

Benincasa (Aniasa): «La svolta elettrica passa dalla mobilità pay-per-use»



Come sta cambiando il mercato dei finanziamenti e del noleggio nell'automotive? Lo abbiamo chiesto al direttore generale di **Aniasa** (Associazione che in i servizi di mobilità e al proprio interno associa operatori di noleggio a lungo e breve termine, car sharing, servizi all'auto, digital automotive), Giuseppe Benincasa.

La pandemia ha oggi solo rallentato il processo di graduale passaggio dalla proprietà all'uso dei veicoli. Un percorso che in altre economie europee registra stadi di maggiore avanzamento in direzione di un modello di mobilità "pay-per-use oriented". In Italia la flotta di noleggio - a breve e lungo termine - e car sharing conta oltre 1 milione di veicoli e nel recente passato ha conosciuto, pre-Covid 19, continui, elevati tassi di crescita. Nostre analisi confermano che il Covid non ha sostanzialmente cambiato i consumi di mobilità degli italiani, che oggi più di ieri scelgono le quattro ruote per i propri spostamenti e lo faranno sempre più affidandosi al noleggio. Una formula che libera dai pensieri e dai costi imprevedibili legati all'auto e che può dare un contributo decisivo per la transizione ecologica della mobilità italiana.

E che ruolo possono avere i player del noleggio non captive?

Di questa innovazione, del passaggio dalla proprietà all'uso, le case auto sono diventate via via consapevoli e oggi sono promotrici. Sempre più indicano al loro mercato di riferimento il noleggio a lungo termine come scelta di mobilità, che siano vetture, veicoli commerciali o altro. Di conseguenza, le aziende di noleggio a lungo termine captive hanno un evidente vantaggio, ma il settore vive da sempre un clima di grande concorrenzialità e competitività, con un mercato che cresce ogni giorno. L'assistenza alla clientela è determinante, la qualità dei

servizi è e sarà il metro di giudizio.

In che modo aspirate a competere con i colossi del captive banking, le banche delle case automobilistiche? Esiste un obiettivo di mercato plausibile? Dai dati delle immatricolazioni 2021 emerge una forte ripresa del noleggio a lungo termine captive e una ripartenza più problematica per il non captive.

Il lato finanziario delle Case è un grande volano per l'automotive in generale, specialmente in una situazione di mercato compressa dalla pandemia, dalla carenza dei microchip, dalla lenta ripartenza degli stabilimenti manifatturieri e della componentistica. È una situazione ancora complessa e in divenire per tutte le imprese, di qualsiasi provenienza, con background bancario, automotive e operatori "puri": il primo obiettivo è adesso la conferma e la soddisfazione, della clientela.

Quanto al nuovo mercato dell'elettrico in generale, la quota di nuove immatricolazioni da parte delle società di flotte è destinata ad aumentare, visto che le formule di acquisto tenderanno a diluirsi sempre più in una rosa di opportunità per il cliente?

Il settore del noleggio veicoli si sta consolidando come principale acquirente di vetture elettrificate in Italia: l'anno scorso quasi 2 auto alla spina su 5 sono state acquistate da società di noleggio. La quota di immatricolazioni a noleggio è salita al 42% delle ibride plug-in e al 35% delle elettriche. Il settore ha confermato, pur in una fase economica di forte criticità, la carica innovativa e il ruolo di volano per la diffusione delle vetture elettrificate nel nostro Paese. La svolta elettrica non può che passare da una più ampia diffusione della mobilità pay-per-use.

Vi sentite più pronti a offrire soluzioni convenienti anche ai privati?

La pandemia ha stravolto gli scenari di mobilità, impattando fortemente anche sulle attività di noleggio veicoli. Malgrado questo, i cambiamenti in atto non hanno però arrestato il trend che vede sempre più automobilisti scegliere forme di mobilità pay-per-use rinunciando all'acquisto dell'auto: oggi sono oltre 65.000 i privati (senza partita IVA) che si affidano al noleggio a lungo termine. Costo fisso, pacchetti all inclusive, crescente flessibilità dell'offerta sono alla base del successo della formula. A parità di modello e di percorrenza, stimiamo una convenienza media del 15% rispetto alla proprietà, senza contare altri vantaggi, quali il mancato immobilizzo del capitale per l'acquisto, il tempo risparmiato per la "burocrazia dell'auto" e le complicazioni legate alla vendita dell'usato.

Come si può inquadrare il mercato dell'usato? Rispetto al 2020 è in forte aumento ma non è così guardando al 2019. In Italia ci si aspetterebbe una crescita, con un parco auto così vecchio e inquinante. La parte del leone in questo caso la faranno i dealer e le società di credito al consumo a cui si appoggiano?

L'usato di ultima generazione (Euro 6, ibrido ed elettrico) è destinato a giocare nei prossimi mesi e anni un ruolo importante nell'accelerazione dello svecchiamento del nostro parco circolante. Il Governo ha recentemente recepito le nostre indicazioni sulla necessità di mettere in campo misure concrete ed efficaci per ridurre il green divide nel nostro Paese e

accelerare concretamente il rinnovo del parco circolante. In l'Italia oltre 11,5 milioni di auto è ante Euro 4, quindi con più di 14 anni di età e presenta elevati livelli di inquinamento. Per velocizzare il ricambio di questa parte del parco circolante occorre raggiungere le fasce di contribuenti con reddito medio-basso. Per farlo da anni sosteniamo quanto prioritaria sia l'estensione di politiche incentivanti anche ai veicoli usati di ultima generazione Euro 6, ibridi ed elettrici, più facilmente accessibili anche dal punto di vista economico. La transizione ecologica della mobilità, al di fuori di ogni approccio ideologico, può passare solo da una significativa riduzione dei veicoli più inquinanti e meno sicuri che circolano sulle nostre strade. La previsione di incentivi sull'usato inserita nel Sostegni Bis va nella giusta direzione e andrebbe a nostro avviso estesa anche oltre l'attuale scadenza a dicembre 2021 con un ulteriore disponibilità economica. Il noleggio, con il suo continuo turnover dei veicoli, è in grado di fornire usato fresco e garantito per accelerare questo ricambio.