

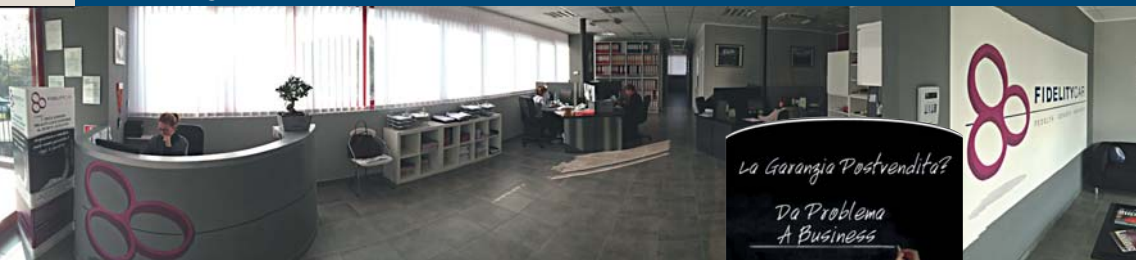
AsConAuto

INFORMA

Mensile di informazione e cultura motoristica -
ORGANO UFFICIALE DELL' ASSOCIAZIONE NAZIONALE CONSORZI CONCESSIONARI AUTO



FIDELITYCAR



Diversa da tutte

Partner Ucav dal 1 novembre, Fidelitycar solleva il venditore da tutti i rischi legati alla gestione della Garanzia Postvendita

Non è una compagnia assicurativa, non vincola il venditore a obiettivi mensili, non prevede massimali, contratti annui e neppure franchigie. Inoltre, prima di sostituire tenta di riparare. Un extraterrestre? Chi l'ha messa alla prova l'ha definita "un altro pianeta". È 'Fidelitycar', società di servizi con sede a Cuveglio (VA) sul mercato dal 2006, dal primo novembre par-

ter Ucav Ricambi, al fianco degli operatori automotive - concessionari e autoriparatori affiliati al consorzio - nella gestione della Garanzia Postvendita sia sul nuovo sia sull'usato in linea con il Codice del Consumo.

"I soci - sottolinea uno dei fondatori, Barsanofio Re - sono tutti liberi professionisti con un passato lavorativo nel settore della riparazione. Io stesso sono stato artigiano e meccanico".

Parla la stessa lingua del venditore, Fidelitycar, riuscendo a "superare la diffidenza figlia di troppe scottature. Mi spiego: quando nel 2002 un decreto legge ha imposto l'anno minimo di garanzia sulla vendita di un usato, molti concessionari hanno sottoscritto polizze assicurative standard che



spesso non coprivano i reali guasti mecca-

nic con la clausola arbitraria dell'usura. Con il risultato che per non rischiare la faccia con il cliente finivano con l'assumersi i costi della riparazione. Senza contare - aggiunge Re - che sciogliersi da queste aziende è difficilissimo". Ecco perché per Fidelitycar la trasparenza è alla base del rapporto con il cliente, rapporto che si costruisce sulle differenze rispetto a competitor del calibro di Car-Garantie, Mapfre Assistance e Europ Assistance. "Garantiamo - elenca Barsanofio Re - vetture di qualunque età e chilometraggio; non stabiliamo un numero minimo di attivazioni mensili; non prevediamo massimali e interveniamo fino al valore commerciale del veicolo; soprattutto, la nostra rete di officine convenzionate e il nostro back office altamente specializzato ci permettono di offrire un servizio tempestivo e competente". Diecimila vetture in gestione nel 2013 ne sono la prova. ■

Boa Vista UcavInTour!

In portoghese 'Buona Vista', l'isola di Capo Verde è pronta ad accogliere gli autoriparatori clienti che si sono aggiudicati l'edizione autunnale di UcavInTour.

Guidati dal presidente del consorzio Campagna, si imbarcheranno mercoledì 26 da Malpensa dove rientreranno il 3 dicembre. Otto giorni immersi nel paesaggio 'lunare' di Boa Vista, di stanza al Sea Club Riu Karamboa, sulla spiaggia di Chavez, per staccare da tutto e da tutti.

"Ho questa idea da sempre: che il lavoro - chiarisce Dario Campagna - deve restare a casa e il viaggio deve essere una vacanza, senza briefing o meeting; sarà così anche a Capo Verde".

C'è da credergli.

