



# Privati e partite Iva, l'offerta è su misura “Così fuggono dallo stress della proprietà

LA CRESCENTE FLESSIBILITÀ DELLE PROPOSTE (IN CORSA È POSSIBILE MODIFICARE IL CONTRATTO SU DURATA, KM E SERVIZI DI NOLEGGIO) VAINCONTRO A CHI VUOLE MINIMIZZARE INCOMBENZE E COMPITI DI MANUTENZIONE FORMULE INNOVATIVE PER SEDURRE LA CLIENTELA

**Luigi dell'Olio**

*Milano*

È l'ultima frontiera di un settore sempre a caccia di nuovi filoni per crescere assecondando l'evoluzione della domanda. Buona parte degli operatori di noleggio sta puntando con decisione sul segmento della clientela privata, composta soprattutto da professionisti e titolari di partita Iva. La spinta maggiore, spiegano dall'Aniasa, arriva dall'affermazione dei servizi improntati alle logiche del pay per use, secondo cui non è più la proprietà del mezzo l'obiettivo principale dei consumatori, ma la possibilità di utilizzarlo quando serve. In poco più di un anno i servizi di car sharing, grazie a smartphone e app, sono diventati in varie aree metropolitane un riferimento per la domanda di mobilità agevole e le imprese di noleggio ne sono diventati primi attori, in quanto fornitori di know how e di veicoli. Da qui una maggiore predisposizione verso il noleggio, con un aumento della domanda da parte dei privati. Di pari passo, segnalano dall'associazione di settore, anche l'offerta sta evolvendo, rendendo più flessibili le opzioni a disposizione, garantendo un'am-

pie possibilità di operare modifiche contrattuali (durata, km, servizi aggiuntivi) e la personalizzazione dei servizi di noleggio sulla base delle specifiche necessità del cliente. «Siamo partiti dalla constatazione che oggi, dopo la lunga stagione della crisi, i consumatori cercano esperienze *stress free*, in grado cioè di abbinare la soddisfazione per utilizzo del bene, con la mancanza di tensioni — racconta Andrea Badolati, amministratore delegato di Ald Automotive Italia — Questo impone all'offerta di minimizzare le incombenze burocratiche, curare la manutenzione del mezzo e assicurare accesso al servizio da tutte le piattaforme possibili. Per convincere i più restii a rinunciare al mezzo di proprietà, è nata Ald Permuta, in virtù della quale l'azienda acquista l'automobile dal privato al valore riconosciuto dal periodico Quattroruote, utilizzando l'ammontare come anticipo sul noleggio a lungo termine. In questo modo il cliente può occuparsi solo di guidare il mezzo, lasciando alla nostra società tutti gli aspetti di gestione e manutenzione».

Per Car Server il segmento *consumer* — rivolto a privati e partite Iva — è quello con il maggiore tasso di crescita. «Assecondiamo l'evoluzione della domanda, che vede un passaggio graduale da un modello di mobilità individuale, fondato sulla proprietà del bene, a uno basato sulla mobilità come servizio di cui usufruire», afferma Pasquale Versa-

ce, presidente della società. Così nel 2015 a Reggio Emilia è stato inaugurato Drive Different, seguito lo scorso anno da un'altra apertura a Milano. Car Server punta sulla collaborazione con Ancc-Coop, che consente di offrire il servizio di noleggio a lungo termine a tutti i clienti della rete cooperativa.

Anche Leasys è attiva su questo fronte con Be Free, servizio per il noleggio della Fiat 500 studiato insieme a Fca. «Tra gennaio e agosto il volume dei contratti è raddoppiato rispetto a un anno fa — spiega Paolo Manfredi, direttore marketing e business development dell'azienda. Puntiamo su un'offerta flessibile, che permette a ogni cliente di mettersi alla guida di una vettura nuova senza immobilizzare il capitale e con tutti i vantaggi dati dalla tecnologia per l'assistenza e la gestione dei servizi di noleggio». È previsto il pagamento di un canone mensile fisso per tutta la durata del contratto e senza anticipo, che comprende Rca, bollo, assistenza stradale e la possibilità di gestire tutti i servizi legati all'auto grazie alla Leasys App. Se si cambia idea, o mutano le esigenze di mobilità, è possibile restituire l'auto dopo il primo anno senza penali. Ai professionisti è invece dedicata Be-Free Pro, che vede la disponibilità di una gamma più ampia di modelli dei marchi Fiat, Alfa Romeo e Jeep.

LeasePlan segnala che la domanda dei privati si concentra sul segmento B e piccolo Suv,



con alimentazione diesel. «I brand italiani sono i più ricercati insieme a prodotti di brand premium, mentre tra gli accessori spicca il cambio automatico — racconta Amilcare Rotondi, direttore commercial & marketing — Con il privato i tempi di negoziazione sono leggermente più lunghi rispetto al segmento *corporate* per valutazioni economiche e difficoltà ad abbandonare il concetto di proprietà; ma grazie alle pronte consegne la trattativa si semplifica perché i tempi di consegna brevi sono molto apprezzati». Quanto all'alimentazione, LeasePlan registra un interesse crescente del mondo *corporate* e Pmi verso il tema dell'elettrico, mentre i privati sono più indietro su questo tema. Marco Girelli, sales & marketing director di Alphabet in Italia, segnala un altro trend emergente, relativo alla mobilità come benefit.

«Molte aziende stanno trasformando i loro programmi di welfare in direzione di una maggiore personalizzazione, che tra le altre cose coinvolge la mobilità flessibile». In questo contesto, aggiunge, il ruolo delle società di noleggio «diventa cruciale per supportare e analizzare il mutato contesto di business, proporre le corrette indicazioni e implementare la soluzione che meglio si adatta alle specifiche esigenze di mobilità e alla vision di ogni azienda». Da queste considerazioni è nato AlphaDrive, che estendo il servizio di noleggio a lungo termine a tutti i collaboratori delle aziende clienti e ai loro familiari di primo grado e conviventi, a condizioni dedicate.



**Pay per use e car sharing sono formule che aiutano a ridurre il traffico delle città: l'auto si usa solo quando serve**

### LA CLASSIFICA DEI COSTRUTTORI

Immatricolazioni vetture al 1° settembre 2017



### LE AUTO PIÙ VENDUTE

Immatricolazioni vetture per modello

