

CREDITO AL CONSUMO

La nuova formula è più conveniente dell'acquisto e anche del **leasing**. Si tratta del noleggio a lungo termine, un mercato che in Italia trova ogni giorno nuovi adepti. Grazie a un'**offerta** sempre più articolata da parte degli operatori del settore, che fa **leva** su una serie di innegabili vantaggi sia di tipo economico sia derivanti dall'avere un mezzo sempre nuovo. E la novità degli ultimi tempi è rappresentata dai **prodotti** riservati ai privati, anche se non sono titolari di partita Iva.

Come risparmiare col noleggio a lungo termine

RUOTE IN AFFITTO

di Vito Di Dario

L'appeal del noleggio a lungo termine delle auto continua a crescere. La ragione principale è che si tratta di un sistema che offre innegabili vantaggi e permette di cambiare auto ogni tre anni pagando solo un canone mensile, in parte detraibile dalle tasse. E in pratica, alla fine, si spende meno rispetto all'acquisto di un'auto.

Il noleggio a lungo termine dura tra i 12 e i 60 mesi e offre la possibilità al cliente - che sia un'impresa, il titolare di partita Iva o, con i nuovi contratti, anche un privato - di ottenere un'autovettura liberandosi contemporaneamente di tutti gli oneri legati al suo mantenimento. "Rispetto al leasing", spiega **Mauro Gobbo**, marketing manager di Locatrent, "si può dire semplicemente che il noleggio a lungo termine è un servizio, mentre il leasing è sostanzialmente un finanziamento". Il leasing, infatti, prevede in genere la parte finanziaria, mentre i servizi di manutenzione, assicurazione, sostitu-

zione dei pneumatici non sono compresi. Per questo il noleggio a lungo termine risponde meglio alle esigenze di chi vuole guidare senza pensieri.

"Il maggior vantaggio offerto dal noleggio è quello di delegare a un terzo soggetto, il noleggiatore, tutta la gestione dell'auto,

possesso del mezzo vengono scaricati sul noleggiatore". Al cliente viene proposto un pacchetto completo di servizi. "Dalla manutenzione al servizio di traino, dall'assistenza pneumatici all'auto sostitutiva, dalle assicurazioni alla carta carburante", precisa de Gaetanis. "E anche in caso di

sinistro il cliente può dormire sonni tranquilli, perché tutti gli oneri burocratici ricadono sulla società di noleggio". Infine, quando il contratto di renting scade, il cliente non deve preoccuparsi della vendita dell'auto usata perché non è sua.



Dario de Gaetanis

Secondo il responsabile direct di Arval, società che fa parte del gruppo Bnp Paribas, il principale vantaggio offerto dal noleggio è la delega al noleggiatore dell'intera gestione dell'auto e di tutti i rischi a essa connessi.

pagando un canone fisso", spiega **Dario de Gaetanis**, responsabile direct di Arval, società del gruppo Bnp Paribas. "Tutti i rischi che gravitano attorno al

I VANTAGGI ECONOMICI...

Ecco un esempio concreto per quantificare il risparmio che si può ottenere. I dati, per

Direttore: Osvaldo De Paolini

eseguire il raffronto, sono stati forniti da Leasys, società di noleggio interamente controllata da Fiat Auto Financial Services (joint venture paritetica Fiat Group Automobiles Spa e Crédit Agricole). Supponendo di voler acquistare la Nuova Fiat Croma Emotion 1.9 MJT 16v, 150 cv, 5P e di rivendere l'usato dopo 36 mesi. Il prezzo d'acquisto è di 26.962,64 euro. Ma per un'auto di proprietà, a questa cifra devono essere sommate tutte quelle spese che il guidatore deve necessariamente sostenere: dall'assicurazione Rca (2.160 euro) alla tassa di proprietà (681,12 euro), dalla manutenzione ordinaria e straordinaria

optato per una formula di noleggio di tre anni, di una rata di 718,08 euro mensili per un totale di 25.850,88 euro, tutto incluso. Il risparmio rispetto all'acquisto è di 4.582,20 euro. Tuttavia, oltre a questi numeri, che vanno valutati caso per caso, quello che, secondo gli esperti intervistati da *Patrimoni*, rende più forte la formula del noleggio a lungo termine, è da sempre la normativa fiscale.

... E QUELLI FISCALI

Grazie alla nuova finanziaria, inoltre, aumentano i vantaggi in termini di fiscalità garantiti al renting, per la categoria

canone dei servizi e alla carta carburante. Con la vecchia normativa era possibile una deduzione pari al 50% per tutte e tre le categorie, mentre con la nuova normativa l'imposta deducibile si riduce a una percentuale pari al 25 per cento. Tuttavia questa riduzione è controbilanciata dalla possibilità di detrazione dell'Iva che aumenta significativamente. Nella vecchia normativa fiscale si poteva detrarre solamente il canone versato per il bene, in una percentuale non superiore al 15%, mentre i canoni relativi ai servizi e al carburante risultavano impossibili da detrarre. Ora, con la finanziaria 2007, è possibile detrarre



della vettura (2.099,53 euro) alla gestione amministrativa dell'automobile (1.308 euro). Se poi il cliente sceglie di dotarsi del pacchetto di garanzie al gran completo (le stesse che la società di noleggio prevede in termini di contratto a lungo termine), si trova a dover pagare altre 5.193 euro per l'assicurazione kasko, 2.796 per l'assicurazione furto e incendio, 240 per assicurarsi in caso di infortuni, 1.908 euro per cambiare due treni di gomme, 150 euro per il soccorso stradale in caso di necessità, 504 euro per usufruire del servizio di vettura sostitutiva. Inoltre, il proprietario della Croma che decide di rivendere l'usato si trova a dover fare i conti con una perdita di interessi annua pari al 2% del capitale in vestito per l'acquisto dell'auto e con una svalutazione del suo usato che riduce il valore commerciale del mezzo, a 12.013,06 euro. A conti fatti, dunque, il proprietario della Fiat Croma paga al termine dei 36 mesi di possesso della vettura 30.433,08 euro a fronte, se avesse

dei professionisti. Se infatti da un lato il noleggio a lungo termine viene penalizzato, in quanto rispetto alla normativa precedente il canone di deducibilità delle imposte dirette viene ridotto, aumenta la percentuale che è possibile detrarre dall'Iva, che varia a seconda delle diverse

re i costi sostenuti sia per il noleggio del bene che per i servizi e il carburante. La percentuale di detraibilità verrà indicata dal legislatore però nel corso dell'anno e sarà una cifra forfettaria che risentirà del principio dell'inerenza del costo. Cioè la percentuale detraibile sarà valutata sulla

base dell'effettivo e comprovato utilizzo del veicolo per l'attività imprenditoriale. Se l'uso aziendale è pari al 100% anche la detrazione dell'Iva sarà possibile fino al 100 per cento.

IL NOLEGGIO PER I PRIVATI

La novità degli ultimi tempi è rappresentata dai prodotti di noleggio riservati ai privati, anche non titolari di partita Iva. "Si tratta più che altro di prodotti di mini-noleggio (segue)



Emmanuel Lufrey

Il direttore commerciale di GE Fleet Services, la multinazionale statunitense controllata da General Electric, considera la vendita tramite internet e telefono un'ulteriore risposta alle esigenze di rapidità, personalizzazione e capillarità espresse dalla clientela

modalità di utilizzo dei veicoli. In concreto, analizzando la categoria dei professionisti, l'imposta deducibile si differenzia in imposta relativa al canone del bene, al

Direttore: Osvaldo De Paolini

che non comprendono tutta la gamma di servizi offerti alla clientela aziendale", avverte **Fabrizio Ruggero**, direttore commerciale marketing di Leasys. "Il privato ha un interesse per il noleggio a lungo termine nella misura in cui risponde a determinate caratteristiche, cioè se fa parecchi chilometri l'anno, non ha un'auto aziendale e cambia automobile dopo un lasso di tempo piuttosto breve". Tuttavia, sebbene questo tipo di noleggio segua la rotta verso soluzioni che si adattano anche al mondo del guidatore senza partita Iva, la strada da percorrere è ancora molto lunga. "A oggi, il noleggiatore", ammette Ruggero, "non è ancora ben attrezzato per affacciarsi significativamente su questo mercato. Deve, infatti, capire se il cliente privato è solvibile oppure in che misura può essere solvibile. E i noleggiatori oggi, rispetto alle società di credito al consumo che sono nel mercato già da parecchi anni, non sono ancora pienamente strutturati per questo tipo di valutazioni, soprattutto in termini di personale".

La crescita del fenomeno noleggio sta comunque modificando il panorama dell'offerta, con l'ingresso sul mercato di nuovi operatori e la messa a punto di nuove soluzioni. "Per abbattere i costi legati alla vendita, il mercato si sta aprendo verso nuove prospettive", spiega ancora Ruggero. "Sempre più spesso il noleggiatore si affida a intermediari: internet, accordi con i concessionari, accordi commerciali con gli sportelli bancari". Il servizio si caratterizza per essere offerto sia dagli operatori tradizionali sia dal canale dei concessionari. "Il concessionario", precisa **Gianluca Soma**, presidente dell'Associazione Aniasa, (l'associazione dell'autonoleggio e dei servizi automobilistici che rappresenta le imprese private esercenti servizi di locazione dei veicoli) "si sta affermando come un partner per le società di noleggio e per i gestori di flotte aziendali. Si assiste cioè a un progressivo ampliamento dell'attività dei concessionari come "distributori" di società che operano nel mercato del noleggio a lungo termine".

IL MERCATO IN ITALIA

Ma non basta, cambia anche la tipologia di prodotti. Patrimoni ha esaminato in dettaglio le nuove proposte di tre delle maggiori società di noleggio operanti in Italia. Per comprendere meglio cosa offre il mercato per il professionista e il privato. Il primo operatore messo sotto la lente è LeasePlan, la società controllata da un consorzio costituito da Volkswagen Group (50%), Mubadala Development Company (25%) e Olayan Group (25%), che opera in 26 nazioni.

Ai titolari di partita Iva, alle medie e piccole imprese e ai professionisti, LeasePlan propone Formula Pronta. "Si tratta di un contratto che", spiega **Massimo Falcioni**, direttore commerciale di LeasePlan Italia, "offre la soluzione di

noleggio a lungo termine per le piccole flotte, composte anche da un solo veicolo. Questo prodotto prevede una gamma di servizi standard a canoni contenuti e comunque in grado di rendere anche con questa soluzione il noleggio a lungo termine più conveniente della proprietà.



Giovanni Giulitti

È il direttore Sales operations & indirect channel di Ald Automotive. La Formula permuta offerta dalla società consente di valorizzare la propria auto usata cedendola al concessionario che scalerà il suo valore per pagare una parte del canone di noleggio

Il cliente sceglie la marca, il modello, la durata del contratto e il chilometraggio del veicolo che intende noleggiare, oltre ai servizi dei quali vuole beneficiare tra quelli offerti. In questo modo, è quindi garantita la massima velocità nella quotazione del canone di noleggio, con la certezza di un prezzo invariabile per tutta la durata del contratto, eliminando



Massimo Falcioni

È il direttore commerciale di LeasePlan Italia, società che propone il noleggio di lungo termine anche per flotte composte da una sola vettura. Inoltre propone soluzioni diverse tagliate sulle esigenze del cliente

così ogni eventualità di costi imprevisti". Il secondo operatore chiamato in causa è Ald Automotive, che vanta filiali in 32 nazioni. Il gruppo, controllato da Société Générale, lascia al cliente la possibilità di includere nel contratto di noleggio a lungo termine solo ed esclusivamente i



Gianluca Soma

Secondo il presidente di Aniasa (l'associazione dell'autonoleggio e dei servizi automobilistici) il concessionario sta diventando sempre più un partner privilegiato sia per le società che si occupano di noleggio sia per i gestori di flotte aziendali

servizi di cui ritiene di avere veramente bisogno. In questo modo, il canone mensile si riduce rispetto a un contratto che prevede il pacchetto all inclusive. "La nostra Formula Light è disegnata per coloro che sanno già che non percorreranno oltre i 30 mila km l'anno", commenta **Giovanni Giulitti**, direttore Sales

operations & indirect channel di Ald Automotive. "Un'ulteriore estensione del concetto di modularità di prodotto, che consente un alleggerimento del canone di noleggio mensile, è la nuova Formula Permuta, che consente di valorizzare la propria auto usata e di utilizzare il

valore, concordato con il concessionario, per pagare parte del canone di noleggio. Mentre con formula anticipo, grazie a un anticipo di capitali, è possibile usufruire, anche in questo caso, di una riduzione del canone mensile di noleggio".

In Italia, operano anche gli specialisti di GE Fleet Services, la multinazionale Usa del noleggio, controllata da General Electric. GE Fleet Services ha rinsaldato il canale distributivo dei concessionari, rendendo in questo modo più capillare la sua presenza sul territorio nazionale. Al fine di alleggerire il canone mensile, i contratti della società americana prevedono la possibilità di

escludere una serie di servizi come la vettura sostitutiva e la polizza kasko. "Per noi la vendita tramite telefono e internet è un'ulteriore risposta alle esigenze di rapidità, personalizzazione e capillarità espressa da professionisti e piccole aziende",

spiega **Emmanuel Lufrey**, direttore commerciale di GE Fleet Services. Attenzione però ai contratti. "Molti, infatti, sono piuttosto lacunosi", avverte de Gaetanis.

"Bisogna prestare la massima attenzione alle condizioni contrattuali scelte in sede di stesura.

In particolare, per evitare sorprese, è importante che vengano disciplinate in modo minuzioso le clausole relative alla restituzione anticipata del veicolo e al riadeguamento del contratto stesso".

In generale, anche per il noleggio vale

la vecchia regola: è sempre più sicuro affidarsi a società che sono presenti sul mercato da tempo e in maniera significativa perché questo dovrebbe offrire maggiori garanzie di ottenere un servizio con copertura totale su tutto il territorio nazionale.

