



A FIANCO DELL'AUTOMOBILISTA

Auto aziendali: Leasing o noleggio a lungo termine?

L'auto di rappresentanza per l'amministratore delegato, il veicolo comodo per il commerciale che passa la sua giornata al volante, il furgone per effettuare le consegne, la piccola city car personalizzata ad uso pubblicitario...diverse sono le necessità delle aziende in fatto di veicoli, ed innegabile è il fatto che i relativi costi, che si tratti di una ditta individuale o di una S.p.A., devono essere attentamente monitorati nonché "minimizzati", per quanto possibile, alla stregua di ogni altro costo aziendale. La gran parte degli autoveicoli vede ridursi il proprio valore commerciale del 65% nel giro di tre anni, e tale valore praticamente si azzerava al termine dei cinque anni di vita. Non c'è convenienza economica, quindi, ad acquistare un veicolo per fare un investimento, perchè, dopo 3 o 5 anni, appunto, cioè il tempo medio di utilizzo di una vettura e/o di un furgone, non si ha più un valore da rivendere nel mercato dell'usato, mentre, contemporaneamente, tutti i costi di manutenzione legati all'usura aumentano in maniera inversamente proporzionale. Accantonata quindi, perchè poco conveniente, l'ipotesi di acquisto in proprietà dei veicoli, si presentano, sul tavolo dei fleet manager, due alternative: leasing o noleggio a lungo termine. Vediamo in breve in cosa consistono queste due modalità di possesso dell'auto.

Il **leasing** prevede per il cliente il diritto di utilizzare il bene (l'auto o il furgone in questo caso) a fronte del pagamento di un canone mensile. Alla scadenza del contratto è prevista, fin dall'origine, la facoltà di esercitare l'opzione d'acquisto ad un prezzo prestabilito, cioè di "riscattare" il bene e di diventarne, quindi, proprietari a tutti gli effetti;

qualora il cliente, invece, decida di non acquistare, restituisce il bene alla società di leasing ed eventualmente attiva un nuovo contratto per un nuovo veicolo.

Il **noleggio a lungo termine** prevede per il cliente, a fronte del pagamento del canone mensile, il diritto all'utilizzo del bene per tutta la durata del contratto unitamente ai servizi di manutenzione ordinaria e straordinaria, assistenza stradale, sostituzione dei pneumatici, pagamento del bollo auto nonché alle principali coperture assicurative, ovvero RC auto, Furto e Incendio, Kasko e Infortuni al Conducente. Al termine del contratto il cliente può optare per l'acquisto del veicolo usato, per il prolungamento del contratto di noleggio sul bene usato oppure per la restituzione del veicolo usato alla società di noleggio, con (l'eventuale) attivazione di un nuovo contratto su un nuovo bene.

Entrambe le formule rappresentano un indubbio vantaggio per il cliente: sia le società di leasing che quelle di long renting, forti di un parco auto di centinaia di migliaia di veicoli, acquistano le vetture a livello centralizzato, ottenendo condizioni di acquisto estremamente vantaggiose, le quali poi vanno a riflettersi sulle condizioni economiche offerte ai clienti. E' facile verificare questo recandosi presso un concessionario e verificando di persona che il proprio prezzo d'acquisto, per quanto sconto si riesca ad ottenere (attenzione: non bisogna dimenticare di sommare al costo vero e proprio del veicolo gli oneri finanziari che l'operazione comporta!) è sempre maggiore di quello di un leasing sullo stesso identico veicolo e per lo stesso periodo di tempo. Il contratto di leasing rappresenta, quindi, un indubbio van-

taggio sul costo del bene; ma c'è la possibilità, per il cliente, di ottenere ulteriori vantaggi economici, con il contratto di noleggio a lungo termine: si può conseguire un consistente abbattimento dei costi, oltre che sul veicolo, anche su tutto ciò che concerne la gestione "post-acquisto", ovvero manutenzioni e riparazioni, pneumatici, bollo auto, assistenza stradale, assicurazioni varie. Anche per tali voci di costo le società di noleggio realizzano un notevole risparmio, attraverso il convenzionamento dei fornitori di servizi e attraverso le economie di scala ottenute con una struttura dedicata; questi vantaggi vanno a riflettersi sui canoni di noleggio, e il cliente, quindi, risparmia ancora di più che con il semplice leasing. Inoltre la formula del contratto di noleggio a lungo termine permette di preventivare in budget il costo del veicolo (acquisto + gestione) in maniera **certa** e, dal punto di vista finanziario, con un esborso distribuito uniformemente per tutta la durata del contratto.

Infine, un ulteriore risparmio economico si ottiene dal liberare una risorsa, in azienda, per il tempo necessario alla gestione delle incombenze legate all'autoveicolo: manutenzioni, riparazioni, assicurazioni, bolli, carte carburante, rimborsi spese, ecc.. Più sono i veicoli, più questo risparmio di tempo (e denaro) diventa rilevante.

In conclusione, il contratto di noleggio a lungo termine può essere inteso, in un certo qual modo, come l'evoluzione del contratto di leasing: ad un vantaggio di base sono stati aggiunti ulteriori e preziosi vantaggi, in un'ottica di costante miglioramento del servizio e di una sempre maggiore soddisfazione del cliente. (Paola Meloni - ACI Verona)