



**Per una nazione che riparte
una mobilità condivisa, sostenibile e sicura**



19^o RAPPORTO



Ministero delle
Infrastrutture e dei
Trasporti

con il Patrocinio del





Progettiamo insieme la mobilità del futuro.

Come sarà la mobilità di domani? Non c'è un'unica risposta, ma abbiamo la certezza di volerla realizzare insieme a voi.

Manutenzione predittiva, ottimizzazione del TCO, downtime management sono solo alcuni dei vantaggi che potrete ottenere dall'ottimizzazione della vostra mobilità aziendale.

Targa Telematics, azienda IT con 20 anni di esperienza nei veicoli connessi, e Rhiag, leader nei servizi per la riparazione professionale e capillare, vi aiutano a creare valore, sviluppando soluzioni innovative, efficaci e su misura per la vostra azienda, ispirate ai principi di sicurezza.

Ed è solo l'inizio.



19° RAPPORTO ANIASA
sul noleggio veicoli 2019



ANIASA - Associazione Nazionale Industria dell'Autonoleggio e Servizi Automobilistici rappresenta nel Sistema di Confindustria le imprese che svolgono attività di locazione veicoli senza conducente e servizi collegati alla mobilità.

ANIASA aderisce a Leaseurope, che raggruppa le analoghe associazioni di categoria e costituisce riferimento in sede europea.

Le imprese rappresentate da ANIASA svolgono attività di:

- locazione veicoli a breve termine
- locazione veicoli a lungo termine
- gestione flotte aziendali (fleet management)
- locazione veicoli industriali
- car sharing
- soccorso stradale, servizi attinenti la mobilità, autorimesse e parcheggi
- digital automotive

La locazione veicoli concorre al rinnovamento delle politiche dei trasporti e dei relativi modelli di distribuzione ed utilizzo, in una logica di smart mobility integrata a 360° e con soluzioni sempre più evolute e compatibili con l'ambiente. Svolge un ruolo fondamentale nell'industria automobilistica, immatricolando nel 2019 il 25% dei veicoli nuovi di fabbrica (dal 2000 al 2019 un complessivo di ben 6,8 milioni di veicoli).

Sono oltre 80.000 le aziende private e 2.900 le Pubbliche Amministrazioni che utilizzano ogni giorno per le loro necessità di mobilità e trasporti le flotte delle società di noleggio, a cui si aggiungono i privati cittadini, sempre più numerosi. Nel 2019 sono stati 5,3 milioni i contratti sottoscritti con gli operatori del noleggio presso aeroporti, stazioni ferroviarie, punti di snodo e centri cittadini per motivi di turismo e di lavoro, per un totale di 36,5 milioni di giornate.

Per le aziende associate, ANIASA svolge le seguenti attività:

- promuove e gestisce il rapporto con le Istituzioni legislative nazionali e comunitarie per lo sviluppo e l'adeguata regolamentazione del mercato;
- tutela gli interessi degli associati in materia economica e fiscale, fornendo assistenza e consulenza sull'applicazione delle norme di riferimento;
- stipula il CCNL del settore ed elabora indirizzi di politica sindacale per le imprese, offrendo ogni tipo di assistenza in materia;
- organizza la raccolta e l'elaborazione dei parametri di riferimento del mercato tramite società specializzate;
- promuove iniziative utili a diffondere la cultura dell'autonoleggio.

ANIASA, insieme a Filt-Cgil, Fit-Cisl e Uiltrasporti, ha costituito nel 2012 l'Ente Bilaterale Nazionale Autonoleggio (EBAN), con lo scopo di promuovere e sostenere il settore con iniziative formative, anche attraverso studi e ricerche.

Consiglio Generale ANIASA

Presidente	Massimiliano Archiapatti		
Vice Presidenti	Italo Folonari	Consiglieri	Enrico Colombo
	Mario Tavazza		Massimo Ferraris
	Gianluca Testa		Stefano Gargiulo
	Alberto Viano		Gianni Martino
Past President	Fabrizio Ruggiero		

ANIASA

- 4 Premessa tecnica
- 5 Presentazione XIX Rapporto
- 9 Aspetti macroeconomici

CAPITOLO 1**IL NOLEGGIO A BREVE TERMINE NEL 2019**

- 23 Indicatori chiave
- 25 Analisi del fatturato
- 28 Analisi dei volumi
- 31 Il cliente
- 32 Analisi della flotta
- 34 Utilizzo della flotta
- 35 Immatricolazioni e acquisizioni
- 36 Punti vendita
- 37 Furti e appropriazioni indebite
- 39 Indicatori chiave aeroporti e downtown
- 41 Indicatori chiave noleggio a breve termine di vetture e furgoni
- 44 Indicatori chiave per tipologia di canale

CAPITOLO 2**IL NOLEGGIO A LUNGO TERMINE NEL 2019**

- 48 Analisi del fatturato e della flotta
- 53 Analisi delle immatricolazioni
- 62 Analisi dell'usato

CAPITOLO 3**69 LE ATTIVITÀ DI CAR SHARING NEL 2019****CAPITOLO 4****73 I SERVIZI DI DIGITAL AUTOMOTIVE IN ANIASA**

79 LE IMPRESE ASSOCIATE



PREMESSA TECNICA

Il testo del presente Rapporto per le parti relative al noleggio a breve e lungo termine nonché il testo e le tabelle dello scenario macroeconomico sono stati redatti dal Centro Studi Fleet&Mobility.

Per il capitolo relativo al noleggio a breve termine i dati sono stati acquisiti direttamente presso le associate ANIASA dal Centro Studi Fleet&Mobility e da questo controllati, analizzati ed elaborati. In casi limitati e di minor rilievo, in mancanza di rilevazioni puntuali, sono state effettuate delle stime, sulla base di dati certi.

Per il capitolo relativo al noleggio a lungo termine, i dati relativi ai volumi sono stati acquisiti, analizzati ed elaborati dal Centro Studi Fleet & Mobility, utilizzando le fonti pubbliche ufficiali ed i dati complessivi di un campione di associate, rappresentativo delle diverse imprese che formano il comparto.

Per il capitolo relativo alle attività di car sharing i dati sono stati acquisiti, analizzati ed elaborati da BAIN & Company Italy Inc, che ha redatto il testo.

Il capitolo sui Servizi di Digital Automotive è stato redatto da ANIASA



PRESENTAZIONE XIX RAPPORTO

Sono trascorsi solo pochi mesi dall'inizio della crisi causata dall'emergenza sanitaria Covid-19, con tutte le amare conseguenze umane, sociali ed economiche che stiamo vivendo e che stanno caratterizzando lo scenario del primo semestre del 2020. Difficile fare previsioni anche solo parzialmente positive sul resto dell'anno, così fortemente influenzato dal calo pesantissimo subito, da grandi incertezze e nuovi problemi da risolvere. L'unico punto fermo, certo, sarà la determinazione, l'impegno civile, sul lavoro e fuori, fare ognuno la propria parte nella difficile ripresa, perché si possa tornare a progettare, a muovere il futuro.

Proprio sulla base di grandi progetti e di positivi risultati si è chiuso il 2019, con un giro d'affari solo per le attività di noleggio di 7 miliardi di euro, un'espansione del 7,8% rispetto al 2018, con una flotta che tra autovetture e veicoli commerciali leggeri è arrivata a 1,2 milioni di unità, una crescita di 100.000 unità sull'anno precedente.

Tutto ciò ha portato il settore a pesare come mai prima d'ora sul comparto automotive con un record di 517.000 immatricolazioni di veicoli, ormai stabile nel rappresentare il 25% del mercato nazionale, per un valore record di 11 miliardi di euro di acquisti di nuovi veicoli. Un impegno con effetti tangibili sul fronte della sostenibilità ambientale. La Green Economy siamo noi, fuori dai dogmi e proclami.

Ed il noleggio è oggi più che mai al centro delle politiche commerciali di Case auto e rete dei concessionari che sempre più lo considerano un canale fondamentale per incrociare le nuove domande di mobilità da parte di aziende, PA e soggetti privati.

Una progressiva e costante crescita, una vera trasformazione epocale, che ha visto negli anni '10 un ampliamento di mercato e di interesse generale della collettività. Un decennio che ha visto il settore svilupparsi incredibilmente, raggiungendo una varietà di aziende di ogni dimensione e comparto produttivo, offrendo servizi diversificati ed oggi organizzati per il singolo cliente.

Un decennio in cui l'offerta del noleggio per esigenze di turismo e di mobilità a breve si è ampliata, innovando la visione del bene auto, gettando le basi per un differente modo di concepire la mobilità, cambiando le modalità di acquisizione e, soprattutto, modificando il concetto di "come spostarsi", sempre più svincolato dall'idea tradizionale di possesso del mezzo.

Aziende, PA e privati sono stati attratti ed hanno via via apprezzato l'utilità di forme di mobilità integrata e complementare, in grado di soddisfare esigenze mutevoli nel corso del tempo. La nascita e l'affermarsi nelle grandi città metropolitane del car sharing, la sua declinazione anche ad uso aziendale, il car pooling, che si fa strada nei grandi organismi pubblici e privati, il boom del noleggio a lungo termine completano dieci anni di profonda trasformazione.



Proprio partendo dalla situazione di crisi sanitaria e dalla momentanea attuale riduzione degli spostamenti, il nuovo decennio vedrà l'utilizzo della telematica e dei big data sempre più presente nell'automotive e nel travel. Con diverse finalità sono e saranno maggiormente coinvolte istituzioni, case auto, fornitori di connessione digitale e di tecnologia avanzata, società di assicurazione e di soccorso stradale.

Un contesto in cui le aziende di noleggio sono in pole position, grazie alle esperienze e al know-how sui servizi di mobilità. Un settore in cui governa da sempre l'anticipazione delle nuove realtà automotive, così come è stata l'installazione dei navigatori, degli allestimenti business, delle black box e oggi sta avvenendo con gli ADAS, i sistemi di sicurezza avanzata. Il digital ed i veicoli connessi sono qui già oggi, ora.

Un grande volano, da utilizzare meglio, anzi bene

L'intero settore dell'auto nel nostro Paese, un asset fondamentale di innovazione e sviluppo è oggi in grandissima difficoltà e rischia fortemente di produrre meno ricchezza, gettito per l'erario e – tema spesso dimenticato – lavoro.


La situazione – evidente fin dall'anno scorso per il combinato disposto di dogmatiche e dissennate politiche fiscali governative sia messe in atto attivate che solo ipotizzate (ecomalus/ecobonus in primis, tassazione fringe benefit al 100%) nonché dell'approssimarsi della nuova normativa europea sulle emissioni (CAFE) – si è ulteriormente aggravata con la diffusione del Covid.

E benchè il noleggio, con il suo 25% di quota di mercato auto, sia stato sempre presente ed attivo nel dare il proprio contributo nell'affrontare l'emergenza – in prima linea specialmente della Fase 1 svolgendo una funzione sociale per l'intera comunità – oggi non è affatto da escludersi il pericolo di cessazione delle attività per una parte delle aziende del settore.

Abbiamo apprezzato a fine 2019 l'attivazione del "Tavolo dell'Auto" (poi fermatosi per l'emergenza sanitaria) da parte del Ministro allo Sviluppo Economico; moltissimo però rimane da fare sul tema della definizione di una visione strategica sul settore che consenta interventi pragmatici, realistici e basati finalmente su numeri e fatti invece di dogmi sensazionalistici.

Rimane poi totalmente disatteso da parte governativa il riconoscimento ed il focus sul ruolo chiave del nostro settore nel Turismo, componente chiave del PIL (16% del totale).

Incomprensibile resta la "dimenticanza" delle auto a noleggio come unico strumento di mobilità che consente l'accesso verso i tanto sbandierati siti UNESCO, ricchezza immensa del Paese. Le annunciate politiche di supporto per il Turismo diffuso ad oggi si sono concretizzate in un voucher di poche centinaia di euro da utilizzare per sole strutture ricettive a favore di una fascia ristretta di cittadini, davvero troppo



poco. Nessuna campagna promozionale né interna né internazionale, nessun altro supporto esclusi gli ammortizzatori sociali.

La stagione sarà pessima e i danni si cumuleranno.

Semplificare, ridurre gli adempimenti burocratici a beneficio di cittadini e imprese

Siamo rimasti basiti di fronte all'assurda modifica del pagamento della tassa automobilistica, non più – come da sempre e senza alcun contenzioso – in capo al proprietario, ma all'utilizzatore.

Privando il Parlamento di esame e valutazione delle conseguenze della norma e senza conoscenza delle peculiarità e dei vantaggi economici per tutte le Amministrazioni Pubbliche derivanti dal settore, è stata introdotta ex abrupto una regolamentazione che è l'esatto opposto di quanto da più parti predicato in ordine alla semplificazione ed alla sburocratizzazione!

Se il Paese chiede e va incontro ad una mobilità agevole ed utile, se le aziende e le PA chiedono flessibilità per spostarsi e lavorare meglio, è necessario che si trovino sistemi moderni ed adeguati e non macchinose procedure che creano solo disservizio nelle stesse PA, maggiori costi per operatori e clientela, contenzioso.

Come facciamo a parlare di competitività?

Il 2019, un traguardo da recuperare in fretta

La situazione è molto pesante per tutto il settore del noleggio ed ai dati del Ministero dei Trasporti sulla caduta delle immatricolazioni si sommano i dati negativi sulla riduzione di mobilità ed il crollo della domanda turistica, da sempre il maggiore volano per il Paese, la sua immagine, la sua produzione integrata di beni e servizi, di esportatore di bellezza ed elemento chiave di marginalità per le Aziende del settore.

Le ulteriori sofferenze per l'esposizione sul credito minacciano i distretti ed il tessuto imprenditoriale, il rinvio delle decisioni e dei pagamenti fermano la catena produttiva, gli investimenti, la ripresa dei consumi.

Tutto il Paese sente la necessità storica di un miglior utilizzo delle risorse messe in campo per parare gli effetti immediati della crisi e chiede di renderle uno strumento di vero cambiamento e sviluppo. In molti hanno ricordato in questo frangente il Piano Marshall che fu il seme del successivo boom economico e della trasformazione del Paese. Fatti salvi i paragoni finanziari, sarà la forza di volontà e di responsabilità nei momenti difficili a fare la differenza nella risalita che ci attende. Le donne e gli uomini delle Aziende associate sono pronti, orgogliosamente, a fare la loro parte.



È fondamentale, adesso, recuperare il terreno perduto, e per il noleggio tornare ai livelli record del 2019 e continuare nella sua funzione di utilità per il Paese, muovendone il futuro.

Di pari all'impegno del Paese occorre l'azione delle PA ad ogni livello con obiettivi di agevolazione, di semplificazione, di riforme di meccanismi e di leggi datate, ferme al secolo scorso. Al secolo scorso.

Tre cose tre

La revisione della normativa sul noleggio. Dal Nuovo Codice della Strada targato 1992 sono passati 28 anni e nel frattempo la flotta del noleggio è passata da 35.000 a 1,2 milioni di veicoli, l'incidenza sul mercato nazionale è volata dal 2,2% al 25%. E' necessario un adeguamento normativo che consideri non solo questo sviluppo, ma anche i nuovi scenari che si stanno aprendo con grande velocità su mobilità e trasporti con l'avvento del car sharing e, generalmente, della share economy.

Nuova Fiscalità, ora. La pressione tributaria sull'auto aziendale non ha paragoni in Europa, dove si arriva a detrarre Iva e a dedurre i costi al 100%, mentre da noi siamo al 40% e al 20%. Tradotto in altri termini, per il fisco – fermo al 1997 – si può dedurre solo un giorno a settimana per l'uso dell'auto sul lavoro! E, si badi bene, si tratta di un equilibrio necessario per la competitività delle aziende italiane, che già subiscono oneri e gravami burocratici di una PA ancora da ammodernare.

Un'amministrazione digitale, per davvero, non in teoria. Il processo di digitalizzazione della PA – avviato nel 1990 e rafforzato con le riforme del 2005 e 2015 – si sta sviluppando, ma troppo lentamente e spesso con la previsione di adempimenti più onerosi, anche con la produzione di nuovi fogli di carta. Occorre approfondire, ad esempio, se gli impegnativi lavori sul Documento Unico, iniziativa encomiabile e nei programmi produttiva di risparmio, non corrano il rischio di tradursi in un allungamento di tempi e di incertezze operative per operatori interessati a gestire 1 milione di pratiche l'anno.

*Massimiliano Archiapatti,
Presidente ANIASA*



ASPETTI MACROECONOMICI

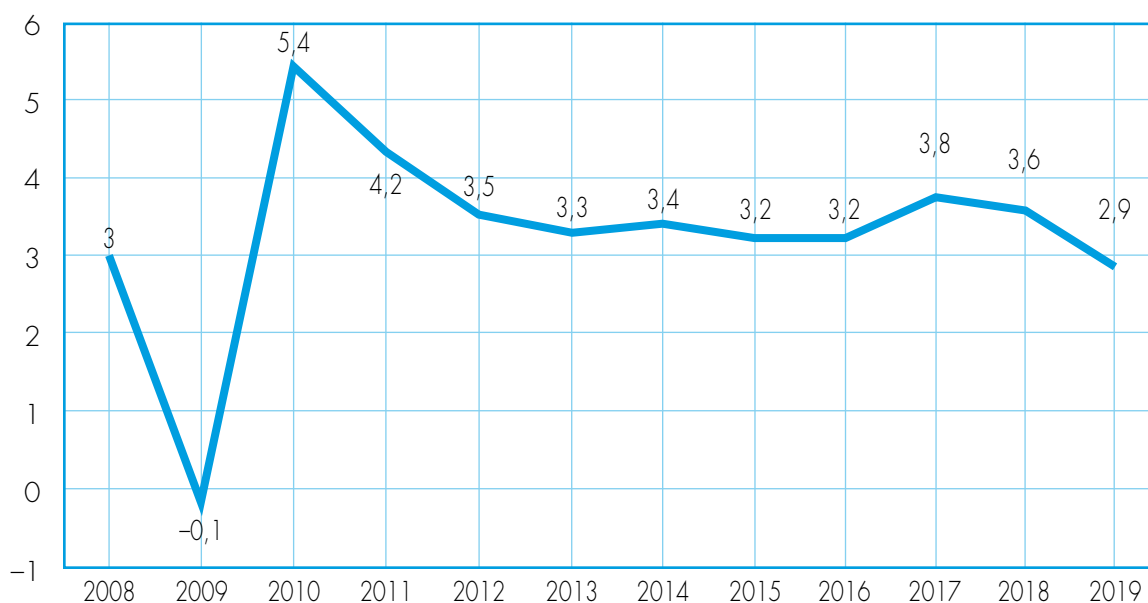
La crescita mondiale nel 2019 è stata la più debole dalla crisi finanziaria di dieci anni fa, per cause imputabili a singole economie, ma anche a fenomeni che hanno contraddistinto le relazioni economiche tra diversi paesi.

A tenere sotto pressione il sentiment dei consumatori e delle imprese è stato in particolare l'intensificarsi delle barriere commerciali, che ha limitato alcune attività direttamente, gettando nel contempo un'aria di incertezza sulle altre. La più grande economia mondiale ha intensificato l'uso delle barriere commerciali, per ridefinire alcuni equilibri che si erano andati consolidando dall'inizio del secolo, a partire dall'ingresso della Cina nel WTO.

L'economia che più di tutte ha frenato la crescita è stata quella americana, ancora di gran lunga la prima economia del pianeta, seguita dall'area euro. L'altra grande singola economia, la Cina, ha determinato un rallentamento notevole, probabilmente superiore alla flessione ufficiale della sua crescita, dato che persistono forti dubbi sull'aderenza di quell'indicatore alla realtà economica sottostante.

Ulteriori pressioni sono derivate da debolezze specifiche di alcuni Paesi, in grandi aree economiche emergenti, come ad esempio Brasile, India, Messico e Russia. A queste si sono aggiunte ulteriori tensioni derivanti da problemi finanziari, è il caso dell'Argentina, oppure da forti tensioni geopolitiche o sociali, come nel caso, rispettivamente, dell'Iran ovvero di Venezuela, Libia e Yemen.

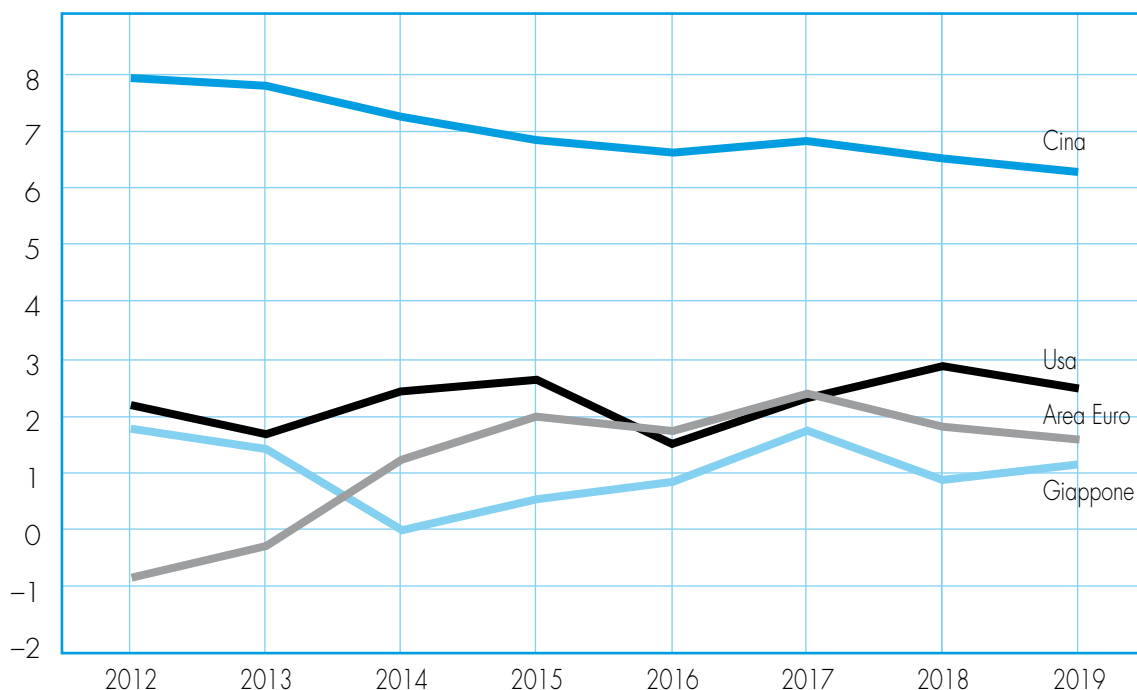
Grafico 1 - PIL mondiale Var%



Fonte: IMF



Grafico 2 - PIL per Paese Var%



Fonte: IMF e Istat

All'aumentare dell'incertezza dello scenario economico, le imprese sono divenute più prudenti sugli investimenti di lungo periodo, facendo rallentare gli acquisti di impianti e macchinari. Allo stesso tempo, pure la spesa delle famiglie per beni di consumo durevoli si è indebolita. Questo è stato particolarmente evidente nelle auto, le cui vendite sono state frenate in molti mercati dai cambi nella normativa sulle emissioni.

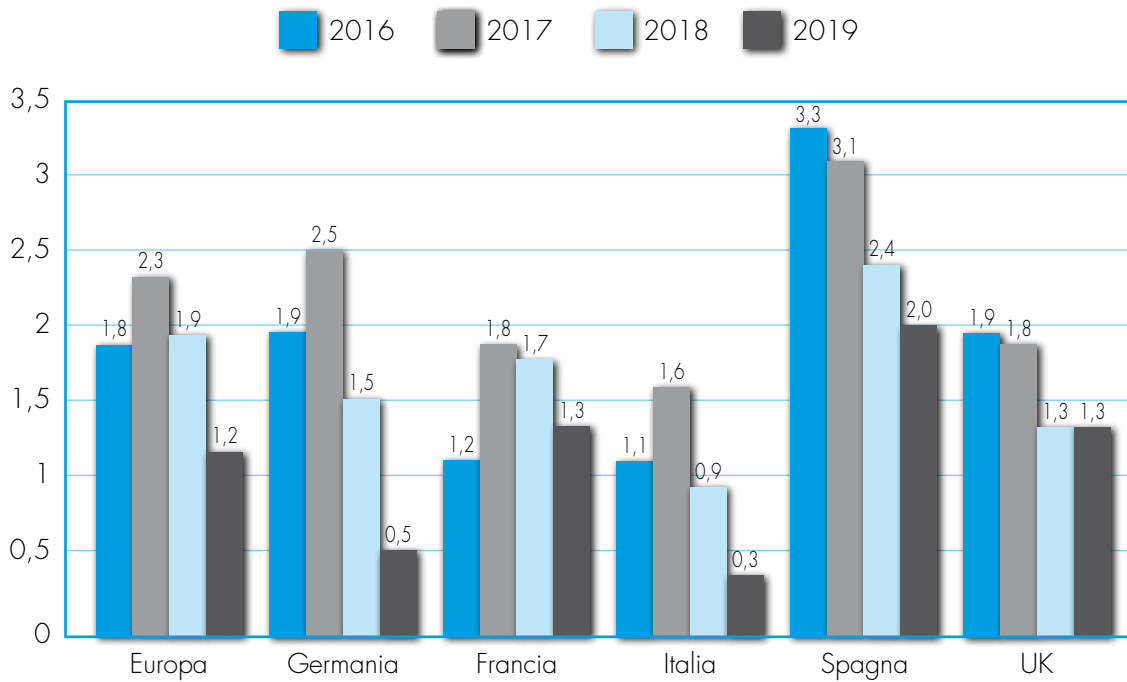
L'insieme dei fattori ha determinato il sensibile rallentamento, solo in parte bilanciato da una domanda di beni di consumo, rivelatasi molto resiliente e supportata da un costo del denaro sempre più basso e condizioni di credito molto aggressive.

Questo ha portato a una crescita dell'occupazione e dei salari che, di conseguenza, hanno sostenuto la fiducia dei consumatori e i consumi delle famiglie. La particolarità è stata che la crescita dell'occupazione e dei consumi finali non si è associata a un "riscaldamento" dei prezzi, rimasto sotto l'obiettivo delle banche centrali, nonostante queste non abbiano fatto mancare stimoli forti, anche continuando ad acquistare titoli (QE) per immettere liquidità nel sistema.

Questo fenomeno, ritenuto per anni congiunturale, è apparso ormai una caratteristica di questo decennio e forse anche del prossimo, limitando di fatto la capacità di intervento delle politiche monetarie e rendendo ancor più inevitabile il ricorso a politiche di tipo fiscale. Le quali tuttavia incontrano le resistenze dei governi, che da un lato non

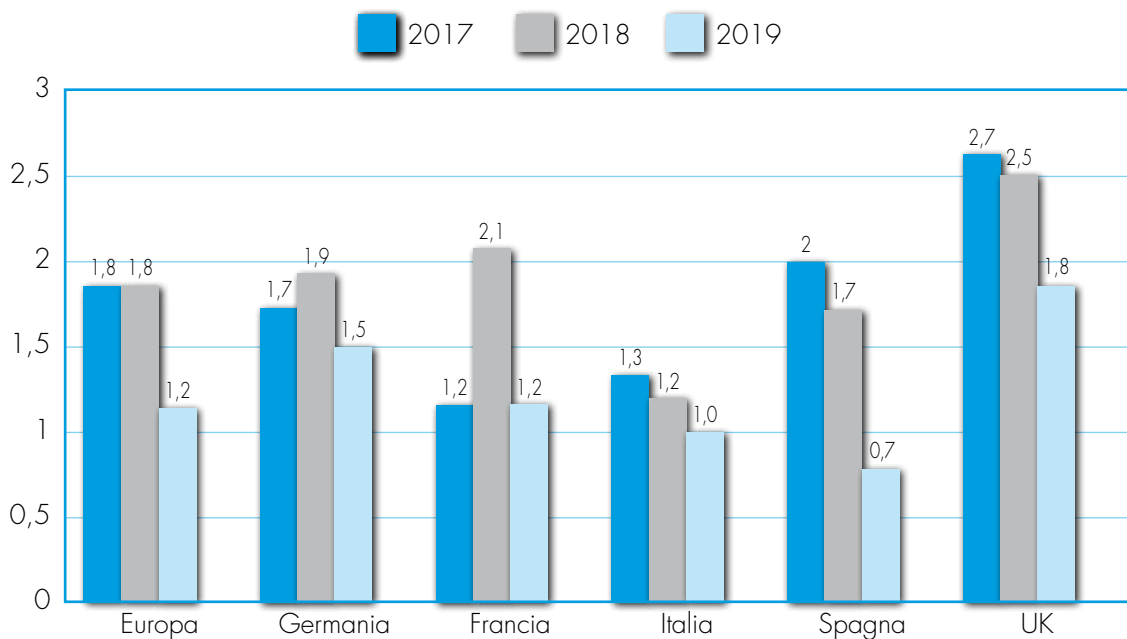
possono esagerare con il deficit, per non esporre il loro debito alle speculazioni dei mercati, e dall'altro non vogliono adottare politiche di offerta, per timore di scontentare gli elettori nel breve periodo.

Grafico 3 - PIL Europa Var. %



Fonte: IMF e Istat

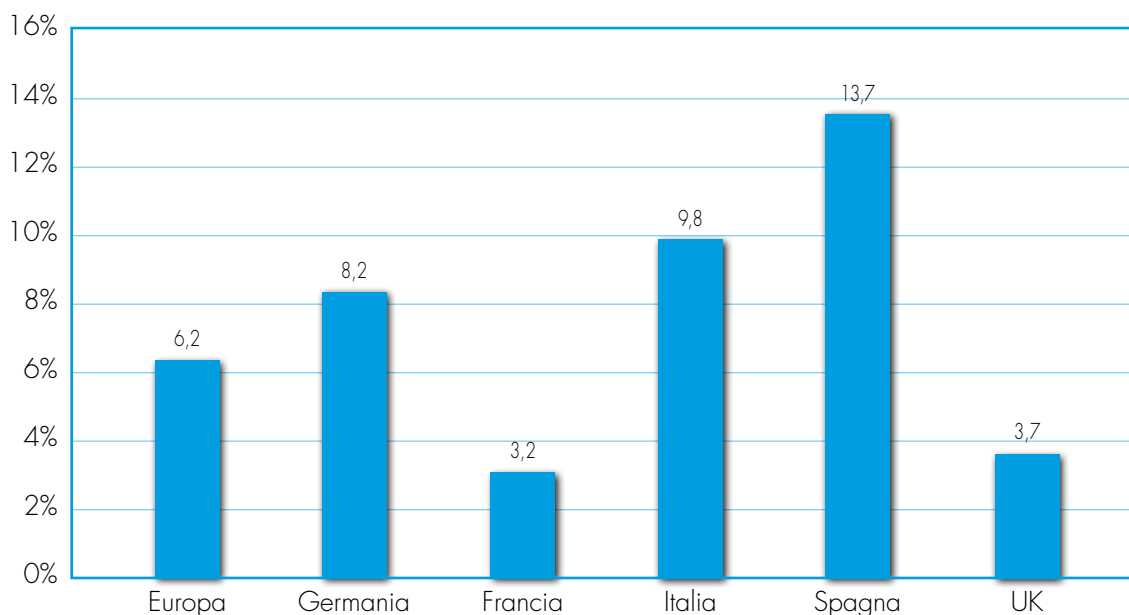
Grafico 4 - Prezzi al consumo Europa Var.%



Fonte: IMF e Istat



Grafico 5 - Tasso di disoccupazione in Europa (gennaio 2020)

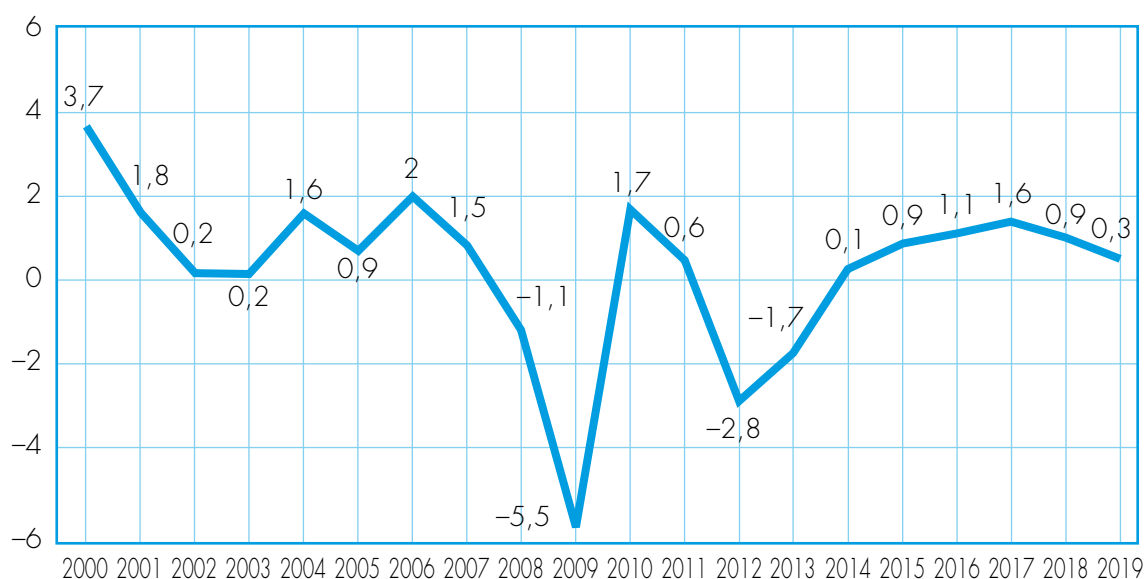


Fonte: Eurostat

In Italia nel 2019 il prodotto interno lordo, pur continuando ad aumentare, ha segnato un marcato rallentamento. Siamo ormai molto lontani dal tasso di sviluppo del 2017, in cui la nostra economia cresceva dell'1,6% e ci avviciniamo pericolosamente alla crescita zero.

Dal lato della domanda la spesa per i consumi delle famiglie è cresciuta dello 0,4%, mentre quella delle amministrazioni pubbliche ha perso lo 0,4%.

Grafico 6 - Andamento PIL Italia. Var. %



Fonte: Istat



Le importazioni sono diminuite dello 0,4%, invertendo la tendenza che le vedeva in crescita nel 2018 del 2,3%. Al contrario crescono le esportazioni dell'1,2% anche se l'anno scorso la crescita era stata più sostenuta, pari al 2,3%.

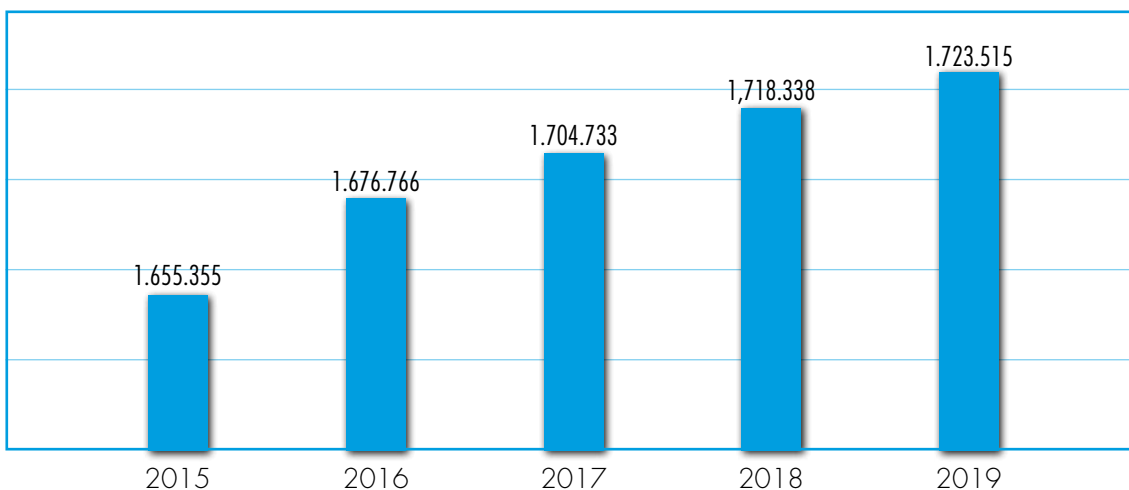
La ricchezza prodotta dal sistema Italia, calcolata a prezzi di mercato, nel 2019 è stata pari a quasi 1.724 miliardi di euro, in progressione positiva dal 2015. Tuttavia, nel 2019 la crescita in valore assoluto è stata di appena 5,2 miliardi, mentre nel 2018 era stata di 14 miliardi e nel 2017 di 28 miliardi.

Tabella 1 - PIL e principali componenti economici in Italia. Variazioni %

	Var. 2019/2018
PIL	+0,3%
Spesa per consumi delle famiglie	+0,4%
Spese per consumi amministrazioni pubbliche	-0,4%
Investimenti fissi lordi	+1,4%
Esportazioni	+1,2%
Importazioni	-0,4%

Fonte: Istat

Grafico 7 - PIL ai prezzi di mercato

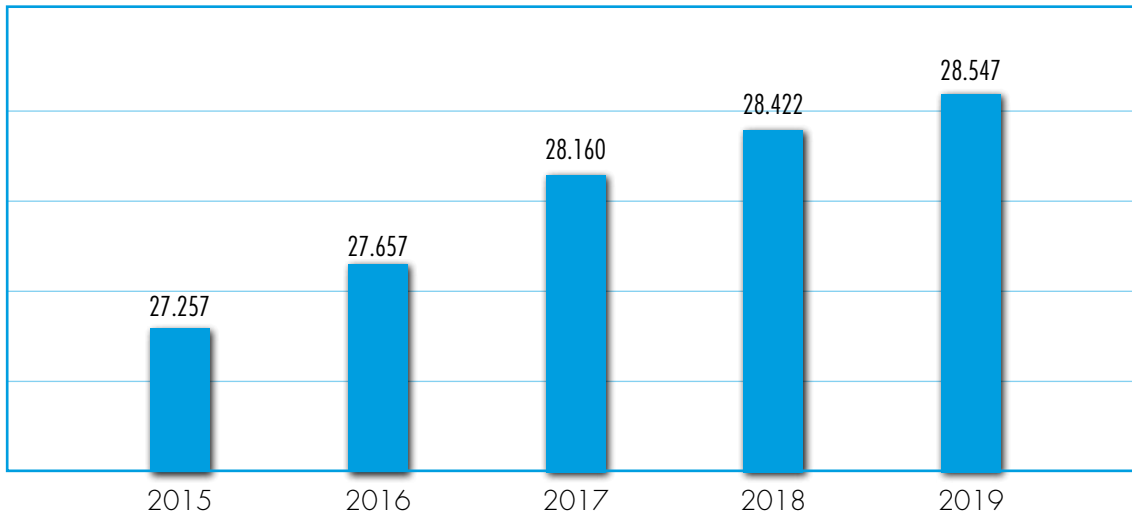


Fonte: Istat

Nel 2019 ogni italiano ha prodotto quasi 28.550 euro di ricchezza, proseguendo il trend avviato dopo il 2013. La crescita del Pil pro-capite è più sostenuta rispetto a quella del paese nel suo complesso, perché la popolazione è in costante diminuzione e quindi la ricchezza si distribuisce su un numero più basso di persone. Dal 2015 al 2019 la popolazione è diminuita di 360mila persone.

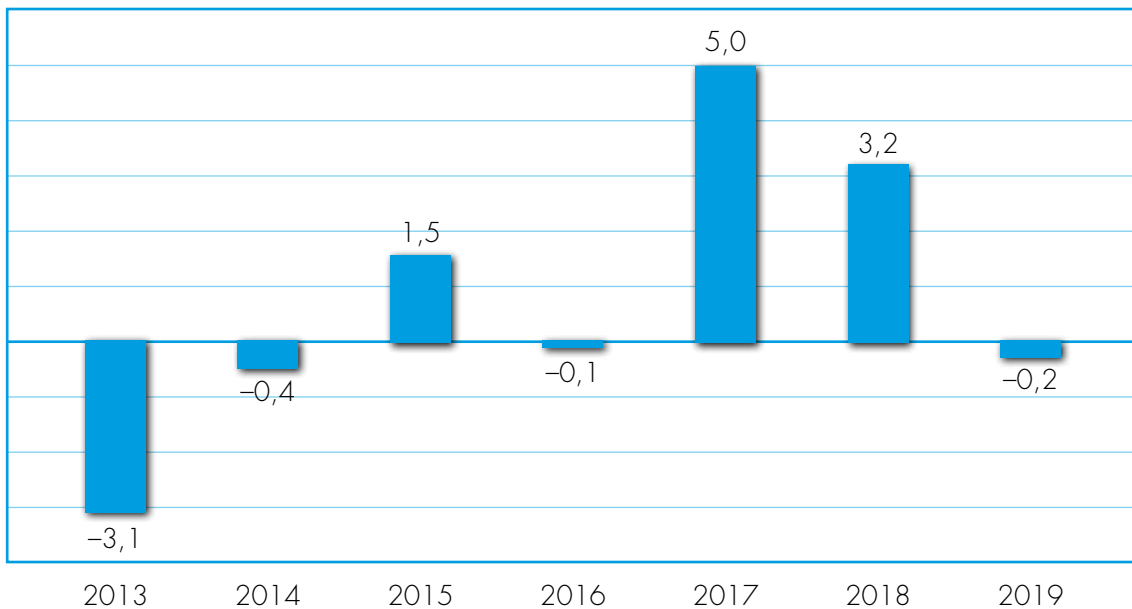


Grafico 8 - PIL ai prezzi di mercato per abitante (in euro)



Fonte: Istat

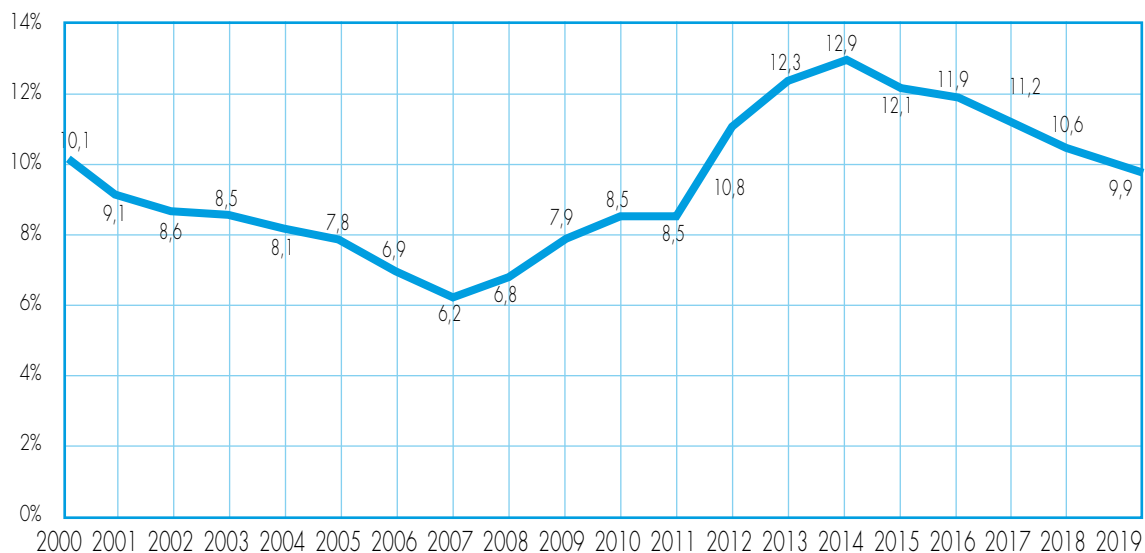
Grafico 9 - Fatturato industria in Italia - Var%



Fonte: Istat

Il giro d'affari del sistema industriale italiano è in preoccupante contrazione dopo due anni di crescita sostenuta. È un segnale che deve fare riflettere sulla competitività delle nostre industrie, sul fenomeno della delocalizzazione produttiva oramai in atto da diversi anni e sulla scarsa attrattività del sistema Paese nei confronti degli investitori stranieri.

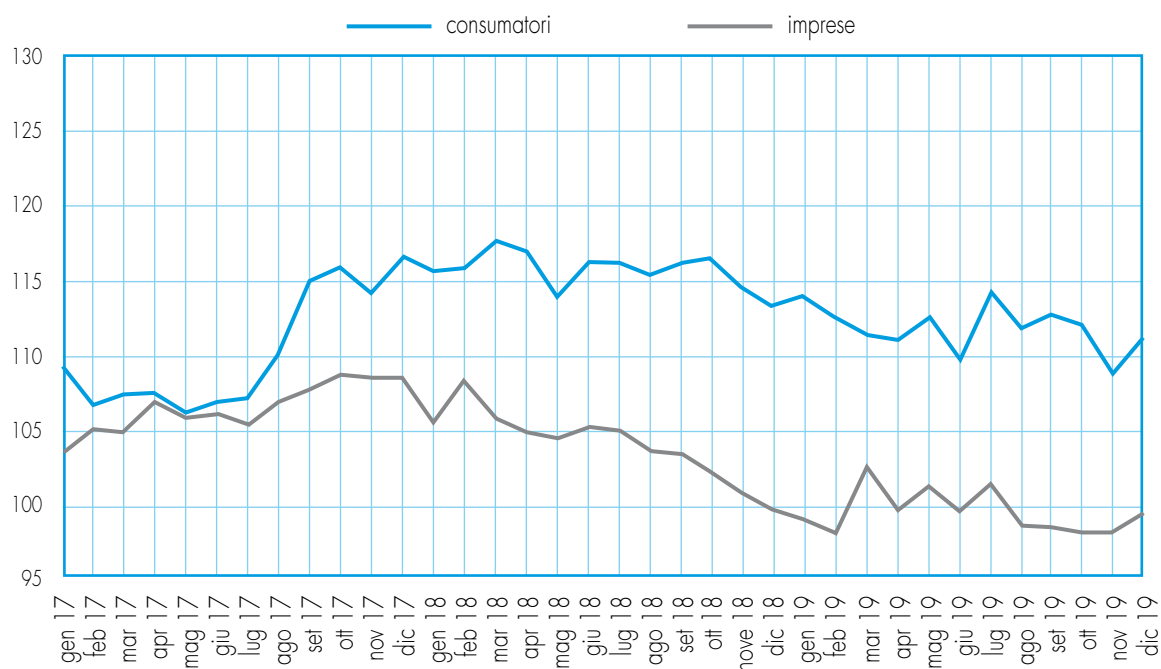
Grafico 10 - Tasso di disoccupazione in Italia (%)



Fonte: Istat

Il tasso di disoccupazione è in costante diminuzione dal 2014, attestandosi al 9,9% nel 2019. Hanno giovato i provvedimenti governativi che hanno spinto le imprese ad assumere di più. Sebbene in calo, tuttavia, l'indice resta ancora molto alto se paragonato con il dato del 2007.

Grafico 11 - Clima di fiducia di imprese e consumatori



Fonte: Istat



La curva del clima di fiducia dei consumatori all'inizio del 2019 è iniziata a scendere confermando il trend negativo che era partito ad ottobre 2018. Nel periodo estivo, sembrava che l'ottimismo fosse ritornato, ma l'incertezza politica ha giocato un ruolo determinante portando nuovamente il clima verso il basso. L'anno comunque si è chiuso con una leggera ripresa.

La curva della fiducia delle imprese nel 2019 ha avuto sostanzialmente lo stesso trend di quella dei consumatori, anche se con meno oscillazioni. Timida la ripresa a fine anno dopo la costante discesa partita dopo l'estate.

Tabella 2 – Variazione dei prezzi per tipologia di spesa in Italia. Variazioni %

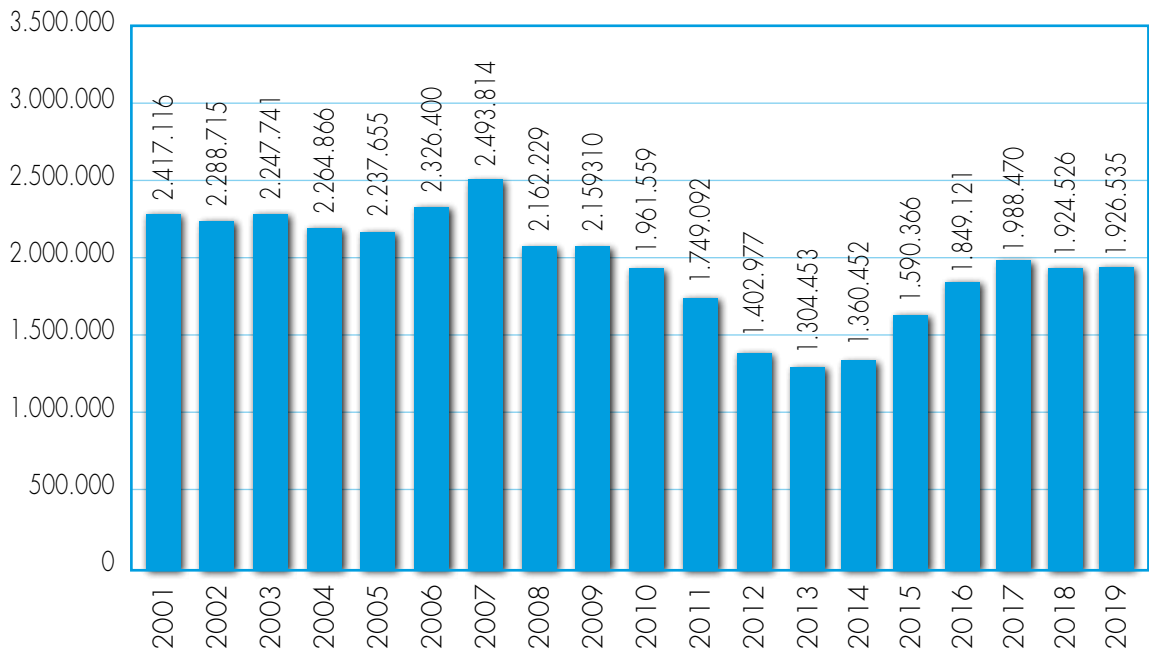
Tipologia di spesa	2019 vs 2018
Prodotti alimentari e bevande analcoliche	1,2%
Bevande alcoliche e tabacchi	1,5%
Abbigliamento e calzature	-2,4%
Abitazione, acqua, elettricità e combustibili	1,1%
Mobili, articoli e servizi per la casa	0,4%
Servizi sanitari e spese per la salute	-0,1%
Trasporti	0,7%
Acquisto automobile	+1,1%
Pneumatici	+0,3%
Ricambi	+0,4%
Benzina	-1,5%
Gasolio	-0,2%
Lubrificanti	+0,9%
Riparazioni e manutenzioni mezzi di trasporto	+1,6%
Comunicazioni	-1,9%
Ricreazione, spettacoli e cultura	1,8%
Istruzione	0,8%
Servizi ricettivi e ristorazione	2,1%
Altri beni e servizi	2,4%
Indice generale	1,0%

Fonte: Istat

La crescita del livello dei prezzi è stata determinata in buona parte dall'incremento dei valori dei beni alimentari, delle bollette della casa e dei trasporti, cioè dei beni e servizi di prima necessità. Crescono del doppio rispetto alla media i prezzi dei servizi ricettivi e di ristorazione (+2,1%), mentre diminuiscono quelli delle comunicazioni (-1,9%) e dell'abbigliamento (-2,4%).



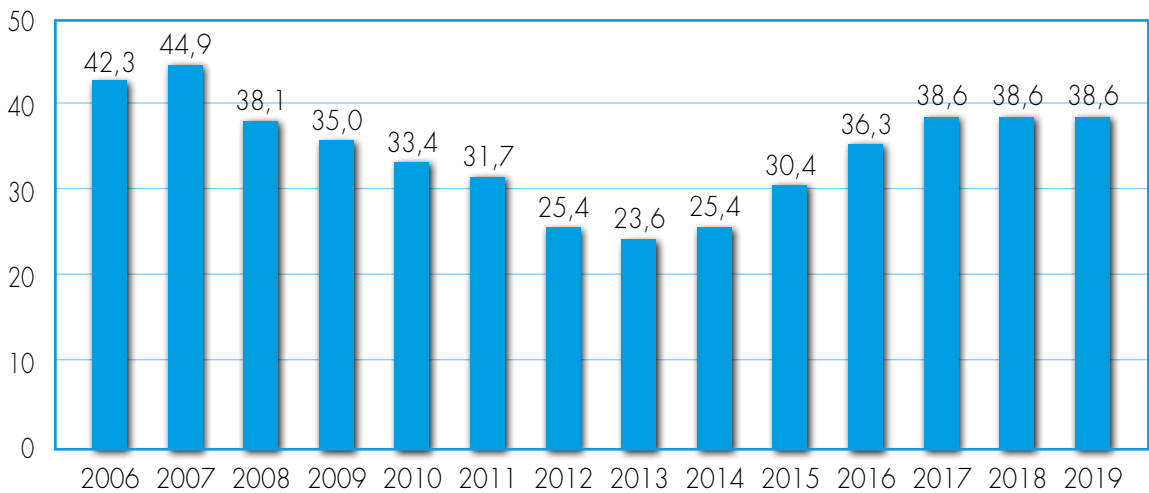
Grafico 12 - Andamento immatricolazioni auto in Italia. 2001-2019



Fonte: Unrae

Il mercato auto nel 2019 ha registrato un'impercettibile crescita, +0,1%. Secondo i dati pubblicati dall'UNRAE nel 2019, sono state immatricolate 1.926.535 vetture, appena 2.000 vetture più rispetto al 2018.

Grafico 13 - Trend valore immatricolato autovetture. 2006-2019 - Mld di Euro



Fonte: Centro Studi Fleet&Mobility



Le immatricolazioni a privati, che rappresentano il 57% di quota, sono calate di 600 unità (-0,1%). Continua la crescita del canale noleggio: il lungo termine ha guadagnato 8 punti percentuali, mentre il breve 4. Nel 2019 c'è stato un ricorso meno importante delle case (soprattutto del costruttore nazionale) alle auto-immatricolazioni; sono infatti calate del 7% rispetto al 2018. Le società hanno perso l'1%. Gli italiani per comprare auto nuove nel 2019 hanno speso 39,6 miliardi di euro.

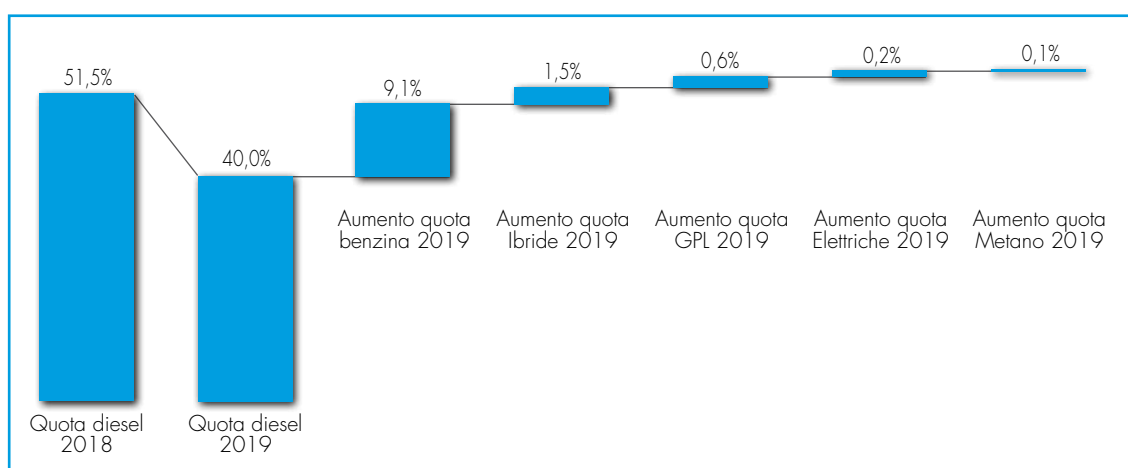
I privati, stabili rispetto al 2018, hanno contribuito per 21,4 miliardi, il noleggio, in crescita del 6%, ha speso 9,9 miliardi, mentre le società 8,3 miliardi, in contrazione del 6% soprattutto a fronte della frenata complessiva delle case automobilistiche sui km 0.

Tabella 3 - Immatricolazioni autovetture per alimentazione in Italia

Alimentazione	2019	2018
Diesel	40,0%	51,5%
Benzina	44,3%	35,3%
GPL	7,1%	6,5%
Ibride	6,0%	4,5%
Metano	2,0%	1,9%
Elettrica	0,5%	0,3%
Totale	100%	100%

Fonte: Unrae

Grafico 14 - Quota mercato ceduta dal diesel in Italia - 2019



Elaborazione Fleet&Mobility su dati Unrae

La campagna mediatica contro il diesel e i provvedimenti di blocco alla circolazione di alcuni comuni italiani, che hanno coinvolto anche le vetture a gasolio di ultima generazione, hanno influito notevolmente sul cambiamento degli acquisti dei consumatori italiani.

Sul fronte delle alimentazioni tutte registrano il segno positivo ad eccezione del diesel che subisce una forte contrazione pari al -22%. Una forte dinamicità caratterizza le vetture a benzina che crescono del 26% e si attestano al 44% di quota contro il 40% del diesel. Il Gpl cresce del 9% rispetto al 2018 e rappresenta il 7%. Le autovetture ibride raggiungono il 6% di quota grazie ad una crescita del 33% rispetto al 2018. Ottima la dinamica di crescita delle auto elettriche +108%, anche se la rappresentatività è ancora bassa (1%).

Tabella 4 - Immatricolazioni autovetture per segmento Italia. Dati percentuali

Totale autovetture e fuoristrada	2019	2018
piccole (A)	16,9%	15,6%
utilitarie (B)	34,9%	35,3%
medie (C)	33,9%	34,2%
medie-superiori (D)	12,1%	12,7%
superiori (E)	1,8%	1,8%
alto di gamma (F)	0,3%	0,3%

Fonte: Unrae

Sul fronte dei segmenti crescono le parti estreme del mercato. Le piccole crescono dell'8% raggiungendo una rappresentatività del 17%, le superiori e le alto di gamma crescono del 3%, raggiungendo una quota cumulata del 2%. La pancia del mercato, cioè le utilitarie e le medie che rappresentano quasi il 70% del mercato, calano dell'1%. Pari al 5% il decremento del segmento D.

Tabella 5 - Domanda aggregata di automobili 2014-2019 Italia

	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Nuovo '000	1.371	1.575	1.847	1.988	1.924	1.927
Var. % vs anno prec.	5%	15%	17%	8%	-3%	0%
Usato netto '000 (al netto di minivolture e Km 0)	2.454	2.605	2.673	2.735	2.883	2.942
Var. % vs anno prec.	1%	6%	3%	2%	5%	2%
Totale vendite '000	3.825	4.180	4.520	4.723	4.807	4.869
Var. % vs anno prec.	3%	9%	8%	4%	2%	1%

Fonte: elaborazioni Fleet&Mobility su varie fonti

La domanda di auto degli italiani nel 2019, se consideriamo sia i clienti che comprano auto nuove, sia coloro che si rivolgono al mercato dell'usato, è cresciuta dell'1%, anche se ad un tasso pari alla metà dell'anno precedente.


Tabella 6 - Numero dei passeggeri nazionali e internazionali per aeroporto. 2019

Aeroporto	Passeggeri	Var. % '19 vs '18	Quota 2019
Roma Fiumicino	43.532.573	1,3%	22,54%
Milano Malpensa	28.846.299	16,7%	14,94%
Bergamo	13.857.257	7,1%	7,18%
Venezia	11.561.594	3,4%	5,99%
Napoli	10.860.068	9,3%	5,62%
Catania	10.223.113	2,9%	5,29%
Bologna	9.405.920	10,6%	4,87%
Palermo	7.018.087	5,9%	3,63%
Milano Linate (*)	6.570.984	-28,8%	3,40%
Roma Ciampino	5.879.496	0,7%	3,04%
Bari	5.545.588	10,2%	2,87%
Pisa	5.387.558	-1,4%	2,79%
Cagliari	4.747.806	8,6%	2,46%
Torino	3.952.158	-3,3%	2,05%
Verona	3.638.088	5,2%	1,88%
Treviso	3.254.731	-1,6%	1,69%
Olbia	2.978.769	-0,7%	1,54%
Lamezia Terme	2.978.110	8,1%	1,54%
Firenze	2.874.233	5,7%	1,49%
Brindisi	2.697.749	8,8%	1,40%
Genova	1.536.136	5,5%	0,80%
Alghero	1.390.379	1,8%	0,72%
Trieste	783.179	1,4%	0,41%
Pescara	703.386	5,5%	0,36%
Ancona	489.835	8,2%	0,25%
Trapani	411.437	-14,4%	0,21%
Rimini	395.194	28,3%	0,20%
Reggio Calabria	365.391	2,0%	0,19%
Comiso	352.095	-17,1%	0,18%
Lampedusa	276.972	2,6%	0,14%
Perugia	219.183	-1,9%	0,11%
Crotone	169.780	102,5%	0,09%
Cuneo	92.401	-19,1%	0,05%
Parma	75.007	-5,1%	0,04%
Brescia	17.003	98,0%	0,01%
Bolzano	10.780	-41,7%	0,01%
Altri	4.321	-44,0%	0,00%
TOTALI	193.102.660	4,0%	100,00%

Fonte: Elaborazione su dati Assoaeroporti

(*) Lo scalo di Milano Linate è stato chiuso dal 27 luglio al 25 ottobre, con conseguente trasferimento a Milano Malpensa delle attività operative



I passeggeri transitati negli aeroporti italiani, secondo i dati di Assoaeroporti, sono stati nel 2019 oltre 193 milioni, il 4% in più rispetto al 2018.

L'incremento del 4% risulta in linea con il trend positivo degli ultimi anni (2014-2019), pur evidenziando una crescita a ritmi meno sostenuti rispetto a quelli registrati nel 2018 (+5,9%) e nel 2017 (+6,4%).

Tabella 7 - Viaggi per tipologia. Valori x 1.000

	2019	Var '19 vs '18	Quota %
Viaggi per vacanza	64.117	-8%	89%
Viaggi per lavoro	7.766	-12%	11%
Totale viaggi	71.883	-9%	100%

Fonte: Istat (viaggi dei residenti con almeno un pernottamento)

Tabella 8 - Durata media viaggi per tipologia (numero di giorni)

	2019	2018
Viaggi per vacanza	6,0	5,7
Viaggi per lavoro	3,5	4,1
Totale viaggi	5,7	5,5

Fonte: Istat (viaggi dei residenti con almeno un pernottamento)

Tabella 9 - Organizzazione del viaggio (dati percentuali)

2019	Alloggio	Trasporto
Viaggi con prenotazione	52,4%	33,9%
di cui prenotazione con internet	58,2%	71,4%

Fonte: Istat (viaggi dei residenti con almeno un pernottamento)

Tabella 10 - Viaggi per tipologia e destinazione (dati percentuali)

2019	Viaggi per vacanza	Viaggi per lavoro	Totale viaggi
ITALIA	76,5	74,4	76,2
- Nord	36,3	39,5	36,6
- Centro	18,6	19,8	18,7
- Sud	21,6	15,2	20,9
ESTERO	23,5	25,6	23,8
- Paesi Unione Europea	15,3	16,8	15,4
- Altri Paesi Europei	4,6	2,0	4,4
- Resto del Mondo	3,6	6,9	4,0
Totale	100	100	100

Fonte: Istat (viaggi dei residenti con almeno un pernottamento)

Diminuiscono del 9% nel 2019 secondo l'Istat i viaggi con almeno un pernottamento effettuati dai residenti in Italia. In totale i viaggi sono stati quasi 72 milioni, di cui l'89% viaggi per vacanza e l'11% per lavoro.

Si allunga il tempo dedicato ai viaggi per vacanza che passano da 5,7 giorni a 6, mentre diminuiscono quelli per lavoro da 4,1 a 3,5 giorni.

Internet si conferma, anche nel 2019, il canale preferenziale di prenotazione dell'alloggio: tra i soli viaggi prenotati, nel 58,2% dei casi si prenota via web.

Di solito è meno frequente la prenotazione del mezzo di trasporto (circa 34% dei viaggi) rispetto all'alloggio, perché nei viaggi si utilizza spesso l'auto propria. Tuttavia, la gran parte delle prenotazioni dei mezzi di trasporto, anche nel 2019, è stata effettuata via web (nel 71,4% dei casi).

IL NOLEGGIO A BREVE TERMINE NEL 2019

INDICATORI CHIAVE

Il business del noleggio a breve termine nel 2019 è rimasto stabile, come giro d'affari e come volumi erogati. Eppure, questa lettura è una coincidenza superficiale, visto che dentro le pieghe si osservano variazioni anche significative rispetto all'anno precedente.

Nel complesso, la domanda si è spostata verso noleggi più lunghi, grazie al maggior peso della richiesta da parte di noleggiatori a lungo termine, per sostituzione, che hanno in media una durata doppia rispetto agli altri. Anche il volume assorbito dalle aziende convenzionate è cresciuto in maniera significativa, mentre all'opposto la quota dei clienti diretti "non corporate" ha segnato una flessione importante. Assolutamente stabile la quota dei noleggi intermediati dai broker.

In questo contesto di domanda, gli operatori sono riusciti a mantenere lo stesso prezzo/giorno, di fatto riuscendo a non riconoscere al mercato quel premio durata che accompagna strutturalmente questo prodotto, in omaggio alla logica per cui più giorni il cliente tiene la macchina meno paga per singolo giorno.

Il prezzo è certamente l'indicatore più importante per valutare la salute dell'industria poiché non solo è alla base del fatturato, ma è soprattutto il termometro della capacità degli operatori di farsi riconoscere dal cliente il valore della produzione. Purtroppo, anche in questo caso bisogna osservare come il dato complessivo nasconda dinamiche diverse nei canali.

Sui clienti diretti non-corporate il sistema è riuscito a spuntare un incremento di prezzo rilevante, complice anche una lieve diminuzione della durata media. Si tratta però del segmento che già era posizionato su un prezzo non particolarmente critico. Sui due canali, broker e noleggio a lungo termine, gli operatori non sono riusciti a effettuare neanche lo scorso anno un rialzo del livello dei prezzi, mentre verso le aziende corporate hanno accettato addirittura una flessione rilevante, su un livello di prezzo già competitivo.

A fronte di un mercato dai tratti sopra indicati, gli operatori hanno lavorato sull'efficienza dell'offerta. La dotazione media di flotta si è ridotta, tra l'altro con una composizione che ha visto diminuire l'acquisto, bilanciato da una permanenza in flotta più lunga, e aumentare ancor più il ricorso al rent-to-rent. Inoltre, l'utilizzo è ulteriormente aumentato.



Per i veicoli commerciali, la fotografia è molto diversa. Il business è stato ancora in forte crescita, a doppia cifra sia in valore che in volume, con una flessione sul prezzo superiore al 3%.

Tuttavia, tale dinamica è associata a una domanda caratterizzata da durate più lunghe, determinata dalla richiesta da parte di società attive nelle consegne a domicilio, tipicamente spinte dall'e-commerce.

L'industria sta adeguando l'offerta, con una dotazione di flotta molto maggiore. Un filone di business che sicuramente richiede molta attenzione, per evitare la formazione di dipendenze eccessive che in prospettiva potrebbero spingere a subire pressioni sui prezzi.

Tabella 11 - Indicatori chiave del noleggio a breve termine

	2019	2018	Var. %
Fatturato (€)	1.234.183.016	1.228.618.834	0,5%
Giorni di noleggio	36.482.382	36.312.348	0,5%
Numero di noleggi	5.291.298	5.369.172	-1,5%
Durata media per noleggio - gg	6,9	6,8	1,9%
Fatturato per noleggio ¹ (€)	233	229	1,9%
Fatturato per giorno di noleggio ¹ (€)	33,8	33,8	0,0%
Fatturato per veicolo ¹ (€)	9.646	9.463	1,9%
Utilizzo medio della flotta	78,1%	76,6%	1,9%
Flotta media	127.946	129.833	-1,5%
Immatricolazioni (auto e furgoni) ²	87.238	87.304	-0,1%
Punti vendita (stazioni di noleggio)	1.127	1.029	9,5%
Occupati diretti	2.131	2.172	-1,9%

(1) L'indicatore fatturato per noleggio è calcolato dividendo il fatturato totale per il numero di noleggi. L'indicatore fatturato per giorno di noleggio è calcolato dividendo il fatturato totale per i giorni di noleggio. L'indicatore fatturato per veicolo è calcolato dividendo il fatturato totale per la flotta media.

(2) Le immatricolazioni non includono i veicoli immatricolati da società non rent-a-car che noleggiavano tali veicoli agli operatori del rent-a-car. Tali veicoli sono invece inclusi nella flotta.



ANALISI DEL FATTURATO

Il noleggio a breve termine ha registrato nel 2019 una crescita del giro d'affari dello 0,5% sviluppando 1 miliardo e 234 milioni di euro contro 1 miliardo e 229 milioni di euro del 2018.

Il 69% del giro d'affari è generato dalla tariffa di base del noleggio, mentre il 25% è realizzato da tutti quei prodotti e servizi accessori che possono essere scelti dal cliente in fase di noleggio della vettura, come ad esempio i seggiolini per i bambini, il navigatore, la nomina di un secondo guidatore, la possibilità di riconsegnare l'auto in una location diversa da quella del ritiro, o anche coperture assicurative opzionali. Il restante 6% del giro d'affari è generato dalla categoria denominata "altro fatturato"; si tratta di alcune voci strettamente correlate al comportamento del cliente in fase di prenotazione e di utilizzo dell'auto come ad esempio la quota che il noleggiatore trattiene se un cliente che ha prenotato l'auto non si presenta presso la stazione di noleggio, oppure le fee legate alla gestione di alcune pratiche come le multe, i sinistri e il servizio di rifornimento di carburante oppure le quote per le franchigie per danni e furti delle vetture.

Il giro d'affari generato dalle stazioni aeroportuali e dalle stazioni downtown ha avuto una dinamica diversa. Le prime sono in affanno con una decrescita del 3,1%. Mentre le stazioni in città continuano il trend di crescita intrapreso ormai da diversi anni; nel 2019 hanno incrementato il fatturato del 6,9%. Gli operatori stanno dedicando sempre più attenzione al business cittadino, anche se il fatturato generato in aeroporto continua a pesare quasi due terzi dell'intero giro d'affari.

I clienti che noleggiavano direttamente pesano il 30% del giro d'affari complessivo. Hanno prodotto 374 milioni di euro, ma sono in forte contrazione, -7,6% rispetto al 2018.

Mentre la quota di fatturato generato dalle convenzioni con le aziende clienti è stata di 305 milioni di euro, in crescita dell'8,5 per cento.

Il fatturato derivante dal canale B2B2C, cioè realizzato attraverso i clienti che noleggiavano tramite gli intermediari tra cui broker, tour operator, on line travel agency, etc., ha registrato nel 2019 una crescita dell'1% a fronte di un peso percentuale pari al 36%. Questo dimostra come la penetrazione di prodotti e servizi legati alla sfera leisure, come il noleggio a breve, sia molto legata a questi intermediari che consentono di raggiungere milioni di potenziali clienti, altrimenti non intercettabili dalla singola società di noleggio con le proprie sole forze.

In aumento il segmento del replacement che ha guadagnato oltre 7 punti percentuali. Ricordiamo che quest'ultimo è costituito soprattutto dalla domanda dei noleggiatori a lungo termine di sostituzione dei veicoli temporaneamente indisponibili, dati in uso ai propri clienti.



Gli operatori hanno diminuito il numero di noleggi dell'1,5%, ma aumentato le durate dell'1,9%. Di conseguenza i giorni sono aumentati dello 0,5%. Sul fronte dei prezzi si registra una certa stabilità. Il fatturato per giorno di noleggio (revenue per day) è rimasto pari a 33,8 euro. Mentre il fatturato per noleggio (revenue per rental), è aumentato in linea con la crescita della durata media, passando da 229 euro a 233 euro (+1,9%). Il fatturato sviluppato da ogni singola auto, sia in proprietà, che acquisita in altra forma (revenue per vehicle), si è attestato nel 2019 a 9.646 euro (+1,9% verso il 2018).

I tre indicatori sopra rappresentati – revenue per day, revenue per rental e revenue per vehicle – sono ottenuti dividendo il fatturato rispettivamente per i giorni di noleggi, il numero di noleggi e la flotta media.

Tabella 12 - Distribuzione del fatturato per tipologia di servizio

	2019	2018	Var. %
Fatturato totale	1.234.183.016	1.228.618.834	0,5%
- fatturato di base	857.117.007	823.662.852	4,1%
- fatturato su servizi accessori	308.442.915	339.132.963	-9,0%
- altro fatturato	68.623.095	65.823.020	4,3%

(1) Il fatturato di base è generato dalle seguenti voci:

- Tempo + chilometri
- Oneri automobilistici
- One way nazionale e internazionale
- Oneri aeroportuali, ferroviari, centro città, etc.
- al netto di
 - Sconto volume a clienti
 - Bonus economici a clienti
 - Incentivi a clienti per prenotazioni via web
 - Note di credito a clienti

(2) Il fatturato su servizi accessori è generato dalle seguenti voci:

- Special equipments (Baby seat, GPS, etc.)
- Ancillaries (additional Driver, Young Driver, etc.)
- Coperture assicurative opzionali
- Consegne e riprese
- al netto di note di credito a clienti

(3) Altro fatturato è generato dalle seguenti voci:

- No show fees
- Fees/penali per gestione multe
- Fees/penali per gestione sinistri
- Servizi rifornimento carburante
- Franchigia danni e furto
- al netto di note di credito a clienti

**Tabella 13 - Distribuzione del fatturato per tipologia di veicolo, location e canale**

	2019	2018	Var. %
Fatturato totale	1.234.183.017	1.228.618.834	0,5%
Distribuzione per tipologia veicolo			
- fatturato su vetture	1.152.362.581	1.157.605.721	-0,5%
- fatturato su furgoni	81.820.435	71.013.113	15,2%
Distribuzione per tipologia di location			
- fatturato realizzato presso aeroporti	764.385.672	789.058.203	-3,1%
- fatturato realizzato presso downtown	469.797.345	439.560.633	6,9%
Distribuzione per tipologia di canale			
- fatturato b2c (realizzato su clienti che noleggiavano direttamente)	373.614.304	404.343.806	-7,6%
- fatturato b2b2c (realizzato su clienti che prenotano attraverso intermediari broker, tour operator, on line travel agency, ...)	438.151.098	433.853.335	1,0%
- fatturato b2b.1 (realizzato su attività di replacement)	117.863.440	109.610.611	7,5%
- fatturato b2b.2 (realizzato su convenzioni con aziende clienti)	304.554.174	280.811.080	8,5%



ANALISI DEI VOLUMI

Le società di noleggio a breve termine hanno generato nel 2019 5,3 milioni di noleggi, in contrazione dell'1,5% rispetto al 2018.

I giorni di noleggio nel 2019 sono stati pari a circa 36,5 milioni (+0,5%). La durata media dei noleggi è aumentata dell'1,9%, attestandosi a 6,9 giorni.

Gli indicatori dei volumi, segmentati per tipologia di location, evidenziano un andamento della domanda abbastanza diverso tra i clienti che noleggiavano in città e quelli che invece arrivano in aeroporto.

Nelle città si è noleggiato di più rispetto al 2018 e con durate più lunghe. Analizzando i numeri, i noleggi sono aumentati del 3,8%, la durata media è cresciuta del 4,6%, passando da 8 a 8,3 giorni, e i giorni di noleggio sono aumentati di quasi 9 punti percentuali.

Tabella 14 - Distribuzione dei giorni di noleggio per tipologia veicolo, location e canale

	2019	2018	Var. %
Giorni di noleggio totali	36.482.382	36.312.348	0,5%
Distribuzione per tipologia veicolo			
- giorni di noleggio di vetture	34.261.890	34.442.613	-0,5%
- giorni di noleggio di furgoni	2.220.492	1.869.735	18,8%
Distribuzione per tipologia di location			
- giorni realizzati presso aeroporti	21.216.375	22.250.346	-4,6%
- giorni realizzati presso downtown	15.266.007	14.062.001	8,6%
Distribuzione per tipologia di canale			
- giorni b2c (realizzati su clienti che noleggiavano direttamente)	8.976.773	10.029.769	-10,5%
- giorni b2b2c (realizzati su clienti che prenotano attraverso intermediari broker, tour operator, on line travel agency, ...)	13.983.667	13.965.041	0,1%
- giorni b2b.1 (realizzati su attività di replacement)	4.302.994	3.969.111	8,4%
- giorni b2b.2 (realizzati su convenzioni con aziende clienti)	9.218.946	8.348.428	10,4%



Negli aeroporti, al contrario, si è noleggiato di meno rispetto al 2018 e con durate lievemente più corte. I noleggi sono diminuiti del 4%, la durata media è scesa dell'1%, passando da 6,2 a 6,1, e i giorni di noleggio sono calati di quasi 5 punti percentuali.

Anche la segmentazione dei volumi per tipologia di veicolo mostra andamenti diversi.

I noleggi delle vetture hanno risentito molto della contrazione della domanda turistica; sono infatti diminuiti del 2% rispetto al 2018. Al contrario i noleggi dei furgoni, essendo strettamente correlati alla sfera business, hanno avuto un'impennata del 9%, grazie soprattutto alla costante crescita del fenomeno delle consegne generate dalle vendite on-line.

Tabella 15 - Distribuzione del numero dei noleggi per tipologia veicolo, location e canale

	2019	2018	Var. %
Numero dei noleggi totali	5.291.298	5.369.172	-1,5%
Distribuzione per tipologia veicolo			
- noleggi di vetture	5.054.939	5.152.621	-1,9%
- noleggi di furgoni	236.359	216.551	9,1%
Distribuzione per tipologia di location			
- noleggi realizzati presso aeroporti	3.461.344	3.605.736	-4,0%
- noleggi realizzati presso downtown	1.829.954	1.763.436	3,8%
Distribuzione per tipologia di canale			
- noleggi b2c (realizzati su clienti che noleggiavano direttamente)	1.593.208	1.730.594	-7,9%
- noleggi b2b2c (realizzati su clienti che prenotano attraverso intermediari broker, tour operator, on line travel agency, ...)	2.140.783	2.123.757	0,8%
- noleggi b2b.1 (realizzati su attività di replacement)	347.362	331.633	4,7%
- noleggi b2b.2 (realizzati su convenzioni con aziende clienti)	1.209.945	1.183.188	2,3%



Tabella 16 - Durata media (in giorni) dei noleggi per tipologia veicolo, location e canale

	2019	2018	Var. %
Durata media per noleggio	6,9	6,8	1,9%
Distribuzione per tipologia veicolo			
- di cui durata media per noleggio di vetture	6,8	6,7	1,4%
- di cui durata media per noleggio di furgoni	9,4	8,6	8,8%
Distribuzione per tipologia di location			
- di cui durata media per noleggio presso aeroporti	6,1	6,2	-0,7%
- di cui durata media per noleggio presso downtown	8,3	8,0	4,6%
Distribuzione per tipologia di canale			
- di cui durata media per noleggi b2c (realizzati su clienti che noleggiavano direttamente)	5,6	5,8	-2,8%
- di cui durata media per noleggi b2b2c (realizzati su clienti che prenotano attraverso intermediari broker, tour operator, on line travel agency, ...)	6,5	6,6	-0,7%
- di cui durata media per noleggi b2b.1 (realizzati su attività di replacement)	12,4	12,0	3,5%
- di cui durata media per noleggi b2b.2 (realizzati su convenzioni con aziende clienti)	7,6	7,1	8,0%



IL CLIENTE

L'identikit del cliente medio del 2019 mostra qualche leggera differenza rispetto ai tratti di quello del 2018

A noleggiare sono soprattutto clienti di nazionalità italiana e di età compresa tra i 36 e i 55 anni.

Relativamente ai segmenti per età, la fascia dei giovani, che comprende le persone tra i 18 e i 35 anni, pesa il 23% ed ha perso un punto di quota rispetto al 2018, mentre la fascia intermedia, persone comprese tra i 36 e i 55, detiene il 54% dei noleggi e ha perso tre punti di share. La fascia dei clienti più maturi è quella che ha guadagnato di più in termini di quota, passando dal 19% al 23%.

Anche segmentando i noleggi per nazionalità, emerge che le quote hanno subito dei cambiamenti rispetto all'anno precedente: il peso di quelli realizzati dai clienti italiani è pari al 56% (+3 punti percentuali rispetto al 2018), quello dei clienti europei si attesta al 26% (-4 punti rispetto all'anno precedente), i noleggi dagli USA pesano il 7% (nel 2018 era il 6%), mentre il peso dei noleggi realizzati dai clienti extraeuropei è salito all'11%.

Tabella 17 - Distribuzione del numero dei noleggi per età e nazionalità

	2019	2018
Distribuzione per età		
- noleggi a clienti con età da 18 a 35 anni	23%	24%
- noleggi a clienti con età da 36 a 55 anni	54%	57%
- noleggi a clienti con età oltre i 55 anni	23%	19%
Distribuzione per nazionalità		
- noleggi a clienti di nazionalità italiana	56%	53%
- noleggi a clienti di nazionalità europea	26%	31%
- noleggi a clienti di nazionalità americana	7%	6%
- noleggi a clienti di altra nazionalità	11%	10%



ANALISI DELLA FLOTTA

La flotta media è diminuita nel 2019 dell'1,5%. Tale indicatore rappresenta il numero dei veicoli che mediamente nell'anno sono disponibili presso le stazioni di noleggio degli operatori.

Nel 2019 gli operatori, in previsione di una domanda in contrazione rispetto al 2018, hanno risposto con un decremento del numero dei veicoli a disposizione e con l'ottimizzazione dell'utilizzo della flotta (+1,9%). Tale incremento è riscontrabile anche analizzando l'inflottato che è il numero puntuale di veicoli che nel corso dell'anno entrano nella disponibilità fisica del noleggiatore, questo indicatore è diminuito rispetto al 2018 del 5,6%.

Tabella 18 - Distribuzione della flotta media per tipologia di veicolo

	2019	2018	Var. %
Flotta media	127.946	129.833	-1,5%
- di cui vetture	118.805	122.040	-2,7%
- di cui furgoni	9.141	7.794	17,3%

Tabella 19 - Inflottato

	2019	2018	Var. %
Inflottato	139.015	147.196	-5,6%

L'acquisizione dei veicoli è avvenuta attraverso il ricorso alle immatricolazioni, che hanno avuto un'impercettibile contrazione, e anche attraverso altre forme di acquisizione dei veicoli diverse dalla proprietà (come il noleggio al lungo termine oppure il leasing dei veicoli) per poi noleggiare gli stessi a breve termine ai clienti (il rent-to-rent). Questo fenomeno è in crescita rispetto al 2018 (+7%, cfr. tabella 26).

Nel 2019 le società di noleggio a breve termine hanno ceduto oltre 113.000 veicoli usati.

Il tempo di permanenza in flotta delle vetture è salita nel 2019: 10,3 mesi contro 9,5 mesi del 2018. I furgoni nel 2019 sono stati sostituiti mediamente dopo 19,4 mesi, contro i 20,4 mesi del 2018.



La combinazione di questi fenomeni – immatricolazioni, acquisizioni, cessione di usato e tempo di permanenza in flotta – ha generato una flotta media di quasi 128.000 veicoli. La flotta media vetture è scesa del 3%, quella dei furgoni, al contrario, è cresciuta del 17%.

La flotta media delle vetture degli operatori del noleggio è distribuita tra i segmenti come segue: il segmento A pesa il 17%, il segmento B il 30%, il segmento C il 32%. Le auto superiori e quelle alto di gamma, segmenti D, E e F, pesano complessivamente il 21%.

La flotta di picco massimo è il numero massimo dei veicoli che i noleggiatori hanno avuto a disposizione in un determinato momento durante l'anno. Tale indicatore contava nel 2019 quasi 176.500 veicoli, registrando una diminuzione dell'1,5% rispetto alla stessa misurazione dell'anno precedente. Quella delle vetture è stata pari a quasi 166.000 unità, in diminuzione del 2,5%, mentre quella dei furgoni è stata di quasi 11.000 unità con una crescita del 17%.

La flotta di picco minimo è il numero minimo di veicoli che i noleggiatori hanno avuto a disposizione in un determinato momento durante l'anno. Questa contava nel 2019 oltre 86.000 unità, registrando una crescita dell'1% rispetto all'anno precedente.

L'impatto della stagionalità sulla dotazione dei veicoli è quantificabile attraverso il rapporto tra la flotta massima e la flotta media. Tale rapporto è stato per le vetture pari al 140%: per servire la domanda massima ci è voluto il 40% di auto in più rispetto alla media dell'anno. Al contrario il business dei furgoni non è stagionale, perché i bisogni che intercetta generano domanda che si distribuisce uniformemente durante l'anno.

Tabella 20 - Distribuzione della flotta media vetture per segmento

	2019	2018
- di cui segmento A – piccole	17%	17%
- di cui segmento B – utilitarie	30%	33%
- di cui segmento C – medie	32%	31%
- di cui segmento D – medie-superiori	13%	10%
- di cui segmento E – superiori	5%	6%
- di cui segmento F – alto di gamma	3%	3%

Tabella 21 - Permanenza media dei veicoli in flotta (mesi)

Mesi	2019	2018
Permanenza di vetture in flotta	10,3	9,5
Permanenza di furgoni in flotta	19,4	20,4



Tabella 22 - Distribuzione della flotta di picco massimo per tipologia di veicolo

	2019	2018	Var. %
Flotta di picco massimo	176.405	179.130	-1,5%
- di cui vetture	165.766	170.072	-2,5%
- di cui furgoni	10.638	9.058	17,4%

Tabella 23 - Distribuzione della flotta di picco minimo per tipologia di veicolo

	2019	2018	Var. %
Flotta di picco minimo	86.304	85.417	1,0%
- di cui vetture	78.248	78.750	-0,6%
- di cui furgoni	8.056	6.667	20,8%

UTILIZZO DELLA FLOTTA

Nel 2019 l'utilizzo è stato pari al 78,1%. Questo vuol dire che il singolo veicolo, per 100 giorni di permanenza in flotta, è stato noleggiato per 78 giorni. Su base annua possiamo concludere che ogni veicolo sia stato noleggiato per 285 giorni.

Nel dettaglio, l'utilizzo delle auto è stato del 79% in crescita di 2,2 punti percentuali rispetto al 2018, mentre quello dei furgoni del 66,6%, in crescita di 1,3 punti percentuali.

Nella leva dell'utilizzo si concentra la vera competenza degli operatori del noleggio a breve termine, poiché rappresenta la capacità degli operatori di "noleggiare" i veicoli ed evitare che stiano fermi nelle stazioni: più i veicoli sono noleggiati, più aumenta il fatturato. L'utilizzo è la sintesi della capacità commerciale e operativa degli operatori.

Tabella 24 - Utilizzo medio della flotta per tipologia di veicolo (percentuali di utilizzo)

	2019	2018	Var. %
Utilizzo medio della flotta	78,1%	76,6%	1,9%
- utilizzo medio della flotta vetture	79,0%	77,3%	2,2%
- utilizzo medio della flotta furgoni	66,6%	65,7%	1,3%



IMMATRICOLAZIONI E ACQUISIZIONI

Gli operatori hanno due modi per immettere veicoli in flotta: li acquistano, oppure li acquisiscono in noleggio o leasing.

Le società di rent-a-car, nel caso delle immatricolazioni, comprano i veicoli dalle case automobilistiche e anche dai grandi concessionari. Nel 2019 le immatricolazioni di vetture sono state oltre 82.000, quelle dei furgoni oltre 5.000, il doppio di quelle dell'anno precedente. Il valore totale delle immatricolazioni è salito di 8 punti percentuali.

Nel caso delle acquisizioni, gli operatori del breve termine noleggiavano le vetture dalle società di noleggio a lungo termine per poi rilocarle ai propri clienti finali (rent-to-rent). Si tratta di una prassi ormai consolidata e sempre più utilizzata dagli operatori che ha il vantaggio di non impegnare capitali finanziari per l'acquisto delle auto, pagando esclusivamente un canone di noleggio. Il ricorso al rent-to-rent è cresciuto rispetto al 2018. Gli operatori hanno acquisito oltre 56.000 veicoli contro i 52.500 del 2018.

Le società di noleggio a breve termine mantengono le vetture in flotta mediamente per 9/10 mesi e i furgoni per 20, dopo tale periodo la quasi totalità viene riconsegnata alle case automobilistiche (buy back), mentre la restante parte viene venduta sul mercato. La vendita avviene attraverso diversi canali: vendita via web, aste on line, piazzali dell'usato appartenenti alle società di noleggio, vendita tramite agenti. Nel 2019 sono stati venduti oltre 113.000 veicoli, di cui il 78% tramite la formula del buy back.

Tabella 25 - Numero e valore delle immatricolazioni per tipologia di veicolo

	2019	2018	Var. %
Immatricolazioni	87.238	87.304	-0,1%
- di cui vetture	82.161	84.720	-3,0%
- di cui furgoni	5.077	2.584	96,5%
Valore delle immatricolazioni (euro)	1.536.215.078	1.418.860.996	8,3%
- di cui vetture	1.432.240.176	1.365.229.483	4,9%
- di cui furgoni	103.974.902	53.631.512	93,9%
Valore medio delle immatricolazioni (euro)	17.610	16.252	8,4%
- di cui vetture	17.432	16.115	8,2%
- di cui furgoni	20.480	20.755	-1,3%



Tabella 26 - Acquisizioni in noleggio a lungo termine o leasing per tipologia di veicolo

	2019	2018	Var. %
Veicoli acquisiti in noleggio o leasing	56.311	52.503	7,3%
- di cui vetture	55.549	51.046	8,8%
- di cui furgoni	762	1457	-47,7%

PUNTI VENDITA

Nel 2019 il numero dei punti vendita totali è stato di 1.127 in crescita del 9,5% rispetto al 2018. La crescita è legata soprattutto al consolidamento dell'acquisizione di un operatore da parte di una azienda di grandi dimensioni, che nel 2019 ha aperto nuovi punti vendita, soprattutto all'interno delle città.

I punti vendita presso gli aeroporti sono cresciuti del 2% (4 stazioni in più), quelli presso i centri cittadini del 12% (94 punti di noleggio aggiuntivi).

La distribuzione dei punti vendita per tipologia di location è leggermente cambiata rispetto al 2018: il 19% delle stazioni si trova presso le location aeroportuali (21% nel 2018), mentre l'81% è situato presso i centri urbani (nel 2018, 79%).

Il fatturato per punto vendita è stato di circa 1,1 milioni di euro. Il punto vendita situato in aeroporto è stato molto più redditizio rispetto a quello di città: il primo, infatti, ha generato un fatturato medio di oltre 3,5 milioni di euro, contro i quasi 517.000 euro della stazione di città.

Identica anche la distribuzione dei punti vendita per tipologia di operatore rispetto al 2018: il 53% delle stazioni appartiene alla rete diretta, mentre il 47% alla rete indiretta. Le stazioni della rete diretta e indiretta sono cresciute entrambe del 3%.

Tabella 27 - Punti vendita

	2019	2018	Var. %
Punti vendita	1127	1029	9,5%



Tabella 28 - Distribuzione di punti vendita per tipologia di operatore e location

	2019	2018	Var. %
Punti vendita	1127	1029	9,5%
Distribuzione dei punti vendita per tipologia operatore			
- di cui della rete diretta	539	529	1,9%
- di cui della rete indiretta	588	500	17,6%
Distribuzione dei punti vendita per tipologia location			
- di cui presso aeroporti	218	214	1,9%
- di cui presso downtown	909	815	11,5%

FURTI E APPROPRIAZIONI INDEBITE

Il fenomeno dei furti continua a colpire pesantemente le società di noleggio a breve termine. I furti nel 2019 sono aumentati rispetto al 2018 dell'11%, passando da 1.594 a 1.770. Considerando che la flotta media è diminuita dello 0,5%, il rapporto furti/flotta media risulta pari all'1,4%; nel 2018 era pari all'1,2%.

In verità, il numero dei furti va misurato in rapporto ai giorni di noleggio, in quanto è molto più probabile che il veicolo venga rubato quando viene utilizzato dai clienti, piuttosto che quando è presso le stazioni di noleggio. Nel 2019 ogni 100.000 giorni di noleggio si sono verificati 4,9 furti, contro i 4,4 del 2018. Utilizzando questo indice come riferimento, il fenomeno dei furti risulta in crescita del 10,5%, anziché dell'11%.

Nel 2019 il tasso di recupero dei veicoli rubati è stato pari al 50%, il che equivale a dire che ogni 100 auto rubate ne vengono recuperate 50.

I furti nel 2019 hanno generato un danno per gli operatori pari a 12,5 milioni di euro contro i 10,2 del 2018, in percentuale l'incremento è stato del 22%.

L'impatto del danno da furti sul fatturato nel 2019 è stato pari all'1% contro lo 0,8% del 2018.

Discorso diverso per le appropriazioni indebite che sono diminuite del 9% rispetto al 2018. Nel 2019 si sono verificati 156 casi contro i 171 dell'anno precedente. Il rapporto appropriazioni indebite su flotta media è passato dallo 0,13% del 2018 allo 0,12% del 2019. Se rapportiamo il numero delle appropriazioni indebite al numero dei noleggi, nel 2019 ogni 100.000 noleggi si sono verificate 2,9 appropriazioni indebite, contro le 3,2 del 2018.



Tabella 29 - Furti e appropriazioni indebite

	2019	2018	Var. %
Totale Furti	1.770	1.594	11,0%
- di cui vetture	1.696	1.548	9,6%
- di cui furgoni	74	46	60,9%
Furti veicoli su flotta media	1,4%	1,2%	12,7%
Furti vetture su flotta media vetture	1,4%	1,3%	12,5%
Furti furgoni su flotta media furgoni	0,8%	0,6%	37,2%
Furti veicoli su 100.000 giorni di noleggio di veicoli	4,9	4,4	10,5%
Furti vetture su 100.000 giorni di noleggio di vetture	5,0	4,5	10,1%
Furti furgoni su 100.000 giorni di noleggio di furgoni	3,3	2,5	35,5%
Veicoli recuperati da furti	887	788	12,6%
Veicoli rubati e non recuperati	883	806	9,6%
Appropriazioni indebite	156	171	-8,8%
- di cui appropriazioni indebite vetture	149	166	-10,2%
- di cui appropriazioni indebite furgoni	7	5	40,0%
Appropriazioni indebite veicoli su flotta media	0,12%	0,13%	-7,4%
Appropriazioni indebite vetture su flotta media vetture	0,13%	0,14%	-7,8%
Appropriazioni indebite furgoni su flotta media furgoni	0,08%	0,06%	19,4%
Appropriazioni indebite veicoli su 100.000 noleggi veicoli	2,9	3,2	-7,4%
Appropriazioni indebite vetture su 100.000 noleggi vetture	2,9	3,2	-8,5%
Appropriazioni indebite furgoni su 100.000 noleggi furgoni	3,0	2,3	28,3%
Veicoli recuperati da appropriazioni indebite	106	133	-20,3%
Veicoli non recuperati da appropriaz.indebite	50	38	31,6%
Danno da furti (euro)	12.470.756	10.216.789	22,1%
Danno dei furti sul fatturato	1,01%	0,83%	21,5%



INDICATORI CHIAVE AEROPORTI E DOWNTOWN

Nel 2019 nelle location aeroportuali è stato prodotto il 62% del giro d'affari complessivo delle società di noleggio, in quelle downtown il 38%. I giorni di noleggio sono stati sviluppati per il 58% presso gli aeroporti e per il 42% nelle città. Relativamente ai noleggi, il 65% degli stessi sono stati erogati in aeroporto, mentre il 35% presso le stazioni cittadine.

Gli indicatori di valore e di volume del 2019 hanno avuto un andamento positivo per le location cittadine e negativo per quelle aeroportuali.

Il giro d'affari delle location aeroportuali è diminuito nel 2019 del 3,1%, mentre nelle stazioni downtown è aumentato del 6,9%.

Negli aeroporti i noleggi sono diminuiti del 4%. I clienti hanno diminuito lievemente la durata media (-0,7%) che è passata da 6,2 a 6,1 giorni. La combinazione della diminuzione dei noleggi e della durata media ha prodotto un decremento del 4,6% dei giorni di noleggio.

Nelle location aeroportuali si è noleggiato a prezzi lievemente più alti rispetto al 2018. Il cliente per noleggiare in aeroporto ha speso 36 euro al giorno, contro i 35,5 del 2018, e per tenere l'auto 6,1 giorni ha pagato 221 euro contro i 219 del 2018 a fronte di una durata media di 6,2 giorni.

Nelle città gli operatori hanno noleggiato di più rispetto al 2016 (+3,8%). Si è registrata un aumento della durata media (+4,6%), passando da 8 a 8,3 giorni. La combinazione dell'incremento dei noleggi e della durata media ha portato ad una crescita dei giorni di noleggio dell'8,6%.

Nelle location cittadine si è noleggiato a prezzi leggermente più bassi rispetto al 2018. Il cliente per noleggiare in città ha speso 30,8 euro al giorno, contro i 31,3 del 2018, e per tenere l'auto per 8,3 giorni ha pagato 257 euro contro i 249 del 2018 a fronte di una durata media di 8 giorni.

Tabella 30 - Indicatori chiave per tipologia di location

2019	Aeroporti	Downtown	% APT	% DT
Fatturato	764.385.672	469.797.345	62%	38%
Giorni noleggio	21.216.375	15.266.007	58%	42%
Numeri noleggio	3.461.344	1.829.954	65%	35%
Durata	6,1	8,3		



Tabella 31 - Indicatori chiave aeroporti e downtown

Aeroporti	2019	2018	Var. %
Fatturato	764.385.672	789.058.203	-3,1%
Numero di noleggi	3.461.344	3.605.736	-4,0%
Giorni di noleggio	21.216.375	22.250.346	-4,6%
Durata noleggio	6,1	6,2	-0,7%
Downtown	2019	2018	Var. %
Fatturato	469.797.345	439.560.633	6,9%
Numero di noleggi	1.829.954	1.763.436	3,8%
Giorni di noleggio	15.266.007	14.062.001	8,6%
Durata noleggio	8,3	8,0	4,6%

Tabella 32 - Quota fatturato, numero di noleggi e giorni di noleggio per tipologia di location

	APT		Downtown	
	2019	2018	2019	2018
Fatturato	62%	64%	38%	36%
N° noleggi	65%	67%	35%	33%
Giorni di noleggio	58%	61%	42%	39%
Stazioni	19%	21%	81%	79%

Tabella 33 - Prezzo per giorno di noleggio per tipologia di location

	2019	2018	2017	2016	2015	2014
APT	36,0	35,5	36,2	37,7	38,3	39,8
Downtown	30,8	31,3	32,5	33,4	32,7	33,3



INDICATORI CHIAVE NOLEGGIO BREVE TERMINE DI VETTURE E FURGONI

Il giro d'affari delle vetture nel 2019 è stato di circa 1 miliardo e 152 milioni di euro, in contrazione dello 0,5% rispetto al 2018.

Dal lato della domanda il cliente ha noleggiato di meno (i noleggi sono diminuiti dell'1,9%), con durate lievemente più lunghe (la durata media è cresciuta di 1,4 punti percentuali). Conseguentemente i giorni di noleggio sono diminuiti dello 0,5%.

Dal lato dell'offerta gli operatori per servire tale livello della domanda hanno agito su due fronti. Da una parte hanno diminuito la flotta media di oltre 3.200 vetture; la stessa è passata da 122.040 auto nel 2018 a 118.805 nel 2019 (-2,7%). Dall'altra hanno lavorato sull'ottimizzazione dell'utilizzo delle vetture disponibili che è passato dal 77,3% al 79% (+2,2%).

Tale uso ottimizzato della flotta ha migliorato ancora il fatturato sviluppato da ogni singola auto, sia in proprietà, che acquisita in altra forma (revenue per vehicle) che si è attestato nel 2019 a 9.700 euro (+2% verso il 2018).

Nel 2019 gli operatori hanno immatricolato 82.161 vetture (-3% rispetto al 2018). È aumentato il valore medio delle immatricolazioni che si è attestato nel 2019 a circa 17.432 (+8,2%).

I noleggiatori a breve hanno fatto ricorso anche ad altre forme di acquisizione delle vetture, oltre all'acquisto, come il noleggio e il leasing. Tali formule hanno prodotto nel 2019 oltre 55.500 acquisizioni contro le oltre 51.000 del 2018 (+9%).

Il fenomeno dei furti rimane un problema per gli operatori del settore, che hanno dovuto subire nel 2019 ben 1.696 episodi criminosi, in aumento del 10% rispetto al 2018. Di contro le appropriazioni indebite sono in diminuzione: nel 2019 ci sono stati 149 casi, contro i 166 del 2018 (-10%).



Tabella 34 - Indicatori chiave business vetture

	2019	2018	Var. %
Fatturato	1.152.362.581	1.157.605.721	-0,5%
Giorni noleggio	34.261.890	34.442.613	-0,5%
Flotta media	118.805	122.040	-2,7%
Utilizzo	79,0%	77,3%	2,2%
Numero noleggi	5.054.939	5.152.621	-1,9%
Durata	6,8	6,7	1,4%
Flotta di picco massimo	165.766	170.072	-2,5%
Flotta di picco minimo	78.248	78.750	-0,6%
Vetture acquisite in leasing o noleggio	55.549	51.046	8,8%
Immatricolazioni	82.161	84.720	-3,0%
Valore medio immatricolazioni	17.432	16.115	8,2%
Furti	1.696	1.548	9,6%
Appropriazioni indebite	149	166	-10,2%

Il giro d'affari dei furgoni nel 2019 è stato di quasi 82 milioni di euro, in crescita del 15,2% rispetto al 2018.

Prosegue, quindi, senza sosta il momento positivo per il business dei furgoni che continua a crescere dal 2014, anno in cui il fatturato era pari a quasi 49 milioni di euro.

Non c'è dubbio che una crescita così sostanziale del business dei furgoni sia legata soprattutto alla diffusione dell'e-commerce che ha richiesto la necessità di avere per le strade delle città italiane più mezzi commerciali adatti alle consegne delle merci.

Dal lato dei volumi, i noleggi sono aumentati del 9,1%, le durate si sono allungate dell'8,8% e conseguentemente i giorni di noleggio sono aumentati del 18,8%.

Dal lato dell'offerta gli operatori per assorbire tale livello della domanda hanno aumentato la flotta media di 1.347 mezzi, la stessa è passata da 7.794 unità nel 2018 a 9.141 nel 2019 (+17,3%) e hanno lavorato sull'utilizzo che è passato dal 65,7% al 66,6% (+1,3%).



Nel 2018 gli operatori hanno immatricolato 5.077 furgoni (+96,5% rispetto al 2018). È leggermente diminuito il valore medio delle immatricolazioni che si è attestato nel 2019 a circa 20.480 (-1,3%).

È diminuito notevolmente il ricorso ad altre forme di acquisizione dei furgoni come il noleggio e il leasing. Tali formule hanno prodotto nel 2019 solo 762 acquisizioni contro le 1.457 del 2018 (-47,7%).

Tabella 35 – Indicatori chiave business furgoni

	2019	2018	Var. %
Fatturato	81.820.435	71.013.113	15,2%
Giorni noleggio	2.220.492	1.869.735	18,8%
Flotta media	9.141	7.794	17,3%
Utilizzo	66,6%	65,7%	1,3%
Numero noleggi	236.359	216.551	9,1%
Durata	9,4	8,6	8,8%
Flotta di picco massimo	10.638	9.058	17,4%
Flotta di picco minimo	8.056	6.667	20,8%
Veicoli acquisti in leasing o noleggio	762	1.457	-47,7%
Immatricolazioni	5.077	2.584	96,5%
Valore medio immatricolazioni	20.480	20.755	-1,3%
Furti	74	46	60,9%
Appropriazioni indebite	7	5	40,0%



INDICATORI CHIAVE PER TIPOLOGIA DI CANALE

Il settore del noleggio a breve eroga i suoi servizi a due macrocategorie di clienti: gli utenti consumer e business.

I clienti consumer detengono la quota più grossa del giro d'affari e del volume di attività. Nel 2019 il fatturato generato su questo target è stato pari al 65%, i noleggi e i giorni realizzati hanno avuto un peso percentuale rispettivamente del 70% e del 63%. Si conferma quindi la preponderanza turistica nella ragion d'essere del business del breve termine (ad eccezione del noleggio di furgoni).

I privati non solo noleggiavano di più, ma pagano anche di più rispetto alle aziende. Per noleggiare un veicolo hanno speso in media 35,4 euro al giorno, contro i 34,9 del 2018, e per tenere l'auto 6,1 giorni hanno pagato 217 euro contro i 218 del 2018 a fronte di una durata media di 6,2 giorni.

All'interno della macrocategoria dei clienti consumer si distinguono quelli che noleggiavano direttamente (B2C) e quelli che noleggiavano attraverso intermediari quali broker, tour operator, agenzie viaggi e altri (B2B2C). Sui primi i noleggiatori hanno realizzato un giro d'affari pari al 30% sul totale, in contrazione del 7,6% rispetto al 2018, hanno sviluppato il 30% dei noleggi, in diminuzione del 7,9% rispetto al 2018 e il 25% dei giorni (-10,5%). I clienti che hanno noleggiato direttamente hanno speso in media 41,6 euro al giorno, e per tenere l'auto 5,6 giorni hanno pagato 235 euro.

Sui clienti privati che hanno prenotato tramite intermediari i noleggiatori hanno realizzato un giro d'affari pari al 35% sul totale, in crescita dell'1% rispetto al 2018, hanno sviluppato il 40% dei noleggi, in crescita dello 0,8% e il 38% dei giorni (+0,1%). Questi clienti hanno speso in media 31,3 euro al giorno, e per tenere l'auto 6,5 giorni hanno pagato 205 euro. Continua, quindi, come negli anni precedenti, da parte degli operatori, l'importante ricorso a questo canale che garantisce alti volumi di vendita anche se con qualche rinuncia sulla sfera della marginalità.

Passando ai clienti corporate il giro d'affari generato su questo target nel 2019 è stato pari al 35%, i noleggi e i giorni realizzati hanno avuto un peso percentuale rispettivamente del 30% e del 37%. I clienti corporate pagano meno rispetto ai privati; questo dipende ovviamente dall'elevato numero di noleggi che il singolo cliente corporate garantisce rispetto al privato.

Per noleggiare un veicolo le aziende hanno speso in media 31,2 euro al giorno, contro i 31,7 del 2018, e per tenere l'auto 8,7 giorni hanno pagato 271 euro contro i 258 del 2018 a fronte di una durata media di 8,1 giorni.

All'interno della macrocategoria dei clienti corporate si distinguono i così detti replacement e le aziende convenzionate.



Sul segmento del replacement (costituito soprattutto dalla domanda dei noleggiatori a lungo termine di sostituzione dei veicoli temporaneamente indisponibili, dati in uso ai propri clienti) gli operatori hanno realizzato un giro d'affari pari al 10% sul totale, in aumento del 7,5% rispetto al 2018, hanno sviluppato il 7% dei noleggi, in aumento del 4,7% rispetto al 2018 e il 12% dei giorni (+8,4%). Il replacement ha speso in media 27,4 euro al giorno, e per tenere l'auto 12,4 giorni ha pagato 339 euro.

Le aziende convenzionate comprano noleggi a breve termine sia per esigenze occasionali di mobilità dei propri dipendenti, ma stipulano anche contratti plurimensili, anche annuali, per il personale dipendente assegnatario di auto aziendale. Su questo target i noleggiatori hanno realizzato un giro d'affari pari al 25% sul totale (+8,5% vs il 2018), hanno sviluppato il 23% dei noleggi, in aumento del 2,3% e il 25% dei giorni (+10,4%). Le aziende convenzionate hanno speso in media 33 euro al giorno, e per tenere l'auto 7,6 giorni hanno pagato 252 euro.

**Tabella 36 - Indicatori chiave per tipologia di canale 2019.
Valori assoluti**

2018	b2c	b2b2c	b2b.1 (replacement)	b2b.2 (convenzioni con aziende clienti)
Fatturato	373.614.304	438.151.098	117.863.440	304.554.174
Giorni noleggio	8.976.773	13.983.667	4.302.994	9.218.946
Numeri noleggio	1.593.208	2.140.783	347.362	1.209.945
Durata	5,6	6,5	12,4	7,6

**Tabella 37 - Indicatori chiave per tipologia di canale 2019.
Valori percentuali**

2018	b2c	b2b2c	b2b.1 (replacement)	b2b.2 (convenzioni con aziende clienti)
Fatturato	30%	35%	10%	25%
Giorni noleggio	25%	38%	12%	25%
Numeri noleggio	30%	40%	7%	23%



Tabella 38 - Indicatori chiave per tipologia di canale

B2C - clienti che noleggiavano direttamente	2019	2018	Var. %
Fatturato	373.614.304	404.343.806	-7,6%
Numero di noleggi	1.593.208	1.730.594	-7,9%
Giorni di noleggio	8.976.773	10.029.769	-10,5%
Durata noleggio	5,6	5,8	-2,8%
B2B2C clienti che prenotano attr. intermediari	2019	2018	Var %
Fatturato	438.151.098	433.853.335	1,0%
Numero di noleggi	2.140.783	2.123.757	0,8%
Giorni di noleggio	13.983.667	13.965.041	0,1%
Durata noleggio	6,5	6,6	-0,7%
B2B.1 - attività di replacement	2019	2018	Var %
Fatturato	117.863.440	109.610.611	7,5%
Numero di noleggi	347.362	331.633	4,7%
Giorni di noleggio	4.302.994	3.969.111	8,4%
Durata noleggio	12,4	12,0	3,5%
B2B.2 - convenzioni con aziende clienti	2019	2018	Var %
Fatturato	304.554.174	280.811.080	8,5%
Numero di noleggi	1.209.945	1.183.188	2,3%
Giorni di noleggio	9.218.946	8.348.428	10,4%
Durata noleggio	7,6	7,1	8,0%

Tabella 39 - Quota fatturato, numero di noleggi e giorni per tipologia di canale

Canale	Fatturato		N° noleggi		Giorni	
	2019	2018	2019	2018	2019	2018
B2C	30%	33%	30%	32%	25%	28%
B2B2C	36%	35%	40%	40%	38%	38%
B2B.1 (replacement)	10%	9%	7%	6%	12%	11%
B2B.2 (convenzioni con aziende clienti)	25%	23%	23%	22%	25%	23%
Totale	100%	100%	100%	100%	100%	100%



Tabella 40 - Fatturato per giorno di noleggio per tipologia di canale

	2019	2018	2017	2016	2015	2014
B2C	41,6	40,3	41,7	43,4	43,1	44,7
B2B2C	31,3	31,1	31,8	34,7	34,4	35,6
B2B.1 (replacement)	27,4	27,6	28,1	26,9	26,4	27,6
B2B.2 (convenzioni con aziende clienti)	33,0	33,6	35,3	37,0	35,7	35,9

Tabella 41 - Peso percentuale dei giorni di noleggio e del fatturato relativo al canale B2B2C

	2019	2018	2017	2016	2015	2014
Giorni di noleggio	38%	38%	41%	40%	36%	36%
Fatturato	36%	35%	37%	38%	34%	35%



IL NOLEGGIO A LUNGO TERMINE NEL 2019

ANALISI DEL FATTURATO E DELLA FLOTTA

La formula di prendere l'auto o il furgone in noleggio anziché acquistarli, corredati da tutti quei servizi ormai irrinunciabili, si diffonde sempre di più tra le imprese, segnando a fine 2019 un incremento della flotta quasi di 11 punti rispetto a 12 mesi prima. Ormai, però, non sono più solo le società a optare per questa soluzione. Sempre più cittadini, con o senza una partita IVA, decidono per il noleggio, tanto che nello stesso periodo il loro numero è aumentato di un quarto, dando una spinta all'intero comparto, che complessivamente ha fatto registrare una crescita in volume del 13%.

Questo nuovo segmento di clientela, a cui pochi prestavano attenzione appena un lustro fa, ma a cui invece gli operatori hanno lavorato con pazienza e continui affinamenti del prodotto/servizio, pesava lo scorso anno il 15% delle oltre 900.000 unità in noleggio a lungo termine, con durata superiore a 12 mesi.

Tabella 42 - Indicatori chiave del noleggio a lungo termine

	2019	2018	Var. 19 vs 18
Fatturato totale	7.726.790.128	7.081.122.107	9,1%
- di cui fatturato da contratti di noleggio veicoli	5.606.488.226	5.120.988.007	9,5%
- di cui fatturato da contratti di noleggio veicoli > 12 mesi	5.250.837.905	4.772.760.121	10,0%
Flotta circolante veicoli al 31/12 per contratti con durata > 12 mesi	912.003	807.915	12,9%
Flotta media per contratti di noleggio veicoli > 12 mesi	859.959	776.957	10,7%
Canone medio su contratti di noleggio veicoli > 12 mesi	509	512	-0,6%
Immatricolazioni auto	282.001	264.565	6,6%
- di cui immatricolazioni diesel	67%	75%	-8pts
Vetture usate	183.307	178.370	2,8%



Altro segmento in fortissima crescita è quello delle due ruote. Un prodotto certo, che probabilmente identifica anche un cliente differente e poco importa che sia lo stesso che noleggia un'auto. Se non lo scooterista, sicuramente il motociclista cambia pelle quando si tratta della sua due ruote; il fatto che consideri di non possederla, ma di affittarla la dice lunga su come cambino certe convinzioni.

I volumi danno un quadro preciso di quanto il noleggio a lungo termine sia diffuso come strumento, per quali fasce di clienti e su quali prodotti. Ma non descrivono la piena dimensione economica del settore.

Il noleggio veicoli è sicuramente la ragion d'essere del comparto, ma copre circa 3/4 del giro d'affari. L'altro quarto, rappresentato dalla rivendita di veicoli usati a fine noleggio, ricorda che questo è comunque un canale importante per la distribuzione dei veicoli, prima nuovi e poi usati.

Dentro il fatturato da noleggio, sta emergendo da alcuni anni un'attività che si pone a lato della somministrazione di veicoli per un periodo esteso. L'auto e il furgone sono beni durevoli, di cui ci si dota per un lungo arco temporale, di più anni. Tuttavia, alcuni clienti esprimono anche un bisogno di veicoli per periodi più brevi, alcuni mesi. Le ragioni sono varie, in aggiunta a quella classica di attendere la consegna dell'auto scelta e ordinata. Noleggiare un'auto per alcuni mesi corrisponde poco all'uso durevole a cui quel bene è destinato e pertanto misurare i volumi darebbe una lettura parziale del fenomeno, che invece è meglio rappresentato dal suo valore. Lo scorso anno si è attestato poco sopra il 2%, ma è molto probabile che possa crescere in futuro.

L'altra attività è quella destinata a finanziare, attraverso la fornitura di veicoli, gli operatori del noleggio a breve, il cosiddetto rent-to-rent. Un fenomeno ormai consolidato che, se per il sistema del noleggio a lungo termine non va oltre il 4% del giro d'affari, è molto importante per alcuni operatori del rent-a-car, business tipicamente meno capital intensive. Nel 2019 la crescita in volume è stata di circa 8 punti percentuali, ben più del 3% di incremento in valore. Le ragioni sono da ricercare sia nelle durate più brevi sia nel valore medio dei veicoli oggetto del finanziamento.

Tabella 43 - Fatturato per tipologia di attività

	2019	2018	Var. 19 vs 18
Fatturato totale	7.726.790.128	7.081.122.107	9,1%
- di cui fatturato da contratti di noleggio veicoli	5.606.488.226	5.120.988.007	9,5%
- di cui fatturato da rivendita di veicoli usati	2.051.476.962	1.894.829.181	8,3%
- di cui fatturato da fleet management	68.824.940	65.304.919	5,4%



Tabella 44 - Fatturato da contratti di noleggio per tipologia veicolo

	2019	2018	Var. 19 vs 18
Fatturato da contratti di noleggio veicoli	5.606.488.225	5.120.988.007	9,5%
- di cui realizzato su vetture	4.639.101.416	4.233.692.489	9,6%
- di cui realizzato su furgoni	945.629.551	873.992.162	8,2%
- di cui realizzato su moto	19.996.106	11.578.592	72,7%
- di cui realizzato su altri veicoli	1.761.152	1.724.764	2,1%

Tabella 45 - Fatturato da contratti di noleggio per tipologia di contratto

	2019	2018	Var. 19 vs 18
Fatturato da contratti di noleggio veicoli	5.606.488.227	5.120.988.006	9,5%
- di cui contratti di noleggio >12 mesi	5.250.837.905	4.772.760.121	10,0%
- di cui contratti di noleggio =<12 mesi*	128.534.340	128.364.804	0,1%
- di cui contratti a operatori di NST (rent-to-rent)	227.115.981	219.863.081	3,3%

* (incluso contratti mid term =<12mesi, prelease e replacement)

Grafico 15 - Distribuzione del fatturato da noleggio per tipologia di contratto - 2019

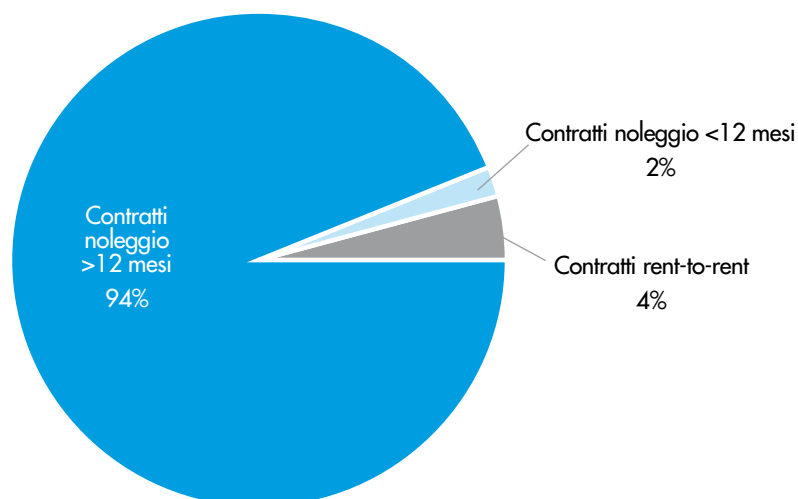




Tabella 46 - Flotta circolante per contratti con durata >12 mesi per tipologia veicolo

	2019	2018	Var. 19 vs 18
Flotta circolante veicoli per contratti con durata > 12 mesi	912.004	807.916	12,9%
- di cui vetture	711.648	622.929	14,2%
- di cui furgoni	191.305	178.242	7,3%
- di cui moto	8.420	5.957	41,3%
- di cui altri veicoli	631	788	-19,9%

Tabella 47 - Flotta circolante per contratti con durata >12 mesi per tipologia cliente

	2019	2018	Var. 19 vs 18
Flotta circolante veicoli per contratti con durata > 12 mesi	912.003	807.915	12,9%
- di cui società di capitali e società di persone	684.191	617.226	10,8%
- di cui persone fisiche, partite IVA/codici fiscali	135.944	108.960	24,8%
- di cui pubblica amministrazione centrale/locale	91.868	81.729	12,4%

Tabella 48 - Focus Rent-to-rent

	2019	2018	Var. 19 vs 18
Fatturato su contratti a operatori di NST (rent-to-rent)	227.115.981	219.863.081	3,3%
N° veicoli noleggiati ad operatori di NST (rent-to-rent)	56.611	52.503	7,8%



Grafico 16 - Ciclo di vita del noleggio a lungo termine (n° veicoli)

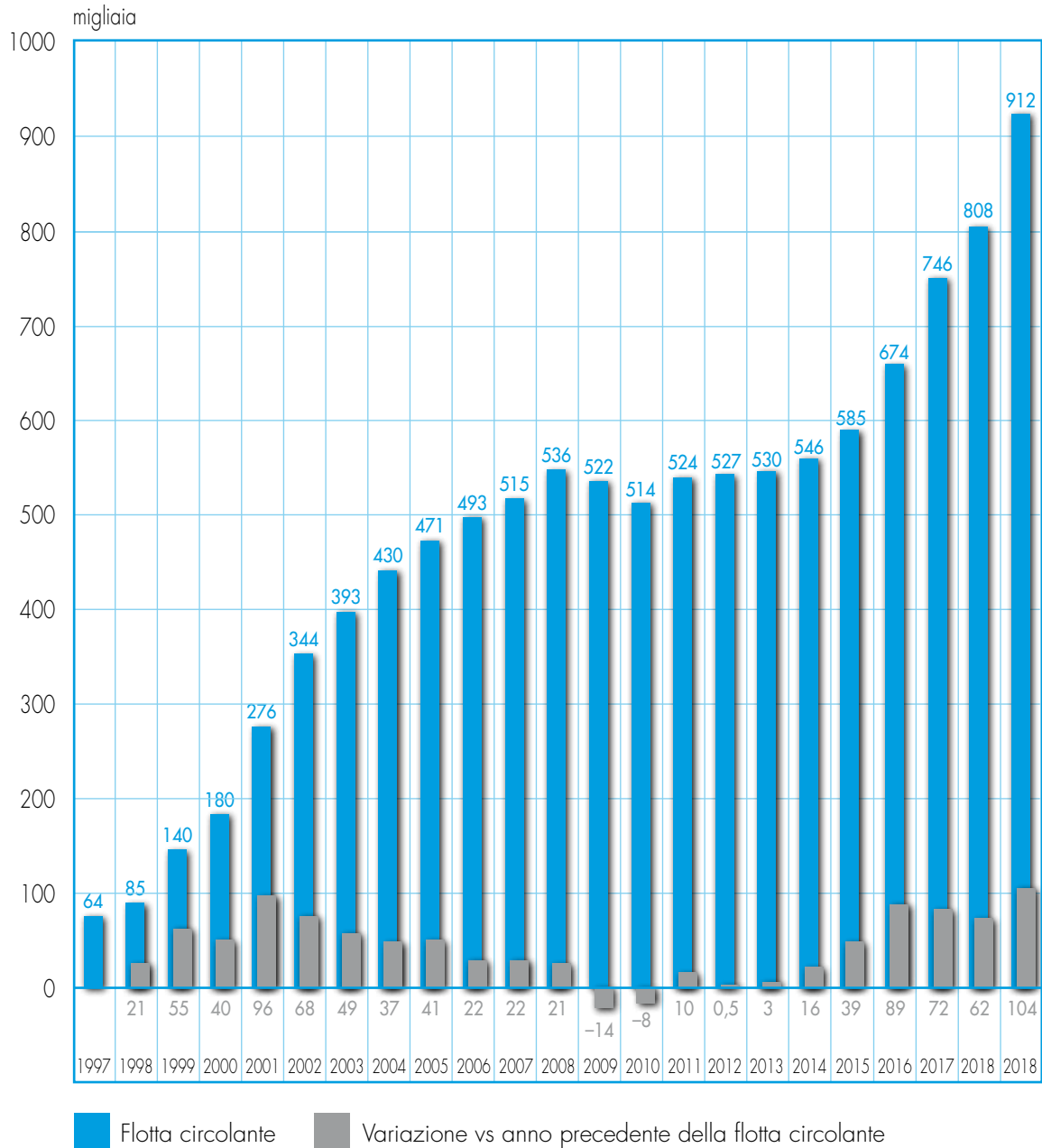
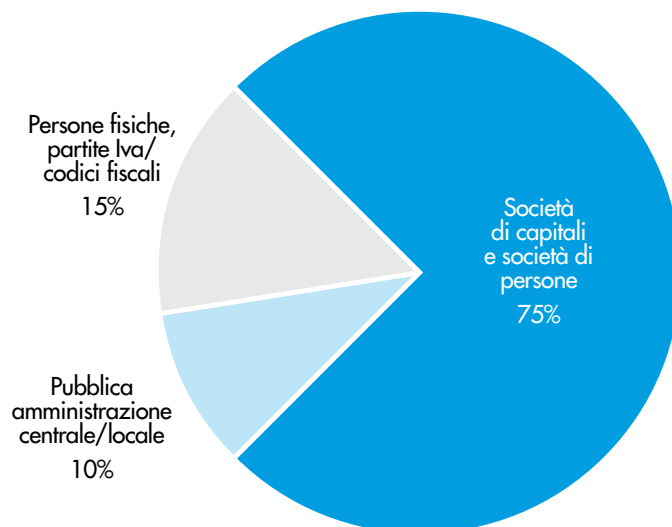




Grafico 17 - Distribuzione della flotta circolante per contratti con durata >12 mesi per tipologia di cliente - 2019



ANALISI DELLE IMMATRICOLAZIONI

Le società di noleggio a lungo termine nel 2019 hanno immatricolato 282mila vetture segnando una crescita percentuale del 7%, mentre il resto del mercato (escluso il NLT) è in contrazione dell'1%. Ciò evidenzia l'importanza crescente che questo sistema di acquisizione e gestione delle auto ha raggiunto per il settore corporate, ma anche per i privati visto che ormai un numero sempre maggiore di privati sceglie di adottarlo, al posto dell'acquisto.

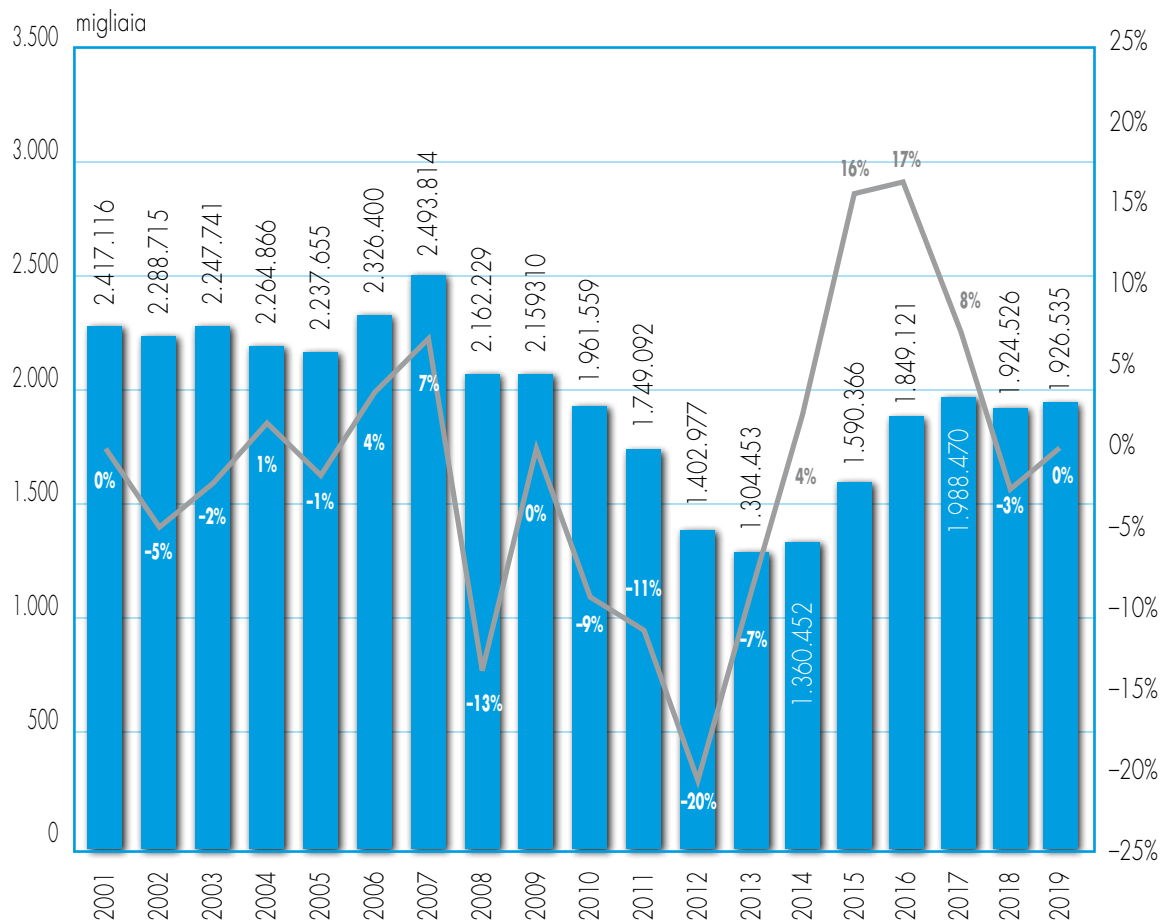
La penetrazione delle immatricolazioni delle vetture del noleggio a lungo termine sul totale delle immatricolazioni del mercato ha raggiunto nel 2019 quasi il 15%, mentre nel 2015 era, invece, poco più del 12%.

Tra le società clienti del noleggio a lungo termine sono da annoverare le società di noleggio a breve termine, che tramite la formula del rent-to-rent, acquisiscono in noleggio dalle aziende di NLT le auto al fine di rinoleggiarle ai propri clienti. Si tratta di una modalità consolidata e sempre più utilizzata dagli operatori del breve termine che ha il vantaggio di non impegnare risorse finanziarie per l'acquisto delle vetture, pagando esclusivamente un canone di noleggio. Nel 2019 il ricorso al rent-to-rent è cresciuto rispetto al 2018. Gli operatori del rent-a-car hanno acquisito 56.300 vetture contro le 52.500 del 2018.

In leggera decrescita, al contrario, le immatricolazioni dei veicoli commerciali che perdono lo 0,4% rispetto al 2018, passando da quasi 42.000 a quasi 41.800 unità.



Grafico 18 - Andamento delle immatricolazioni in Italia



Fonte: Unrae

Tabella 49 - Penetrazione del noleggio a lungo termine sulle immatricolazioni di autovetture

	2019	2018	2017	2016	2015	Var. % '19/'18	Cagr. '15/'19
Immatricolazioni vetture	1.926.535	1.924.526	1.988.470	1.847.493	1.590.366	0,1%	4,9%
Immatricolazioni vetture in NLT	282.001	264.565	258.067	227.826	193.640	6,6%	9,9%
Penetrazione NLT	14,64%	13,75%	12,98%	12,33%	12,18%	0,9 pp	0,6 pp

Fonte: Elaborazioni su dati Aniasa e Unrae



Tabella 50 - Distribuzione delle immatricolazioni per tipologia di veicolo (vetture e veicoli commerciali)

	2019		2018		2017		Var. % '19/'18
	Unità	%	Unità	%	Unità	%	
Vetture	282.001	87%	264.565	86%	258.067	86%	6,6%
VCL	41.800	13%	41.973	14%	41.286	14%	-0,4%
Totale	323.801	100%	306.538	100%	299.353	100%	5,6%

Tabella 51 - Distribuzione delle immatricolazioni per tipologia veicolo - Trend

	2019	2018	2017	2016	2015	Cagr. '15/'19
Vetture	282.001	264.565	258.067	227.826	193.640	9,9%
VCL	41.800	41.973	41.286	45.891	28.040	10,5%
Totale	323.801	306.538	299.353	273.717	221.680	9,9%

Sul versante dei segmenti delle vetture immatricolate dai noleggiatori, il gruppo C (medie) è cresciuto molto più del mercato. Nel 2019 gli operatori hanno immatricolato oltre 14.000 vetture medie in più rispetto al 2018 (+14%). Le city car, le utilitarie e le superiori hanno incrementato i loro volumi tra il 7% e il 10%. Al contrario le medie-superiori e le alto-di-gamma hanno perso volumi, nell'ordine, rispettivamente, del 7% e del 19%.

Da un anno all'altro c'è stata qualche variazione rilevante nel mix percentuale delle vetture per segmento. Le vetture più acquistate dai noleggiatori sono le medie con il 41% di quota, seguono le vetture del segmento D (23%) e le utilitarie (21%), le city car hanno una quota del 12%. Interessante notare come nel 2014, il segmento A pesava ben il 19% (7 punti percentuali in più rispetto al 2019). Chi invece ha guadagnato di più rispetto al 2014 è stato il segmento delle medie che ha raccolto in 5 anni 11 punti di quota in più.



IL NOLEGGIO A LUNGO TERMINE NEL 2019

Grafico 19 - Distribuzione delle immatricolazioni vetture per segmento 2011-2019

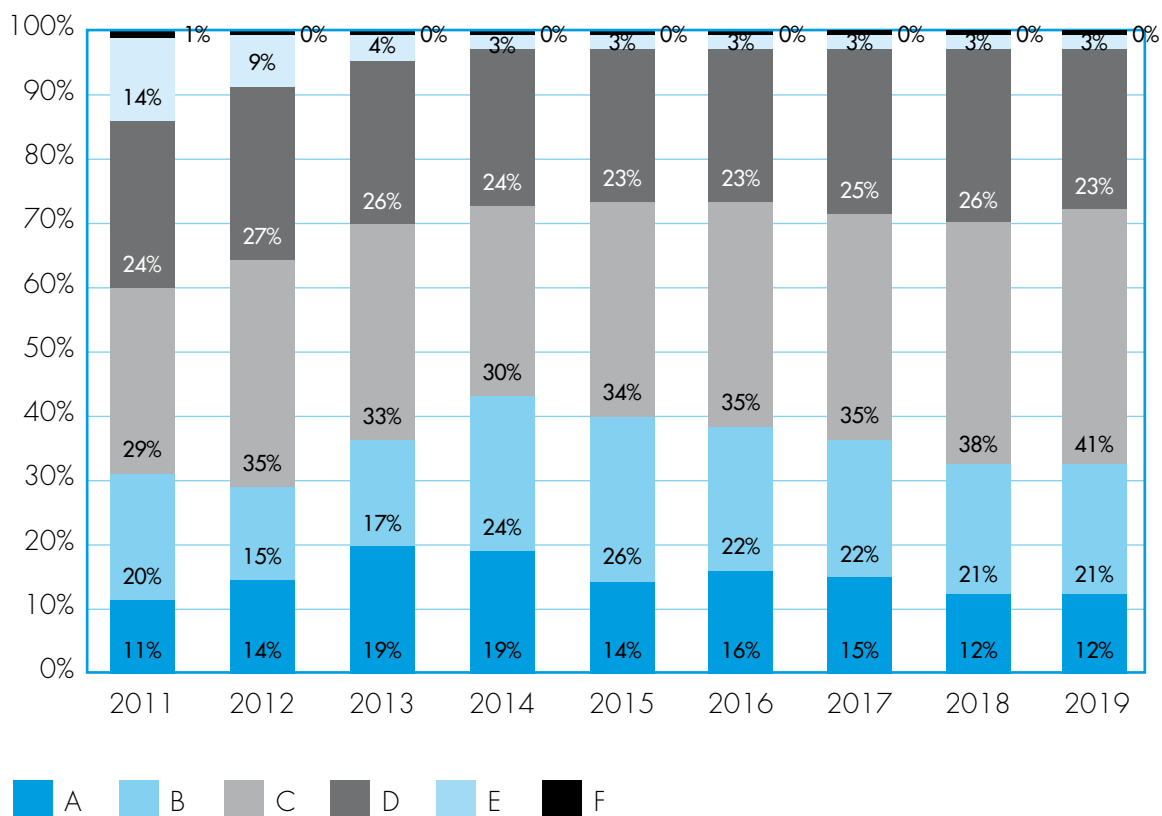


Tabella 52 - Distribuzione delle immatricolazioni di vetture per segmento

	2019		2018		2017		Var. % '19/'18
	Unità	%	Unità	%	Unità	%	
A (city car)	33.279	11,8%	30.987	11,7%	39.579	15,3%	7,4%
B (utilitarie)	60.225	21,4%	55.234	20,9%	55.999	21,7%	9,0%
C (medie)	115.261	40,9%	100.954	38,2%	90.935	35,2%	14,2%
D (medie-superiori)	65.234	23,1%	69.961	26,4%	63.841	24,7%	-6,8%
E (superiori)	7.586	2,7%	6.915	2,6%	7.340	2,8%	9,7%
F (alto di gamma)	416	0,1%	513	0,2%	373	0,1%	-19,0%
Totale	282.001	100,0%	264.565	100%	258.067	100%	6,6%



Tabella 53 - Distribuzione delle immatricolazioni di vetture per segmento - Trend

	2019	2018	2017	2016	2015	Cagr '15/'19
A (city car)	33.279	30.987	39.579	36.202	27.097	5,3%
B (utilitarie)	60.225	55.234	55.999	50.822	49.962	4,8%
C (medie)	115.261	100.954	90.935	80.690	64.968	15,4%
D (medie-superiori)	65.234	69.961	63.841	53.046	45.084	9,7%
E (superiori)	7.586	6.915	7.340	6.712	6.139	5,4%
F (alto di gamma)	416	513	373	354	390	1,6%
Totale	282.001	264.565	258.067	227.826	193.640	9,9%

Tabella 54 - Differenza in volume delle immatricolazioni vetture per segmento (2019 vs 2018) e distribuzione percentuale delle immatricolazioni per segmento

	Delta 2019 vs 2018	Mix 2019	Mix 2018	Delta Mix 19 vs 18
A (city car)	2.292	11,8%	11,7%	0,1%
B (utilitarie)	4.991	21,4%	20,9%	0,5%
C (medie)	14.307	40,9%	38,2%	2,7%
D (medie-superiori)	-4.727	23,1%	26,4%	-3,3%
E (superiori)	671	2,7%	2,6%	0,1%
F (alto di gamma)	-97	0,1%	0,2%	0,0%

Tabella 55 - Distribuzione delle immatricolazioni di vetture per alimentazione

	2019	2018	Var. %
Gasolio	188.885	198.299	-4,7%
Benzina	61.919	40.249	53,8%
Ibride	17.903	14.916	20,0%
GPL	6.515	5.700	14,3%
Metano	3.738	2.574	45,2%
Elettriche	3.041	2.828	7,5%
Totale	282.001	264.565	6,6%



IL NOLEGGIO A LUNGO TERMINE NEL 2019

Dal punto di vista delle immatricolazioni per alimentazione, il diesel, nonostante il battage mediatico negativo, continua a rimanere l'alimentazione preferita dalle aziende, 4 vetture su 6 sono diesel, anche se ha perso il 5% rispetto al 2018. La benzina è l'alimentazione con la migliore performance: è cresciuta del 54% e si attesta al 22% di quota. Tra le alimentazioni alternative le vetture ibride sono aumentate del 20% ed hanno raggiunto il 6,3% di quota. Ottima anche la performance delle vetture elettriche: nel 2019 i noleggiatori ne hanno acquistate oltre 3.700.

Grafico 20 – Immatricolazioni vetture per alimentazione - 2019

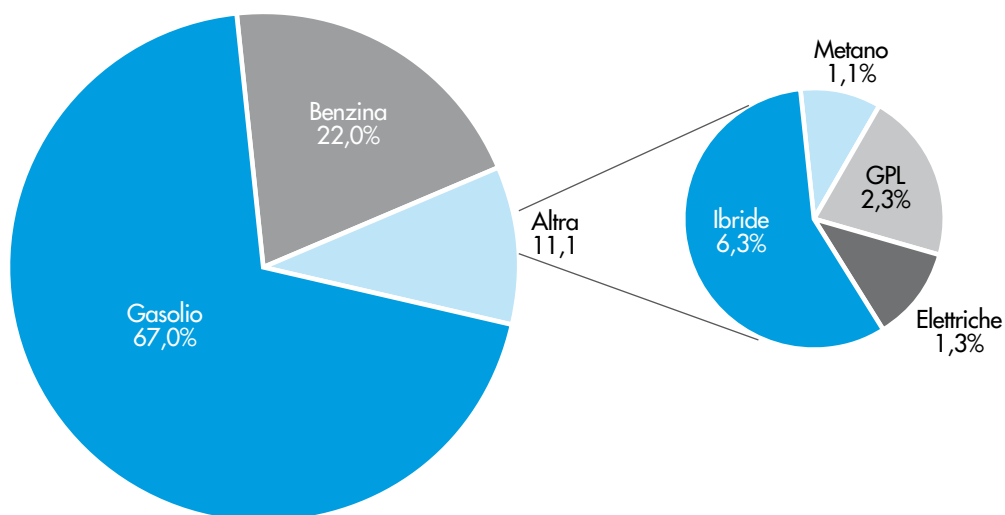
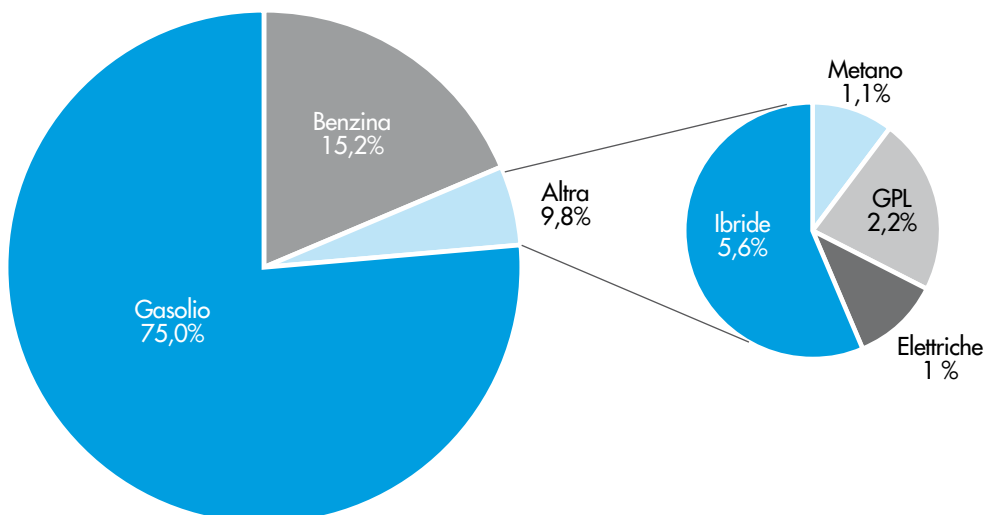


Grafico 21 – Immatricolazioni vetture per alimentazione - 2018



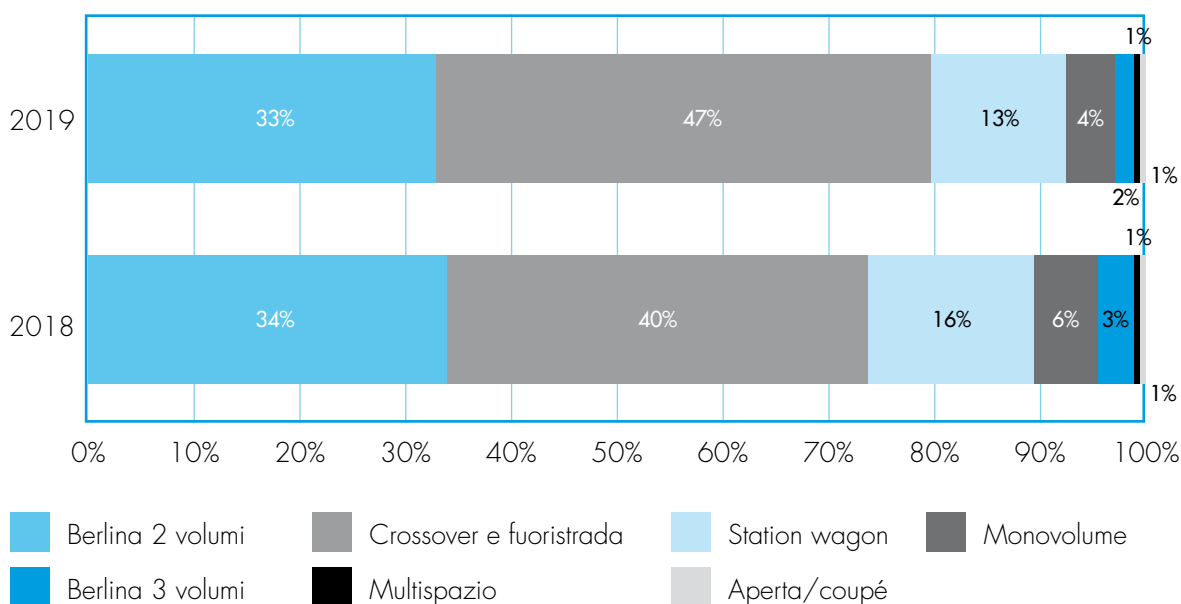


Per quanto riguarda le carrozzerie, si notano interessanti variazioni, da un anno all'altro. Le crossover e fuoristrada sono le carrozzerie preferite con il 47% di quota e con una crescita del 25%. Il primato dipende dal fatto che tali vetture sono più accattivanti dal punto di vista estetico, sono ormai rappresentate in quasi tutti i segmenti e anche dalla buona ricettività dell'usato, che consente di tenere alti valori residui e dunque competitivi i prezzi del noleggio. Seguono le berline 2 volumi che nel 2019 sono aumentate di 3 punti percentuali e sono state scelte da 2 user su 6. Tutte le altre carrozzerie hanno diminuito i volumi. Tra queste le station wagon che hanno perso il 13% rispetto al 2018, anche se rimangono la terza opzione in termini di rappresentatività (13% di quota).

Tabella 56 - Distribuzione immatricolazioni vetture per carrozzeria

Carrozzeria	2019	2018	var %
Berlina 2 Vol	93.405	90.355	3,4%
Crossover e fuoristrada	131.419	105.009	25,1%
Station Wagon	36.511	41.742	-12,5%
Monovolume	11.925	15.671	-23,9%
Berlina 3 Vol	5.827	8.102	-28,1%
Multispazio	1.683	2.208	-23,8%
Aperta/Coupé	1.231	1.478	-16,7%
Totale	282.001	264.565	6,6%

Grafico 22 - Immatricolazioni vetture per carrozzeria





IL NOLEGGIO A LUNGO TERMINE NEL 2019

Tabella 57 - Immatricolato vetture per brand. Top 20 brand. Valori assoluti

Brand	2019	2018	Var. %
Fiat	50.648	48.974	3%
Volkswagen	24.050	21.808	10%
Audi	19.541	15.925	23%
Peugeot	18.675	13.667	37%
Renault	18.242	14.386	27%
Jeep	16.867	12.351	37%
Bmw	12.967	14.386	-10%
Ford	12.669	20.127	-37%
Mercedes	11.351	11.637	-2%
Opel	10.661	7.125	50%
Alfa Romeo	10.559	11.793	-10%
Citroën	10.225	6.554	56%
Nissan	9.955	11.161	-11%
Toyota	9.464	10.821	-13%
Smart	7.624	7.429	3%
Lancia	7.334	4.190	75%
Skoda	6.600	8.144	-19%
Volvo	5.836	4.186	39%
Seat	3.677	1.749	110%
Land Rover	2.955	4.178	-29%
Altri	12.101	13.974	-13%
Totale	282.001	264.565	7%

Tabella 58 - Immatricolato vetture per brand. Top 20 brand. Valori percentuali

Brand	2019	2018
Fiat	18,0%	18,5%
Volkswagen	8,5%	8,2%
Audi	6,9%	6,0%
Peugeot	6,6%	5,2%
Renault	6,5%	5,4%
Jeep	6,0%	4,7%
Bmw	4,6%	5,4%
Ford	4,5%	7,6%
Mercedes	4,0%	4,4%
Opel	3,8%	2,7%
Alfa Romeo	3,7%	4,5%
Citroën	3,6%	2,5%
Nissan	3,5%	4,2%
Toyota	3,4%	4,1%
Smart	2,7%	2,8%
Lancia	2,6%	1,6%
Skoda	2,3%	3,1%
Volvo	2,1%	1,6%
Seat	1,3%	0,7%
Land Rover	1,0%	1,6%
Altri	4,3%	5,3%
Totale	100%	100%



Tabella 59 - Immatricolato vetture per model. Top 20 model. Valori assoluti

Model	2019	2018	Var. %
Panda	17.722	14.510	22%
500x	11.059	10.065	10%
Renegade	9.123	5.616	62%
3008	9.050	5.764	57%
Tipo	8.680	8.138	7%
Clio	8.244	5.593	47%
Qashqai	7.955	7.630	4%
Stelvio	7.780	7.434	5%
Ypsilon	7.334	4.190	75%
500	6.803	6.447	6%
Tiguan	5.611	5.647	-1%
Golf	5.565	6.131	-9%
500L	5.493	5.311	3%
C3	5.026	3.206	57%
Fortwo	4.985	4.326	15%
A3	4.364	3.412	28%
308	4.145	3.748	11%
T-Roc	4.111	1.099	274%
A4	3.568	3.704	-4%
Captur	3.498	1.896	84%
Altri	141.885	150.698	-6%
Totale	282.001	264.565	7%

Tabella 60 - Immatricolato vetture per model. Top 20 model. Quote percentuali

Model	2019	2018
Panda	6,3%	5,5%
500x	3,9%	3,8%
Renegade	3,2%	2,1%
3008	3,2%	2,2%
Tipo	3,1%	3,1%
Clio	2,9%	2,1%
Qashqai	2,8%	2,9%
Stelvio	2,8%	2,8%
Ypsilon	2,6%	1,6%
500	2,4%	2,4%
Tiguan	2,0%	2,1%
Golf	2,0%	2,3%
500L	1,9%	2,0%
C3	1,8%	1,2%
Fortwo	1,8%	1,6%
A3	1,5%	1,3%
308	1,5%	1,4%
T-Roc	1,5%	0,4%
A4	1,3%	1,4%
Captur	1,2%	0,7%
Altri	50,3%	57,0%
Totale	100,00%	100,00%



ANALISI DELL'USATO

Le società di noleggio a lungo termine hanno venduto nel 2019 oltre 183.000 vetture.

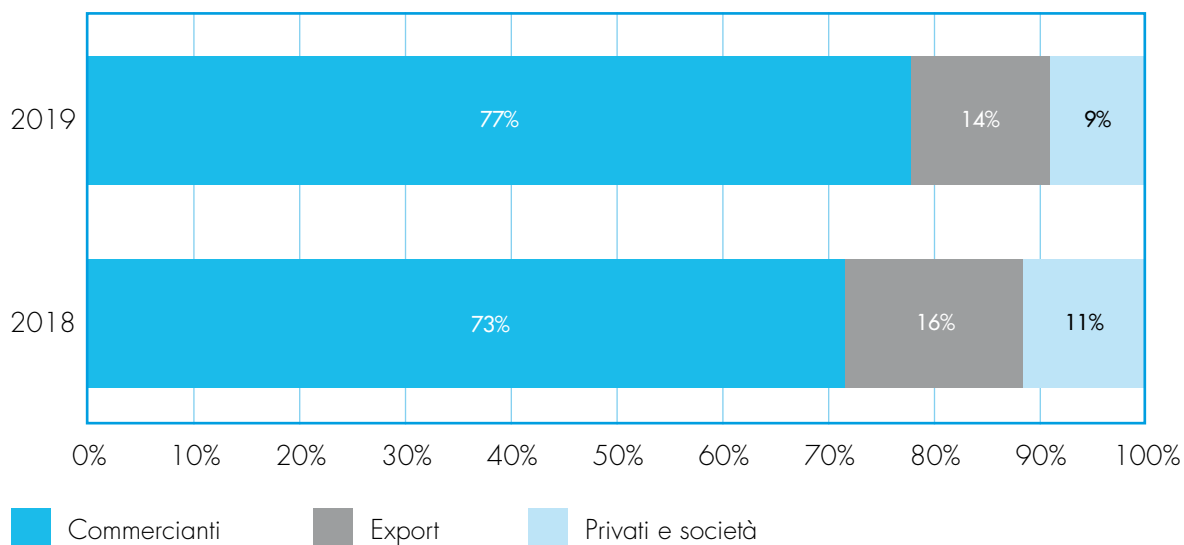
L'analisi delle vetture usate mostra come tre auto ogni quattro vendute usate transitano per i commercianti. Il ricorso a questo canale di vendita consente uno smaltimento rapido dei piazzali delle vetture usate dei noleggiatori. Dall'altra parte è evidente che i prezzi di vendita applicati a questo canale sono più bassi rispetto alle vendite dirette ai clienti finali.

Le vendite ai privati e alle società rappresentano una quota del 9%, in contrazione di due punti rispetto al 2018. Anche le esportazioni perdono 2 punti di quota, attestandosi al 14%.

Tabella 61 - Distribuzione delle autovetture usate vendute per canale

Canale	2019	2018	Var. %
Privati e società	16.288	19.876	-18%
Commercianti	141.099	130.670	8%
Radiazioni (esportazioni)	25.920	27.824	-7%
Totale	183.307	178.370	3%

Grafico 23 - Distribuzione autovetture usate per canale





Delle 183mila auto usate vendute dai noleggiatori a lungo termine nel 2019, il 9% aveva un anno o meno di anzianità. Parliamo di quasi 16.000 unità, di cui molte avevano alimentato la domanda di rent-to-rent.

Il 17% dell'usato aveva 2 anni di anzianità; tali vetture sono riferibili all'attività del mid-term, cioè quella che ha una durata contrattuale compresa tra 1 e due anni. Mentre il 16% dell'usato venduto aveva un'anzianità di tre anni. Le vetture con quattro e cinque anni di anzianità rappresentano il 46% del totale e sono quelle relative ai tipici contratti di noleggio a lungo termine in termini di durata.

Tabella 62 - Distribuzione delle autovetture usate vendute per segmento

	2019	2018	Var. %
A (city car)	24.141	28.850	-16%
B (utilitarie)	43.434	45.644	-5%
C (medie)	65.629	62.523	5%
D (medie-superiori)	43.975	36.398	21%
E (superiori)	5.774	4.712	23%
F (alto di gamma)	354	242	46%
Totale	183.307	178.370	3%

Grafico 24 - Distribuzione autovetture per segmento

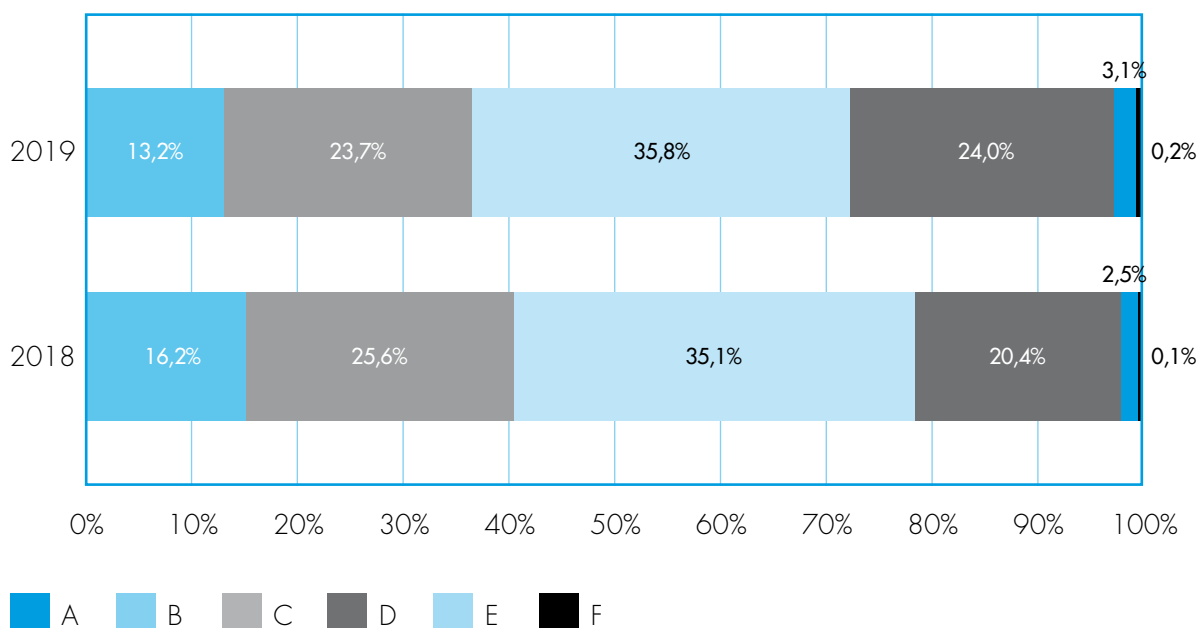




Tabella 63 - Distribuzione delle autovetture usate vendute per alimentazione

	2019	2018	Var. %
Benzina	143.031	135.717	5%
Gasolio	33.382	36.603	-9%
GPL	2.672	1.648	62%
Metano	2.608	2.566	2%
Ibride	1.360	1.558	-13%
Elettriche	254	279	-9%
Totale	183.307	178.370	3%

Grafico 25 - Autovetture usate per alimentazione - 2019

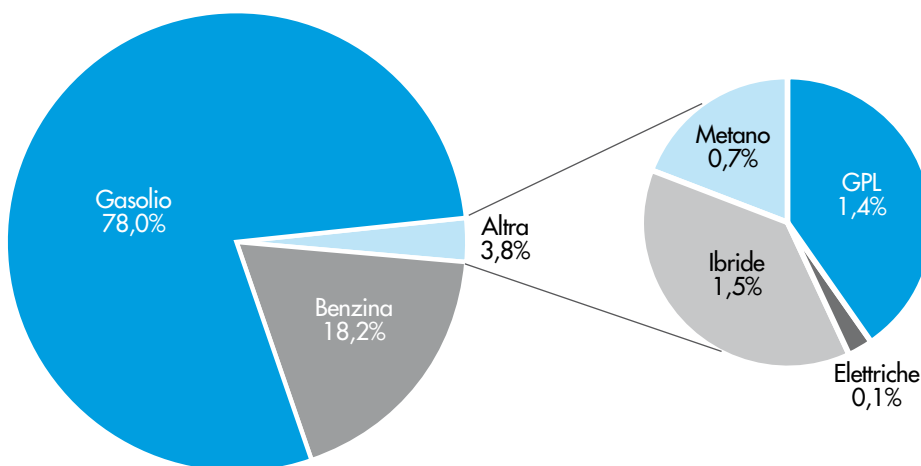


Grafico 26 - Autovetture usate per alimentazione - 2018

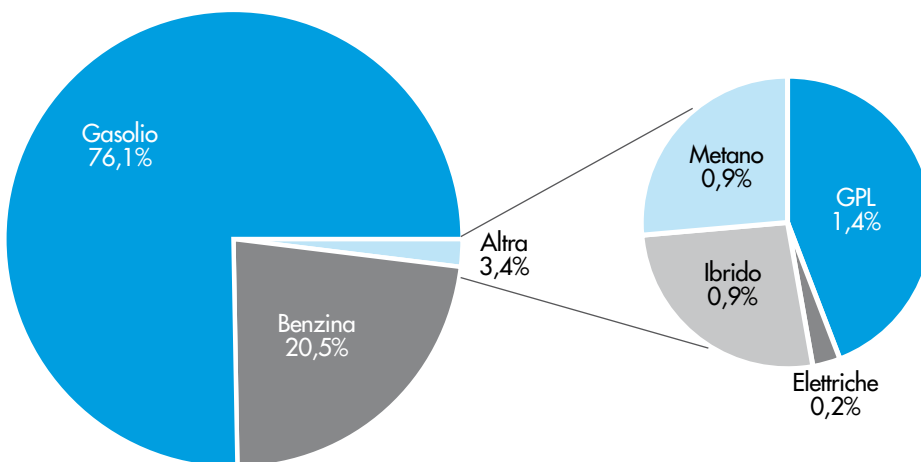




Tabella 64 - Distribuzione delle autovetture usate vendute per carrozzeria

Carrozzeria	2019	2018	Var. %
Berlina 2 volumi	70.843	80.623	-12%
Station Wagon	38.613	31.152	24%
Crossover e Fuoristrada	46.828	37.287	26%
Monovolume	18.712	21.199	-12%
Berlina 3 vol	6.221	5.089	22%
Aperta/Coupè	1.083	1.249	-13%
Multispazio	1.007	1.771	-43%
Totale	183.307	178.370	3%

Grafico 27 - Autovetture usate per carrozzeria

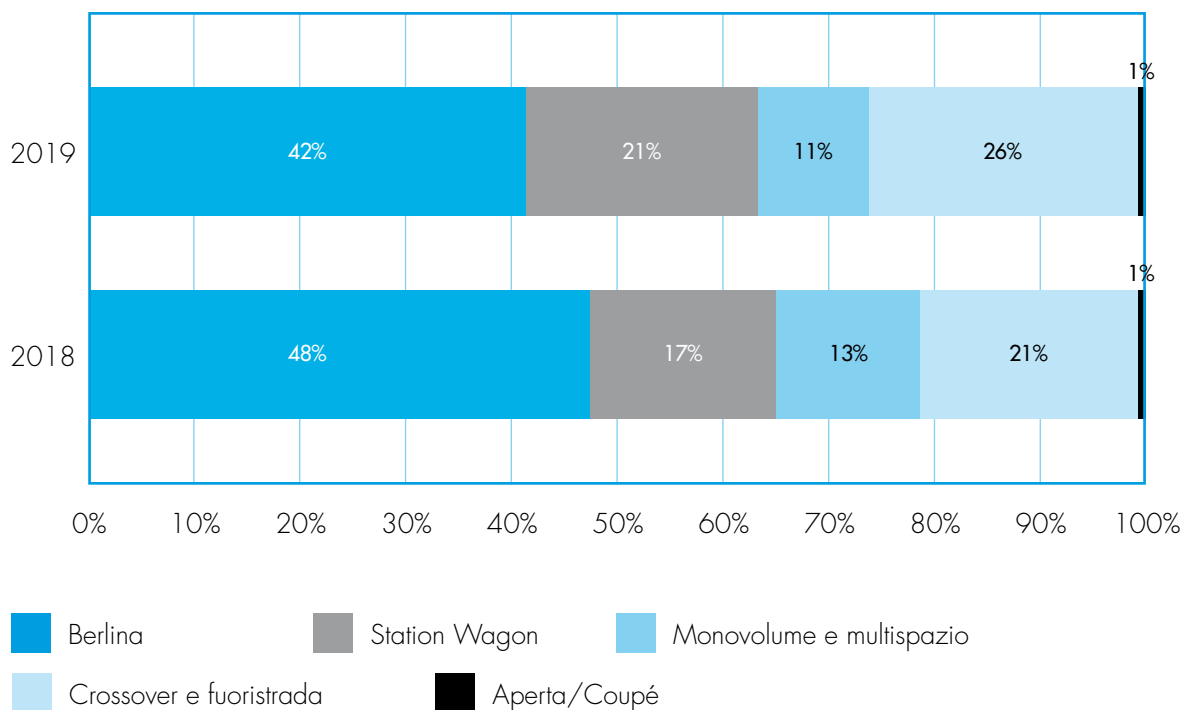




Tabella 65 - Distribuzione delle autovetture vendute per anno di immatricolazione

Anno di immatricolazione	2019
Oltre 6 anni	4.323
6 anni	19.140
5 anni	45.122
4 anni	39.230
3 anni	29.445
2 anni	30.330
1 anno	15.717
Totale	183.307

Grafico 28 - Autovetture usate per anno di immatricolazione - 2019

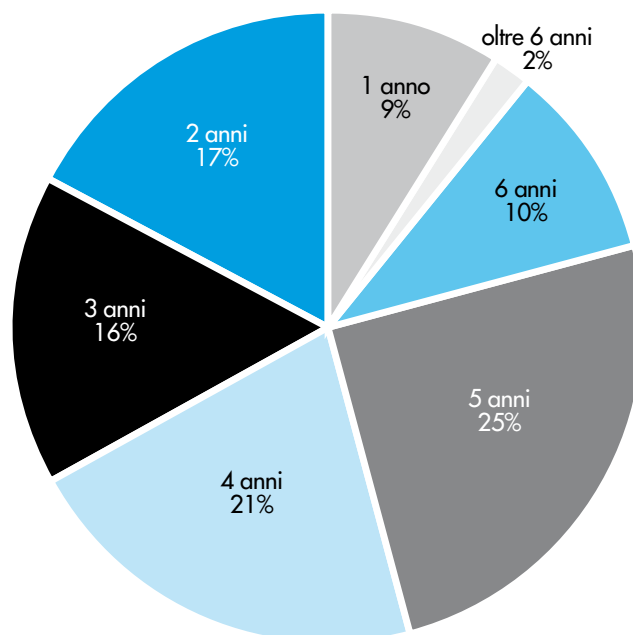




Tabella 66 - Distribuzione delle autovetture usate vendute per brand al netto delle radiazioni. Top 20 brand. Valori assoluti

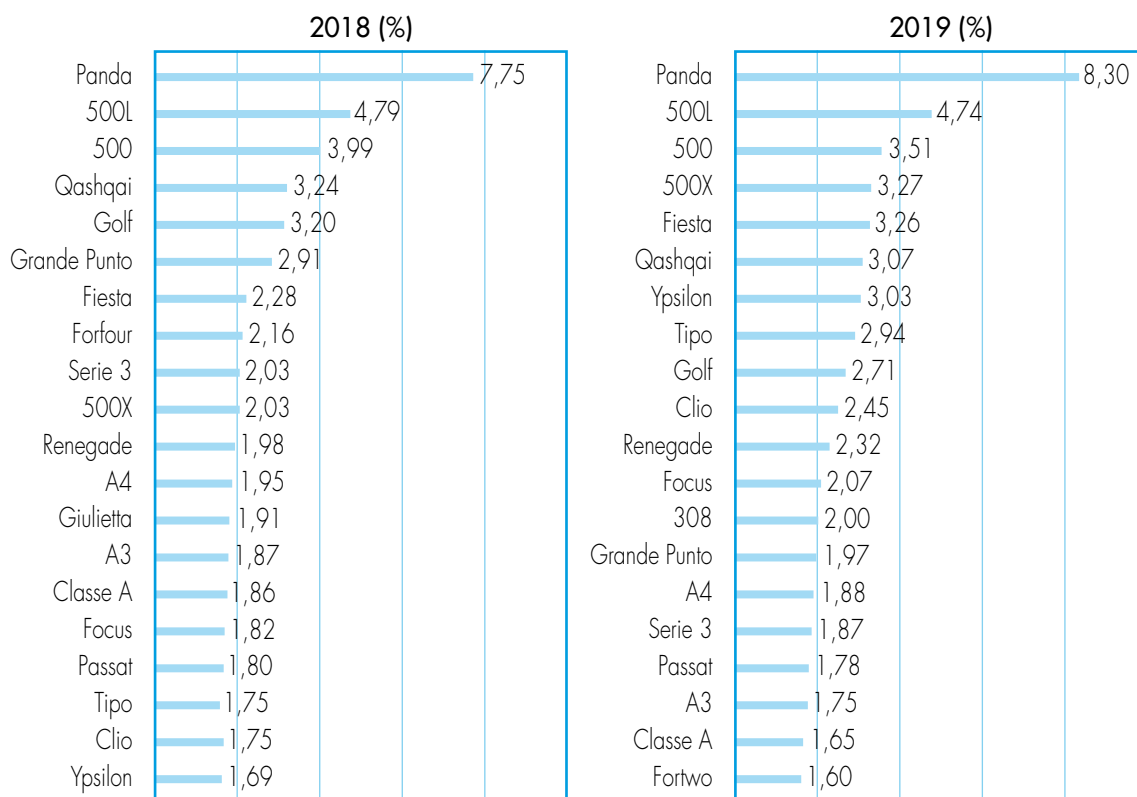
Brand	2019	2018	Var. %
Fiat	38.748	37.759	3%
Ford	12.715	9.914	28%
Volkswagen	10.606	11.377	-7%
Bmw	10.486	8.951	17%
Audi	9.700	9.200	5%
Mercedes	9.020	9.226	-2%
Peugeot	8.395	7.644	10%
Renault	7.802	6.199	26%
Nissan	6.317	7.186	-12%
Citroën	5.604	6.438	-13%
Smart	4.740	5.799	-18%
Lancia	4.738	3.067	54%
Jeep	4.672	3.546	32%
Opel	4.113	4.525	-9%
Alfa Romeo	3.315	3.367	-2%
Skoda	3.004	3.034	-1%
Toyota	2.270	3.826	-41%
Land Rover	2.036	1.261	61%
Mini	1.693	1.550	9%
Volvo	1.614	1.633	-1%
Totale top 20	151.588	145.502	
Totale	157.387	150.546	

Tabella 67 - Usato autovetture per brand al netto delle radiazioni. Top 20 brand. Quote percentuali

Brand	2018	2017
Fiat	24,6%	25,1%
Ford	8,1%	6,6%
Volkswagen	6,7%	7,6%
Bmw	6,7%	5,9%
Audi	6,2%	6,1%
Mercedes	5,7%	6,1%
Peugeot	5,3%	5,1%
Renault	5,0%	4,1%
Nissan	4,0%	4,8%
Citroën	3,6%	4,3%
Smart	3,0%	3,9%
Lancia	3,0%	2,0%
Jeep	3,0%	2,4%
Opel	2,6%	3,0%
Alfa Romeo	2,1%	2,2%
Skoda	1,9%	2,0%
Toyota	1,4%	2,5%
Land Rover	1,3%	0,8%
Mini	1,1%	1,0%
Volvo	1,0%	1,1%



Grafico 29 - Autovetture usate - Top 20 model



LE ATTIVITÀ DI CAR SHARING NEL 2019

Il Rapporto ANIASA 2020 vede la sua elaborazione in un momento difficile per la sezione del car sharing a causa della recente crisi legata al Covid-19. I mesi a venire faranno luce sulla velocità di ripresa del settore, che ha visto nel 2019 un anno di consolidamento sulla falsariga dell'evoluzione già registrata nel 2018. Il 2019 è inoltre l'anno dell'unione tra due importanti operatori del comparto, Car2Go e DriveNow, che hanno dato vita a ShareNow aprendo quindi un nuovo capitolo del car sharing in Italia e all'estero.

L'assestamento del car sharing

Proseguendo nel segno già tracciato negli ultimi anni, anche il 2019 registra una crescita importante del numero degli iscritti alle diverse società di car sharing, iscritti che sfiorano ora i 2,2 milioni: +21% rispetto all'anno precedente, con un tasso medio annuo di crescita dal 2015 (primo anno di registrazione dei dati) del 36%. Questo dato però non basta, da solo, a spiegare il fenomeno di "maturazione" che sta riguardando questo comparto del noleggio. Guardando infatti al numero degli utenti attivi (ossia coloro che hanno effettuato almeno un noleggio negli ultimi 6 mesi), il 2019 registra un calo di circa il 30%, leggermente superiore a quello registrato nel 2018, scendendo così a 434.000 utenti. Un servizio quindi che attrae sempre più "curiosi", attratti saltuariamente dai servizi che offre, ma che si sta stabilizzando intorno ad un nucleo centrale di utilizzatori fidelizzati. Bisogna infatti considerare che gli ultimi 12 mesi hanno visto una ulteriore evoluzione del modello di business: oltre alla già citata unione tra due operatori, il servizio è ora disponibile anche nei principali aeroporti, andando ad intercettare un nuovo "use case"; alcuni operatori ora offrono inoltre anche noleggi pluri-giornalieri, strizzando l'occhio ad un nuovo segmento di utilizzatori (pur nella sostanziale differenza di modello rispetto al noleggio a breve termine).

Un altro elemento di stabilità rispetto al 2018 è dato dalla flotta, rimasta sostanzialmente invariata (a causa delle regolamentazioni comunali) a circa 6.300 vetture. Stabile anche il numero di noleggi, che rimane sui livelli del 2018 (11.700.000 di noleggi) dopo una fase di crescita continua (+26% di crescita media annua dal 2015). A causa dell'assestamento progressivo del modello di business i numeri descritti hanno portato ad una variazione di alcuni degli indicatori di riferimento. Forte crescita della durata media del noleggio, tornata a crescere dai 28 ai 32 minuti medi (+15%); crescita anche per la distanza media, salita da 6,8 a 7,4 km a noleggio (+8%), con la conseguenza di un aumento del tempo necessario a percorrere un km: da 4,1 a



4,3 minuti; il che lascia intendere un aumento generale della congestione, che non aiuta però il car sharing, basato su una tariffazione al minuto. Infine, data la stabilità dei noleggi ma il calo degli utenti attivi, il numero di noleggio per utente è salito in misura molto rilevante (+44%).

Milano si conferma di gran lunga la città di riferimento per il car sharing in Italia, con 6.150.000 noleggi, seguita da Roma (che vede circa la metà dei noleggi annuali) e poi a distanza da Torino e Firenze. Gli indicatori operativi descritti sopra hanno avuto sostanzialmente lo stesso andamento per tutte le città, con solo un aumento della durata media su Milano dovuto al portafoglio di servizi offerto da DriveNow, presente solo su Milano, nel corso del 2019.

**Tabella 68 - I numeri del car sharing in Italia - 2019
(principali operatori free floating)**

	Milano	Roma	Altre città censite	Totale
Utenti iscritti	1.000.000	760.000	400.000	2.160.000
Utenti attivi*	210.000	150.000	80.000	440.000
Vetture in flotta	2.900	2.100	1.300	6.300
Noleggi effettuati	6.150.000	3.230.000	2.330.000	11.710.000

* Per utenti attivi si intendono quelli con almeno 1 noleggio nel secondo semestre

**Tabella 69 - Gli indicatori principali - 2019
(principali operatori free floating)**

	Milano	Roma	Altre città censite	Totale
Durata media (minuti)	33	36	24	32
Distanza media (km)	7,5	8,3	5,8	7,4
Minuti per Km	4,4	4,3	4,1	4,3

Il profilo dell'utilizzatore

Il profilo di chi fa ricorso al car sharing è stabile da tempo, così anche nel 2019 non si notano scostamenti rilevanti. È il profilo di un utente di sesso maschile (65% del totale), con il sesso femminile che registra un leggero calo rispetto all'anno precedente. Per quanto riguarda le diverse fasce di età, i giovani tra i 18 ed i 25 anni (Generazione Z) sono stabili al 26% anche nel 2019. Continuano a crescere, e di ben 2 punti percentuali rispetto al 2018, i ragazzi tra 26 e 35 anni (i Millennial) che raggiungono il 32% del totale utenti e si confermano il primo segmento di utenti del car sharing. Continua inoltre la riduzione degli utilizzatori sopra i 36 anni. L'età media si attesta nel 2019 a poco più di 35 anni, in linea con l'anno precedente. Da notare che il mix per fascia di età presenta differenze anche sostanziali tra i singoli operatori, differenze del tutto coerenti con il tipo di vettura e di offerta proposta al mercato da ciascuna società di car sharing.

Per quanto riguarda invece le abitudini di consumo, nessun cambiamento rilevante si è verificato nell'ultimo anno sulla distribuzione tra le fasce orarie della giornata, tutte rimaste allo stesso livello con variazioni inferiori al singolo punto percentuale. In generale, gli utilizzatori del car sharing rimangono equamente distribuiti tra le fasce orarie, con una minore presenza nella fascia 7.00-9.00 (il picco del traffico porta ad un allungamento della durata dei noleggi e quindi del relativo costo, disincentivando l'utilizzo dell'auto condivisa) ed un picco di utilizzo nella fascia 16.00-19.00.

Dal punto di vista dell'utilizzo settimanale, la distribuzione è costante tra i giorni della settimana, senza variazioni rilevanti rispetto al 2018. Ciascuno dei 7 giorni della settimana pesa infatti tra il 13% ed il 16% del totale. Come confermato anche l'anno scorso, tale distribuzione è di fatto uniforme tra i singoli operatori, senza scostamenti rilevanti.

Tabella 70 - Le abitudini di consumo per età, fascia oraria e giorno - 2019

	18-25 anni	26-35 anni	36-45 anni	46-55 anni	>55 anni		
Peso %	26%	32%	19%	15%	8%		
	24-7	7-12	12-16	16-21	21-24		
Peso %	13%	19%	19%	32%	17%		
	Lunedì	Martedì	Mercoledì	Giovedì	Venerdì	Sabato	Domenica
Peso %	13%	14%	15%	15%	16%	15%	12%

LE ATTIVITÀ DI CAR SHARING NEL 2019

Come anticipato già nel Rapporto dell'anno scorso, il 2019 è stato l'anno del definitivo consolidamento del car sharing su un business model più maturo ed evoluto, in grado di rendere questo servizio più appetibile per una fascia ben identificata di utilizzatori. Resterà da stabilire, alla fine del 2020, come questo comparto, colpito duramente dalla pandemia legata al Covid-19, sarà in grado di reagire e di reinventare se stesso per continuare ad essere una credibile integrazione del trasporto pubblico locale.

I SERVIZI DI DIGITAL AUTOMOTIVE

L'emergenza sanitaria sta cambiando molti aspetti dei nostri spostamenti. Il contact tracking delineato dalla App Immuni in corso di implementazione in Italia è solo un esempio delle novità. Anche la mobilità aziendale ne è investita, non solo perché interessata dalla riduzione di spostamenti e da una diversa politica delle flotte, ma anche perché sta emergendo in modo evidente il tema della gestione e del corretto utilizzo dei dati generati a bordo dei veicoli.

L'utilizzo della telematica e di big data è infatti sempre più presente nell'automotive, con tanti soggetti interessati alla proprietà ed alla gestione di informazioni sul veicolo e sulla guida. Con diverse finalità sono coinvolte istituzioni, case auto, fornitori di connessione digitale e di tecnologia avanzata, società di assicurazione e di soccorso stradale.

Pur interrotto dall'emergenza Covid-19, il nuovo modello di business che comincia a delinearsi sulle nostre strade, in cui l'auto sarà parte di un sistema di mobilità integrato con servizi telematici offerti da provider diversi, vedrà le flotte aziendali, e specialmente il noleggio, tra i primi protagonisti.

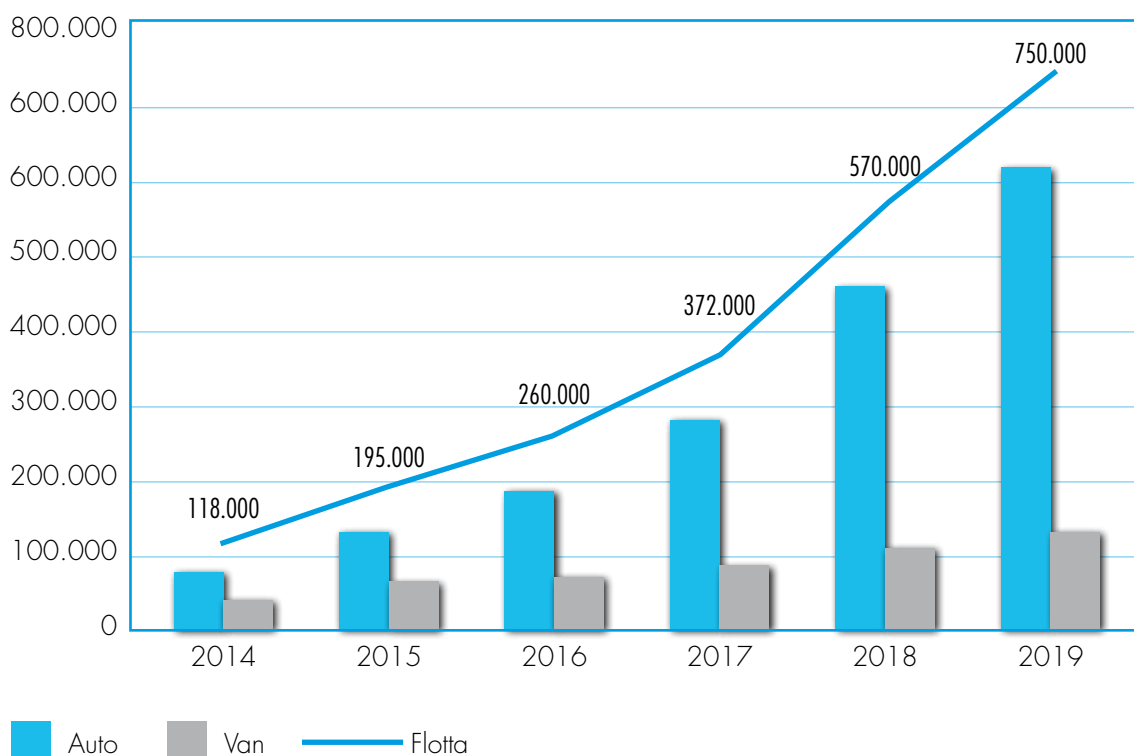
Un contesto in cui le aziende di noleggio sono in pole position, grazie alle esperienze e al know how sui servizi di mobilità. Un settore in cui governa da sempre l'anticipazione delle nuove realtà automotive, così come è stata l'installazione dei navigatori, degli allestimenti business, delle black box e oggi sta avvenendo con gli ADAS, i sistemi di sicurezza avanzata.

Il comparto della mobilità condivisa – che spazia dai servizi di noleggio veicoli a breve e lungo termine, ai servizi di car sharing, a nuovi servizi di mobilità generale e specifica per soggetti privati, aziende, Pubbliche Amministrazioni – è attivo su questo tema strategico, considerando che su una flotta di 1,2 ml di veicoli oltre il 60% ha a bordo un sistema di collegamento telematico.

E proprio nei difficili momenti della Fase 1 e della Fase 2, i servizi della digital automotive hanno confermato la loro grande utilità ed efficienza, supportando le istituzioni e le flotte aziendali impegnate in prima linea nella consegna di materiali, medicinali, di attrezzature sanitarie, nel trasporto di pazienti, perfino nella gestione della spesa alimentare a domicilio. La grande responsabilità sociale degli operatori del settore anche nel tracciamento dei veicoli, specialmente nelle "zone rosse", nella collaborazione con i centri di interscambio della Protezione Civile è stata un forte contributo al contenimento dell'epidemia.



Grafico 30 - Dispositivi telematici flotta noleggio a lungo termine 2014-2019



Telematica e “mobilità connessa” in ANIASA

Il settore della telematica e della mobilità connessa è entrato ufficialmente in ANIASA, con una nuova sezione “Digital Automotive”, costituita per costruire un dialogo e confronto efficace con i diversi stakeholder della mobilità e delle istituzioni nazionali e locali.

L’apertura di ANIASA evidenzia il ruolo da protagonista che l’Associazione sta giocando nell’evoluzione in corso dell’offerta e della domanda di mobilità, sempre più propensa al modello ‘pay per use’ e meno vincolata alla proprietà del bene auto. Primo obiettivo dell’Associazione in questo ambito è la definizione, attraverso il dialogo con le istituzioni, di un contesto chiaro di regole sulla gestione dei dati condivisi attraverso i dispositivi che mettono in connessione i veicoli.

La formazione di un Gruppo di Lavoro, con il contributo professionale e di esperienze di tutte le associate, è stato l’iniziale momento dell’attività associativa.



Tabella 71 - Dispositivi telematici flotta noleggio a lungo termine 2014-2019

	Autovetture	VCL	Totale
2014	80.000	38.000	118.000
2015	130.000	65.000	195.000
2016	189.000	71.000	260.000
2017	280.000	92.000	372.000
2018	460.000	110.000	570.000
2019	620.000	130.000	750.000

Il primo passo: la definizione delle regole

In questo contesto – e considerando le nuove esigenze del consumatore finale sui big data generati in tempo reale e in modo bi-direzionale – è stato riconosciuto fondamentale definire il quadro di regole specifiche sul trattamento dei dati personali applicabili al comparto automotive in senso lato ed in generale ai servizi – anche avanzati e digitali – di mobilità.

In materia hanno un ruolo chiave il Regolamento generale per la protezione dei dati personali (GDPR, la normativa EU) e l'importante pronuncia del Garante per la Privacy, il Provvedimento n. 396 del 28 giugno 2018. Ma tecnologie ed esigenze non si fermano e la chiarezza diventa fondamentale.

In questa logica si sta muovendo l'European Data Protection Board che con le Linee Guida 1/2020 ha aperto una consultazione sul trattamento dei dati personali nel contesto dei veicoli connessi e delle app di mobilità. Le Linee Guida elaborate dall'EDPB, rimarcando i principi in termini di sicurezza, gestione dei dati e privacy, mirano a definire al più presto una cornice normativa adeguata.

La sempre maggiore espansione di servizi, dispositivi, tecnologie e applicazioni rende ad oggi i veicoli dei veri e propri hubs, ovvero dei concentratori massivi di dati interconnessi: il veicolo è diventato un nodo di smistamento nell'ambito di un complessa struttura fatta di reti e servizi di comunicazione elettronica.

Nell'approccio generale agli attuali scenari della in-vehicle connectivity emergono varie rilevanti prospettive.

Innanzitutto il veicolo rappresenta un'area privata dove si esplicano attività del soggetto interessato (guidatore, passeggeri) e deve essere possibile esprimere una propria autonomia decisionale senza subire interferenze esterne.



In secondo luogo la connettività non riguarda solo il veicolo o i relativi dispositivi, ma coinvolge anche i vari soggetti interessati (il guidatore, oppure il passeggero, o il proprietario del veicolo o il locatario del veicolo), sempre più connessi in modo autonomo, come il dialogo tra smartphone e sistemi interconnessi del veicolo o l'autenticazione ai sistemi di controllo del veicolo.

Come terza riflessione, il complesso sistema dei veicoli connessi vede sempre più emergere soggetti diversi da quelli tradizionali del settore e dell'industria automotive, come nella raccolta e trattamento dei dati i fornitori di servizi assicurativi, oltre ai gestori di servizi autostradali ed agli operatori di telecomunicazione.

A questi si aggiungono i fornitori di servizi di infotainment (i provider di musica on line, di informazioni sul traffico e sulla circolazione) ovvero i fornitori di sistemi e servizi di supporto alla guida (i fornitori di software per la guida autonoma o di diagnostica sulle condizioni del veicolo o di servizi dinamici di mapping). Si tratta di soggetti da tenere in specifica considerazione, poiché dal momento che i veicoli sono connessi a reti di comunicazione elettronica, detti soggetti hanno un ruolo rilevante nella fornitura della connettività come servizio.

Un'ulteriore importante riflessione in base al GDPR porta a considerare la maggior parte dei dati personali generati in sempre maggiore quantità dai veicoli connessi e dai relativi dispositivi, app, servizi, come "dati personali". Ne deriva che anche dati non collegati direttamente a un nome, ma ad aspetti tecnici o caratteristiche del veicolo, saranno sempre relativi e riguarderanno il guidatore o il passeggero di quel veicolo, nella misura in cui sia possibile una – anche successiva e indiretta – identificazione dei soggetti interessati.

Si pensi ad esempio alle abitudini e agli stili di guida dello specifico driver che è possibile trarre dai dati tecnici del veicolo, alle distanze percorse, ai dati sulla usura del veicolo o sue parti, a dati raccolti da videocamere che evidenziano comportamenti del guidatore o dei passeggeri.

Riflessioni generali che, nell'obiettivo di definizione delle regole, vedono la necessità di incorporare la dimensione della data protection fin dalla fase di progettazione e design del veicolo e degli accessori e dispositivi connessi.

L'intero complesso deve essere finalizzato alla "privacy by design", ossia garantire la protezione dei dati fin dal momento di ideazione e progettazione del prodotto (il veicolo o gli accessori e dispositivi connessi). Ed adottare comportamenti che assicurino agli utilizzatori di veicoli e servizi di connettività la totale trasparenza e controllo sui dati personali, aumentando anche la fiducia nelle relative tecnologie.



L'applicabilità alla Digital Mobility delle regole sulla protezione dei dati

Parallelo impegnativo obiettivo dell'Associazione è contribuire alla definizione di come le regole sulla data protection e il quadro normativo di riferimento trovino applicazione alla vehicle connectivity e – più in generale – alla digital mobility ed al comparto dell'automotive.

A tal fine sono da considerare come ambiti di applicabilità oggettiva il trattamento di dati personali dell'interessato (il guidatore, il passeggero, il proprietario o il locatario di un veicolo):

- che avvengono all'interno del veicolo;
- che avvengono mediante interscambio tra dispositivi esterni (lo smartphone) connessi al veicolo e i sistemi/servizi di connettività del veicolo;
- che sono raccolti all'interno del veicolo e quindi trasmessi all'esterno, a destinatari terzi per essere ulteriormente trattati (case auto; gestori di infrastrutture di circolazione; compagnie di assicurazione; officine, ecc.).

In collegamento con Leaseurope, ANIASA ha presentato alcune osservazioni alle Linee Guida dell'EDPB, che saranno ufficiali nel corso del 2020.

Geolocalizzazione

E' stata rimarcata la rilevanza della geolocalizzazione per assicurare la maggior sicurezza del driver e del veicolo. Nel contesto delle flotte aziendali è quanto mai opportuno raccogliere queste informazioni, considerando non solo l'alto numero di furti, ma anche i benefici per il controllo dei consumi e delle percorrenze. Un servizio significativo utile per l'assistenza stradale o la segnalazione di incidenti.

Dati sul cruscotto

Al termine del noleggio il cliente potrà sempre cancellare i dati personali da lui volontariamente memorizzati nel cruscotto (cronologia di navigazione web, utilizzo di app, playlist musicali). Il rischio che nel successivo noleggio si acceda al profilo del cliente precedente è molto ipotetico. Le imprese di noleggio non possono essere responsabili del trattamento, anche perché i loro contratti consentono al cliente il controllo della cancellazione e della rimozione di questo tipo di informazioni.



Il sistema della Digital Mobility

Quando si parla di “connettività”, “veicolo interconnesso” o di “digital mobility” va considerato l’intero sistema, a cui applicare le regole sulla protezione dei dati. Ecco i principali concetti e termini in uso:

- **“veicolo connesso”**: è equipaggiato con unità di controllo elettronico interconnesse nella rete interna al veicolo e a sistemi/servizi esterni; quest’ultimi (tramite sensori, event data recorder, black boxes, applicazioni mobili) consentono la raccolta la condivisione di dati e informazioni con altri dispositivi/sistemi/servizi, sia all’interno che all’esterno del veicolo;
- **“connettività di dispositivi di dialogo con il veicolo”**: si tratta di dispositivi esterni connessi al veicolo, ma da questo indipendenti (lo smartphone);
- **“app mobili indipendenti dal veicolo”**: sono di supporto al guidatore e contribuiscono alla connettività del veicolo, come ad esempio:
 - app di mobility management (servizi GPS, condizioni ambientali, traffico, lavori e cantieri, disponibilità di parcheggi o garage, tariffe autostradali, ecc.);
 - app per la gestione del veicolo (notifica delle condizioni tecniche, sull’utilizzo del veicolo anche per scopi assicurativi come “Pay as/how you drive”);
 - app sulla sicurezza stradale (il driver è informato su pericoli esterni e su aspetti interni al veicolo, come sistemi di protezione da collisioni, avvisi anti-sonno, sistemi di detection della vigilanza del guidatore, sistemi di eCrash);
 - app di entertainment (funzioni per il mirroring sulla dashboard del veicolo, ad esempio per telefonare viva-voce; fruizione di contenuti musicali, video, internet, social media, ecc.);
 - app per l’assistenza al guidatore (sistemi di guida assistita, parzialmente o interamente automatizzata, come autopilota o sistemi di parcheggio assistito o di guida su autostrade);
 - app che monitorano lo stato psico-fisico del guidatore (comodità, abilità, capacità di guida, rilevazione della fatica o della necessità di assistenza medica).

IMPRESE ASSOCIATE



ACI GLOBAL S.p.A.

www.aciglobal.it



ACI Global Servizi

ACI GLOBAL SERVIZI S.p.A.

www.aciglobalservizi.it



ACI Infomobility

ACI INFOMOBILITY S.p.A.

www.acinfomobility.it



ADDUMA CAR S.r.l.

www.addumacar.it



ALD
Automotive

ALD AUTOMOTIVE ITALIA S.r.l.

www.aldautomotive.com



ALFAEVOLUTION TECHNOLOGY S.p.A.

www.waytech.it



**ALPHABET ITALIA FLEET
MANAGEMENT S.p.A.**

www.alphabet.com/it

IMPRESE ASSOCIATE



ARVAL SERVICE LEASE ITALIA S.p.A.

www.arval.it

avis budget group



AVIS BUDGET ITALIA S.p.A.

www.avisautonoleggio.it

www.budgetautonoleggio.it

www.maggiore.it - www.amicoblu.it



AUTONOLEGGI DEMONTIS S.p.A.

www.autonoleggidemontis.com



B-RENT S.r.l.

www.b-rent.it



C.S. GROUP S.p.A.

www.sharengo.it



CAR2GO ITALIA S.r.l.

www.share-now.com



CAR SERVER S.p.A.

www.carserver.it



CARTABIANCA S.r.l.

www.cartabianca.eu



DEKRA ITALIA S.r.l.

www.dekra.it



ENI S.p.A

enjoy.eni.com



ESCARGO S.r.l.

www.escargo.it



EUROP ASSISTANCE VAI S.p.A.

www.europassistance.it



EUROPCAR ITALIA S.p.A.

www.europcar.it



HERTZ ITALIANA S.r.l.

www.hertz.it



JOYRENT S.r.l.

www.joyrent.it



LEASEPLAN ITALIA S.p.A.

www.leaseplan.com/it-it/

IMPRESE ASSOCIATE



LOCAUTO S.p.A.
www.locautorent.com



LOCAUTO RENT S.p.A.
www.locautorent.com



LOJACK ITALIA S.r.l.
GRUPPO CALAMP
www.lojack.it



MERCURY S.p.A.
www.mercuryspa.it



METROPARK S.p.A.
www.metropark.it



MORINI S.p.A.
www.morinirent.com



PROGRAM
di Autonoleggio Fiorentino Srl
www.programautonoleggio.com



REFEEL EMOBILITY S.r.l.
www.emobility.refeel.eu



RENT MAX S.p.A.

www.rentmax.it



RENT2GO S.r.l.

www.rent2go.it



SICILY BY CAR S.p.A.

www.sicilybycar.it



SIFÀ

Società Italiana Flotte Aziendali S.p.A.

www.sifa.it



VAN4YOU S.r.l.

www.van4you.it



VIASAT S.p.A.

www.viasatonline.it



VILLAGE RENT S.r.l.

www.villagerent.it



**VODAFONE AUTOMOTIVE
ITALIA S.p.A.**

automotive.vodafone.it

IMPRESE ASSOCIATE



WINFED S.r.l. - ITALY CAR RENT

www.italycarrent.com

ADESIONE TECNICA



LEASYS S.p.A. a socio unico

www.leasys.com



LEASYS RENT S.p.A. a socio unico

www.leasysrent.it

SOCI AGGREGATI



A&C BROKER S.r.l. Unipersonale

www.aecbroker.com



ABEONA S.r.l.

www.abeona.it



AGENZIA ITALIA S.p.A.

www.agita.it



BEPOOLER S.r.l.

www.bepooler.it



CONSORZIO D.E.A.

www.consorziodea.com



D.C.A. CONSULTING S.r.l.

www.dcaconsulting.it



FAROTTO S.r.l.

www.farottoauto.it



GEOTAB GmbH

www.geotab.com



HANDLING S.r.l.

www.handlingonline.com



MUOVIAMO PARKING S.r.l.

www.muoviamo.it/parking.html



OMOOVE S.r.l.

www.omoove.com

IMPRESE ASSOCIATE



PANTOMAX AUTOMOTIVE S.r.l.

www.pantomax.it



PETIT FORESTIER ITALIA S.r.l.

www.petitforestier.it



PRIME S.r.l.

www.primerentcar.com



RHIAG S.r.l.

www.rhiag.com



SAFO GROUP S.p.A.

www.safogroup.it



TARGA TELEMATICS S.p.A.

a socio unico

www.targatelematics.com

The logo for Texa is a solid blue square containing the word "TEXA" in white, uppercase, bold, sans-serif letters.

TEXA

TEXA S.p.A.

www.texa.it

Promosso da

ANIASA

Immagine coordinata, editing

Sumo Publishing - Fleet Magazine

Realizzato da

Sumo Publishing - Fleet Magazine

Analisi Dati e Redazione

*Noleggjo a breve e lungo termine a cura
del Centro Studi Fleet & Mobility*

*Car sharing a cura di
BAIN & Company Italy Inc.*

Finito di stampare
nel mese di giugno 2020

“Rapporto ANIASA 2019”
è disponibile sul sito
www.aniasa.it

Via del Poggio Laurentino, 11
00144 Roma
Tel. 06 99 69 579 - Fax 06 59 19 955
aniasa@aniasa.it

© ANIASA - Associazione Nazionale Industria
dell'Autonoleggio e Servizi Automobilistici

ANIASA è titolare dei diritti di riproduzione,
memorizzazione, adattamento, totali o parziali,
con qualsiasi mezzo (compresi i microfilm
e le copie fotostatiche) del presente volume.

È ammessa la riproduzione parziale
per gli usi consentiti dalla normativa vigente

Diritti: ANIASA