



GESTIONE EFFICIENTE DELL'AUTO AZIENDALE COME STRUMENTO DI CRESCITA PER LE PMI – IL RUOLO DEL LEASING

piero.biagi@bcclease.it



Il leasing auto in Italia



- In Italia nel 2013 sono state immatricolate 1,3 milioni di nuove auto. Circa 500.000 sono intestate a Società.
- 209.000 sono le immatricolazioni per noleggio (di cui 129.000 circa a lungo termine)
- 68.000 sono immatricolate a nome di Società di leasing (di cui 20.000 circa vanno come cliente finale a Società di noleggio, 22.000 a professionisti e p.iva, 20.000 a Società).
- Il mercato del leasing finanziario autovetture italiano valeva 4,9 mld. nel 2013.



In Europa



- Il totale del mercato leasing auto (solo autovetture) Europeo (fonte Leaseurope) è 77,9 mld. di Euro + 34 mld. di «Hire purchase»).
- In Germania è 23,9 mld.
- In Francia 7 mld. (solo finanziario)
- In UK 4,1 di leasing + 26,9 di HP.
- Si stima che il 38% circa delle auto immatricolate in Europa sia in leasing (HP+FL+OL)



Prime considerazioni



- Il leasing in Europa comprende più prodotti, che vanno dal puro leasing finanziario con opzione di acquisto (in UK si chiama «hire purchase»), fino all'«operating lease» (il nostro noleggio a lungo termine), con «qualcosa» in mezzo («financial lease», in genere SENZA opzione d'acquisto finale).
- Il mercato italiano del leasing auto (anche includendo il noleggio) è più piccolo di quello di paesi vicini con immatricolazioni non diverse dalle nostre.
- Sembrano esistere spazi di sviluppo ancora da coprire...
- ...ma ovviamente non è facile farlo.



L'offerta in Italia



- Il noleggio a lungo termine sembra aver raggiunto un certo grado di maturità nel segmento delle medio-grandi flotte.
- Sta cercando (con qualche fatica e risultati a macchia di leopardo) di inserirsi nelle piccole flotte e nelle auto singole.
- Il leasing finanziario è presente nel mercato dei professionisti e delle ditte individuali (20.000 auto l'anno circa);
- Lo stesso è almeno in parte uno strumento di approvvigionamento finanziario per il noleggio (specie a LT, in particolare per medio-piccoli operatori);
- Anche il leasing finanziario «puro» fatica a crescere, senza alcun vantaggio fiscale e si sta muovendo nel senso di diventare meno finanziario, in prima battuta incrementando i VR.
- Non esiste ancora (salvo casi sporadici) «leasing» di nessun tipo al privato come in altri paesi europei.



La domanda e i canali



- In Italia sono presenti oltre 5 milioni di partite IVA attive, di cui oltre l'80 formate da «aziende» unipersonali.
- La principale difficoltà nel contattare questo segmento è il costo-contatto: raggiungere questi target con reti di vendita dirette e specializzate (come quelle del nlt) non è in genere una buona idea per i loro costi fissi.
- Il leasing finanziario ha al contrario accesso a ampie reti indirette «non specializzate» (banche), che però hanno difficoltà a presentare prodotti troppo tecnici (già il leasing finanziario auto è per loro molto specifico).
- I concessionari e le captive non hanno (almeno fino ad oggi) avuto troppo interesse a sviluppare prodotti di noleggio o leasing troppo sviluppati (più enfasi sul «vendere»).



Il caso BCCL e Car Server



- Iccrea Banca Impresa è Società espressione del Credito Cooperativo Italiano
- Le BCC in Italia significano 400 Banche circa, oltre 4000 sportelli, 1 milione di soci, 6 milioni di clienti. Complessivamente sono il leader nel sostegno finanziario al segmento artigiani, professionisti e PMI.
- BCC Lease è la «captive» per l'auto del Credito cooperativo italiano e stiamo tentando di offrire ai nostri target di elezione un set di prodotti completi per la mobilità (oltre ai tradizionali finanziamenti) :
 - Leasing finanziario «puro»
 - Full leasing
 - Noleggio a lungo termine.



Il caso BCCL e Car Server



- Car Server è l'unica Società di dimensioni significative con compagine Sociale di origine italiana e di natura cooperativa.
- L'alleanza strategica fra questi due operatori (acquisto partecipazione IBI in Car Server nel 2013) è stata naturale per:
 - Sostenere anche finanziariamente e contribuire allo sviluppo nel tempo di questo operatore già presente ed attivo con successo da anni;
 - Distribuire offerte comuni costruite per il target dei clienti BCC tramite BCCL e la rete delle Banche.
- L'obiettivo comune è costruire soluzioni intelligenti e semplici soprattutto per PMI e piccole flotte, già significativamente esistenti nel parco clienti delle BCC contribuendo a sviluppare questo mercato così importante e utile all'economia italiana.



In conclusione..

- Mercato «leasing» da approcciare in modo più integrato e specializzato, con strumenti più evoluti, ieri più concentrati sulle grandi imprese, oggi anche per le PMI.
- Offerta e prodotti ancora da far evolvere, in particolare sembra mancare «qualcosa» fra il leasing finanziario puro e il noleggio a lungo termine.
- Offerta prevalentemente di tipo internazionale, ma gli operatori italiani si riavvicinano al settore, pur con diverse velocità.
- Approccio alle PMI e alle p.IVA diverso da quello NLT normale e più «indiretto» in cui anche le reti bancarie possono giocare un ruolo.
- Il Credito Cooperativo è forse il primo «gruppo» di origine italiana che ha avviato una politica di copertura integrata del segmento in modo strategico.



Grazie

piero.biagi@bcclease.it