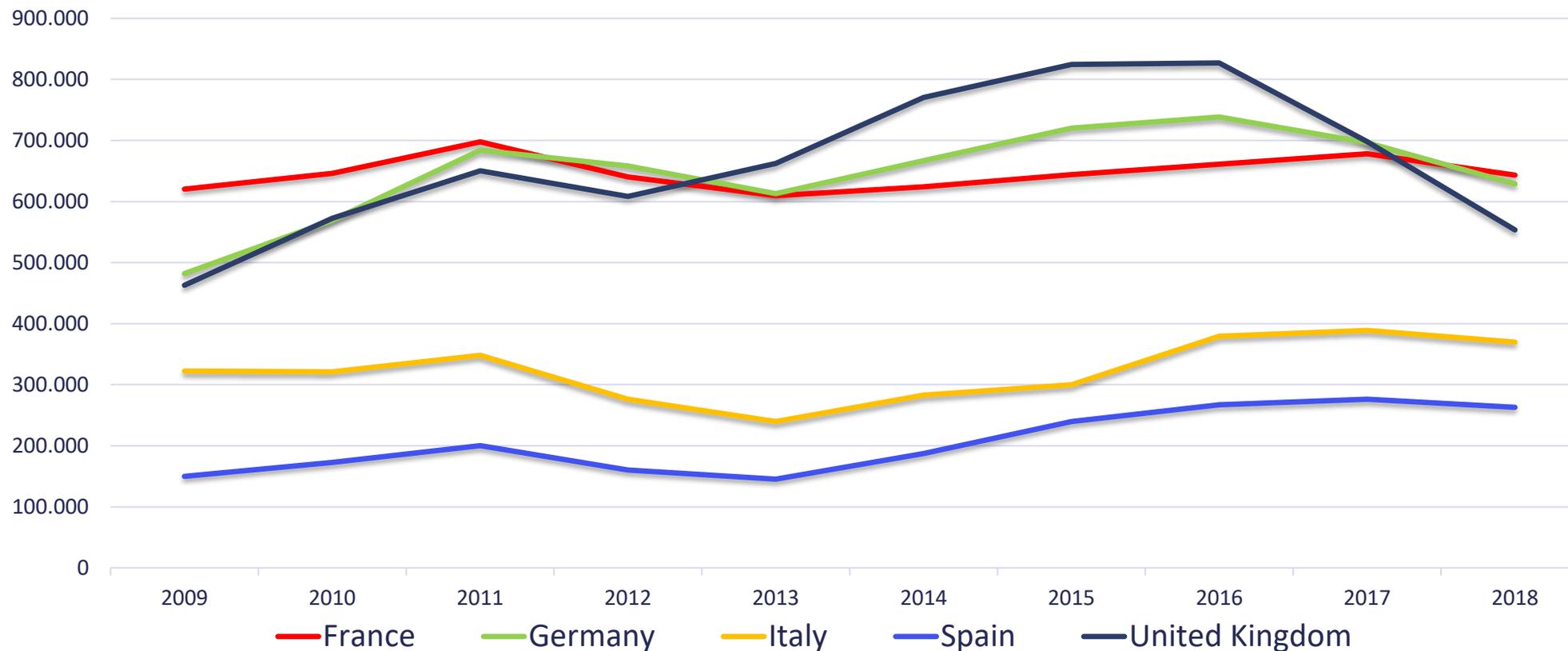
Alimentazioni delle auto aziendali a noleggio

- 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%

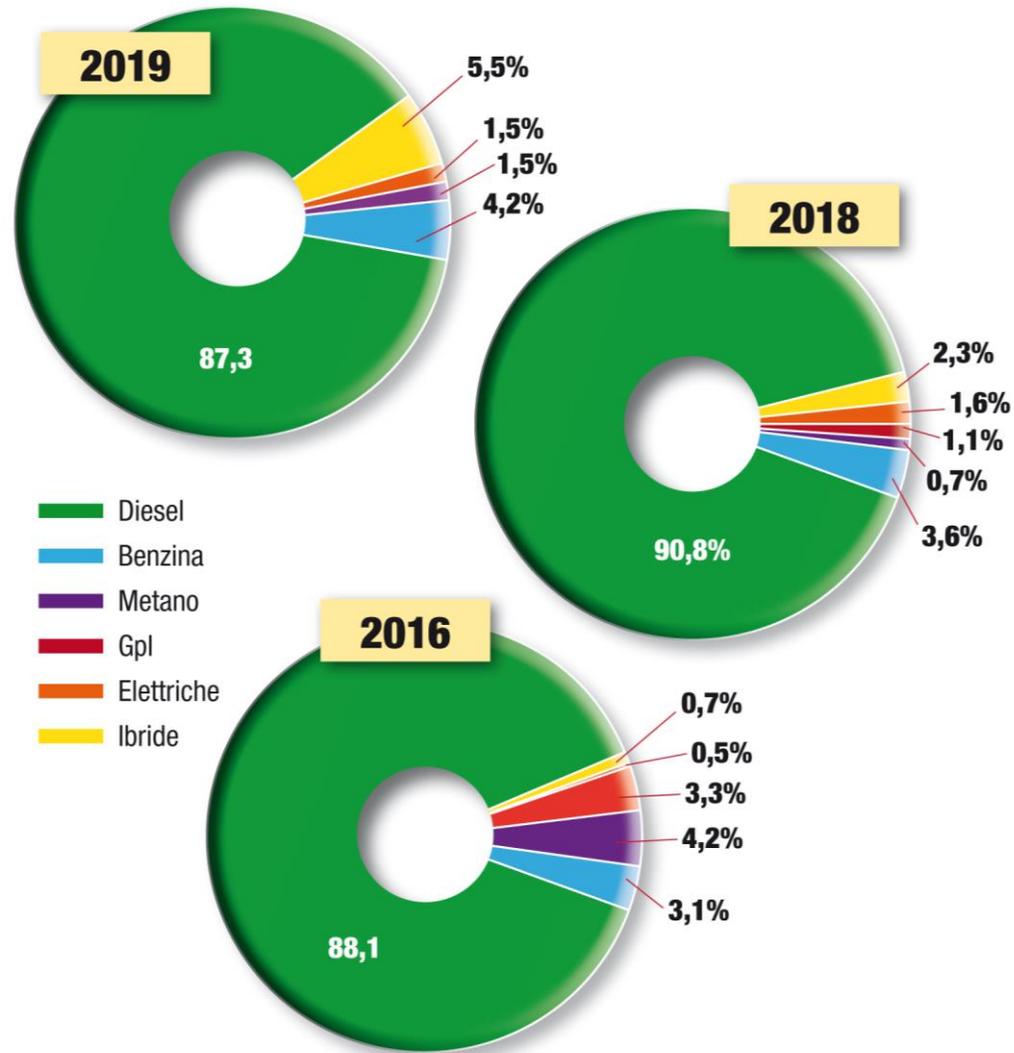
Fonte: elaborazione ANIASA

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»



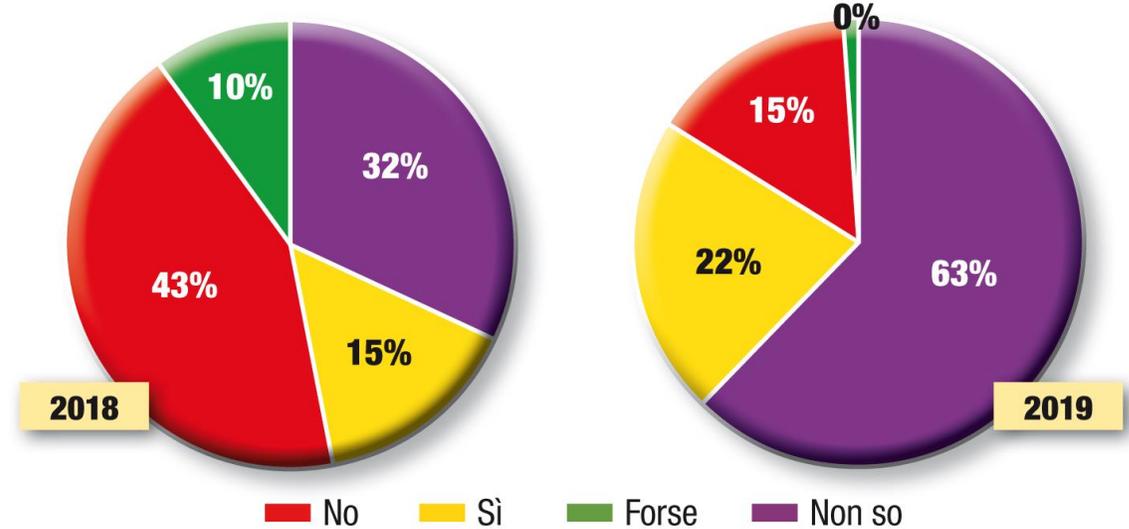
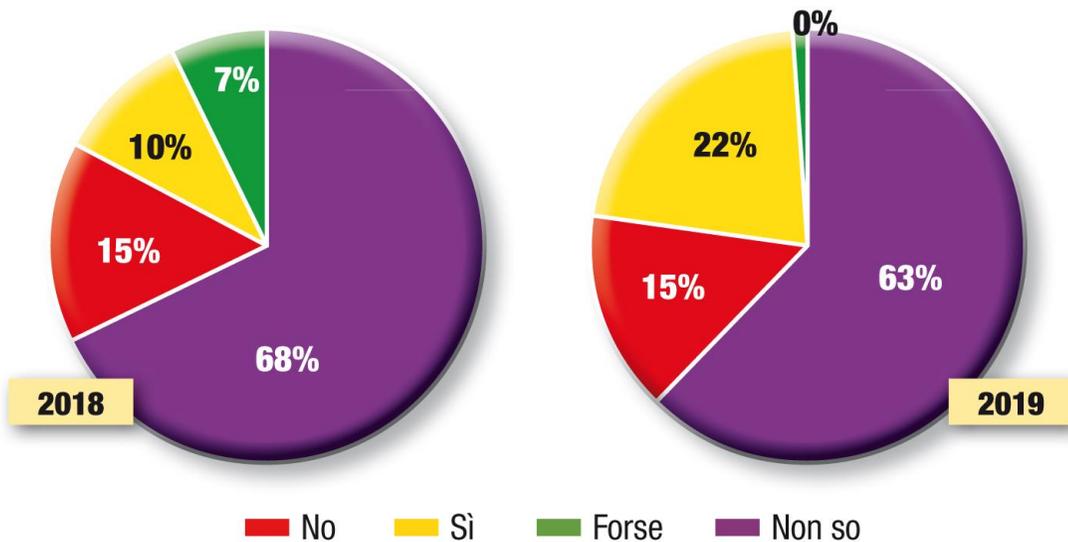
- La nostra survey «**Mobilità alla Spina**», condotta su un campione di **100 aziende italiane** di diverse dimensioni e settori merceologici, con un **parco totale gestito di oltre 85mila veicoli**, testimonia che i **Fleet Manager** continuano a puntare sul diesel. Dal **2016 al 2019** registriamo 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?



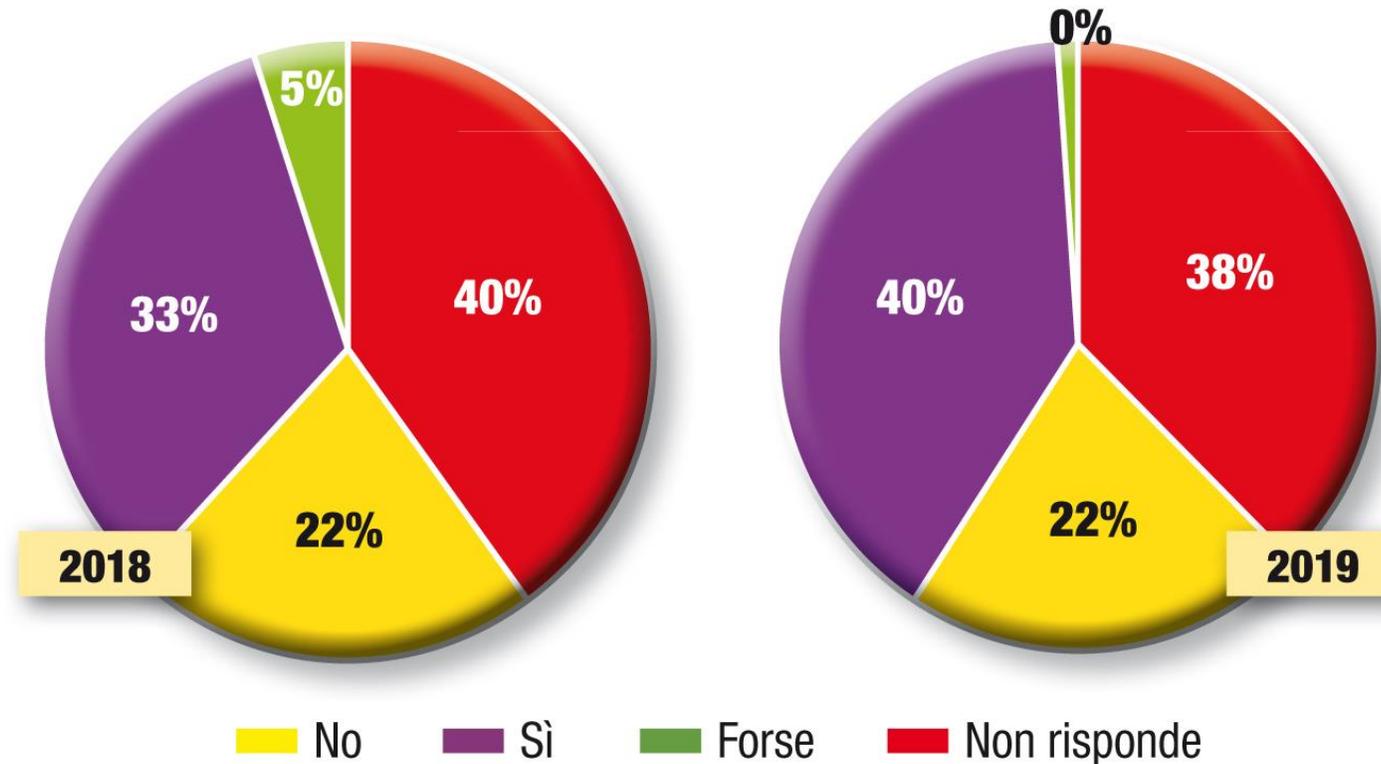
Per ora i **Fleet Manager** hanno ancora una posizione piuttosto attendista nei confronti **dell'auto elettrica**, ma l'interesse cresce: il **22%** ha intenzione di aumentare il numero degli EV nei prossimi 12 mesi (nel 2018 era il 10%).

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

Tel.: + 39 349 5344727