

Crescono sempre di più nuove particolari forme per il noleggio delle auto. Oggi anche banche e concessionarie offrono anche servizi car-rent. Ecco i nuovi canali di distribuzione dei servizi all'auto

Nuove fasce di clientela e settori ancora da raggiungere per il mercato dell'autonoleggio. I dati negli ultimi anni dall'autonoleggio certificano un aumento della richiesta ed un sempre più mercato potenziale. Nato negli anni '80, rivolto esclusivamente per le grandi aziende, il settore del renting a lungo termine in Italia negli ultimi anni ha registrato una forte crescita, con percentuali che hanno raggiunto anche le due cifre, facendolo diventare un comparto molto più diffuso in tutta la penisola, anche nelle piccole e medie imprese. A confermare i dati è il Presidente di Aniasa (Associazione dell'Autonoleggio) Gianluca Soma, che ci ha spiegato: *"Dopo aver conquistato il segmento delle grandi e medie imprese oggi il settore, grazie ad un'offerta sempre più mirata e a innovative strategie di marketing, ha ulteriormente perfezionato i servizi offerti alle imprese di minori dimensioni nonché al mondo dei professionisti e dei titolari di partita Iva, che costituiscono*

I NUOVI CANALI DEL NOLEGGIO

di Marco Catino

l'ambizioso obiettivo ancora da conquistare pienamente". I concessionari sono il primo punto di contatto, il più vicino al cliente piccolo o medio-piccolo che vuole cambiare la sua auto, con una formula adeguata. Questi offrono prodotti sempre più sviluppati in joint venture tra reti di concessionari, case e società di noleggio presso i punti di vendita. Questi traguardi sono dovuti anche allo sviluppo dei "canali indiretti di distribuzione", che hanno consentito una maggiore capillarità dei servizi di noleggio. Sempre più le case automobilistiche cominciano a pubblicizzare i prodotti del noleggio a lungo termine ed anche gli sportelli bancari hanno iniziato a promuovere questi tipo di servizi "Oggi, 7 concessionari su 10 vendono contratti di noleggio a lungo termine", precisa Pierluigi del Viscovo, direttore del Centro Studi Fleet & Mobility e continua: "in futuro dovranno farsi carico della 'produzione' e della vendita dei servizi contenuti nei contratti di noleggio a lungo termine: ad esempio, fissando i valori residui e le tariffe di manutenzione a proprio rischio/guadagno". I concessionari stanno ampliando le proprie attività e sono sempre più un partner strategico per le società di noleggio e per i gestori delle flotte aziendali. Secondo una ricerca condotta nel 2005 il 72% dei concessionari offre già contratti di noleggio a

lungo termine, mentre l'81% di coloro che ancora non lo fanno, prevede di passare a questa formula nel prossimo futuro. È un trend in evidente crescita, anche perché oggi i concessionari si affiancano sempre più ad un supporto tecnico per avvicinarsi al complesso mondo del noleggio a lungo termine, i broker: professionisti specializzati del settore automobilistico che operano da anni sul territorio con un rapporto privilegiato con il target delle piccole e medie aziende. Tra le società più attive nel comparto che scommettono su questo

Offriamo così loro la possibilità di fornire la macchina al cliente finale in sole due settimane. Inoltre, eroghiamo tutti i servizi all'interno dello stesso concessionario a cui il cliente si è rivolto per acquistare l'auto". Molto più recente è il canale bancario, ma in forte ascesa. Il rapporto tra banche e società di noleggio sta compiendo ancora i primi passi, ma sono in molti a prevedere che col tempo sempre più sportelli offriranno al pubblico servizi di renting. Dal 2001 la GE Capital Solutions ha stretto un accordo con la Banca Italease,

Secondo una ricerca condotta nel 2005 il 72% dei concessionari offre contratti di NLT, mentre l'81% di coloro che ancora non lo fanno, prevede di passare a questa formula nel prossimo futuro

tipo di canale di distribuzione c'è l'ALD Automotive, che con Giovanni Giulitti, Sales Operations & Indirect Channel Director, osserva: "Su questo fronte abbiamo stretto alleanze con alcune case automobilistiche e con gruppi di concessionari indipendenti, ai quali diamo la possibilità di distribuire il prodotto di noleggio, tramite una formazione per i venditori, una procedura operativa molto snella ed uno standard di gestione del cliente estremamente rapido,

creando la Joint Venture "Renting Italease". "La partnership", dichiara Carla Acitelli - AD di Renting Italease - "ha permesso di raggiungere una crescita di cui siamo soddisfatti (+ 25% a dicembre 2006) e ci consente di aumentare la capillarità sul territorio attraverso la rete commerciale del gruppo Italease (oltre 4.000 sportelli delle banche popolari socie e convenzionate). Grazie a questo canale offriamo i nostri servizi a clienti altrimenti difficili da raggiungere".

Punta sul canale bancario anche Arval del gruppo BNP Paribas. Essendo poi l'Italia una paese dove la maggior parte della produzione nazionale è affidata alle PMI Arval, per offrire a loro i suoi servizi, ha iniziato ad utilizzare altri tipi di canali di distribuzione e vendita del servizio come la partnership con Banca Mediolanum e i suoi promotori finanziari. Ultima nata è Coralis Rent, una sinergia fra Mercato Impresa (società del Gruppo BPU Banca recentemente protagonista della fusione con Banca Lombarda), e Leasys, società Fiat-Crédit Agricole leader in Italia nella gestione di flotte aziendali. Con questo accordo gli oltre 2 milioni di clienti delle banche del Gruppo BPU possono entrare, direttamente dallo sportello, nel mondo del noleggio.

