

COMUNICATO STAMPA

- **2018: un altro anno di forte crescita per Arval: +8,2%**
- **Panoramica delle nuove offerte commerciali lanciate nel 2018**
- **Opportunità di crescita per il 2019, sostenute dal digital, dai big data e dalle persone**

Una forte crescita organica nel 2018

Le soluzioni di noleggio a lungo termine di Arval sono offerte in 29 Paesi da 7.000 collaboratori. Lo scorso anno, la flotta noleggiata da Arval è cresciuta complessivamente dell'8,2%, raggiungendo 1.193.910 veicoli. Il numero di veicoli ordinati è aumentato del 9% sull'anno precedente, per un totale di 353.302 veicoli, mentre quelli rivenduti alla fine del contratto di noleggio sono 254.207, in linea con il 2017.

I quattro Paesi chiave per Arval hanno riportato eccellenti risultati di crescita: Spagna +19%, Italia +8%, Francia +5%, Gran Bretagna +5%. Una crescita a doppia cifra si è registrata anche in molte altre aree come il Benelux (+12%), l'Europa del Sud (+16%), l'Europa Centrale (+14%) e il Nord Europa (+25%).

Lo scorso anno, Arval è cresciuta in tutti i suoi target di clientela, con un +4% del segmento Corporate ed Enti Pubblici e con un +17% per quanto concerne le piccole e medie imprese. I clienti internazionali di Arval hanno avuto una importante crescita, pari a oltre il 7% e, oggi, rappresentano più del 25% del business totale.

Nel 2018, Arval ha poi lanciato la propria offerta per i clienti privati in tutta Europa con un aumento del 45% rispetto al 2017. In Olanda, Arval ha presentato uno store online dedicato ai clienti privati dove questi possono selezionare il veicolo che più soddisfa le proprie esigenze e noleggiarlo grazie a un pacchetto all inclusive e un servizio semplice e veloce. L'obiettivo è introdurre questa nuova customer experience di alta qualità in diversi Paesi in cui Arval è presente nel corso del 2019.

Panoramica delle nuove offerte commerciali lanciate dal Gruppo Arval nel 2018

Con l'impegno di porsi come un punto di riferimento per l'innovazione di tutto il settore, Arval ha lanciato diverse nuove offerte a livello globale nel 2018:

- "SMaRT": Arval ha sviluppato un innovativo approccio chiamato SMaRT - Sustainable Mobility and Responsibility Targets. Nell'ottica di una decisa accelerazione verso la mobilità sostenibile in molti Paesi europei, questa metodologia in 5 fasi aiuta i clienti e definire e sviluppare la strategia di transizione energetica della propria flotta. La metodologia SMaRT è dedicata a soddisfare le esigenze di cambiamento dei clienti: per costruire le loro strategie di transizione energetica delle flotte e aiutare i fleet manager nell'esecuzione e monitoraggio dei risultati. Questo approccio metodologico è in linea con la promessa di Arval di mettere a disposizione dei clienti la propria expertise e fornire un vero valore aggiunto in un momento in cui rendere le flotte più "green" rappresenta un elemento chiave.
- "L'offerta di Arval per i Veicoli Elettrici": grazie alle partnership strategiche con diverse case costruttrici, società di fornitura di energia e fornitori di servizi e infrastrutture di ricarica, l'offerta di



Arval per i veicoli elettrici copre l'intero ecosistema, compresa l'installazione di punti di ricarica presso abitazioni e luoghi di lavoro, soluzioni di pagamento integrato (con rimborso automatico della ricarica presso l'abitazione) e servizi digitali a supporto (monitoraggio dei consumi e localizzazione dei punti di ricarica). Grazie a tariffe competitive, può essere proposta in prova ai clienti e mette a loro disposizione anche servizi aggiuntivi, incluso un veicolo sostitutivo diesel o a benzina per un periodo di tempo limitato, come quello delle vacanze. Questo servizio è disponibile oggi in 12 Paesi tra cui Francia, Gran Bretagna, Belgio, Norvegia, Olanda e Germania ed è in fase di lancio in altri Paesi con mercati maturi, per ciò che riguarda la mobilità elettrica.

- “Arval For Me”: attraverso questa soluzione digitale, Arval amplia la propria offerta sul mercato dei privati offrendo loro l'accesso al proprio know-how, ai servizi a valore aggiunto e al proprio Network. “Arval For Me” consente ai propri membri l'accesso a un portafoglio di servizi unico nel suo genere, che comprende la manutenzione e la riparazione (carrozzeria, pneumatici, cristalli...) così come a una serie di servizi di mobilità direttamente collegati (auto sostitutiva, presa e riconsegna del veicolo, traino etc.). La piattaforma è oggi disponibile in Italia e Spagna e conta circa 12.000 membri registrati.

Opportunità di crescita per il 2019

La strategia di Arval per i prossimi anni mira a una crescita ulteriore, favorita da innovazioni e soluzioni digitali pensate per offrire un range ancora più ricco di servizi di mobilità ai propri clienti e prospect.

La piattaforma “My Arval” permette ai clienti e ai driver di interagire direttamente con Arval e di ottenere servizi e informazioni personalizzate e in modo proattivo quando e dove ne abbiano necessità.

Grazie alla solida esperienza nel noleggio a lungo termine e alla quantità di informazioni a sua disposizione attraverso l'analisi del ciclo di vita dei propri veicoli, Arval beneficia di grandi opportunità per migliorare l'esperienza dei propri clienti e driver e per fornire una consulenza di alto profilo. Utilizzare questi dati al meglio consentirà ad Arval e ai suoi partner di giocare d'anticipo e offrire ai clienti e prospect la miglior consulenza possibile, i servizi e le innovazioni, anche nel campo della mobilità sostenibile e delle energie alternative.

Per quanto concerne le Risorse Umane, Arval ha appena lanciato la sua nuova “Employee Value Proposition” (EVP) per incoraggiare i collaboratori dell'azienda a lavorare su strategie innovative e su un servizio eccellente, da offrire ai clienti e driver.

Alain Van Groenendael, CEO di Arval, conclude : *“Il nostro portafoglio di servizi ad alto valore aggiunto incontra i trend positivi di mercato; per questo, siamo fiduciosi che, anche nel 2019, otterremo una forte crescita. I nostri team sono impegnati in tutti i Paesi e su tutti i segmenti e ottenere una ulteriore crescita del 9% anche il prossimo anno sembra essere un obiettivo raggiungibile. La nostra offerta integrata, i forti asset e il percorso intrapreso nei big data e nel digital ci permetteranno di andare incontro alle sfide della mobilità dei nostri clienti, come anche la nostra responsabilità nel combattere i cambiamenti climatici”.*

Arval Italia tra consolidamento e innovazione

Arval Italia chiude di nuovo in forte crescita il 2018, segnando un incremento della propria flotta dell'8,2%. 199.270 è il numero dei veicoli noleggiati a fine anno, che ha toccato quota 200.000 nel mese di gennaio 2019. Un risultato che è frutto, da un lato, del consolidamento dei prodotti tradizionali (il noleggio a lungo termine, Arval Mid Term e Car Replacement) e, dall'altro, è dato dal lancio di nuovi prodotti e servizi che hanno permesso ad Arval Italia di svilupparsi e crescere in un nuovo segmento di



ARVAL
BNP PARIBAS GROUP

**We care about cars.
We care about you.**

mercato, quello dei privati. A loro è dedicato un prodotto di noleggio a lungo termine ad hoc, con un'offerta semplice e completa, ma anche altri servizi: "Arval For Me", la piattaforma grazie a cui è possibile richiedere, per qualsiasi consumatore, preventivi per la cura e la manutenzione della propria auto e "Arval For Employee", un pacchetto di prodotti dedicati in particolare ai collaboratori delle aziende già clienti.

Ancora, nel 2018, sono state firmate alcune importanti partnership come quella siglata a livello di Gruppo BNPP con Telepass.

"Agli inizi del 2019, abbiamo ottenuto un traguardo storico per una società di noleggio: 200.000 veicoli noleggiati in Italia rappresentano un risultato eccezionale" commenta Grégoire Chové, Direttore generale di Arval Italia. *"Nei prossimi mesi, i nostri sforzi si concentreranno sul consolidare i prodotti e servizi lanciati in particolare nell'ultimo biennio, continuando a lavorare, trasversalmente in tutti i nostri business, sulla qualità del servizio Arval, che i nostri stakeholder riconoscono come il nostro tratto distintivo".*

Contatti

Arval Italia

Sara Marenzi – sara.marenzi@arval.it - +39 331 6761835

Say What - Ufficio Stampa Esterno

Cristina Pasquini – c.pasquini@saywhat.it - +39 388 3936472

Arval Italia

Presente in Italia dal 1995, Arval gestisce oggi oltre 200.000 veicoli a livello nazionale e più di 40.000 clienti e, da ormai 20 anni, è il leader nel mercato italiano nel settore del noleggio a lungo termine e nei servizi di mobilità. Grazie a un'eccellente qualità del servizio e a una struttura commerciale che pone il Cliente al centro, Arval punta da sempre ad offrire soluzioni di mobilità innovative ai propri Clienti: utenti privati, professionisti, PMI e grandi aziende internazionali che cercano la soluzione perfetta per ottimizzare la propria mobilità o quella dei loro collaboratori.

www.arval.it



Arval

Fondata nel 1989 e interamente di proprietà di BNP Paribas, Arval è specializzata nel noleggio di flotte aziendali. Arval offre ai suoi clienti – Professionisti, PMI e grandi imprese internazionali – soluzioni per ottimizzare la mobilità dei loro collaboratori, esternalizzando i rischi associati alla gestione della flotta. Di recente, Arval ha ampliato i propri target di mercato offrendo i suoi servizi anche ai consumatori privati. L'expert advice e l'eccellente qualità del servizio, i cardini su cui Arval fonda la propria customer promise, sono offerti in 29 Paesi da 7.000 collaboratori.

La flotta totale noleggiata da Arval raggiunge 1.193.910 veicoli in tutto il mondo (dicembre 2018).

Arval fa parte di Element-Arval Global Alliance, la più longeva e strategica alleanza nel settore del noleggio e gestione di flotte aziendali e leader mondiale con 3 milioni di veicoli gestiti in 50 paesi. All'interno del Gruppo BNP Paribas, Arval è inserita nella linea di business Retail Banking.

arval.com

BNP Paribas

BNP Paribas è una banca leader in Europa con una presenza a livello internazionale. È attiva in 73 paesi con oltre 196.000 collaboratori, di cui più di 149.000 in Europa. Il Gruppo detiene posizioni chiave nei suoi tre principali settori di attività: Domestic Markets e International Financial Services, con reti di banche retail e servizi finanziari raggruppati sotto la divisione Retail Banking & Services, e Corporate & Institutional Banking, dedicata ai clienti corporate e istituzionali. BNP Paribas accompagna i clienti (privati, associazioni, imprenditori, PMI, grandi imprese e istituzionali) per aiutarli a realizzare i loro progetti, proponendo servizi di finanziamento, di investimento, di risparmio e di custodia. In Europa, il Gruppo opera in quattro mercati domestici (il Belgio, la Francia, l'Italia e il Lussemburgo) e BNP Paribas Personal Finance è il numero uno nel mercato dei finanziamenti ai privati in Europa. BNP Paribas sviluppa inoltre il proprio modello integrato di banca retail nei paesi del bacino del Mediterraneo, in Turchia, in Europa dell'Est e può contare su una rete importante nella parte occidentale degli Stati Uniti. Nelle sue attività di Corporate & Institutional Banking e International Financial Services, BNP Paribas è leader in Europa con una forte presenza nelle Americhe e attività solide e in forte crescita nella regione Asia-Pacifico.

www.bnpparibas.com



ARVAL
BNP PARIBAS GROUP

**We care about cars.
We care about you.**