

Tutti i segreti della car policy svelati dai Fleet Manager

[Il Fleet Manager](#)

Car policy aziendale: come costruirla? Il tema è stato affrontato diffusamente nel workshop organizzato ieri da **Fleet Magazine**, in collaborazione con **Assolombarda**, e con il patrocinio di **Aniasa** e dell'Osservatorio Top Thousand.



L'incontro, andato in scena nella sede milanese di Assolombarda, ha visto, nelle vesti da relatori, tre **Fleet Manager**, che hanno spiegato i criteri alla base della costruzione del documento e gli aspetti da tenere ben presenti (compresa la definizione della *car list*), una **Casa auto – Kia** -, **Pietro Teofilatto**, direttore della sezione NIt di Aniasa, e **Carmen Giugno** (Assolombarda), che ha presentato il *Desk Auto Aziendali* dell'associazione.

Nell'occasione, è stato presentato e distribuito [un pocket sulla costruzione della car policy](#), il primo di una collana di nuove pubblicazioni edita dalla **Sumo Publishing**, la casa editrice di **Fleet Magazine**. E, per approfondire meglio l'argomento, al termine dell'incontro abbiamo chiesto ai Fleet Manager intervenuti nel corso del convegno di sintetizzare quali sono i punti essenziali da tener presenti.

COSTRUZIONE DELLA CAR POLICY AZIENDALE: I PUNTI CRUCIALI

“La car policy è legata all'organizzazione aziendale e deve tenere presente alcuni aspetti fondamentali: dalle risorse umane agli acquisti, dalle aspettative del driver sulle auto alla sicurezza. Quindi, il ruolo del Fleet Manager è paragonabile a quello di un 'pendolo' che deve

considerare diverse responsabilità interne all'azienda. In più, occorre razionalizzare i costi e le relazioni con le **società di noleggio**“ spiega **Mario Francesco Colombo**.

Approfondisci: [i parchi auto virano verso il green](#)

Ci sono poi anche vari aspetti normativi da tener conto. *“Il primis, quelli relativi alle **autorizzazioni alla guida** dei nostri driver. Possiamo intervenire, ad esempio, chiedendo una copia della **licenza di guida**, con una dichiarazione sulla validità della stessa, e segnalando che ogni variazione improvvisa di questa licenza e della sua validità deve essere tempestivamente comunicata. Pena: il carico, per il conducente, di tutte le responsabilità civili e penali. In secondo luogo, è importante fissare obiettivi di percorrenza e durata dei contratti, che sono specifici per ogni azienda. Infine, il driver deve avere chiare tutte le informazioni relative agli obblighi, alla durata del contratto e alla cura che deve tenere del bene che gli viene assegnato”* aggiunge **Maurizio Capogrosso**.

VIDEO: IL PUNTO DI VISTA DEI FLEET MANAGER SULLA CAR POLICY

VIDEO: IL PUNTO DI VISTA DEI FLEET MANAGER SULLA CAR POLICY



<https://www.fleetmagazine.com/car-policy-aziendale-criteri-fleet-manager/>

Infine, c'è la definizione della **car list**, uno degli elementi cruciali della car policy aziendale. *“I criteri dipendono dalla tipologia dell'azienda: ad esempio, il nostro è un brand 'di immagine', quindi la car list deve essere molto emozionale. In ogni fascia mettiamo una berlina, una station wagon, una 4x4, un crossover e, se possibile, una sette posti, per dar modo di rispondere a tutte le esigenze possibili dei driver”* conclude **Igor Fiorin**.

Leggi anche: [noleggio, i numeri di un pilastro del mercato](#)

NOLEGGIO A LUNGO TERMINE: LA SCALATA CONTINUA

Durante il workshop, Pietro Teofilatto ha poi fornito alcuni dati sulla crescita del **noleggio**, formula alla base della maggior parte delle car policy. Il renting si conferma un vero e proprio traino del mercato e la speranza è che, finalmente, anche il Governo se ne accorga, ascoltando [l'appello delle](#)

associazioni della filiera per la proroga del superammortamento (attualmente, la **Legge di Bilancio 2018** ha escluso i veicoli dall'agevolazione fiscale).

*“All'interno delle **flotte aziendali**, il **nolegg**io a lungo termine ha sempre più peso: siamo passati da una penetrazione del 72,3% sul totale nel 2011 ad una penetrazione del 78,6% sul totale nel 2016. A fine 2017, il Nlt conterà su una clientela di 75mila tra pmi e professionisti e 25mila privati. E, sempre a fine anno, in generale, il nolegg*io arriverà ad una quota del 21,5%”.

In crescita il noleggio ai privati: nel 2017 oltre 25mila contratti

di Antonella Pilia | 15 dicembre 2017

Noleggio a lungo termine e privati: il connubio si fa sempre più stretto. Lo testimoniano i numeri dichiarati da Aniasa, l'associazione che rappresenta le aziende dell'autonoleggio. Per fare il punto sull'argomento abbiamo intervistato **Pietro Teofilatto**, direttore della sezione noleggio a lungo termine di **Aniasa**.

Approfondisci: [Teofilatto \(Aniasa\): dealer e renting, c'è spazio per crescere](#)



“Negli ultimi cinque anni – ha affermato – si è passati da 3mila contratti a oltre 25mila di noleggio ai cosiddetti codici fiscali, con i quali si chiuderà il 2017”.

RENTING: IL BILANCIO DEL 2017

A pochi giorni dalla fine dell'anno, il comparto del noleggio nel suo complesso presenta numeri davvero entusiasmanti.

*“Il settore del renting chiude un 2017 per davvero in grande spolvero – conferma Teofilatto – con aumenti a doppia cifra e il quarto record consecutivo di immatricolazioni. Si arriverà a oltre 420mila auto, a cui si aggiungono 30mila **veicoli commerciali**. La crescita è del +18%*

rispetto al già ottimo 2016, per un settore che è arrivato a rappresentare il 22% dell'immatricolato nazionale”.

Pietro Teofilatto

Leggi Anche: [Rapporto Aniasa 2016, anno record per il noleggio](#)

NOLEGGIO A LUNGO TERMINE E PRIVATI

Un grande contributo, spiega Teofilatto, proviene anche dalla grande crescita del noleggio a lungo termine ai privati. *“Nell’arco di pochi anni, il settore del noleggio si sta affacciando a questa grande marea di automobilisti – parliamo di **codici fiscali** e quindi di comuni cittadini – che vedono nel noleggio un sistema che risponde alle loro nuove esigenze di **utilizzo del veicolo**, offrendo utilità economica, finanziaria e gestionale”.*

A confermare il successo di queste nuove proposte sono i numeri stessi: il 2017, infatti, si chiuderà con oltre 25mila contratti di renting rivolti a codici fiscali, mentre nel 2012 se ne contavano appena 3mila. E, sempre secondo Aniasa, nel 2018 questo numero è destinato a crescere ulteriormente.

IL RUOLO DEI DEALER

Sempre più concessionari, oggi, offrono servizi di noleggio a lungo termine a privati. Segno che le regole del gioco stanno cambiando. *“Se in un primo momento – spiega Teofilatto – il noleggio veniva visto dai dealer come un pericoloso concorrente, oggi non è più così”.*

Ecco, dunque, un possibile ruolo per i dealer impegnati nel noleggio. *“Potremmo pensare ai concessionari come a una ulteriore ramificazione della rete del noleggio – conclude il direttore della divisione Nlt di Aniasa -, specialmente nelle località periferiche di province in cui c’è la necessità di una maggiore conoscenza del territorio, delle persone e delle loro esigenze”.*