

In Italia il 49,6% delle vendite auto è assistito da finanziamento. Il leasing resta marginale, cresce il noleggio a lungo termine

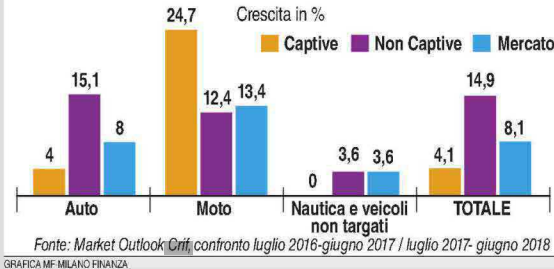
I prestiti sostengono l'acquisto di un veicolo su due

DI FRANCESCO BERTOLINO

Metà degli acquisti di auto in Italia è sostenuta da un finanziamento. Il dato emerge dal Market Outlook di Crif dedicato al credito nel settore auto. Lo studio prende in esame il periodo compreso fra luglio 2017 e giugno 2018 in cui il 49,6% dei veicoli è stato venduto con il supporto di un prestito finalizzato. I finanziamenti auto, del resto, rappresentano l'81% del giro d'affari (inteso come volume di erogazioni) del credito al consumo in Italia. Cresce in particolare il ruolo delle finanziarie «indipendenti» (+15,1%) rispetto a quelle direttamente subordinate alle case automobilistiche (+4%), le cosiddette captive. Nella stragrande maggioranza dei casi (82,1%) i consumatori ricorrono a prestiti per acquistare auto nuove che, com'è eviden-

te, richiedono un esborso maggiore. Il ricorso al credito è meno diffuso per le auto usate, anche se negli ultimi tempi si registra una crescente attenzione al mercato da parte delle finanziarie. Fra le forme di prestito emergenti l'analisi di Crif segnala i cosiddetti finanziamenti Pcp (personal contract purchase/plan), formula con durata variabile (tre-quattro anni) e pagamento rateizzato, dove viene stabilito sin dall'inizio il valore dell'auto a fine contratto e il cliente, a scadenza, può decidere se tenere, restituire o cambiare la vettura. Il leasing ai privati risulta invece ancora relativamente poco diffuso in Italia (20% del totale delle vendite ai privati), ma è

LE FINANZIARIE INDIPENDENTI SUPERANO LE CASE AUTO



utilizzato di frequente dai possessori di partita Iva. Il leasing, al contrario, è la soluzione preferita dalle aziende, anche se la quota di noleggio a lungo termine (14,2% delle vendite auto nei nove mesi del 2018) sta aumentando rapidamente

grazie alla semplicità di gestione. Il leasing, infatti, è apprezzato soprattutto dalle grandi imprese che possono assumere personale dedicato alla gestione della flotta. Il mercato dei prestiti auto è in una fase di profonda trasformazione, in parte legata a quella del settore di riferimento, in parte dall'avvento del digitale. «Guardando al processo d'acquisto», spiega Elisabetta Pancaldi, channel director di Crif, «il cliente si attende di seguire un percorso semplice e fluido, secondo le modalità a lui più congeniali. Questo mette in discussione i modelli tradizionali» e richiede «servizi sempre più in linea con i nuovi stili di vita e modalità pay per use». (riproduzione riservata)

