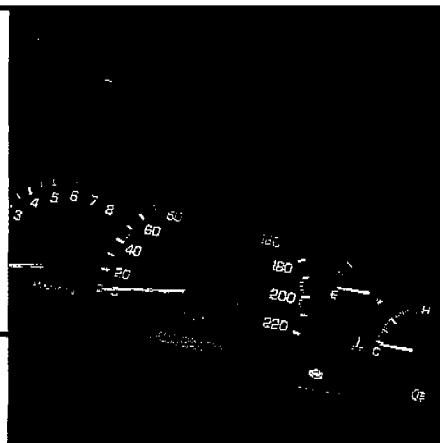


I numeri dietro le immatricolazioni

Il 19% dei benefit/incentive delle aziende italiane sono rappresentati dall'auto, il 20% dei veicoli sono scelti con occhio alle caratteristiche di sicurezza, mentre a decidere sulle flotte è nel 70% dei casi una figura di vertice, come il proprietario, l'amministratore delegato o il direttore generale. Sono soltanto alcuni dei dati emersi nel recente monitoraggio di Corporate Vehicle Observatory (o Cvo) di Arval, effettuato intervistando per telefono 400 decisori d'acquisto di altrettante imprese (340 piccolissime, piccole e medie e 60 medio-grandi e grandi). L'intervento contribuisce senz'altro a gettare nuova luce sulla realtà e sul vissuto delle auto in azienda. Facciamo dunque un piccolo approfondimento e partiamo dai benefit. Dopo l'auto, gli incentivi extramonetari più utilizzati nelle organizzazioni sono le assicurazioni sulla salute e sulla vita (12%), i servizi quotidiani quali l'asilo e la consulenza legale (8%). Sul fronte invece dei criteri per la scelta dei veicoli, alla sicurezza seguono il

Scandagliare le pratiche interne e gli orientamenti delle aziende in tema di flotte è un'operazione insidiosa, ma i tentativi non mancano. Eccone uno

prezzo (15%), la longevità (9%) e, con pari importanza (8%), il trattamento fiscale, il tipo di carburante e il comfort. Il decisore d'acquisto in azienda si rivela come detto almeno due volte su tre una figura di vertice. Ma se tale è la media generale, responsabili specialistici di flotta emergono solo nelle realtà di dimensioni medio-grandi e grandi (30%). Una divaricazione analoga, e praticamente speculare, si registra quando si parla di metodi di finanziamento: ai poli opposti, le piccolissime realtà effettuano soprat-



tutto acquisti in contanti o via leasing (84%), le grandi ricorrono invece al noleggio a lungo termine (83%). Ancora una diversità sostanziale, seppure più attenuata, si rileva quando si va a chiedere alle aziende la finalità del parco vetture. Sul totale del campione risponde a logiche di incentivo nel 18% dei casi, ma il dato sale al 40% negli scaglioni delle imprese maggiori.