



FEDERAUTO

Federazione Italiana Concessionari Auto

RASSEGNA STAMPA

Settembre 2026



Sommario Rassegna Stampa

Cartaceo.....	2
Web	15



FEDERAUTO
Federazione Italiana Concessionari Auto

AUTO **Cartaceo**

Crisi Volkswagen, la rabbia di 175mila addetti

Proteste In Germania lavoratori in Piazza.

Timori sulla Ducati, il ministro Urso incontra l'ad Domenicali

Pierluigi Bonora

Germania sempre più nel caos. Oltre 175mila lavoratori dell'industria automotive tedesca hanno partecipato alle azioni di protesta organizzate ieri dal sindacato Ig Metall in almeno 200 località. Al centro della mobilitazione, a cui ha aderito anche una delegazione del sinda-

cato Fim-Cisl, la rabbia contro i tagli di occupati e le chiusure di impianti. Ai 100mila posti in meno in casa Volkswagen si aggiungono anche gli 8mila di Bmw nel mondo, i 13mila previsti da Bosch entro il 2030 e il blocco degli aumenti per gli straordinari decisi da Mercedes-Benz insieme agli incentivi per le uscite volontarie. All'origine della crisi del comparto ci sono l'effetto Cina e un Green Deal che ha messo in ginocchio il sistema automotive europeo. «Futuro invece di tagli drastici - La coesione è il nostro punto di forza», lo slogan della manifestazione.

«Ci rifiutiamo di assistere passivamente a una transizione ecologica e tecnologica

che, se non adeguatamente governata, rischia di ferire a morte l'industria», le parole di Barbara Arseni e Rocco Cutri (Fim-Cisl), ad Hannover a sostegno dei colleghi. Anche in Italia è stata palesata la volontà di scendere in piazza, ma a Bruxelles. Ferma sul proposito è rimasta Mariarosa Baroni (Consorzio Ngv), mentre riflessioni sono in corso a Federauto (concessionari). In Italia, intanto, c'è preoccupazione per Ducati, controllata da Audi (Volkswagen), a cui il colosso tedesco potrebbe rinunciare. In proposito, nei giorni scorsi, la holding d'investimento Patritalia ha rinnovato l'offerta di 2,5 miliardi per Ducati. Proprio ieri il ministro Adolfo Urso si è incon-

In panne La sede di Volkswagen a Wolfsburg



trato con il ceo di Ducati, Claudio Domenicali, al quale ha ribadito che il governo «è pronto a utilizzare tutti gli strumenti a disposizione per tutelare questo simbolo del Made in Italy». Con Urso c'era anche Emanuele Orsini (Confindustria): «Insieme a ministro e Regione faremo tutto ciò che serve per poter dare una mano a mantenere l'occupazione di 2mila persone». L'occasione ha dato lo spunto a Urso per lanciare l'ennesimo attacco agli Ets, definiti «un meccanismo infernale che penalizza le imprese e favorisce le speculazioni finanziarie». «L'Europa su questa cosa incassa circa 70 miliardi, di cui 14 vanno a finanziare la Commissione».



Stellantis fa il pieno ma a Mirafiori è stop

Immatricolazioni Il gruppo doppia il mercato, forte domanda per la 500 ibrida. Lo stabilimento rimane a corto di componenti

Pierluigi Bonora

Crescono gli ordini della Fiat 500 ibrida, prodotta nel polo Stellantis di Mirafiori, a Torino, con il risultato che le prenotazioni sono maggiori rispetto alla produzione. L'impianto Teksid di Carmagnola, che realizza una parte delle alimentazioni, è infatti tarato su un livello insufficiente rispetto alla domanda. Mancano i componenti ad hoc. In parole povere, il mercato ha preso in contropiede Stellantis che «ora sta lavorando allo scopo di adeguare i livelli produttivi dei motori alla richiesta».

Per il gruppo, alle prese con una serie di cambiamenti a livello di management, è un momento positivo. In Italia, dopo il rialzo delle vendite tra dicembre e luglio, agosto ha confermato l'interesse della clientela: mercato, dunque, doppiato nel suo complesso (+6,2% il mese scorso, rispetto al +3,2% del dato complessivo). La Fiat Pandina si dimostra sempre più intramontabile: è il modello più venduto. Tra gennaio e luglio, incluso il

partner cinese Leapmotor, la crescita dei marchi Stellantis è stata del 14% (+8,5% il dato del mercato) con una quota al 30,2%. L'auspicio è che si risolva rapidamente il problema dei componenti per i motori ibridi che ha causato lo stop forzato di Mirafiori per tre giorni.

Il punto della situazione di Massimo Artusi (Federauto): «Le immatricolazioni per alimentazione mostrano un dato di tendenza con una continua discesa dell'ibrido, per il quinto mese consecutivo sotto il 50% a favore della spina: l'ibrido plug-in è al massimo storico dell'11,80% e per il quarto mese in doppia cifra. Il 100% elettrico, al secondo mese di contenimento al 6,34%, riflette l'esaurimento delle consegne di auto che hanno beneficio degli incentivi, riproponendo il tema di una transizione che procede a due velocità e che ha ancora bisogno di certezze su infrastrutture e prezzi». Roberto Vavassori (Anfia) guarda con preoccupazione ai cinesi: «Non può lasciare indifferenti la crescita del 92,1% da gennaio delle auto Made in China con una quota del 15%, a evidenziare la fortissima pressione competitiva esercitata dalle produzioni extra-europee».

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.



CONTROMANO

**L'auto sullo sfondo
In concessionaria
oggi si vende altro**

AUTO&MOTORI

«Con un utile netto dopo le imposte dell'1,1% a vettura, i concessionari non hanno più margini per assorbire ulteriori costi e rischi. La rete non può investire come se avesse margini industriali che oggi, semplicemente, non esistono. La sostenibi-

lità economica delle concessionarie è una condizione indispensabile per la sostenibilità dell'intero sistema automotive». È l'allarme lanciato da Plinio Vanini, vicepresidente di Federauto con de-

lega all'Automotive, intervenuto a una manifestazione collaterale del Salone dell'Auto Torino 2026. La constatazione di un guadagno così basso su ogni vettura venduta conferma il fatto che le concessionarie di auto italiane sono ormai diventate (purtroppo, e non certo per colpa loro) solo dei negozi in cui si vendono finanziamenti, pacchetti assicurativi e servizi post vendita. L'automobile resta sullo sfondo: un accessorio, o poco più. (A.C.)

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.



GRANDI EVENTI

Salone Auto, un'edizione da record: oltre 540 mila visitatori

Nei tre giorni più di tremila test drive, 40 anteprime e oltre 200 modelli presentati da 47 case automobilistiche

Eliana Puccio

■ Torino riscopre la sua anima di capitale dell'automobile e il Salone Auto archivia la terza edizione con un nuovo record di pubblico. Sono stati oltre 540 mila i visitatori che, dall'11 al 13 settembre, hanno attraversato il centro cittadino, trasformato per tre giorni in uno spazio espositivo a cielo aperto. Un risultato che premia la formula gratuita e diffusa scelta dagli organizzatori.

Il percorso si è snodato tra piazza Castello, piazzetta Reale, la Corte d'Onore e i Giardini dei Musei Reali, fino all'area riservata alle prove su strada in corso San Maurizio. In mostra oltre 200 modelli, con 40 anteprime, presentati da 47 case automobilistiche: numeri che hanno richiamato appassionati, famiglie, addetti ai lavori e turisti, mettendo fianco a fianco le tecnologie più recenti e le vetture che hanno segnato la storia dell'auto.

Uno dei punti di forza della manifestazione è stato il contatto diretto con i veicoli. Nei Giardini Reali Bassi sono stati effettuati più di 3 mila test drive. L'affluenza è rimasta costante per l'intero fine settimana e diversi marchi hanno esaurito le prenotazioni prima della chiusura. Un segnale dell'interesse del pubblico per la possibilità di sperimentare su strada motorizzazioni elettriche, ibride e tradizionali e conoscere le nuove tecnologie offerte dai costruttori.

Il Salone ha cercato di tenere insieme presente e memoria dell'automobile. Accanto ai

nuovi modelli hanno trovato spazio le celebrazioni per i 120 anni della Lancia, il tributo a Marcello Gandini 'A Legacy of Innovation', l'omaggio alla Ferrari e l'esposizione dedicata alla storica 'London to Brighton'. Pininfarina ha ricordato i cento anni dalla nascita di Sergio Pininfarina. Il Mauto, la Fondazione Gino Macaluso per l'Auto Storica e i collezionisti hanno contribuito a costruire un racconto nel quale design, competizioni e tradizione industriale torinese hanno dialogato con le trasformazioni della mobilità.

A caratterizzare l'edizione 2026 è stata anche la forte presenza asiatica. Circa il 40 per cento dei marchi partecipanti era cinese, con costruttori come Byd, Geely, Changan, Dongfeng, Gwm, Hongqi e Zeekr. Un dato che fotografa i nuovi equilibri del mercato e rafforza il ruolo del Salone come punto d'incontro tra l'industria europea e i produttori intenzionati a consolidare la propria presenza nel continente. Torino si è proposta così non soltanto come vetrina, ma come luogo di confronto tra modelli industriali, tecnologie e culture del progetto automobilistico.

«Arrivare a 540 mila visitatori è un risultato straordinario, che premia il lavoro fatto insieme in questi mesi», ha dichiarato il presidente del Salone Auto Torino Andrea Levy. «Questa edizione ci restituisce un Salone sempre più forte per la risposta del pubblico, la qualità e il numero dei marchi presenti, le anteprime scelte dalle Case per Torino e il peso cre-

scente della componente industriale e internazionale».

Levy ha ringraziato Regione Piemonte, Città e Camera di commercio di Torino, oltre alle associazioni della filiera Anfia, Unrae e Federauto, all'Asi e all'Aci. Il presidente ha poi rivolto il proprio riconoscimento alle case automobilistiche, ai partner, alle forze dell'ordine, ai collezionisti e ai media italiani e stranieri.

Il dato dell'affluenza rappresenta tuttavia soltanto una parte del bilancio. L'obiettivo degli organizzatori è consolidare un evento capace di far dialogare il grande pubblico con il sistema produttivo. In questa direzione si è mosso 'bTOB - Salone Auto Torino', la novità dedicata alle imprese e alla filiera che ha preceduto l'apertura al pubblico. Il Teatro Regio ha accolto oltre 250 aziende, insieme a case automobilistiche, istituzioni e associazioni di categoria, per una giornata di incontri sui cambiamenti del mercato, la sostenibilità del comparto, le competenze e le opportunità offerte dalle attuali tecnologie digitali.

Per Torino e il Piemonte, territori che possiedono un patrimonio di progettazione, ricerca e manifattura ma affrontano da anni una profonda trasformazione del settore, l'iniziativa ha voluto creare nuove occasioni di relazione e di business. Regione, Camera di commercio, Anfia, Unrae e Federauto si sono confrontate sul futuro dell'automotive e sulla necessità di accompagnare la transizione senza disperdere competenze e occu-

pazione. Il Salone prova così ad affiancare alla capacità di attrarre visitatori una funzione economica più strutturata.

La dimensione internazionale è stata rafforzata dalla seconda edizione del 'Tada - Torino Automotive Design Award'. Il premio, ospitato anch'esso al Teatro Regio, ha riunito designer, costruttori e operatori internazionali, creando un ponte tra Torino e l'industria automobilistica cinese. Al centro, il design degli esterni e degli interni, l'innovazione tecnologica e le concept car, con uno sguardo alle soluzioni destinate a modificare l'automobile dei prossimi anni.

Un posizionamento riconosciuto anche dal ministro delle Imprese e del Made in Italy Adolfo Urso, che durante l'inaugurazione ha definito la manifestazione un «crocevia globale dell'automotive». Una formula che sintetizza l'ambizione del progetto: valorizzare la storia automobilistica della città senza trasformarla in nostalgia, utilizzandola invece come base per attrarre aziende, investimenti, innovazione e relazioni internazionali.

Le 540 mila presenze confermano dunque il successo popolare della manifestazione. La sfida, dopo lo smontaggio degli stand, sarà tradurre la visibilità e i contatti generati dal Salone in opportunità durature per la filiera e per il territorio. Torino ha dimostrato ancora una volta di saper richiamare il pubblico quando mette in scena la propria identità automobilistica; ora punta a rafforzare, insieme alla vetrina, anche il proprio peso nel futuro industriale dell'auto.



Uno dei punti di forza della manifestazione è stato il contatto diretto con i veicoli

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.



Domani debutta al Regio l'appuntamento professionale

Imprese e operatori a confronto nel bTOb

Industria, mercato, sostenibilità, competenze e nuove opportunità offerte dal digitale saranno al centro di bTOb Salone Auto Torino, la giornata dedicata al mondo business e ai professionisti del settore automotive.

Domani l'appuntamento prenderà il via alle 13.30 con l'apertura della Business Lounge, uno spazio pensato per favorire networking, incontri e nuove occasioni di relazione tra aziende, operatori e protagonisti della filiera.

Alle 14.30 il panel istituzionale "La sostenibilità del sistema automotive - Industria, mercato e territorio di fronte alla trasformazione del settore" riunirà Andrea Tronzano, assessore alle attività produttive della Regione Piemonte, Massimiliano Cipolletta, presidente della Camera di commercio di Torino, Andrea Cardinali, Direttore UNRAE (Unione Nazionale Rappresentanti Autoveicoli Esteri), Plinio Vani, Vicepresidente FEDERAUTO, e Roberto Vavassori, Presidente ANFIA (Asso-

ciazione nazionale filiera industria automobilistica). Modera Pierluigi Bonora, Direttore ACI Radio ed editorialista de Il Giornale.

Alle 15.15 spazio al panel Dumarey, in collaborazione con Class Editori, dedicato a "Carbon Neutrality, sviluppo delle competenze e competitività del territorio", con Riccardo Graglia e Sonia Piani di Dumarey e Andrea Veardo di Class Editori. Modera Franco Tagliaferri, Vice Direttore Class CNBC.

Alle 16 Amazon Drive Forward approfondirà l'evoluzione del settore automotive e le opportunità del digitale con Milana Glisic, Director Italy & Spain Amazon Ads, e Shreyas Premsagar, Head of International Expansion Amazon Autos.

La Business Lounge resterà il cuore delle attività di networking fino alla chiusura della giornata, prevista alle 18. Sul sito btob.saloneautotorino.com è possibile accreditarsi come azienda oppure come partecipante per assistere ai panel e accedere alla Business Lounge. —

» RIPRODUZIONE RISERVATA



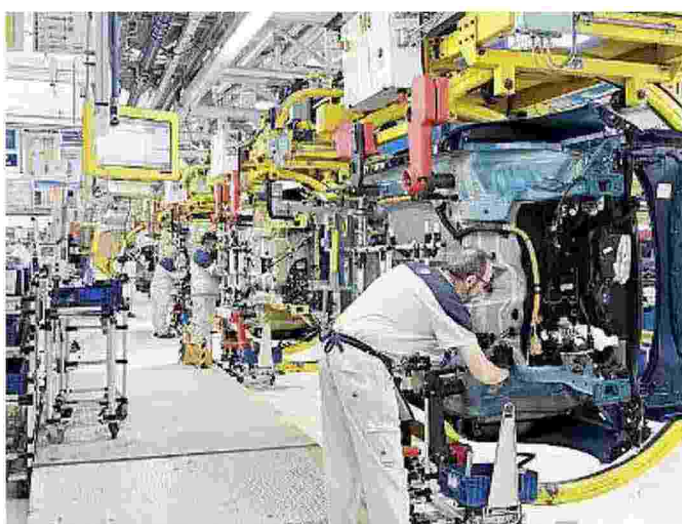
Mancano componenti motore e Mirafiori si ferma tre giorni

Le vendite di auto in Italia aumentano anche ad agosto
Stellantis cresce il doppio del mercato grazie a Leapmotor

AUTOMOTIVE

TORINO. Aumentano anche ad agosto per il nono mese consecutivo positivo, ma con segnali di rallentamento, le vendite di auto in Italia. A emergere - mette in evidenza l'Anfia - è soprattutto la forte crescita dei marchi cinesi, che dall'inizio dell'anno hanno registrato un balzo del 92,1% raggiungendo una quota di mercato del 15%. Stellantis cresce il doppio del mercato, anche grazie al contributo del brand cinese Leapmotor, ma proprio mentre i risultati commerciali migliorano arriva un nuovo stop alle Carrozzerie di Mirafiori. A causa della mancata fornitura di componenti legati ai motori, la produzione sarà sospesa il 2, 3 e 4 settembre.

Sindacati preoccupati. Una nuova interruzione che preoccupa i sindacati, con la Fiom che torna a chiedere per lo stabilimento torinese «un nuovo modello da produrre nell'immediato e l'investimento per una nuova linea di produzione



A Mirafiori. Si fermano le linee produttive per tre giorni

nel prossimo futuro». Il gruppo guidato da Antonio Filosa ha venduto complessivamente ad agosto 18.854 auto, con un incremento del 6,2% e una quota di mercato pari al 27,2% rispetto al 26,4% di un anno fa.

Negli otto mesi le immatricolazioni sono 341.225 auto (+14%) e la quota di mercato è salita dal 28,7 al 30,2%. Nella classifica delle auto più vendute del mese, al primo posto è

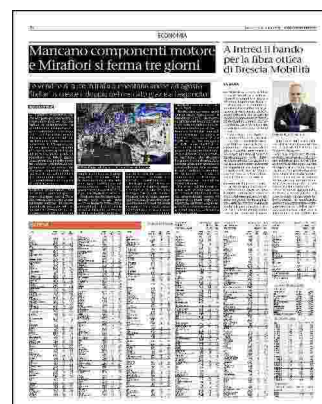
stabile la Fiat Pandina, con 4.686 immatricolazioni e il 6,8% di quota del mercato.

Nelle prime 10 posizioni sono presenti altri quattro modelli Stellantis: Citroën C3, Jeep Avenger, Fiat Grande Panda e Peugeot 208 al terzo, quarto, quinto e nono posto. Tra i marchi cinesi spicca Byd: nel mese di agosto ha immatricolato 2.580 vetture, pari a una quota del 3,7%, con una crescita del

194,9% rispetto allo stesso mese del 2025.

Un risultato che porta, per il quarto mese consecutivo, il brand nella «Top 10» del mercato italiano. Sul fronte dell'elettrico, Motus-E segnala una crescita ancora significativa ma inferiore ai livelli dei principali mercati europei: ad agosto le full electric sono state 4.377, il 33,8% in più, con una quota del 6,3%, contro il 4,8% di un anno fa e il 10,1% del picco di giugno. Un quadro di rallentamento del mercato è evidenziato dall'Unrae, che ribadisce l'urgenza di una riforma della fiscalità delle auto aziendali e di una cabina di regia nazionale sulla mobilità sostenibile. Per Federauto, la tenuta del mercato resta fragile e concentrata soprattutto negli ultimi giorni del mese.

Il Centro Studi Promotor registra però un miglioramento del clima di fiducia della rete dei concessionari: cresce ad agosto di 1,8 punti, dopo l'aumento già registrato a luglio, segnando un'inversione rispetto al trend negativo della prima metà dell'anno.



SPECIALE
MOBILITY
HUB

I NUMERI

L'AUTO È SOLO



Il concessionario non è più il luogo dove si compra un'auto: è il luogo dove si gestisce la mobilità, durante l'intero ciclo di vita del veicolo

di Maria
Francesca Moto

Entrare oggi in una concessionaria non significa più soltanto acquistare un'automobile. Significa poter sottoscrivere un contratto di noleggio, installare una wallbox, comprare una bici elettrica, affidare la gestione della flotta aziendale o programmare la manutenzione del proprio veicolo. In pochi anni il concessionario si è trasformato da punto vendita a centro servizi. È la nascita del Mobility Hub.

PERCHÉ LE CONCESSIONARIE STANNO CAMBIANDO

Nel 2025 in Italia il numero di società con ragione sociale da concessionaria autorizzata di auto è di 997, per un totale di 2.359 punti vendita (dati: Dealer Network Study Quintegia). Considerando le sole imprese aderenti a Federauto si parla di un settore il cui fatturato complessivo raggiunge i 75 miliardi di euro e che dà lavoro a 90.000 addetti. Valore che non risiede solo nella vendita pura ma in tutto ciò

che viene dopo. Così come diffuso da Federauto e AsConAuto, il post-vendita rappresenta il 12% del fatturato complessivo delle concessionarie e produce mediamente tra il 20% e il 22% degli utili. Anche a livello occupazionale, il 50% degli addetti di una concessionaria opera nell'area dell'after sales. "Il service è oggi uno dei pilastri su cui si fonda la solidità delle nostre concessionarie. – ha dichiarato **Massimo Artusi**, presidente Federauto –. Rafforzare il post-vendita significa rendere più solido l'intero ecosistema distributivo automotive e accompagnare in modo strutturale la trasformazione del settore". Le parole del Presidente ben riassu-

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

SPECIALE
MOBILITY
HUB

L'INIZIO



mono il cambio di paradigma: il concessionario non è più valutato solo per quante auto consegna, ma per la sua capacità di accompagnare il cliente lungo tutto il ciclo di vita del veicolo, dalla scelta della formula di utilizzo alla manutenzione, dalla gestione dell'usato fino ai servizi di mobilità.

NON SI COMPRA UN'AUTO, MA UNA SOLUZIONE

Non sono stati i concessionari a guidare il cambiamento, ma i clienti. Per decenni il percorso era semplice: si entrava in concessionaria, si sceglieva un modello, si firmava un contratto di acquisto o di finanziamento e si usciva con

un'automobile. Oggi quello schema non esiste più. Il cliente – privato o aziendale – arriva con un'esigenza di mobilità, non con la certezza di voler acquistare un veicolo. Può scegliere tra acquisto tradizionale, leasing, noleggio a lungo termine, noleggio a breve, formule in abbonamento, car sharing o usato certificato. Il compito del dealer è guidarlo verso la soluzione più adatta.

Il supporto e la continuità dopo l'acquisto rappresentano il primo tema segnalato dai consumatori nella scelta della concessionaria, indicato dal 46% degli intervistati dell'Automotive Customer Study di Quintegia. E a cambiare non sono soltanto le esigenze, ma anche la tipologia di clienti. Nel 2025 il canale flotte e noleggio ha rappresentato complessivamente circa il 45,8% delle oltre 1,5 milioni di autovetture immatricolate in Italia. Per i dealer è dunque diventato vitale iniziare a rapportarsi con una clientela business.

IL NOLEGGIO ENTRA DEFINITIVAMENTE IN CONCESSIONARIA

Con l'arrivo del cliente business anche il noleggio diventa un fattore imprescindibile. D'altronde, sottolinea il direttore area fisco ed economia di Aniasa, **Pietro Teofilatto**, nel 2026 il noleggio rappresenta circa il 33% del mercato delle nuove immatricolazioni: "Se sei attento allo sviluppo del mercato non puoi più limitarti a vendita, leasing e finanziamento: devi offrire anche il noleggio. Se non lo fai, ti assumi un rischio competitivo". Per anni il noleggio a lungo termine è stato percepito dai concessionari come un canale concorrente della vendita tradizionale, oggi il mercato ha preso una direzione precisa e i dealer che vogliono restare competitivi devono essere in grado di offrire ai clienti tutte le formule di utilizzo dell'automobile. Il noleggio non rappresenta più un'alternativa alla concessionaria: è diventato uno dei servizi che la concessionaria è chiamata a erogare. Un servizio che interessa sempre più anche ai privati che, nel primo semestre 2026, rappresentano il 14,8%

Oltre l'auto c'è di più

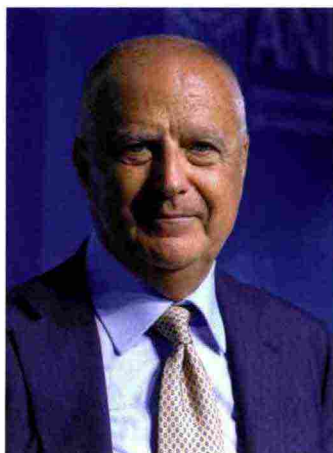
Con l'auto sempre meno centrale, i concessionari italiani hanno aggiunto alla propria gamma prodotti e servizi inaspettati. Autotorino, ad esempio, offre ai propri clienti anche e-bike e monopattini elettrici. Penske Automotive si è specializzata in consulenza e installazione di soluzioni di ricarica domestica per veicoli elettrici. Il Gruppo Maldarizzi pensa alla clientela business con soluzioni di Fleet Management; Fratelli Giacomel alle flotte offre anche una consulenza fiscale professionale. Chi entra da Lario Mi Auto può beneficiare di un servizio concierge personalizzato. Lombarda Motori ha una lunga storia di noleggio. E di After Sales. Così come Sesto Autoveicoli, Sagam o Intergea, che ha creato addirittura una società ad hoc per curare il noleggio, ovvero ItalRent. Mentre sono sempre più le concessionarie Stellantis che propongono abbonamenti a servizi di car sharing locali.

SPECIALE
MOBILITY
HUB

I NUMERI



Massimo Artusi, Federauto



Pietro Teofilatto, Aniasa



Efrem Bresolin, Arval

dei firmatari di un contatto NLT. "Se sei attento allo sviluppo del mercato non puoi considerare il noleggio un canale marginale" ribadisce Teofilatto e i dealer italiani sembrano averlo capito: oltre il 50% dei contratti arriva tramite i canali delle concessionarie e dei broker. Vendere un contratto di noleggio significa, però, gestire un insieme di attività completamente diverso rispetto alla vendita tradizionale. "Il concessionario deve gestire meglio consegne, contratti, restituzioni e perizie. Sono passaggi operativi che

richiedono processi digitalizzati e ben strutturati, perché il cliente del noleggio ha esigenze e tempi diversi rispetto al cliente privato" aggiunge il manager Aniasa. Si tratta di attività che richiedono procedure standardizzate, personale formato e strumenti digitali. In altre parole, il noleggio non aggiunge semplicemente un prodotto al listino, cambia il modo di lavorare dell'intera organizzazione. Si tratta di una situazione win win, le società di noleggio "possono diffondere i propri servizi in modo molto più capillare grazie ai concessionari, che conoscono il territorio" e che, a loro volta, "possono sfruttare questa opportunità anche come leva di marketing per la propria attività".

DA RIVALI A PARTNER

La relazione tra dealer e società di noleggio evolve così dall'antica rivalità a una vera e propria partnership commerciale. Ne abbiamo parlato con **Efrem Bresolin**, Direttore Aftermarket Networks di Arval Italia, secondo cui "la

rete di riparatori di cui Arval si avvale sul territorio rappresenta un pilastro fondamentale del proprio approccio sul mercato". La società di noleggio conta oggi una rete di circa 4.600 strutture convenzionate, tramite accordi con network di meccanici e gommisti. "L'assistenza e la manutenzione dei veicoli rappresentano servizi strategici per chi ha un'auto a noleggio per le proprie esigenze personali e per chi con i mezzi porta avanti la propria attività lavorativa. - spiega Bresolin -. È quindi importante assicurare un elevato livello qualitativo dei servizi di riparazione ma anche velocità ed efficienza, per ridurre i tempi di fermo dei veicoli". Oltre che con la rete di riparatori, Arval ha anche partnership con le concessionarie. "Il valore aggiunto, nell'esempio degli accordi di white label, sta nella user experience del cliente, che acquista un noleggio tramite la concessionaria e presso quest'ultima usufruisce anche dei servizi di post-vendita, massimizzando quindi l'esperienza del brand".

Il ruolo del broker

Prima dei concessionari ci furono i broker che, osserva Pietro Teofilatto, "sono stati più avveduti. Sono scesi sul campo prima dei concessionari, hanno costruito rapporti consolidati con le società di noleggio e oggi rappresentano un'interfaccia qualificata tra imprese di noleggio e rete distributiva". Assieme ai dealer veicolano circa il 50% dei contratti di noleggio stipulati in Italia. Il loro vantaggio risiede nella libertà, generalmente non rappresentando un brand né un noleggiatore, offrono al cliente la soluzione più adatta dell'intero mercato. Per i dealer non rappresentano necessariamente dei concorrenti, ma dei possibili partner capaci di generare nuovi flussi di clienti.

IL MOBILITY HUB COME "ONE STOP SHOP"

La concessionaria del futuro punta a diventare un one stop shop della mobilità. Il cliente - privato o aziendale - dovrebbe poter risolvere in un unico luogo tutte le esigenze legate al veicolo: scelta della formula di utilizzo, consegna, assistenza, ricarica, assicurazione, gestione flotte, usato, mobilità sostitutiva e servizi digitali.

È questa capacità di concentrare competenze e servizi in un unico punto di contatto che definisce il vero Mobility Hub. La trasformazione è evidente osservando l'offerta delle principali reti di distribuzione che, accanto alla vendita tradizionale, affiancano servizi fino a poco tempo fa considerati complementari, ma che oggi rappresentano una parte crescente del business. Dal noleggio all'assistenza, manutenzione e gestione degli pneumatici, soluzioni di ricarica per le vetture elettrificate, assicurazioni e prodotti finanziari ma anche strumenti di telematica e piattaforme digitali.

Sono attività che generano ricavi ricorrenti, fidelizzano il cliente e consentono di mantenere un rapporto costante anche quando non è prevista la sostituzione del veicolo. L'automobile non è più un bene statico che esce dalla concessionaria e torna solo per i tagliandi. È un dispositivo connesso che richiede aggiornamenti software, diagnosi da remoto, servizi digitali e un'assistenza sempre più specializzata. Per il dealer significa investire in nuove competenze tecniche, formazione

continua e strumenti diagnostici evoluti. Si tratta di una trasformazione che riguarda in primis il capitale umano delle concessionarie. Il venditore conosceva listini, optional e motorizzazioni; il consulente di mobilità deve invece comprendere come il cliente utilizza il veicolo, analizzare percorrenze, costi di esercizio, vantaggi fiscali, formule con-

trattuali, esigenze di ricarica e servizi più adatti.

E se il cliente di domani, ma già da oggi, entrerà in concessionaria non chiedendo più solo un'automobile ma una soluzione di mobilità costruita sulle proprie esigenze, il vero vantaggio competitivo non sarà più il prezzo ma la qualità dell'esperienza offerta.

EVENTI

Torino, il Salone dell'Auto diventa crocevia globale Tra grande pubblico, industria e nuovi equilibri

di Ottavio Daviddi

“Crediamo nel valore dell'innovazione, nella forza dell'industria e nella capacità dell'automobile di continuare a generare progresso, emozione e libertà personale (...) Non inseguiamo il cambiamento: lo guidiamo con la solidità di chi investe nel lungo periodo e con l'ambizione di trasformare ogni innovazione in un'esperienza autenticamente desiderabile”. Sono le ispirate parole che chiudono l'intervento di Sergio Solero, Presidente e Ad di BMW Italia, al Salone di Torino edizione 2026 dove la Casa bavarese ha messo in mostra tre modelli (la nuovissima X5, la i3 e la iX3).

IL PRESIDENTE DI BMW SOLERO parla dei brand che rappresenta, ma i concetti da lui espressi valgono urbi et orbi. Di qualunque cosa si discuta, quando gli argomenti sono l'automobile e l'industria automotive, non bisogna mai dimenticare che nel mondo (dato del 2025) sono stati prodotti oltre 95 milioni di esemplari. Dunque, qualsiasi de profundis è fuori luogo. Vale la pena di ricordare Mark Twain: “La notizia della mia morte è stata ampiamente esagerata”. Caso mai è lecito interrogarsi sullo stato di salute dell'auto europea e, in questo contesto, di quella italiana. Il Salone appena concluso dimostra che il successo c'è stato e che l'automobile è viva e vegeta, attrae in qualunque modo sia declinata. Viviamo nell'era dei Suv, ma piacciono anche le berline (di più o di meno a seconda delle aree geografiche) e le sportive; c'è il boom delle minicar; la transizione energetica mette di fianco motorizzazioni termiche, ibride, elettriche. Lo spazio c'è, bisogna saperlo e volerlo occupare, con talento, idee nuove, dinamismo.

I 540MILA VISITATORI di quest'ultima edizione sono tanti, anche se i numeri non dicono tutto. Spiega Andrea Levy, ideatore e organizzatore della manifestazione: “Arrivare a questo livello di presenza è un risultato straordinario, che premia il lavoro di questi mesi.

OLTRE I NUMERI

I 540mila visitatori confermano la forza dell'auto, ma Torino guarda al futuro puntando su industria, innovazione e confronto internazionale

Questa edizione ci restituisce un Salone più forte: per la risposta del pubblico, per la qualità e il numero dei brand presenti, per le anteprime che le Case hanno scelto di portare a Torino e per il peso crescente della componente industriale e internazionale”. E tuttavia lo stesso Levy pone l'accento sulla necessità di crescere, di avere più Case automobilistiche e più anteprime, soprattutto di internazionalizzare la rassegna. Non che il Salone si sia chiuso in una dimensione raccolta, tutt'altro. Lo dimostra la presenza massiccia degli attori cinesi che, come era atteso, hanno fatto la parte del leone. Dunque, quel che va sottolineato è che il Salone non è nato né vuole diventare il luogo per costruire steccati: del resto, non ce ne vogliamo l'oltreoceano (quello Atlantico, of course), sarebbero anacronistici. La rassegna subalpina vuole piuttosto essere (questo lo ha detto il ministro Adolfo Urso) un “crocevia globale dell'automotive”.

È PERÒ INTERESSANTE FOCALIZZARE l'attenzione su due appuntamenti che hanno caratterizzato la rassegna appena conclusa. Il primo è il premio TADA (Torino Automotive Design Award) giunto alla seconda edizione, che ha visto tra i premiati numerosi concept (o anche modelli fatti e finiti) cinesi, a volte realizzati in stretta collaborazione con centri stile (anche di proprietà cinese) attivi in Italia, che tengono assieme elementi di storia e tradizione, competenze del presente, visioni per il futuro. L'automobile di oggi è questo: un crogiolo che ribolle.

IL SECONDO - UN DEBUTTO - è stata la giornata “bTOb Salone Auto di Torino”, momento che ha chiamato a raccolta l'intero sistema automotive, mettendo sul tappeto temi di stretta attualità, dal mercato alle prospettive industriali, dalle competenze alla sostenibilità e alle nuove opportunità di business che vengono offerte all'intera filiera, professionisti inclusi. La giornata, nella cornice del Teatro Regio, è vissuta su diversi dibattiti: il primo (“La sostenibilità del sistema automotive - Industria, mercato e territorio di fronte alla trasformazione del settore”) ha visto la partecipazione di autorità locali, ma anche di figure di spicco nazionali come Massimiliano Cipolletta, (Presidente della Camera di commercio di Torino), Andrea Cardinali (Direttore generale Unrae), Plinio Vanini (vice Presidente Federauto) e Roberto Vavassori (Presidente Anfia). A seguire il panel Duma-

rey, promosso dall'omonima multinazionale belga che a Torino ha un centro di ricerca avanzata, incentrato su “Carbon Neutrality, sviluppo delle competenze e competitività del territorio”. Infine il tavolo Amazon Drive Forward che ha approfondito l'evoluzione del settore automotive e le opportunità offerte dal digitale.

ALLA FINE RESTA la sensazione che sia proprio questo, in prospettiva, il filone che maggiormente può garantire margini di crescita e di sviluppo al Salone stesso: diventare un ponte, l'ideale collegamento tra mondi che in una certa misura già oggi sono interconnessi, dando spazio - oltre che ai visitatori, sempre imprescindibili - alla riflessione che giunge dall'interno del mondo produttivo.

Lo si rileva anche nelle parole conclusive dello stesso Levy: “Il nostro è stato un evento capace di mettere insieme il grande pubblico e il sistema automotive, facendo dialogare prodotto, industria, design, innovazione e storia in uno dei luoghi simbolo dell'automobile. Da questo punto di vista, il Teatro Regio e il “bTOb Salone di Torino”, sono diventati luoghi d'incontro tra aziende, Case, istituzioni e associazioni di categoria, con oltre 250 imprese accreditate e intervenienti di alto livello. Un progetto nato con l'obiettivo di valorizzare ulteriormente il patrimonio di saperi e di mettere il Salone a disposizione del sistema industriale, creando nuove occasioni di relazione, confronto e business”.

DETTO QUESTO, non c'è dubbio che l'occhio degli visitatori sia caduto più facilmente sulle novità in quanto tali o sulle classiche, sempre ricche di fascino. Ma, appunto, la questione è distinguere le radici dalla chioma. Recidere le prime sarebbe imperdonabile, ma a essere rigogliosa - di qualunque forma la si voglia - deve essere la seconda. Piero Ferrari ha raccontato dell'amicizia che lo legava a Sergio Pininfarina e quella tra suo padre Enzo e Pinin Farina. Quelli erano i tempi dei pionieri e in fondo siamo tornati lì, se non al pionierismo almeno alla curiosa esplorazione. Magari, perché no, lungo i portici e le piazze sabauda.

CONNESSIONI

Dalle Case cinesi ai centri stile italiani, il Salone fotografa un'industria dove competenze, design e tecnologia superano i vecchi confini



AUTO
Web

AUTO ITALIA: FEDERAUTO, MERCATO FRAGILE SORRETTO DA INCENTIVI

(Il Sole 24 Ore Radiocor) - Milano, 01 set - Agosto "conferma la sua natura di mese tecnicamente compresso, con volumi tra i più bassi dell'anno, ma il segno positivo e un cumulo che si mantiene saldamente a +8,5% con un segnale di tenuta del mercato. Una tenuta che resta però fragile e tutta concentrata negli ultimi giorni del mese". Così Massimo Artusi, presidente di Federauto, commenta i dati sulle immatricolazioni di agosto in Italia, sottolineando che "le immatricolazioni per alimentazione mostrano un dato di tendenza del mercato con una continua discesa dell'ibrido Hev, per il quinto mese consecutivo sotto il 50% a favore della spina: il Phev al massimo storico dell'11,80% e per il quarto mese in doppia cifra". Il Bev, al secondo mese di contenimento al 6,34%, riflette certamente l'esaurimento delle consegne dei veicoli che hanno beneficiato degli incentivi Mase, "riproponendo il tema di una transizione che procede a due velocità e che ha ancora bisogno di certezze su infrastrutture e prezzi". Secondo Artusi, preoccupa "il canale società", negativo per il terzo mese consecutivo, e soprattutto il dato delle auto-immatricolazioni aggregate.

Superare per la prima volta il 10% sul cumulo annuo, con il 10,23% e oltre 115.000 unità tra auto-immatricolazioni dealer e dealer uso noleggio, significa che la rete sta assorbendo su di sé una quota crescente di rischio stock per centrare gli obiettivi dei costruttori. Un fenomeno che si è riflesso anche nell'anomala concentrazione di fine mese: il 53,31% delle targhe in soli tre giorni".

FEDERAUTO: ad agosto mercato negativo in attesa degli incentivi

Nonostante il consueto calo stagionale dei volumi, il mercato dei veicoli industriali conferma anche ad agosto le caratteristiche degli ultimi mesi, con un saliscendi...



Immatricolazioni di Veicoli Industriali in Italia per Alimentazione

Aggiornamento archivi: 31/08/2026

Alimentazione	Agosto						Gennaio - Agosto					
	Ago 2026	%	Ago 2025	%	Var	Diff pp	Gen-Ago 26	%	Gen-Ago 25	%	Var	Diff pp
Diesel	1.157	97,31	1.215	95,97	-4,77	1,3	18.129	97,34	17.431	95,99	4,00	1,3
Elettrico	16	1,35	39	3,08	-58,97	-1,7	224	1,20	464	2,56	-51,72	-1,4
GNC	15	1,26	7	0,55	114,29	0,7	201	1,08	215	1,18	-6,51	-0,1
GNL, di cui	1	0,08	4	0,32	-75,00	-0,2	52	0,28	38	0,21	36,84	0,1
Gasolio + GNL	1	0,08	4	0,32	-75,00	-0,2	52	0,28	10	0,06	420,00	0,2
Solo GNL	0	0,00	0	0,00	0,00	0,0	0	0,00	28	0,15	-100,00	-0,2
Diesel + Elettrico	0	0,00	1	0,08	-100,00	-0,1	19	0,10	11	0,06	72,73	0,0
	1.189	100,00	1.266	100,00	-6,08		18.625	100,00	18.159	100,00	2,57	

Immatricolazioni di Veicoli Industriali in Italia per Fascia di PTT

Aggiornamento archivi: 31/08/2026

Fascia PTT	Agosto						Gennaio - Agosto					
	Ago 2026	%	Ago 2025	%	Var	Diff pp	Gen-Ago 26	%	Gen-Ago 25	%	Var	Diff pp
da 3,51Ton a 7,49Ton	57	4,79	84	6,64	-32,14	-1,8	1.060	5,69	1.277	7,03	-16,99	-1,3
da 7,5Ton a 16Ton	115	9,67	157	12,40	-26,75	-2,7	1.715	9,21	1.710	9,42	0,29	-0,2
oltre 16Ton	1.017	85,53	1.025	80,96	-0,78	4,6	15.850	85,10	15.172	83,55	4,47	1,5
	1.189	100,00	1.266	100,00	-6,08		18.625	100,00	18.159	100,00	2,57	

Nonostante il consueto calo stagionale dei volumi, il mercato dei veicoli industriali conferma anche ad agosto le caratteristiche degli ultimi mesi, con un saliscendi (orientato verso il basso) che sta intaccando il buon risultato del primo trimestre. Il nuovo segno negativo, questa volta non decimale (-6,08), sempre più concentrato nei pesi più leggeri e nelle trazioni alternative (solo 16 i veicoli elettrici immatricolati), conferma che – anche a causa della pausa estiva – ancora non sono arrivati sul mercato gli effetti degli incentivi per i veicoli N1 e – nel caso di quelli oltre le 3,5 tonnellate – N2 fino a 12 tonnellate, lanciati dal MIMIT lo scorso luglio.

Sicuramente il costo del carburante è, oggi ancora più di ieri, la voce di maggiore attenzione delle imprese che trasportano: mentre il conto terzi soffre ma continua a investire, il conto proprio continua a rallentare la sostituzione dei mezzi (-15,8 mtd e -8,67 ytd).

In questo quadro continuano a mantenere le posizioni i mezzi più pesanti – che cedono solo lo 0,78% – e il diesel che pur lasciando sul terreno il 4,77%, si conferma leader indiscusso con il 97,31% del mercato. Ma il segno meno, sia pur decimale, in un anno che ha visto i veicoli più pesanti in positivo per sei mesi su otto, può rivelare i primi segni di un’attesa per il decreto sugli incentivi del Fondo pluriennale annunciato da mesi, addirittura predisposto, ma ancora non emanato. I suoi effetti a questo punto non si vedranno che nel prossimo esercizio, quando peraltro entrerà nel vivo il dibattito sull’eventuale Revisione del Regolamento CO2 per gli HDV, contribuendo a rendere più chiare le opzioni per le imprese di autotrasporto, offrendo – ci si augura – una scelta di autentica neutralità tecnologica, l’unica che può concretamente rilanciare il mercato dei veicoli pesanti e contribuire a risanare al tempo stesso l’ambiente e l’economia.

Commento tecnico: Ad agosto 2026 si registrano 1.189 immatricolazioni, il dato mensile più basso dell’anno per effetto della consueta stagionalità estiva, con una flessione tendenziale del -6,08%. Il cumulato dei primi otto mesi si attesta a 18.625 unità (+2,57%), in leggero calo rispetto al +2,99% dei primi sette mesi: la crescita complessiva continua ad assottigliarsi progressivamente. La struttura del mercato conferma il quadro ormai consolidato: i trattori stradali sostengono il cumulato positivo, le motrici restano in contrazione. Elemento nuovo del mese è la forte flessione dei trattori stradali, che per la prima volta nell’anno si avvicinano al territorio negativo su base mensile.

Motrici. Il segmento registra 640 unità ad agosto (-9,73%), livello contenuto in ragione della stagionalità. Il cumulato si attesta a 8.528 unità (-8,52%), sostanzialmente stabile rispetto al -8,75% dei primi sette mesi.

Per fasce di peso, il segmento leggero (3,51-7,49t) cede il -32,14% (57 unità vs 84), confermando la contrazione strutturale ormai cronica. Il medio (7,5-16t) registra una flessione significativa del -26,75% (115 unità vs 157), interamente diesel. Il pesante (oltre 16t) si distingue con un dato invariato: 468 unità, esattamente come ad agosto 2025 (0,00%), a dimostrazione della tenuta di questa fascia in un mese di volumi ridotti.

Sul fronte delle alimentazioni, il diesel domina al 96,88% (-6,63%). L’elettrico torna in forte contrazione con 11 unità (-70,27%), dopo i 18 di luglio e i 37 di giugno: il segmento leggero registra 11 unità elettriche (19,30% del mix) contro le 37 di agosto 2025 (44,05%), con la quota elettrica nel leggero che si dimezza rispetto all’anno precedente. Il cumulato motrici

elettriche resta in flessione del -57,72% (189 vs 447). Il GNC cresce ad agosto (+28,57%, 9 unità).

Per le carrozzerie, il cassone mantiene la quota dominante al 50,78% (-0,91%). Il furgone registra un nuovo forte calo (-56,67%, 39 unità vs 90), coerente con la debolezza del segmento leggero. In significativa crescita l'attrezzato (+43,75%, 46 unità) e il trasporto RSU (+22,22%, 44 unità). In forte calo la cisterna (-40,38%) e le altre carrozzerie (-30,77%). Stabile la betoniera (23, invariata) e in leggera crescita il pianale (+4,76%).

L'uso noleggio nelle motrici registra 30 unità (-3,23%), un dato quasi invariato su base tendenziale: si tratta della flessione più contenuta dell'anno per il noleggio motrici, dopo i crolli dei mesi precedenti (da -81,16% di aprile a -25,29% di luglio). Il cumulato noleggio motrici migliora progressivamente a -28,78% (485 vs 681).

Trattori stradali. Il comparto registra ad agosto 549 unità, in flessione dell'1,44%: si tratta della prima variazione mensile negativa per i trattori nel 2026, seppure contenuta e in un mese di bassi volumi stagionali. Il cumulato resta solido a 10.097 unità (+14,26%). Il diesel rappresenta il 97,81% (-2,54%). L'elettrico registra 5 unità (+150,00%, da 2), il miglior dato mensile dell'anno per i trattori elettrici. Il GNC segna 6 unità (era 0 ad agosto 2025). Il noleggio trattori crolla ad agosto a sole 2 unità (-84,62%), il dato più basso dell'anno in assoluto, dopo le 50 di luglio (-35,06%): la flessione nel noleggio trattori, iniziata a luglio, si aggrava nettamente ad agosto. Il cumulato resta tuttavia positivo (+45,05%, 396 vs 273), sebbene in rapido rallentamento dal +87,98% del semestre. La convergenza tra i due segmenti nel noleggio — motrici che si stabilizzano, trattori che cedono — si consolida ad agosto.

Cenni sui brand. IVECO mantiene la leadership mensile con 326 unità (-6,05%), con una dinamica divergente: leggera crescita nei trattori (79, +2,60%) ma calo nelle motrici (247, -8,52%). Volvo è secondo con 178 unità (+2,30%), leader nei trattori con 104. Scania cede il -8,38% (153 unità). MAN cresce del +15,57% (141). Mercedes registra la contrazione più marcata del mese: -33,33% nel totale (114 unità) e -42,71% nei trattori (55 vs 96). DAF cede il -12,40%. Ford Trucks segna un forte recupero nei trattori (+158,33%, 31 unità) dopo mesi di calo. FIAT registra 8 unità, in forte crescita tendenziale (+700,00%) ma da una base di 1 sola unità ad agosto 2025, restando di fatto marginale (cumulato -81,36%).

il Giornale

Stellantis fa il pieno ma a Mirafiori è stop

Il gruppo doppia il mercato, forte domanda per la 500 ibrida. Lo stabilimento rimane a corto di componenti

share-bar-block.share-button-aria-labelshare-bar-block.share-button-aria-labelshare-bar-block.share-button-aria-labelshare-bar-block.share-button-aria-labelshare-bar-block.share-button-aria-label

Pierluigi Bonora

02 settembre 2026 - 06:47



Stabilimento di mirafiori, Torino , 25 novembre 2025 ANSA/ALESSANDRO DI MARCO

Crescono gli ordini della Fiat 500 ibrida, prodotta nel polo Stellantis di Mirafiori, a Torino, con il risultato che le prenotazioni sono maggiori rispetto alla produzione. L'impianto Teksid di Carmagnola, che realizza una parte delle alimentazioni, è infatti tarato su un livello insufficiente rispetto alla domanda. Mancano i componenti ad hoc. In parole povere, il mercato ha preso in contropiede Stellantis che «ora sta lavorando allo scopo di adeguare i livelli produttivi dei motori alla richiesta».

Per il gruppo, alle prese con una serie di cambiamenti a livello di management, è un momento positivo. In Italia, dopo il rialzo delle vendite tra dicembre e luglio, agosto ha confermato l'interesse della clientela: mercato, dunque, doppiato nel suo complesso (+6,2% il mese scorso, rispetto al +3,2% del dato complessivo). La Fiat Pandina si dimostra sempre più intramontabile: è il modello più venduto. Tra gennaio e luglio, incluso il partner cinese Leapmotor, la crescita dei marchi Stellantis è stata del 14% (+8,5% il dato del mercato) con una quota al 30,2%. L'auspicio è che si risolva rapidamente il problema dei componenti per i motori ibridi che ha causato lo stop forzato di Mirafiori per tre giorni.

Il punto della situazione di Massimo Artusi (Federauto): «Le immatricolazioni per alimentazione mostrano un dato di tendenza con una continua discesa dell'ibrido, per il quinto mese consecutivo sotto il 50% a favore della spina: l'ibrido plug-in è al massimo storico dell'11,80% e per il quarto mese in doppia cifra. Il 100% elettrico, al secondo mese di contenimento al 6,34%, riflette l'esaurimento delle consegne di auto che hanno beneficio degli incentivi, riproponendo il tema di una transizione che procede a due velocità e che ha ancora bisogno di certezze su infrastrutture e prezzi». Roberto Vavassori (Anfia) guarda con preoccupazione ai cinesi: «Non può lasciare indifferenti la crescita del 92,1% da gennaio delle auto Made in China con una quota del 15%, a evidenziare la fortissima pressione competitiva esercitata dalle produzioni extra-europee».

Mercato auto agosto 2026: +3,2%, Federauto avverte

Il presidente Artusi: «Transizione a due velocità per un mercato fragile, sorretto dagli ultimi incentivi e da un impegno crescente (e rischioso) dei dealer»

di **Redazione** 2 Settembre, 2026

Mercato auto Italia - Agosto 2026

Ad agosto 2026 il mercato auto italiano cresce del 3,2% secondo il Ministero dei Trasporti, con il cumulado annuo a +8,60%. Federauto segnala però la fragilità della crescita: PHEV al massimo storico, BEV in contenimento, canale società in calo e auto-immatricolazioni dealer oltre il 10% da inizio anno.



Il mercato dell'auto in Italia chiude **agosto 2026** in territorio positivo, ma Federauto lancia un avvertimento sulla solidità della crescita. Secondo i dati comunicati dal Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti, il mese ha totalizzato **69.411 immatricolazioni** di autovetture nuove, in aumento del **+3,2%** rispetto ad agosto 2025. Il presidente di Federauto, **Massimo Artusi**, ha commentato i dati parlando di una «transizione a due velocità» per un mercato che resta fragile e sorretto dagli ultimi incentivi.

Il quadro del mercato italiano ad agosto 2026

Secondo l'elaborazione tecnica di Federauto sui dati del Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti, agosto 2026 si chiude con **69.482**

immatricolazioni (+3,04% su agosto 2025), un dato leggermente diverso da quello comunicato in prima battuta dal Ministero (**69.411 unità**, +3,2%) ma coerente nell'ordine di grandezza. Il cumulato dei primi otto mesi del 2026 sale a **1.131.901 unità**, in crescita dell'**8,60%** rispetto allo stesso periodo del 2025, con una lieve decelerazione rispetto al +8,98% registrato a luglio. «Il mese di agosto conferma la sua natura di mese tecnicamente compresso, con volumi tra i più bassi dell'anno, ma il segno positivo e un cumulato che si mantiene saldamente a +8,60% con 1.131.901 unità sono un segnale di tenuta del mercato», ha dichiarato Massimo Artusi, presidente di Federauto. «Una tenuta che resta però fragile e tutta concentrata negli ultimi giorni del mese».

Ibrido in calo, PHEV al massimo storico: le immatricolazioni per alimentazione

Il dato per alimentazione conferma una tendenza in atto da mesi nel mercato italiano. L'ibrido tradizionale (**HEV**, mild e full hybrid) registra il quinto mese consecutivo sotto la soglia del **50%** mensile, fermandosi a **32.670 unità** pari al **47,02%** del mercato (+7,95% su agosto 2025); nel cumulato gennaio-agosto scende al **49,21%** con **557.039 unità** (+21,18%). A guadagnare terreno sono le alimentazioni con la spina: il **PHEV** tocca il massimo storico del 2026 con l'**11,80%** di quota (**8.199 unità**, +69,93%), restando in doppia cifra per il quarto mese consecutivo, mentre nel cumulato raggiunge **106.045 unità** (9,37%, +78,30%), avvicinandosi alla soglia del 10% da inizio anno. Il **BEV** vive invece il secondo mese consecutivo di contenimento, con **4.406 unità** pari al **6,34%** (+34,00% su agosto 2025), dopo il 5,89% di luglio: un dato che Federauto lega alla stagionalità del mese estivo e all'esaurimento delle consegne dei veicoli che avevano beneficiato degli incentivi statali MASE. Nel cumulato il **BEV** sale comunque a **90.742 unità** (8,02%, +68,81%). In flessione le alimentazioni tradizionali: il **GPL** torna in negativo a **6.204 unità** (-7,24%, 8,93% di quota) dopo la parentesi positiva di luglio, la **benzina** scende a **13.988 unità** (-16,07%, 20,13%) e il **diesel** a **4.015 unità** (-29,55%, 5,78%); nel cumulato annuo i due carburanti tradizionali arretrano rispettivamente del -17,25% e del -26,64%.

Canali di vendita: bene i privati, terzo mese negativo per le società

Sul fronte dei canali distributivi, i privati restano il pilastro del mercato con **38.109 unità** pari al **54,85%** del totale (+2,03%); nel cumulato gennaio-agosto arrivano a **607.335 unità** (+10,49%, 53,66% di quota). Il canale società segna invece il terzo mese consecutivo in calo, con **12.971 unità** (-7,92%, 18,67%), di cui **8.692 unità** di auto-immatricolazioni dealer (-7,82%, 12,51%) e un fleet sostanzialmente stabile (+0,96%). Il noleggio, al contrario, accelera con decisione: +15,06% a **18.402 unità** (26,48% di quota), trainato dal lungo termine

a **+10,47% (15.211 unità)** e dal breve termine, in forte crescita a **+48,37% (1.724 unità)**; il Dealer Uso Noleggio sale a **1.438 unità (+36,41%)**.

Il rischio stock sulla rete: le auto-immatricolazioni dealer superano il 10% da inizio anno

Il dato che più preoccupa Federauto riguarda le auto-immatricolazioni aggregate, cioè la somma tra Autoimmatricolazioni Dealer (**8.692 unità, -7,82%**) e Dealer Uso Noleggio (**1.438 unità, +36,41%**), che ad agosto totalizzano circa **10.130 unità** mensili, pari al **14,58%** del mercato. Nel cumulato gennaio-agosto il dato aggregato raggiunge circa **115.783 unità**, superando per la prima volta nel 2026 la soglia del **10%** del mercato totale (**10,23%**), con il Dealer Uso Noleggio a **14.979 unità (+49,57%)** e le Autoimmatricolazioni Dealer a **100.804 unità (+2,09%)**. «Superare per la prima volta il 10% sul cumulato annuo, con il 10,23% e oltre 115.000 unità tra auto-immatricolazioni dealer e dealer uso noleggio, significa che la rete sta assorbendo su di sé una quota crescente di rischio stock per centrare gli obiettivi dei costruttori», ha spiegato Artusi.

La concentrazione di fine mese: il 53% delle targhe in tre giorni

Un ulteriore elemento di fragilità evidenziato da Federauto riguarda la distribuzione delle immatricolazioni nell'arco del mese. Negli ultimi tre giorni di agosto sono state targate **37.040 unità**, pari al **53,31%** del volume mensile complessivo, con una media di **12.347 immatricolazioni al giorno** contro le sole **1.802** dei restanti giorni lavorativi: la concentrazione di fine mese più marcata registrata in tutto il 2026. «Non possiamo continuare con un mercato che corre a fine mese e frena il resto del tempo», ha dichiarato il presidente di Federauto. «Serve una programmazione più lineare e politiche che sostengano la domanda reale e che rendano strutturale la crescita del mercato».

Le richieste di Federauto: fiscalità dell'auto aziendale e neutralità tecnologica

Nel commento ai dati, Massimo Artusi ha rinnovato le richieste di Federauto al legislatore, sollecitando la revisione della fiscalità dell'auto aziendale e un quadro normativo stabile per le alimentazioni a basse emissioni, «basato sul rispetto del principio di neutralità tecnologica, come previsto dalle proposte del relatore della Revisione al Regolamento CO2 davanti al Parlamento Europeo, che Federauto sostiene con piena convinzione». Il presidente ha inoltre messo in guardia sul rischio di un anno che si chiuda «con numeri positivi nei report ma con margini sempre più compressi per le imprese della distribuzione», ribadendo che «la transizione va accompagnata, non imposta a colpi di targa tattica».

Domande frequenti su mercato auto e Federauto agosto 2026

Quante auto sono state immatricolate in Italia ad agosto 2026?

Secondo i dati del Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti sono state immatricolate **69.411 auto nuove** (+3,2% su agosto 2025); l'elaborazione tecnica di Federauto indica invece **69.482 unità** (+3,04%). Il cumulato gennaio-agosto 2026 si attesta a **1.131.901 unità**, in crescita dell'**8,60%** sull'anno precedente.

Chi è Massimo Artusi?

Massimo Artusi è il presidente di **Federauto**, la federazione che rappresenta i concessionari auto in Italia. Nel commento ai dati di agosto 2026 ha parlato di un mercato «fragile» sostenuto «dagli ultimi incentivi e da un impegno crescente (e rischioso) dei dealer».

Qual è la quota di mercato delle auto elettriche (BEV) in Italia ad agosto 2026?

Le auto **100% elettriche (BEV)** hanno raggiunto una quota del **6,34%** ad agosto 2026, con **4.406 unità** immatricolate (+34,00% su agosto 2025), in contenimento per il secondo mese consecutivo dopo il 5,89% di luglio. Nel cumulato gennaio-agosto il BEV raggiunge **90.742 unità**, pari all'**8,02%** del mercato.

Cosa sono le auto-immatricolazioni dealer e perché preoccupano Federauto?

Le **auto-immatricolazioni dealer** sono le vetture che i concessionari immatricolano a proprio nome, spesso per centrare gli obiettivi di vendita fissati dai costruttori, assumendosi il rischio di rivenderle successivamente come km zero. Ad agosto 2026 hanno raggiunto, insieme al Dealer Uso Noleggio, circa **10.130 unità** mensili (**14,58%** del mercato) e, nel cumulato annuo, superano per la prima volta il **10%** del totale (**115.783 unità**), un livello che Federauto considera un segnale di rischio crescente per la rete dei concessionari.

Come si distribuiscono le immatricolazioni nell'arco del mese di agosto 2026?

Il mercato di agosto 2026 mostra una concentrazione molto elevata nella parte finale del mese: negli ultimi **tre giorni** sono state immatricolate **37.040 unità**, pari al **53,31%** del volume mensile totale, con una media di **12.347 targhe al giorno** contro le **1.802** dei restanti giorni lavorativi.

Cosa chiede Federauto al Governo e all'Unione Europea?

Federauto chiede la **revisione della fiscalità dell'auto aziendale** e un quadro normativo stabile per le alimentazioni a basse emissioni, basato sul principio di **neutralità tecnologica**, in linea con le proposte al vaglio del Parlamento Europeo per la revisione del Regolamento CO2.



Mercato auto agosto 2026, immatricolazioni a +3,2%, boom delle ibride plug-in ed elettriche in frenata

Di **Francesco Forni**

1 Settembre 2026

Il **mercato auto** italiano registra ad agosto 2026 un totale di **69.411** immatricolazioni di autovetture nuove. Il valore evidenzia un **incremento del 3,2%** rispetto alle 67.290 unità registrate nel pari mese del 2025.

Il bilancio cumulato dei primi 8 mesi del 2026 raggiunge **1.129.596 vetture** uscite dalle concessionarie. La spinta equivale ad una crescita dell'8,5% rispetto alle 1.040.761 unità immatricolate da gennaio ad agosto 2025.

Il confronto con l'era pre-pandemica del 2019 mostra un ritardo del 14,8% nel parziale cumulato dei primi 8 mesi. La singola finestra estiva evidenzia un distacco ancora maggiore che tocca quota 22,2% sul medesimo periodo 2019.

Il dinamismo iniziale del mercato auto nel primo semestre 2026, chiuso in crescita del 9,6% sul 2025, trova battute d'arresto. La spinta cala a luglio con un +3,9% ed incontra il saldo del 3,2% rilevato durante il mese di agosto.

Le **stime annuali** del Centro Studi Promotor proiettano il bilancio 2026 a quota **1.585.188 immatricolazioni complessive**. Il volume equivale ad un rialzo del 3,9% sul 2025, mantenendo un ritardo del 17,3% sul 2019.

Mercato auto, immatricolazioni per alimentazione

Le **vetture full electric BEV fermano la quota al 6,4%** del totale immatricolato ad agosto 2026. Il valore mostra una crescita contenuta rispetto al 5,9% di luglio ed al 4,9% registrato nello stesso mese 2025.

La spinta iniziale impressa dai contributi statali esaurisce gli effetti sulle consegne delle vetture BEV. Il canale conta 4.406 immatricolazioni nel mese estivo, con un incremento del 34% sul 2025.

I motori a benzina retrocedono al 20,1% delle preferenze. Il gasolio perde terreno al 5,8% mensile con 4.015 immatricolazioni, segnando un netto calo del 29,55% rispetto all'anno 2025.

Le alimentazioni ibride plug-in PHEV toccano la **quota record del 12,0%** nel mese di agosto. Il dato supera il 10,5% ottenuto a luglio ed il 7,1% registrato ad agosto del 2025.

Il noleggio a lungo termine sostiene la diffusione delle vetture PHEV nel mercato auto italiani assorbendo il 45% delle immatricolazioni. Il segmento registra 8.199 unità mensili, segnando una progressione del 69,93% su base annua.

Le varianti ibride tradizionali HEV scendono sotto il 50% di quota per il quinto mese di fila. Le targhe si attestano a 32.670 unità mensili, pari al 47,02% del volume totale registrato sul mercato.

Mercato aiuto, i canali di vendita ed i loro equilibri

I clienti privati mantengono la quota di maggioranza con 38.109 targhe ed il 54,85% del totale. Il cumulato degli 8 mesi attesta il canale privato al 53,4% della distribuzione complessiva.

Il comparto del noleggio guadagna spazio salendo ad un totale di 18.402 unità, pari al 26,48%. Il lungo termine raggiunge 15.211 auto (+10,47%), mentre il breve termine balza del 48,37% con 1.724 targhe.

Le auto-immatricolazioni dei dealer insieme al segmento uso noleggio sommano 10.130 targhe. Il dato aggregato copre il 14,58% del mese estivo nel mercato auto e supera 115.000 unità nel cumulato.

Il picco delle operazioni si concentra negli ultimi 3 giorni lavorativi del mese di agosto. I punti vendita targano 37.040 vetture nel triennio finale, concentrando il 53,31% delle targhe mensili.

Mercato auto, normative e dichiarazioni dei protagonisti

L'inclusione di contributi dedicati alle colonnine di ricarica riceve il parere positivo di UNRAE. L'associazione rileva l'assenza di misure fiscali dirette per rinnovare il parco veicolare.

Roberto Pietrantonio, Presidente di UNRAE, dichiara: *"In particolare resta prioritaria e urgente una riforma strutturale della fiscalità delle auto aziendali, oggi fortemente penalizzante rispetto ai principali mercati europei"*.

Pietrantonio continua: *“Auspichiamo, pertanto, l’istituzione di una Cabina di regia nazionale che assicuri uniformità, certezza normativa, equità ed efficacia alle politiche di mobilità sostenibile”.*

Massimo Artusi, presidente Federauto, dichiara: *“Il mese di agosto conferma la sua natura di mese tecnicamente compresso, con volumi tra i più bassi dell’anno, ma il segno positivo e un cumulato che si mantiene saldamente a +8,60% con 1.131.901 unità sono un segnale di tenuta del mercato”.*



Artusi, aggiunge: *“Non possiamo continuare con un mercato che corre a fine mese e frena il resto del tempo. Serve una programmazione più linear e politiche che sostengano la domanda reale”.*

L’indice di fiducia dei concessionari calcolato dal **Centro Studi Promotor** guadagna 1,8 punti. Il sentiment degli operatori mostra il secondo miglioramento consecutivo iniziato a luglio.

5 cose da sapere sul mercato auto ad agosto 2026

1. Immatricolazioni ad agosto a 69.411 unità con una crescita del 3,2%.
2. Cumulato nei 8 mesi in aumento dell’8,5% con 1.129.596 vetture scese in strada.
3. Ibride plug-in al massimo storico toccando il 12% di quota mercato.
4. Elettriche pure stabili al 6,4% dopo l’esaurimento degli incentivi.
5. Flotte aziendali e noleggio a lungo termine trainano le alimentazioni alla spina del mercato auto.

IL GIORNALE D'ITALIA

Il Quotidiano Indipendente

Immatricolazioni auto Italia, agosto 2026 in crescita del 3,2% con Fiat, Volkswagen e Toyota al vertice del mercato

Il 53,3% delle immatricolazioni è concentrato negli ultimi tre giorni di agosto; tra le marche, secondo i dati UNRAE, BYD cresce del 194,4% su base annua con 2.579 unità

di Redazione

01 Settembre 2026

Secondo i dati comunicati dal Ministero delle infrastrutture e dei trasporti, il mese di agosto 2026 totalizza **69.411** immatricolazioni di autovetture nuove, segnando **+3,2%** rispetto al pari mese 2025.

«Il mese di agosto conferma la sua natura di mese tecnicamente compresso, con volumi tra i più bassi dell'anno, ma il segno positivo e un cumulo che si mantiene saldamente a +8,60% con 1.131.901 unità sono un segnale di tenuta del mercato. Una tenuta che resta però fragile e tutta concentrata negli ultimi giorni del mese». Lo ha affermato Massimo Artusi, presidente Federauto.

Aggiunge il presidente Federauto: *«Le immatricolazioni per alimentazione mostrano un dato di tendenza del mercato con una continua discesa dell'ibrido HEV, per il quinto mese consecutivo sotto il 50% a favore della spina: il PHEV al massimo storico dell'11,80% e per il quarto mese in doppia cifra. Il BEV, al secondo mese di contenimento al 6,34%, riflette certamente l'esaurimento delle consegne dei veicoli che hanno beneficiato degli incentivi MASE, riproponendo il tema di una transizione che procede a due velocità e che ha ancora bisogno di certezze su infrastrutture e prezzi».*

Prosegue Artusi: *«Preoccupa il canale società, negativo per il terzo mese consecutivo, e soprattutto il dato delle auto-immatricolazioni aggregate. Superare per la prima volta il 10% sul cumulo annuo, con il 10,23% e oltre 115.000 unità tra auto-immatricolazioni dealer e dealer uso noleggio, significa che la rete sta assorbendo su di sé una quota crescente di rischio stock per centrare gli obiettivi dei costruttori. Un fenomeno che si è riflesso anche nell'anomala concentrazione di fine mese: il 53,31% delle targhe in soli tre giorni».*

Conclude il presidente di Federauto: *«Non possiamo continuare con un mercato che corre a fine mese e frena il resto del tempo. Serve una programmazione più lineare e politiche che sostengano la domanda reale e che rendano strutturale la crescita del*

mercato. La transizione va accompagnata, non imposta a colpi di targa tattica. Come Federauto chiediamo la revisione della fiscalità dell'auto aziendale e un quadro stabile per le alimentazioni a basse emissioni, basato sul rispetto del principio di neutralità tecnologica, come previsto dalle proposte del relatore della Revisione al Regolamento CO2 davanti al parlamento europeo, che Federauto sostiene con piena convinzione. Il rischio, altrimenti, è di chiudere l'anno con numeri positivi nei report ma con margini sempre più compressi per le imprese della distribuzione».

Passando al commento tecnico: Agosto 2026 si chiude con **69.482 immatricolazioni (+3,04%** su agosto 2025), portando il cumulato a **1.131.901 unità (+8,60%)** nel periodo gennaio-agosto. Il dato mensile conferma la fisionomia tipicamente compressa del mese estivo, con volumi assoluti tra i più bassi dell'anno. Il progressivo annuale si mantiene saldamente positivo, con una lieve decelerazione rispetto al +8,98% di luglio.

Sul fronte delle **alimentazioni**, l'HEV (l'ibrido classico mild e full) registra il **quinto mese consecutivo sotto il 50% mensile**, infavore di PHEV e BEV (vedi più avanti): 32.670 unità (47,02%, +7,95%). Il cumulato Gen-Ago scende ulteriormente al **49,21%** (557.039 unità, +21,18%), consolidando la traiettoria di erosione strutturale avviata ad aprile. Il PHEV raggiunge il **massimo quota del 2026 con l'11,80%** (8.199 unità, +69,93%), confermando la doppia cifra per il **quarto mese consecutivo**; nel cumulato registra 106.045 unità (9,37%, +78,30%), con la soglia del 10% YTD ormai prossima.

Il BEV registra il **secondo mese consecutivo di contenimento**: 4.406 unità (6,34%, +34,00%), dopo il 5,89% di luglio; il dato di agosto riflette la stagionalità compressa del mese estivo, pur mantenendo una crescita positiva sul 2025. Nel cumulato Gen-Ago il BEV raggiunge 90.742 unità (8,02%, +68,81%). Il GPL **torna in negativo** (-7,24% a 6.204 unità, 8,93%), dopo la parentesi positiva di luglio. Benzina **13.988 unità (-16,07%, 20,13%)**, diesel **4.015 (-29,55%, 5,78%)**; nel cumulato rispettivamente -17,25% e -26,64%.

Sui **canali di vendita**, i **privati** si confermano dominanti: **38.109 unità (54,85%, +2,03%)**; nel cumulato 607.335 unità (+10,49%, 53,66%). Il canale **società è negativo per il terzo mese consecutivo**: **-7,92%** a 12.971 unità (18,67%), con auto-immatricolazioni dealer a 8.692 unità (-7,82%, 12,51%) e fleet sostanzialmente stabile (+0,96%). Il **noleggio recupera con decisione**: **+15,06%** a 18.402 unità (26,48%), con lungo termine a +10,47% (15.211 unità) e breve termine a +48,37% (1.724 unità); il Dealer Uso Noleggio raggiunge 1.438 unità (+36,41%).

Le **auto-immatricolazioni** aggregate — Autoimm.ni Dealer (8.692 unità, - 7,82%) + Dealer Uso Noleggio (1.438 unità, +36,41%) — totalizzano circa **10.130 unità mensili (14,58% del mercato)**. Nelcumulato Gen-Ago il dato aggregato raggiunge circa **115.783 unità:il progressivo YTD supera per la prima volta il 10%** (10,23% del totale), con il Dealer Uso Noleggio a 14.979 unità (+49,57%) e le Autoimm.ni Dealer a 100.804 unità (+2,09%).

Negli ultimi tre giorni di agosto sono state targate **37.040 unità(53,31% del volume mensile)**, con una media di 12.347 immatricolazioni al giorno contro le 1.802 dei restanti giorni lavorativi - laconcentrazione di fine mese più elevata registrata nel 2026.

La classifica dei marchi ad agosto

Nella classifica UNRAE, il podio del mese vede al primo posto **Fiat**, con 7.661 immatricolazioni (+22,24% sul 2025) e una quota dell'11,04%, seguita da **Volkswagen** con 5.176 unità (+8,88%, quota 7,46%) e da **Toyota**, che con un calo del 16,49% si ferma a 4.741 vetture (quota 6,83%). Alle loro spalle si posizionano **Dacia** con 3.803 immatricolazioni (-14,75%), **Renault** (3.233, +8,97%), **BMW** (3.169, -9,46%) e **Audi** (3.137, -3,48%).

Segue **Omoda&Jaecoo**, che con 2.862 unità registra una crescita del 209,74% rispetto ad agosto 2025, davanti a **Peugeot** (2.833, -3,21%) e **Kia** (2.777, +16%). Subito dopo si colloca **BYD**, con 2.579 immatricolazioni, una crescita del 194,41% e una quota del 3,72% del mercato. Chiudono la top 15 **MG** (2.561, +13,32%), **Citroen** (2.451, +8,12%), **Jeep** (2.136, -25,94%) e **Ford** (2.087, -26,90%).

Il concessionario non è più il luogo dove si compra un'auto: è il luogo dove si gestisce la mobilità, durante l'intero ciclo di vita del veicolo.

IN QUESTO ARTICOLO

Entrare oggi in una concessionaria non significa più soltanto acquistare un'automobile. Significa poter sottoscrivere un contratto di noleggio, installare una wallbox, comprare una bici elettrica, affidare la gestione della flotta aziendale o programmare la manutenzione dei propri veicoli. **In pochi anni il concessionario si è trasformato** da punto vendita a centro servizi. È la nascita del mobility hub.

Perché le concessionarie stanno cambiando

Nel 2025 in Italia il numero di società con ragione sociale da concessionaria autorizzata di auto è di 997, per un totale di **2.359 punti vendita** (dati: *Dealer Newtwork Study Quintegia*). Considerando le sole imprese aderenti a Federauto si parla di un settore il cui fatturato complessivo raggiunge i **75 miliardi di euro** e che dà lavoro a **90.000 addetti**. Valore che non risiede nella vendita pura ma in tutto ciò che viene dopo.

Così come diffuso da Federauto e AsConAuto, **il post-vendita rappresenta il 12% del fatturato** complessivo delle concessionarie e produce mediamente tra il 20% e il 22% degli utili. Anche a livello occupazionale, il 50% degli addetti di una concessionaria opera nell'area dell'after sales. *“Il service è oggi uno dei pilastri su cui si fonda la solidità delle nostre concessionarie. – ha dichiarato **Massimo Artusi**, presidente Federauto – Rafforzare il post-vendita significa rendere più solido l'intero ecosistema distributivo automotive e accompagnare in modo strutturale la trasformazione del settore”.*

Le parole del Presidente ben riassumono il cambio di paradigma: il concessionario non è più valutato solo per quante auto consegna, ma per la sua capacità di **accompagnare il cliente lungo tutto il ciclo di vita del veicolo**, dalla scelta della formula di utilizzo alla manutenzione, dalla gestione dell'usato fino ai servizi di mobilità.

Non si compra un'auto ma una soluzione

Non sono stati i concessionari a guidare il cambiamento, ma i clienti. Per decenni il percorso era semplice: si entrava in concessionaria, si sceglieva un modello, si firmava un contratto di acquisto o di finanziamento e si usciva con

un'automobile. Oggi quello schema non esiste più. Il cliente – privato o aziendale – arriva con **un'esigenza di mobilità**, non con la certezza di voler acquistare un veicolo. Può scegliere tra **acquisto tradizionale, leasing, noleggio a lungo termine, noleggio a breve, formule in abbonamento**, car sharing o usato certificato. Il compito del dealer è guidarlo verso la soluzione più adatta.

Il supporto e la continuità dopo l'acquisto rappresentano il primo tema segnalato dai consumatori nella scelta della concessionaria, indicato dal 46% degli intervistati dell'*Automotive Customer Study* di Quintegia. E a cambiare non sono soltanto le esigenze, ma anche la tipologia di clienti. Nel 2025 il **canale flotte e noleggio** ha rappresentato complessivamente circa **il 45,8% delle oltre 1,5 milioni di autovetture immatricolate** in Italia. Per i dealer è dunque diventato vitale iniziare a rapportarsi con una clientela business.

IL GIORNALE D'ITALIA

Il Quotidiano Indipendente

Vanini (FEDERAUTO): “La transizione sarà efficace solo se sostenibile per tutti; i concessionari non hanno più margini”

Plinio Vanini, Vicepresidente FEDERAUTO con delega all'Automotive, al Salone Auto Torino 2026 illustra le condizioni economiche, fiscali e competitive necessarie alla transizione del settore

di Redazione

10 Settembre 2026

Plinio Vanini, Vicepresidente FEDERAUTO

Plinio Vanini, Vicepresidente FEDERAUTO interviene al **Salone Auto Torino 2026** sui principali aspetti economici e industriali legati alla trasformazione del settore automotive. Vanini si sofferma sulla sostenibilità economica della rete dei concessionari, sulle condizioni competitive tra i diversi canali di mercato e sulla necessità di strumenti fiscali stabili per favorire il rinnovo del parco circolante.

La sostenibilità del sistema Automotive non può essere letta soltanto in chiave ambientale: deve essere anche economica, industriale, sociale e territoriale. È il messaggio portato da **Plinio Vanini**, Vicepresidente FEDERAUTO con delega all'Automotive, intervenuto al Teatro Regio di Torino in occasione di bTOb – Salone Auto Torino 2026, nel panel istituzionale ‘La sostenibilità del sistema automotive – Industria, mercato e territorio di fronte alla trasformazione del settore’.

“La transizione sarà efficace solo se sarà sostenibile per tutti: industria, concessionari, imprese, famiglie e territori. Non c'è sostenibilità ambientale senza sostenibilità economica della rete, e non c'è rinnovo reale del parco senza strumenti fiscali capaci di rimettere in moto domanda, investimenti e mercato dell'usato recente” – ha dichiarato Vanini nel suo intervento, evidenziando il **ruolo strategico della rete dei concessionari**, punto di contatto concreto tra Case automobilistiche, clienti, imprese e territori. Una rete chiamata a sostenere investimenti

crescenti in strutture, digitale, formazione, elettrificazione, assistenza e qualità del servizio, ma che opera oggi con livelli di marginalità estremamente ridotti. *“Con un utile netto dopo le imposte dell’1,1%, i concessionari non hanno più margini per assorbire ulteriori costi e rischi – ha proseguito Vanini – La rete non può investire come se avesse margini industriali che oggi, semplicemente, non esistono. La sostenibilità economica delle concessionarie è una condizione indispensabile per la sostenibilità dell’intero sistema automotive”.*

Il richiamo di FEDERAUTO è per la **necessità di un equilibrio competitivo tra i diversi canali di mercato**. Il noleggio rappresenta una componente importante delle immatricolazioni, ma vi sono differenze intrinseche rispetto alla rete distributiva che evidenziano una diversa capacità di affrontare rischi e sostenere investimenti. A fronte di società di noleggio che operano su grandi volumi con strutture snelle, i concessionari sostengono il costo del presidio territoriale, dell’immagine dei marchi, dell’assistenza post-vendita specializzata e degli standard richiesti dalle Case: in pratica tutto il percorso di presenza e relazione con il cliente durante l’esperienza d’uso.

“Rispetto al noleggio – ha aggiunto Vanini –. chiediamo condizioni equilibrate per chi sostiene il costo del marchio, del territorio e della relazione con il cliente. Non può esistere una distribuzione con maggiori doveri e minori condizioni economiche”.

Un altro passaggio centrale riguarda il **rinnovo del parco circolante**. Secondo FEDERAUTO, non servono nuove campagne straordinarie di rottamazione o misure episodiche che rischiano di generare attese nel mercato; occorre invece una leva fiscale stabile, in grado di incentivare le imprese ad acquistare veicoli nuovi, più efficienti, sicuri e meno emissivi.

Il meccanismo indicato è quello di una **filiera virtuosa**: nuovo alle aziende, usato recente al mercato, uscita progressiva dei veicoli più obsoleti.

Una **fiscalità più favorevole sugli acquisti aziendali** consentirebbe infatti di alimentare il mercato dell’usato recente, offrendo a famiglie, professionisti e piccole imprese un’alternativa concreta per sostituire auto più vecchie, inquinanti e meno sicure.

“La soluzione non risiede nelle campagne di rottamazione, temporanee e discontinue – ha precisato Vanini –. La nostra proposta è per una fiscalità che premi le aziende che investono nel nuovo e che alimenti il mercato dell’usato recente: è lì che si può incidere davvero sul rinnovo del parco, sulla sicurezza e sulla riduzione delle emissioni”.

Nel confronto con istituzioni e rappresentanti della filiera, FEDERAUTO ha ribadito la necessità di **condividere investimenti, costi e rischi della**

transizione lungo tutta la **catena del valore**, riconoscendo il ruolo essenziale della distribuzione nel rendere accessibile e comprensibile la trasformazione della mobilità.

Per FEDERAUTO, la transizione richiede regole chiare, stabili e applicabili, neutralità tecnologica e politiche capaci di accompagnare la domanda reale, senza imporre **tempi incompatibili** con il mercato e senza trasferire sulla sola rete distributiva il **peso economico del cambiamento**.

“La transizione sarà efficace solo se sarà sostenibile per tutti: industria, concessionari, imprese, famiglie e territori – ha concluso Vanini – Non c’è sostenibilità ambientale senza sostenibilità economica della rete, e non c’è rinnovo reale del parco senza strumenti fiscali capaci di rimettere in moto domanda, investimenti e mercato dell’usato recente”.

Automotive e sostenibilità: il grido d'allarme di Federauto a Torino

Al Salone Auto le concessionarie chiedono parità competitiva

Il vicepresidente di Federauto con delega all'Automotive, **Plinio Vanini**, è intervenuto il 10 settembre 2026 al Teatro Regio di Torino durante il **Salone Auto Torino** per chiedere alle istituzioni un profondo ripensamento della transizione ecologica del settore dei trasporti. Nel corso del panel bTOB dedicato alla sostenibilità della filiera, i rappresentanti dei concessionari italiani hanno sottolineato come il passaggio verso la mobilità a basse emissioni rischi di fallire senza una contestuale sostenibilità economica, industriale e territoriale. La rete distributiva nazionale invoca interventi fiscali stabili sulle flotte aziendali invece di misure di rottamazione temporanee, al fine di riattivare la domanda di vetture nuove e generare un circolo virtuoso per l'usato recente.

La situazione finanziaria degli operatori del settore commerciale evidenzia forti elementi di criticità per la tenuta del sistema. Con un margine di utile netto medio fermo all'uno virgola uno per cento dopo la tassazione, i concessionari dichiarano l'impossibilità di sostenere da soli gli elevati costi per la trasformazione digitale, la formazione del personale e l'adeguamento delle infrastrutture di ricarica richieste dalle Case costruttrici. La richiesta di Federauto punta a riequilibrare le condizioni competitive nei confronti delle società di noleggio a lungo termine, le quali beneficiano di volumi elevati e strutture snelle senza sostenere i costi fissi legati al presidio capillare del territorio e al servizio di assistenza post-vendita.

L'analisi dei dati di mercato conferma la necessità di rinnovare un parco circolante tra i più vetusti d'Europa attraverso leve strutturali durature. L'introduzione di agevolazioni fiscali sulle auto aziendali consentirebbe alle imprese di aggiornare costantemente i propri veicoli, immettendo successivamente sul mercato di seconda mano vetture recenti, sicure ed efficienti, accessibili alle famiglie e ai piccoli professionisti. Il dialogo con le istituzioni locali ed europee appare fondamentale per definire regole stabili e neutrali dal punto di vista tecnologico, evitando scadenze rigide capaci di penalizzare le vendite del settore.

La tutela della rete di distribuzione rappresenta un elemento essenziale per la riuscita delle politiche di decarbonizzazione dei trasporti. Accompagnare la domanda reale degli utenti senza trasferire i rischi della transizione sui soli concessionari costituisce il presupposto imprescindibile per garantire la tenuta occupazionale dell'intero comparto automobilistico.

Federauto, Vanini: sostenibilità è anche economica

Il Vicepresidente Federauto interviene al Salone Auto Torino: servono regole stabili e fiscalità efficace

di **Redazione** 11 Settembre, 2026

Plinio Vanini, Vicepresidente Federauto, al Salone Auto Torino 2026: la sostenibilità dell'Automotive deve essere anche economica, con margini dei concessionari all'1,1%.



Al bTOB – Salone Auto Torino 2026, Plinio Vanini, Vicepresidente **Federauto** con delega all'Automotive, ha richiamato istituzioni e filiera alla necessità di regole stabili, fiscalità efficace e condizioni competitive equilibrate per accompagnare la transizione del settore, ribadendo che la sostenibilità dell'Automotive non può essere letta soltanto in chiave ambientale.

La sostenibilità non è solo ambientale

Torino, 10 settembre 2026 – È il messaggio portato da Plinio Vanini, intervenuto al Teatro Regio di Torino in occasione di bTOb – Salone Auto Torino 2026, nel panel istituzionale “La sostenibilità del sistema automotive – Industria, mercato e territorio di fronte alla trasformazione del settore”. “La transizione sarà efficace solo se sarà sostenibile per tutti: industria, concessionari, imprese, famiglie e territori. Non c’è sostenibilità ambientale senza sostenibilità economica della rete, e non c’è rinnovo reale del parco senza strumenti fiscali capaci di rimettere in moto domanda, investimenti e mercato dell’usato recente”, ha dichiarato Vanini, evidenziando il ruolo strategico della rete dei concessionari, punto di contatto concreto tra Case automobilistiche, clienti, imprese e territori.

Margini ridotti all’1,1% per i concessionari

La rete dei concessionari è chiamata a sostenere investimenti crescenti in strutture, digitale, formazione, elettrificazione, assistenza e qualità del servizio, ma opera oggi con livelli di marginalità estremamente ridotti. “Con un utile netto dopo le imposte dell’**1,1%**, i concessionari non hanno più margini per assorbire ulteriori costi e rischi – ha proseguito Vanini –. La rete non può investire come se avesse margini industriali che oggi, semplicemente, non esistono. La sostenibilità economica delle concessionarie è una condizione indispensabile per la sostenibilità dell’intero sistema automotive”.

Il nodo del noleggio e l’equilibrio tra i canali di mercato

Federauto ha richiamato la necessità di un equilibrio competitivo tra i diversi canali di mercato. Il noleggio rappresenta una componente importante delle immatricolazioni, ma vi sono differenze intrinseche

rispetto alla rete distributiva: a fronte di società di noleggio che operano su grandi volumi con strutture snelle, i concessionari sostengono il costo del presidio territoriale, dell'immagine dei marchi, dell'assistenza post-vendita specializzata e degli standard richiesti dalle Case. "Rispetto al noleggio – ha aggiunto Vanini –, chiediamo condizioni equilibrate per chi sostiene il costo del marchio, del territorio e della relazione con il cliente. Non può esistere una distribuzione con maggiori doveri e minori condizioni economiche".

Una fiscalità stabile per il rinnovo del parco circolante

Secondo Federauto, non servono nuove campagne straordinarie di rottamazione o misure episodiche che rischiano di generare attese nel mercato; occorre invece una leva fiscale stabile, in grado di incentivare le imprese ad acquistare veicoli nuovi, più efficienti, sicuri e meno emissivi. Il meccanismo indicato è quello di una filiera virtuosa: nuovo alle aziende, usato recente al mercato, uscita progressiva dei veicoli più obsoleti. "La soluzione non risiede nelle campagne di rottamazione, temporanee e discontinue – ha precisato Vanini –. La nostra proposta è per una fiscalità che premi le aziende che investono nel nuovo e che alimenti il mercato dell'usato recente: è lì che si può incidere davvero sul rinnovo del parco, sulla sicurezza e sulla riduzione delle emissioni".

L'appello di Federauto a istituzioni e filiera

Nel confronto con istituzioni e rappresentanti della filiera, Federauto ha ribadito la necessità di condividere investimenti, costi e rischi della transizione lungo tutta la catena del valore, riconoscendo il ruolo essenziale della distribuzione nel rendere accessibile e comprensibile la trasformazione della mobilità. Per Federauto, la transizione richiede

regole chiare, stabili e applicabili, neutralità tecnologica e politiche capaci di accompagnare la domanda reale, senza imporre tempi incompatibili con il mercato e senza trasferire sulla sola rete distributiva il peso economico del cambiamento. “La transizione sarà efficace solo se sarà sostenibile per tutti: industria, concessionari, imprese, famiglie e territori – ha concluso Vanini –. Non c’è sostenibilità ambientale senza sostenibilità economica della rete, e non c’è rinnovo reale del parco senza strumenti fiscali capaci di rimettere in moto domanda, investimenti e mercato dell’usato recente”.

Domande frequenti sull’intervento di Federauto al Salone Auto Torino Chi è Plinio Vanini?

Plinio Vanini è Vicepresidente di Federauto con delega all’Automotive ed è intervenuto al bTOb – Salone Auto Torino 2026 nel panel istituzionale sulla sostenibilità del sistema automotive.

Qual è il messaggio principale di Federauto?

Federauto sostiene che la sostenibilità dell’Automotive non può essere letta solo in chiave ambientale, ma deve essere anche economica, industriale, sociale e territoriale, con particolare attenzione alla sostenibilità economica della rete dei concessionari.

Qual è la marginalità attuale dei concessionari secondo Federauto?

Secondo Federauto, i concessionari operano oggi con un utile netto dopo le imposte dell’1,1%, un livello che non lascia margini per assorbire ulteriori costi e rischi legati alla transizione del settore.

Cosa chiede Federauto riguardo al noleggio?

Federauto chiede condizioni di mercato equilibrate tra il canale del noleggio, che opera su grandi volumi con strutture snelle, e la rete dei concessionari, che sostiene i costi del presidio territoriale e dell'assistenza post-vendita.

Quali misure fiscali propone Federauto per il rinnovo del parco?

Federauto propone una leva fiscale stabile che premi le aziende che investono in veicoli nuovi, alimentando così il mercato dell'usato recente, invece di campagne di rottamazione temporanee e discontinue.

Dove si è svolto l'intervento di Vanini?

L'intervento si è svolto al Teatro Regio di Torino il 10 settembre 2026, in occasione di bTOb – Salone Auto Torino 2026, nel panel istituzionale dedicato alla sostenibilità del sistema automotive.

Salone Auto Torino 2026, tra nuove auto e vecchie preoccupazioni

- Maria Francesca Moro
- Settembre 11, 2026
- Analisi di mercato



Il **Salone Auto Torino 2026** entra nel vivo dall'11 al 13 settembre con 47 Case automobilistiche, novità di prodotto, anteprime e test drive gratuiti nel centro della città. Piazza Castello, piazzetta Reale e i Giardini dei Musei Reali ospiteranno i modelli dei costruttori italiani e internazionali, in un'edizione che conferma anche la crescente presenza dei marchi asiatici.

Ma il confronto sul futuro dell'automotive è iniziato già alla vigilia della manifestazione. Il 10 settembre, al Teatro Regio di Torino, si è svolto **bTOb – Salone Auto Torino**, appuntamento dedicato alla filiera e ai temi che accompagnano la trasformazione del settore. Tra i temi affrontati nel panel istituzionale *La sostenibilità del sistema automotive – Industria, mercato e territorio di fronte alla trasformazione del settore* c'è stato anche il ruolo della distribuzione.

Vanini: “La sostenibilità deve essere anche economica”



A intervenire è stato **Plinio Vanini**, vicepresidente di Federatuo con delega all'Automotive, che ha richiamato la necessità di considerare la sostenibilità del settore non soltanto dal punto di vista ambientale. *“La transizione sarà efficace solo se sarà sostenibile per tutti: industria, concessionari, imprese, famiglie e territori. **Non c'è sostenibilità ambientale senza sostenibilità economica** della rete, e non c'è rinnovo reale del parco senza strumenti fiscali capaci di rimettere in moto domanda, investimenti e mercato dell'usato recente”* ha dichiarato.

Nel suo intervento, il vicepresidente di Federauto ha posto l'attenzione sugli investimenti richiesti alla rete dei concessionari. Strutture, digitalizzazione, formazione, elettrificazione, assistenza e qualità del servizio sono alcuni dei fronti sui quali le aziende della distribuzione sono chiamate a intervenire. Il problema, secondo l'associazione, è rappresentato dalla **ridotta marginalità del settore**: *“Con un utile netto dopo le imposte dell'1,1%, i concessionari non hanno più margini per assorbire ulteriori costi e rischi. – sottolinea Vanini – La rete non può investire come se avesse margini industriali che oggi, semplicemente, non esistono”*.

Il confronto tra i diversi canali di mercato

Un altro punto sollevato dal portavoce Federauto riguarda le condizioni nelle quali operano i diversi canali del mercato. Il noleggio rappresenta oggi una componente rilevante delle immatricolazioni, ma, secondo Vanini, la rete distributiva sostiene costi e investimenti differenti rispetto agli operatori che lavorano principalmente su grandi volumi. Alle concessionarie fanno capo, tra le altre attività, **il presidio territoriale, l'immagine dei marchi**, l'assistenza post-vendita specializzata e il rispetto degli standard richiesti dalle Case automobilistiche.

*“Chiediamo condizioni equilibrate per chi sostiene il costo del marchio, del territorio e della relazione con il cliente. – è l'appello del vicepresidente Federauto – Non può esistere una distribuzione con **maggiori doveri e minori condizioni economiche**“.* Il tema è particolarmente rilevante per la rete in una fase nella quale i modelli di accesso all'automobile sono sempre più diversificati e vendita, noleggio e altri servizi di mobilità convivono sul mercato.

Rinnovo del parco: la proposta sulla fiscalità

Nel dibattito di Torino è tornato anche il tema del rinnovo del parco circolante. Federauto ha ribadito la propria posizione contraria a interventi temporanei ed episodici, come nuove campagne straordinarie di rottamazione, indicando invece la necessità di una leva fiscale stabile. La proposta è quella di **favorire gli acquisti di veicoli nuovi da parte delle aziende**. L'obiettivo è alimentare un ciclo che porti i veicoli nuovi nel mercato aziendale e, successivamente, aumenti la disponibilità di usato recente per famiglie, professionisti e piccole imprese, favorendo parallelamente l'uscita dal parco delle vetture più vecchie.

“La soluzione non risiede nelle campagne di rottamazione, temporanee e discontinue, – ha precisato Vanini – La nostra proposta è per una fiscalità che premi le aziende che investono nel nuovo e che alimenti il mercato dell'usato recente”. Secondo Federauto, una fiscalità più favorevole agli acquisti aziendali potrebbe quindi incidere non soltanto sul mercato del nuovo, ma anche sulla **disponibilità di veicoli più recenti nel mercato dell'usato**.

Regole stabili e neutralità tecnologica

L'intervento di Plinio Vanini si è concluso con un richiamo alle politiche che accompagneranno la transizione. Per Federauto sono necessarie regole chiare, stabili e applicabili, insieme a un approccio basato sulla **neutralità tecnologica** e su misure in grado di accompagnare l'evoluzione della domanda.

La richiesta è inoltre quella di distribuire lungo la filiera investimenti, costi e rischi della trasformazione, senza trasferire sulla sola rete distributiva il peso economico del cambiamento: *“La **sostenibilità economica delle concessionarie** è una condizione indispensabile per la sostenibilità dell'intero sistema automotive”.*

47 brand auto al Salone di Torino 2026

Il confronto di bTOb precede l'apertura al pubblico del Salone. Dall'11 al 13 settembre Torino ospiterà 47 Case automobilistiche, con esposizioni e test drive gratuiti distribuiti nel centro cittadino. Accanto ai marchi storicamente presenti sul mercato europeo e italiano, l'elenco degli espositori comprende **numerosi**

costruttori asiatici, tra cui BYD, Changan, Chery, Dongfeng, Geely, GWM, Hongqi, Leapmotor, OMODA JAECOO, Xpeng e Zeekr.

Il Salone porta quindi a Torino **prodotti e novità di mercato**, mentre il confronto che lo ha preceduto ha messo sul tavolo alcune delle questioni che riguardano direttamente la filiera: sostenibilità economica delle imprese, competitività dei diversi canali, fiscalità e rinnovo del parco. Temi sui quali, dal palco del Teatro Regio, Federauto ha chiesto un confronto tra istituzioni e operatori del settore.

Federauto: profitti concessionari all'1,1%, allarme sostenibilità

Federauto avverte: l'utile netto dei concessionari all'1,1% mina la sostenibilità economica. Servono fiscalità stabile e tutele per la rete

di Redazione

11 Settembre 2026 - 12:24

*“Con un **utile netto dopo le imposte** dell'1,1%, i **concessionari** non hanno più margini per assorbire ulteriori costi e rischi”: così **Plinio Vanini**, vicepresidente **Federauto**, intervenuto al Salone Auto Torino 2026. “La rete non può investire come se avesse **margin**i industriali che oggi, semplicemente, **non esistono**. La **sostenibilità** economica delle concessionarie è una condizione indispensabile per la sostenibilità dell'intero sistema automotive”, l'aggiunta. Pertanto la **transizione** sarà efficace solo se sarà equa per industria, concessionari, imprese, famiglie e territori. Non c'è rinnovo reale del parco senza strumenti fiscali capaci di rimettere in moto domanda, **investimenti e mercato dell'usato recente**, i concetti chiave.*

FEDERAUTO METTE IN GUARDIA SUI MARGINI

Vanini sottolinea il **ruolo strategico della rete dei concessionari**, punto di contatto concreto tra **Case** automobilistiche, **clienti**, imprese e territorio: una rete chiamata a sostenere esborsi crescenti in **strutture, digitale, formazione**, elettrificazione, assistenza e qualità del servizio, ma che opera oggi con livelli di marginalità estremamente ridotti.

EQUILIBRIO CERCASI: LA QUESTIONE NOLEGGIO

Il richiamo di Federauto – **come in passato** – è per la necessità di un **equilibrio competitivo** tra i canali di mercato. Il **noleggio** rappresenta una componente importante delle immatricolazioni, ma

esistono **differenze** rispetto alla rete distributiva. Risultato: una diversa **capacità di affrontare rischi** e sostenere investimenti.

Infatti le società di noleggio operano su **grandi volumi** con strutture snelle. Invece i concessionari sostengono numerosi costi: **presidio** territoriale, **immagine** dei marchi, **assistenza** post-vendita specializzata e **standard** richiesti dalle Case. Insomma, **tutto il percorso** di presenza e relazione col cliente durante l'esperienza d'uso. *“Chiediamo **condizioni equilibrate**: non può esistere una distribuzione con maggiori doveri e minori condizioni economiche”*, dice il vicepresidente Federauto.



FILIERA VIRTUOSA CON L'USATO RECENTE

Secondo la Federazione dei concessionari, non servono nuove **campagne straordinarie di rottamazione** o **misure episodiche** del Governo che rischiano di generare attese nel mercato: gli **incentivi spot col contagocce**. Questo vale sia per questo Esecutivo sia per i precedenti.

Occorre una **leva fiscale stabile**, in grado di incentivare le imprese ad acquistare veicoli nuovi, più efficienti, sicuri e meno emissivi. Obiettivo, una **filiera virtuosa**: nuovo alle aziende, usato recente al mercato, uscita progressiva dei veicoli più obsoleti.

Una fiscalità più favorevole sugli acquisti aziendali consentirebbe di alimentare il **mercato dell'usato recente**, offrendo a famiglie, professionisti e piccole imprese **un'alternativa concreta** per sostituire auto più vecchie, inquinanti e meno sicure. *“È lì che si può incidere davvero sul **rinnovo del parco**, sulla sicurezza e sulla riduzione delle emissioni”*, la chiosa di Vanini.

Federauto, sui target CO2 serve un approccio tecnologicamente neutro

09:41 Martedì 15 Settembre 2026

Il presidente Massimo Artusi chiede di rivedere i regolamenti europei sulle emissioni, superando la centralità esclusiva dell'auto elettrica. Secondo Artusi, la revisione dei target CO2 per auto e veicoli industriali è un'occasione per rendere le regole più aderenti al mercato e agli studi sulla decarbonizzazione. Federauto richiama in particolare uno studio della Technical University di Monaco, che propone di valutare le emissioni lungo l'intero ciclo di vita del veicolo, superando il solo dato allo scarico. "Non ci si può più nascondere dietro l'idea che solo la tecnologia Bev possa defossilizzare i trasporti", afferma Artusi che chiede un approccio pluritecnologico. Oltre all'elettrico, Federauto indica quindi ibridizzazione e carburanti rinnovabili, come biofuel, biometano, Bio-Lng, bio-etanolo e Hvo. Artusi sottolinea inoltre che in dieci Paesi Ue, tra cui Italia, Spagna, Polonia e Cechia, le Bev hanno ancora una quota di mercato a una cifra. "Si tratta di mettere sul medesimo livello tutte le tecnologie in grado di defossilizzare il sistema", concludono, chiedendo una revisione dei regolamenti CO2 "più razionale e tecnologicamente neutra".

ECOSOSTENIBILITÀ

Federauto: Artusi, cambiare spartito CO2 in base alle evidenze tecnico-scientifiche

Mar 15 Settembre 2026

Superare il calcolo delle emissioni climalteranti al terminale di scarico a vantaggio di un calcolo più affine possibile al ciclo LCA



“La stagione della revisione dei Regolamenti sui target di emissione della CO2 per autovetture LDV e veicoli industriali HDV rappresenta un’occasione da non perdere per la decarbonizzazione, o defossilizzazione, per rendere più credibili le regole in relazione alle dinamiche del mercato e per allineare le regole stesse a quanto indicano gli studi indipendenti in materia di decarbonizzazione dei trasporti”.

Lo afferma il Presidente di Federauto, Massimo Artusi, con particolare riferimento al recente studio del TUM (Technical University Munich – Politecnico di Monaco di Baviera) “Toward a Life Cycle-Based Standard for Automotive Greenhouse Gas Regulation”, che entra nello specifico del come deve essere revisionato il Regolamento (EU) 2019/631 sui target di CO2 per i LDV (autovetture M1 e veicoli commerciali N1), superando il calcolo delle emissioni climalteranti al terminale di scarico e optando per un calcolo più affine possibile al ciclo

LCA (Life Cycle Assessment) che considera gli impatti dell'intero carbon footprint del veicolo.

“Non ci si può più nascondere dietro l'inerzia retorica – in realtà ideologica ed astratta – che assegna solo alla tecnologia dell'auto elettrica BEV la facoltà messianica di defossilizzare il sistema dei trasporti.” – aggiunge Artusi – “L'evidenza tecnico-scientifica indica con chiarezza che occorre cambiare spartito e ragionare in una chiave pluritecnologica, valorizzando tutte le tecnologie in grado di contribuire a raggiungere i target di defossilizzazione della RED III, quindi – oltre all'elettrico, che presenta indubbi benefici per determinate missioni di mobilità – anche una ibridizzazione sempre più efficiente e una diffusione sempre maggiore dei carburanti rinnovabili (Biofuel, Biometano, Bio-LNG, Bio-etanolo, HVO, RFNBO, ecc)”.

“E' auspicabile che le Istituzioni UE – a partire dalla Commissione ENVI dell'Europarlamento – si rendano conto” – ha aggiunto ancora il Presidente di Federauto – “che il trend europeo del mercato – con ben 10 Paesi Membri, inclusi mercati importanti come Italia, Spagna, Polonia e Cechia, che assegnano alle BEV un market-share a 1 cifra – non è compatibile con gli obiettivi dell'attuale Regolamento e con le relative multe a carico dei Costruttori (dov'è la rete elettrica e dov'è l'energia elettrica verde a condizioni accessibili?) e colgano l'occasione per attuare quanto indicato in modo ineludibile nello studio indipendente del TUM”.

“Tenendo conto delle metodologie di calcolo ISO standard sui cicli WtW e LCA già regolati a livello normativo UE – conclude Artusi – si tratta di mettere sul medesimo livello tutte le tecnologie in grado di defossilizzare il sistema, affiancando alla tecnologia delle BEV anche le tecnologie dei VEEF (Vehicle running Exclusively with Eligible Fuels), così come concepiti nell'ambito dei lavori della stessa Commissione ENVI dell'Europarlamento. Chiunque ha a cuore l'espansione dell'economia circolare, l'indipendenza energetica e la difesa dell'occupazione in Europa, non può sprecare questa occasione strategica, revisionando i Regolamenti CO2 in modo più razionale e tecnologicamente neutro”.

Per restare sempre aggiornati sulle principali notizie sulla Liguria seguiteci sul canale Telenord, su **Whatsapp**, su **Instagram**, su **Youtube** e su **Facebook**.



Federauto chiede all'Unione Europea di rivedere i target sulle emissioni di CO2 per l'auto elettrica, adottando un approccio neutrale e basato sull'intero ciclo di vita

15 Settembre 2026 - 12:02

Auto elettrica nell'Unione Europea: il presidente di Federauto, Massimo Artusi, sottolinea la necessità di abbandonare **impostazioni dogmatiche e ideologiche** per affidarsi rigorosamente alle **evidenze tecnico-scientifiche**. Un chiaro riferimento in tal senso arriva dal recente **studio** indipendente del **TUM** (Technische Universität München), intitolato "Toward a Life Cycle-Based Standard for Automotive Greenhouse Gas Regulation". Che evidenzia i **limiti del criterio di calcolo** basato esclusivamente alle emissioni al terminale di **scarico**, promuovendo invece un approccio basato sull'intero **ciclo di vita del veicolo** (LCA – Life Cycle Assessment).

FEDERAUTO: CONTI DA FARE IN MODO CORRETTO

L'adozione di standard di calcolo armonizzati a livello internazionale, come le metodologie ISO basate sui cicli Well-to-Wheel e Life Cycle Assessment, **consentirebbe di porre sullo stesso piano tutte le tecnologie** realmente capaci di abbattere le emissioni di gas serra, sostiene la [Federazione dei concessionari](#).

In questa prospettiva, l'inclusione dei veicoli alimentati esclusivamente con **carburanti ammissibili** (Vehicle running Exclusively with Eligible Fuels – VEEF), già al centro del dibattito presso la Commissione ENVI dell'Europarlamento, offrirebbe un'**opportunità irrinunciabile** per correggere la rotta.

Valutare un veicolo soltanto sulla base della CO2 emessa allo scarico non consente infatti di fotografare l'**impatto climatico complessivo** della sua vita utile. Un'analisi LCA considera anche le emissioni legate alla **produzione** del veicolo e dei suoi componenti, alla generazione dell'**energia** necessaria per alimentarlo, alla distribuzione dei carburanti e, infine, al **riciclo**.

NON ESISTE SOLO L'ELETTRICO

Secondo Federauto, continuare a considerare la tecnologia dei veicoli elettrici come l'**unica via** possibile per la **defossilizzazione dei trasporti** significa ignorare la realtà dei mercati e le complessità industriali ed energetiche.

I dati attuali dimostrano che in numerosi Paesi membri dell'Unione Europea – inclusi mercati strategici come Italia, Spagna, Polonia e Repubblica Ceca – la quota di mercato delle auto puramente elettriche rimane **confinata a una sola cifra**. Il divario rispetto ai target normativi attuali rischia di esporre la filiera e i costruttori a sanzioni insostenibili, aggravate dalla **carenza di un'infrastruttura di ricarica** capillare e di **energia pulita a costi accessibili**.



I CONCESSIONARI ITALIANI: SÌ ALLA NEUTRALITÀ

Per scongiurare il collasso economico del settore e **tutelare l'occupazione e l'indipendenza energetica** europea, la transizione ecologica – dice la nota dei venditori – deve necessariamente **evolvere verso un modello realmente pragmatico** e neutrale dal punto di vista tecnologico.

Accanto all'elettrico, che mantiene la sua validità per specifiche applicazioni, è indispensabile valorizzare **tutte le soluzioni in grado di**

contribuire concretamente agli obiettivi di riduzione delle emissioni stabiliti dalla normativa RED III.

Tra queste rientrano lo sviluppo di motorizzazioni **ibride** sempre più efficienti e la progressiva diffusione di carburanti rinnovabili, quali **biocarburanti**, biometano, bio-LNG, bioetanolo, HVO e **combustibili sintetici** (RFNBO).

LA PALLA PASSA A BRUXELLES

La transizione verso una mobilità sostenibile non può prescindere da una visione aperta, flessibile e fondata sulla scienza economica e industriale. **Rivedere i regolamenti comunitari sulla CO₂** in un'ottica di neutralità tecnologica significa garantire la competitività del settore automotive europeo, **salvaguardare il tessuto produttivo** e preservare la sostenibilità sociale ed economica dei cittadini.

QN Motori

Federauto chiede alla UE di adeguare i limiti della emissioni su base scientifica

Di [Francesco Forni](#)

15 Settembre 2026

La revisione dei **Regolamenti dell'Unione Europea inerenti i limiti di CO2** per autovetture LDV e veicoli HDV offre **un'opportunità** strategica alla decarbonizzazione dei trasporti attraverso regole legate al mercato reale.

Lo studio condotto dal **Politecnico di Monaco di Baviera** dimostra la necessità di superare la misurazione delle emissioni al terminale di scarico, adottando il metodo di valutazione del ciclo di vita del prodotto.



Analisi scientifica e neutralità tecnologica

“E’ auspicabile che le Istituzioni UE – a partire dalla Commissione ENVI dell’Europarlamento – si rendano conto”, dichiara il Presidente di [Federauto](#), Massimo Artusi, circa le dinamiche di vendita nell’ambito europeo.

Dati di mercato e prospettive industriali

In 10 Stati Membri dell'Unione Europea, inclusi mercati quali **Italia, Spagna, Polonia e Cechia**, le **vetture elettriche registrano una quota a 1 cifra**, evidenziando **criticità strutturali** della rete energetica.



L'integrazione di biocarburanti, biometano, bioetanolo e idrogeno rafforza l'indipendenza energetica dell'Europa, salvaguardando i posti di lavoro della filiera industriale e l'espansione dell'economia circolare.

Il riconoscimento dei veicoli alimentati da carburanti ecologici equipara le varie soluzioni tecniche, garantendo un approccio bilanciato per azzerare l'impatto ambientale nei trasporti commerciali ed urbani.

Le 5 cose da sapere sulla richiesta di Federauto

1. Revisione dei parametri CO2 per autovetture ed i veicoli commerciali leggeri ed pesanti
2. Studio del Politecnico di Monaco favorevole alla valutazione dell'intero ciclo di vita
3. Quota delle auto elettriche inferiore al 10% in 10 Paesi dell'Unione Europea
4. Necessità di valorizzare biocarburanti e soluzioni ibride insieme all'elettrico
5. Parità tra tecnologia BEV ed i veicoli alimentati da carburanti rinnovabili VEEF

Federauto, Artusi: rivedere i target CO2 con la scienza

Il Presidente di Federauto cita lo studio del TUM di Monaco per chiedere un calcolo delle emissioni basato sul ciclo di vita e non solo sul tubo di scarico

di **Redazione** 15 Settembre, 2026

Federauto - dichiarazioni Massimo Artusi

Massimo Artusi, Presidente di Federauto, chiede di rivedere i target di CO2 UE in base allo studio del TUM: superare il calcolo delle emissioni al tubo di scarico, puntare su neutralità tecnologica, ibridizzazione e carburanti rinnovabili accanto alle BEV.



Roma, 15 settembre 2026 – Il Presidente di Federauto, **Massimo Artusi**, torna a chiedere una revisione dei Regolamenti UE sulle emissioni di CO2 per autovetture e veicoli commerciali, sostenendo che la stagione di aggiornamento normativo in corso sia “un’occasione da non perdere” per rendere le regole più coerenti con le dinamiche di mercato e con le evidenze scientifiche indipendenti sulla decarbonizzazione dei trasporti.

Lo studio del TUM e la revisione del Regolamento (EU) 2019/631

Il riferimento di Federauto è un recente studio del **TUM** (Technical University of Munich, il Politecnico di Monaco di Baviera) dal titolo “Toward a Life Cycle-Based Standard for Automotive Greenhouse Gas Regulation”. Lo studio entra nel merito di come dovrebbe essere rivisto il **Regolamento (EU) 2019/631**, che fissa i target di CO₂ per i veicoli leggeri LDV (autovetture M1 e veicoli commerciali N1): la proposta è superare il calcolo delle emissioni climalteranti misurate al solo terminale di scarico, adottando invece un approccio il più possibile vicino al ciclo **LCA** (Life Cycle Assessment), che considera l’impatto dell’intero carbon footprint del veicolo lungo tutto il suo ciclo di vita.

“Basta primato ideologico del BEV”, la posizione di Artusi

Secondo Artusi, non è più sostenibile affidarsi a quella che definisce “l’inerzia retorica – in realtà ideologica ed astratta – che assegna solo alla tecnologia dell’auto elettrica BEV la facoltà messianica di defossilizzare il sistema dei trasporti”. Il Presidente di Federauto sostiene invece un approccio pluritecnologico, in linea con gli obiettivi di defossilizzazione della **RED III** (la direttiva UE sulle energie rinnovabili): accanto all’elettrico, che “presenta indubbi benefici per determinate missioni di mobilità”, Federauto indica anche un’ibridizzazione sempre più efficiente e una diffusione crescente dei carburanti rinnovabili, tra cui biocarburanti, biometano, Bio-LNG, bioetanolo e HVO.

Il nodo del market-share BEV a una cifra in dieci Paesi UE

Artusi richiama l’attenzione sul trend attuale del mercato europeo, evidenziando che sono già **10 i Paesi membri** – tra cui mercati importanti come **Italia, Spagna, Polonia e Cechia** – in cui la quota di mercato delle

auto elettriche BEV resta a una sola cifra percentuale. Un dato che, secondo il Presidente di Federauto, “non è compatibile con gli obiettivi dell’attuale Regolamento e con le relative multe a carico dei Costruttori”, anche alla luce delle criticità che restano aperte sulla disponibilità di una rete di ricarica adeguata e di energia elettrica verde a condizioni accessibili. Per questo Federauto si augura che le istituzioni comunitarie, a partire dalla **Commissione ENVI** del Parlamento Europeo, tengano conto delle indicazioni dello studio indipendente del TUM nella revisione dei Regolamenti.

Le proposte di Federauto: tecnologie VEEF, ciclo WtW e LCA

Nella parte conclusiva del comunicato, Artusi propone di applicare in modo coerente le metodologie di calcolo **ISO standard** sui cicli **WtW** (Well-to-Wheel) e **LCA**, già regolate a livello normativo europeo, mettendo “sul medesimo livello tutte le tecnologie in grado di defossilizzare il sistema”. Tra queste, oltre alle BEV, Federauto cita esplicitamente i **VEEF** (Vehicle running Exclusively with Eligible Fuels), la categoria di veicoli alimentati esclusivamente con carburanti idonei alla decarbonizzazione così come discussa nei lavori della Commissione ENVI dell’Europarlamento. Per Artusi, chi ha a cuore “l’espansione dell’economia circolare, l’indipendenza energetica e la difesa dell’occupazione in Europa” non può permettersi di sprecare l’occasione di rendere i Regolamenti CO2 “più razionale e tecnologicamente neutro”.

Chi è Federauto

Federauto è la Federazione Italiana Concessionari Automobili, l’associazione di categoria che rappresenta le reti di vendita e assistenza dei Costruttori automobilistici in Italia. Attraverso il suo Presidente

Massimo Artusi, la Federazione interviene periodicamente sui temi normativi e di mercato che riguardano il settore, dalla fiscalità automotive alla revisione dei target ambientali europei.

Domande frequenti su Federauto e la revisione dei target CO2

Cosa chiede Federauto sulla revisione dei Regolamenti CO2?

Federauto, per voce del Presidente Massimo Artusi, chiede di rivedere il Regolamento (EU) 2019/631 sui target di CO2 adottando un calcolo delle emissioni basato sul ciclo di vita del veicolo (LCA) invece che sul solo terminale di scarico, seguendo le indicazioni di un recente studio del TUM di Monaco di Baviera.

Cosa dice lo studio del TUM citato da Federauto?

Lo studio "Toward a Life Cycle-Based Standard for Automotive Greenhouse Gas Regulation" del TUM (Technical University of Munich) propone di superare il calcolo delle emissioni al tubo di scarico a favore di uno standard basato sul Life Cycle Assessment (LCA), che considera l'intero carbon footprint del veicolo.

Cosa sono i VEEF citati da Artusi?

I VEEF (Vehicle running Exclusively with Eligible Fuels) sono veicoli alimentati esclusivamente con carburanti idonei alla decarbonizzazione, una categoria discussa nell'ambito dei lavori della Commissione ENVI del Parlamento Europeo e indicata da Federauto come tecnologia da equiparare alle BEV nei Regolamenti CO2.

Qual è la quota di mercato delle auto elettriche in Italia secondo Federauto?

Secondo i dati richiamati da Artusi, l'Italia è tra i 10 Paesi membri UE – insieme a Spagna, Polonia e Cechia – in cui le auto elettriche BEV hanno una quota di mercato che resta a una sola cifra percentuale.

Perché Federauto chiede la neutralità tecnologica invece del solo elettrico?

Federauto sostiene che puntare solo sulle BEV non sia sufficiente a raggiungere gli obiettivi di defossilizzazione della direttiva RED III, e propone di valorizzare anche l'ibridizzazione efficiente e i carburanti rinnovabili come biometano, Bio-LNG, bioetanolo e HVO, accanto all'elettrico.

Chi è Massimo Artusi?

Massimo Artusi è il Presidente di Federauto, la Federazione Italiana Concessionari Automobili, e interviene periodicamente sui temi normativi e di mercato riguardanti il settore automotive italiano ed europeo.

Emissioni autovetture: Federauto cita la Commissione Ue

Il settore automotive sollecita l'Europa a rivedere i limiti di CO2

Il 15 settembre, a Roma, la federazione dei concessionari italiani Federauto ha chiesto ufficialmente alle istituzioni dell'Unione europea di revisionare i regolamenti sui target di emissione della CO2 per autovetture e veicoli commerciali. Attraverso l'intervento del presidente **Massimo Artusi**, l'associazione punta a superare l'esclusività dei motori elettrici a batteria nel percorso di decarbonizzazione dei trasporti, sollecitando l'introduzione della neutralità tecnologica per evitare pesanti sanzioni ai costruttori e salvaguardare la sostenibilità economica dell'intero comparto industriale.

La presa di posizione trova sponda nei risultati redatti dal politecnico di Monaco di Baviera, che evidenziano la necessità di adottare la metodologia dell'analisi del ciclo di vita. Questo approccio valuta le emissioni complessive generate dalla produzione, dall'uso e dallo smaltimento del mezzo, anziché misurare unicamente l'impatto allo scarico. L'attuale andamento delle vendite in Europa conferma infatti la presenza di profonde disparità geografiche, con quote di mercato dell'elettrico ridotte ad una sola cifra in numerosi Paesi europei a causa dei costi elevati e della lentezza nello sviluppo delle infrastrutture di ricarica.

L'associazione propone di affiancare alla trazione elettrica soluzioni basate sull'impiego di biocarburanti avanzati, biometano, idrogeno e vettori sintetici rinnovabili, capaci di abbattere immediatamente l'impronta carbonica del parco circolante esistente. La transizione ecologica della mobilità richiede una revisione pragmatica della direttiva europea sulle energie rinnovabili per valorizzare le eccellenze dell'economia circolare e proteggere la filiera occupazionale del continente. L'adozione di standard normativi aggiornati consentirebbe di conciliare gli obiettivi ambientali con le reali esigenze di spostamento di cittadini ed imprese, garantendo la continuità operativa del sistema dei trasporti della comunità europea.

Federauto: cambiare spartito CO2 in base alle evidenze tecnico-scientifiche

*“La stagione della revisione dei Regolamenti sui target di emissione della CO2 per autovetture LDV e veicoli industriali HDV rappresenta un’occasione da non perdere, sia per rendere più credibili le regole in relazione alle dinamiche del mercato, sia per allineare le regole stesse a quanto indicano gli studi indipendenti in materia di decarbonizzazione dei trasporti”. Lo afferma il Presidente di Federauto, **Massimo Artusi**, con particolare riferimento al recente studio del TUM (Technical University Munich – Politecnico di Monaco di Baviera) *“Toward a Life Cycle-Based Standard for Automotive Greenhouse Gas Regulation”*, che entra nello specifico del come deve essere revisionato il Regolamento (EU) 2019/631 sui target di CO2 per i LDV (autovetture M1 e veicoli commerciali N1), superando il calcolo delle emissioni climalteranti al terminale di scarico e optando per un calcolo più affine possibile al ciclo LCA (Life Cycle Assessment) che considera gli impatti dell’intero carbon footprint del veicolo.*

“Non ci si può più nascondere dietro l’inerzia retorica – in realtà ideologica ed astratta – che assegna solo alla tecnologia dell’auto elettrica BEV la facoltà messianica di defossilizzare il sistema dei trasporti.” – aggiunge Artusi – “L’evidenza tecnico-scientifica indica con chiarezza che occorre cambiare spartito e ragionare in una chiave pluritecnologica, valorizzando tutte le tecnologie in grado di contribuire a raggiungere i target di defossilizzazione della RED III, quindi – oltre all’elettrico, che presenta indubbi benefici per determinate missioni di mobilità – anche una ibridizzazione sempre più efficiente e una diffusione sempre maggiore dei carburanti rinnovabili (Biofuel, Biometano, Bio-LNG, Bio-etanolo, HVO, RFNBO, ecc)”.

“E’ auspicabile che le Istituzioni UE – a partire dalla Commissione ENVI dell’Europarlamento – si rendano conto” – ha aggiunto ancora il Presidente di Federauto – “che il trend europeo del mercato – con ben 10 Paesi Membri, inclusi mercati importanti come Italia, Spagna, Polonia e Cechia, che assegnano alle BEV un market-share a 1 cifra – non è compatibile con gli obiettivi dell’attuale Regolamento e con le relative multe a carico dei Costruttori e colgano l’occasione per attuare quanto indicato in modo ineludibile nello studio indipendente del TUM”.

“Tenendo conto delle metodologie di calcolo ISO standard sui cicli WtW e LCA già regolati a livello normativo UE – conclude Artusi – si tratta di mettere sul medesimo livello tutte le tecnologie in grado di defossilizzare il sistema, affiancando alla tecnologia delle BEV anche le

tecnologie dei VEEF (Vehicle running Exclusively with Eligible Fuels), così come concepiti nell'ambito dei lavori della stessa Commissione ENVI dell'Europarlamento. Chiunque ha a cuore l'espansione dell'economia circolare, l'indipendenza energetica e la difesa dell'occupazione in Europa, non può sprecare questa occasione strategica, revisionando i Regolamenti CO2 in modo più razionale e tecnologicamente neutro".



Federauto, sui target CO2 serve approccio tecnologicamente neutro. Superare centralità esclusiva dell'auto elettrica

Il presidente Massimo Artusi chiede di rivedere i regolamenti europei sulle emissioni, superando la centralità esclusiva dell'auto elettrica. Secondo Artusi, la revisione dei target CO2 per auto e veicoli industriali è un'occasione per rendere le regole più aderenti al mercato e agli studi sulla decarbonizzazione. Federauto richiama in particolare uno studio della Technical University Munich, che propone di valutare le emissioni lungo l'intero ciclo di vita del veicolo, superando il solo dato allo scarico.

«**Non ci si può più nascondere** dietro l'idea che solo la tecnologia Bev possa defossilizzare i trasporti», afferma Artusi che chiede un approccio pluritecnologico. Oltre all'elettrico, Federauto indica quindi ibridizzazione e carburanti rinnovabili, come biofuel, biometano, Bio-Lng, bio-etanolo e Hvo. Artusi sottolinea inoltre che in dieci Paesi Ue, tra cui Italia, Spagna, Polonia e Cechia, le Bev hanno ancora una quota di mercato a una cifra. «Si tratta di mettere sul medesimo livello tutte le tecnologie in grado di defossilizzare il sistema», conclude, chiedendo una revisione dei regolamenti CO2 «più razionale e tecnologicamente neutra».

Federauto, 'fiscalità delle flotte: sì alla riforma, no alle rendite di posizione'

'La revisione della fiscalità è necessaria, ma deve essere tecnologicamente neutrale'

TORINO, 24 settembre 2026, 10:33

Redazione ANSA



Federauto accoglie con favore l'apertura del confronto sulla revisione della fiscalità delle flotte aziendali, ma non ha aderito alla recente proposta interassociativa.

Secondo l'associazione, il piano prevede 515 milioni di euro di risorse pubbliche e favorirebbe le auto elettriche e il settore del noleggio.

Federauto chiede invece una riforma basata sulla neutralità tecnologica, senza privilegiare una specifica alimentazione.

La tassazione delle auto aziendali - spiega - dovrebbe essere proporzionata alle emissioni effettive di CO₂ dei veicoli. L'associazione propone di superare il calcolo delle emissioni "al tailpipe" e di adottare il metodo Lca o gli standard Iso previsti dalla normativa europea. L'obiettivo, sostiene Federauto, deve essere la riduzione delle emissioni e la defossilizzazione, lasciando al mercato la scelta delle tecnologie più adatte. Per questo l'associazione critica anche la proposta europea sul Clean Corporate Vehicles, ritenendola potenzialmente orientata verso l'elettrificazione obbligatoria delle flotte.

Federauto sottolinea l'importanza strategica dell'elettrico, ma ritiene che la politica fiscale non debba promuovere una singola tecnologia. L'associazione chiede inoltre di limitare il ricorso a incentivi pubblici non inseriti in un quadro strutturale e programmato. Servono, invece, regole stabili, chiare, uguali per tutti gli operatori e tecnologicamente neutrali. Federauto valuta positivamente il provvedimento che elimina nel 2027 la tassa di proprietà per le autovetture M1 fino a 80 kW e per i motocicli L1. L'auspicio - spiega - è che la misura diventi strutturale e venga estesa ai veicoli fino a otto anni di anzianità. L'associazione propone inoltre di ampliare eventualmente la platea fino ai veicoli da 125 kW.

Federauto conferma infine la disponibilità al confronto con il Governo e con le associazioni della filiera. La riforma fiscale, secondo l'associazione, dovrà garantire neutralità tecnologica, sostenibilità ambientale, economica e sociale.

Fiscalità flotte, Federauto: no alla proposta da 515 milioni

La federazione dei concessionari chiede una riforma tecnologicamente neutrale, con tasse proporzionali alla CO2 reale calcolata sul ciclo di vita

di **Redazione** 24 Settembre, 2026

Federauto

Federauto sostiene la revisione della fiscalità delle auto aziendali ma non aderisce alla proposta di ANFIA, ANIASA, Motus-E e UNRAE: secondo l'associazione costa 515 milioni pubblici e favorisce elettrico e noleggio.

Federauto, la federazione dei concessionari auto italiani, dice sì alla revisione della fiscalità delle **flotte aziendali** ma boccia la recente proposta presentata da altre associazioni della filiera. In un comunicato diffuso a **Roma** il **24 settembre 2026**, Federauto chiede che la riforma sia «tecnologicamente neutrale», perché «l'obiettivo è la decarbonizzazione, non il sostegno a una specifica tecnologia».

Perché Federauto vuole la riforma delle flotte aziendali

Federauto accoglie con favore l'apertura di un confronto sulla fiscalità delle auto aziendali, un tema su cui l'associazione insiste da tempo. Secondo Federauto il canale aziendale in Italia è strutturalmente sottodimensionato rispetto alla media europea, e una sua crescita avrebbe effetti positivi sull'intero ecosistema automotive. Il sostegno

alla riforma è quindi pieno, ma solo a precise condizioni: neutralità tecnologica, sostenibilità ambientale, economica e sociale, priorità al rinnovo dei veicoli più vecchi e «nessuna rendita per nessuno».

Il no alla proposta da 515 milioni di euro

Federauto ha deciso di non aderire alla recente [proposta interassociativa sulla fiscalità delle auto aziendali](#), presentata da ANFIA, ANIASA, Motus-E e UNRAE. Secondo la federazione dei concessionari, la proposta equivale a una richiesta di **515 milioni di euro** di risorse pubbliche, finanziate a debito. Pur richiamando l'obiettivo della decarbonizzazione, che Federauto definisce condivisibile, la misura finirebbe per favorire una sola tecnologia, quella elettrica, a scapito delle altre, e per dare un vantaggio competitivo al **noleggio** rispetto all'offerta dei concessionari italiani.

Neutralità tecnologica: tasse in base alla CO2 reale

Secondo Federauto, ogni intervento fiscale che premia un vettore energetico rispetto a un altro introduce una distorsione di mercato: «La coperta è corta — per le finanze pubbliche come per il tessuto imprenditoriale — e tirarla tutta da una parte non risolve il problema: lo sposta». La proposta dell'associazione è una tassazione delle auto aziendali **proporzionale alle emissioni di CO2 effettive** dei veicoli, senza distinzioni tra tecnologie: chi ha un'impronta di carbonio maggiore paga di più, chi ne ha una minore paga di meno. Federauto lo definisce un principio semplice, equo, trasparente e davvero orientato alla decarbonizzazione.

Dal tubo di scarico al ciclo di vita: il metodo LCA

Per misurare le emissioni, Federauto propone di abbandonare il calcolo “al tubo di scarico” (**Tank-to-Wheel**, TTW) e di adottare il metodo **LCA** (Life Cycle Assessment), che considera l'intero ciclo di vita del veicolo, o almeno gli standard ISO già previsti per finalità simili dalla stessa regolamentazione europea. Secondo l'associazione, basarsi su cicli di emissione più credibili è decisivo per raggiungere davvero gli obiettivi di decarbonizzazione. È una posizione coerente con quella già espressa da Federauto nei mesi scorsi sul calcolo della CO2 a livello europeo.

Le critiche al Clean Corporate Vehicles della Commissione UE

Federauto considera un errore di metodo prendere come riferimento per la riforma italiana la proposta della Commissione europea sui **Clean Corporate Vehicles**. Quella proposta, il cui esito secondo Federauto è ancora tutt'altro che definito, introdurrebbe un obbligo di elettrificazione delle flotte che non sarebbe neutrale né dal punto di vista tecnologico né da quello commerciale. La federazione precisa di attribuire al vettore elettrico una notevole importanza strategica, ma sostiene che nessuna politica fiscale dovrebbe promuovere una tecnologia specifica: l'obiettivo deve essere la riduzione delle emissioni, e sarà il mercato a premiare la tecnologia più adatta a ciascun contesto.

Incentivi e bollo auto: la posizione di Federauto

Federauto non condivide la pratica di chiedere risorse pubbliche italiane o europee per incentivi che non rientrino in un quadro strutturale e programmato, e chiede regole stabili, chiare, uguali per tutti gli operatori e tecnologicamente neutrali. Per questo l'associazione giudica positivamente il decreto del Governo che [abolisce per il 2027 il bollo](#) per

le autovetture M1 fino a **80 kW** e per tutti i motocicli L1: una misura che, secondo Federauto, non è un incentivo ma una riduzione dei costi di gestione per gli automobilisti. L'auspicio della federazione è che l'esenzione diventi strutturale, che riguardi i veicoli con non più di **8 anni** di anzianità e che possibilmente si estenda a una platea più ampia, ad esempio fino a **125 kW**.

Domande frequenti sulla posizione di Federauto sulle flotte aziendali

Cosa chiede Federauto sulla fiscalità delle flotte aziendali?

Federauto chiede una riforma della fiscalità delle auto aziendali tecnologicamente neutrale, con una tassazione proporzionale alle emissioni di CO2 effettive dei veicoli. Chi inquina di più paga di più, senza favorire una tecnologia specifica come l'elettrico.

Perché Federauto non ha aderito alla proposta di ANFIA, ANIASA, Motus-E e UNRAE?

Secondo Federauto, la proposta interassociativa richiede 515 milioni di euro di risorse pubbliche a debito e favorisce le auto elettriche rispetto alle altre tecnologie. Inoltre, a giudizio della federazione, darebbe un vantaggio competitivo al noleggio rispetto ai concessionari italiani.

Che cos'è il metodo LCA proposto da Federauto?

Il metodo LCA (Life Cycle Assessment) calcola le emissioni di CO2 lungo l'intero ciclo di vita del veicolo, invece di misurarle solo allo scarico (Tank-to-Wheel). Federauto propone di usarlo, o almeno di adottare gli standard ISO già previsti dalla normativa UE, come base per la tassazione delle flotte.

Cosa pensa Federauto del Clean Corporate Vehicles europeo?

Federauto ritiene un errore usare la proposta della Commissione UE sui Clean Corporate Vehicles come riferimento per la riforma italiana. Secondo l'associazione introdurrebbe un obbligo di elettrificazione delle flotte non neutrale né dal punto di vista tecnologico né commerciale.

Cosa dice Federauto sull'abolizione del bollo auto nel 2027?

Federauto giudica positivo il decreto che abolisce per il 2027 il bollo per le auto M1 fino a 80 kW e per tutti i motocicli L1. L'associazione chiede che la misura diventi strutturale, riguardi i veicoli fino a 8 anni di età e si estenda possibilmente fino a 125 kW.

Federauto è contraria alle auto elettriche?

No, Federauto dichiara di attribuire al vettore elettrico una notevole importanza strategica. L'associazione si oppone però a politiche fiscali che promuovano una tecnologia specifica, e sostiene che debba essere il mercato a premiare la soluzione più adatta a ciascun contesto.

Flotte aziendali: Federauto frena sui sussidi all'elettrico

Chiesta neutralità tecnologica e misurazioni reali

La Federazione italiana concessionari auto ha espresso con favore verso l'avvio del confronto istituzionale sulla riforma fiscale dedicata alle flotte aziendali, prendendo però le distanze dalla proposta unitaria del settore automotive. L'associazione dei concessionari italiani considera assolutamente prioritario l'allineamento del comparto d'impresa agli standard europei, ma boccia l'ipotesi di stanziare oltre cinquecento milioni di Euro di fondi pubblici a debito per sostenere esclusivamente la transizione elettrica. Secondo la rappresentanza dei distributori, l'impianto finanziario ipotizzato finirebbe per generare un evidente vantaggio competitivo in favore delle società di noleggio a lungo termine, creando forti danni alle concessionarie tradizionali ed alterando il fondamentale principio di concorrenza sul territorio nazionale.

In un momento caratterizzato da grandi trasformazioni per l'intero comparto automobilistico, l'organizzazione sostiene con forza la necessità di applicare una rigorosa neutralità tecnologica nelle politiche fiscali del Paese. Le agevolazioni per le vetture aziendali dovrebbero infatti basarsi sulla misurazione delle emissioni effettive calcolate lungo l'intero ciclo di vita del veicolo, superando il limitante criterio che analizza soltanto lo scarico. Questa posizione si scontra apertamente con le direttive europee tese ad imporre obblighi di elettrificazione forzata, rivendicando invece un modello regolatorio equo che premi l'effettiva riduzione dell'impronta carbonica senza discriminare o favorire una singola motorizzazione rispetto alle soluzioni termiche o ibride di ultima generazione.

L'associazione ribadisce quindi che il mercato dei trasporti debba ritrovare un funzionamento autonomo basato su norme stabili, salutando con favore la recente cancellazione del bollo auto fino ad ottanta chilowatt approvata dall'Esecutivo per alleggerire i costi di gestione automobilistici. Per stimolare davvero il rinnovo del parco circolante italiano e contrastare l'obsolescenza, occorre una revisione della tassazione proporzionale, trasparente e strutturale. Solo garantendo pari dignità a tutte le tecnologie ecologiche sarà possibile tutelare la sostenibilità economica delle imprese italiane, garantendo allo stesso tempo un concreto processo di decarbonizzazione.