

Focus

Garanzia commerciale o assicurazione di garanzia per le moto usate

Sempre più spesso acquistando un usato dal concessionario ci viene proposta una copertura aggiuntiva sui guasti. Cos'è, come funziona e cosa verificare

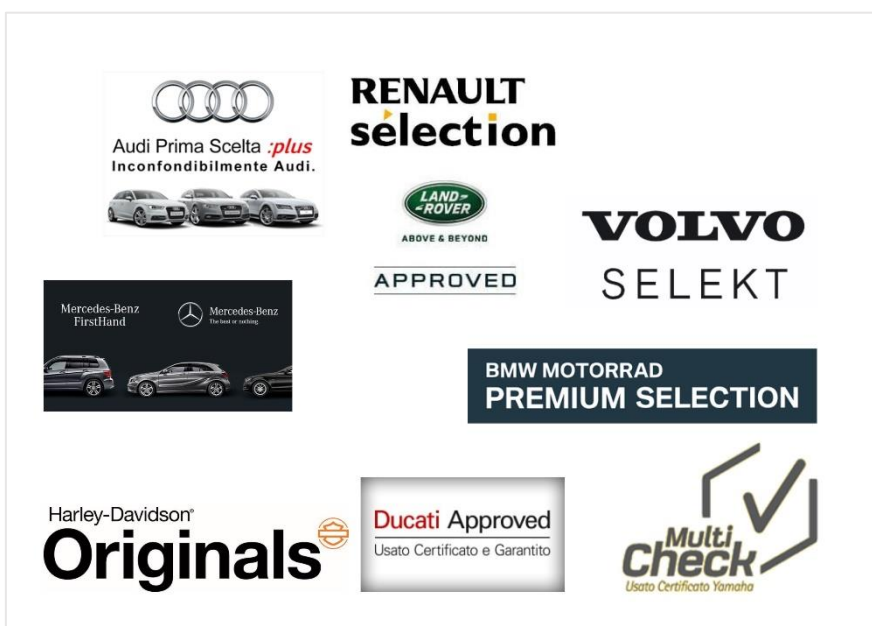
La Garanzia Legale di Conformità, come abbiamo visto [nell'articolo dedicato](#), risponde dei difetti di conformità o ai vizi di mancanza di "caratteristiche promesse" di un veicolo acquistato usato presso un rivenditore professionale. Affiancata alla Garanzia Legale, sempre più spesso un commerciante (concessionario o multimarche che sia) propone la **Garanzia Commerciale** che è a tutti gli effetti una garanzia di buon funzionamento e che non tutela sull'assenza di vizi originari, bensì per il fatto che non si presentino difetti di funzionamento per effetto dell'uso del veicolo nel tempo. La Garanzia Commerciale, contrariamente a quella Conformità, viene ceduta al cliente finale a pagamento, sia esso specificato nel dettaglio oppure inglobato nel prezzo del veicolo.

Nel mondo dell'auto questa tipologia di servizi rappresenta ormai una pratica molto diffusa da un decennio e oltre, e tutte le principali aziende del settore si sono attrezzate nel proporre, assieme a questa copertura

assicurativa, anche un pacchetto di altri servizi costruiti ad hoc per il cliente dell'usato con tanto di "brand" dedicato (pensiamo, ad esempio, ad Audi Prima Scelta Plus). Nel mondo della moto, invece, il mercato sta ancora muovendo i primi passi in questa direzione, e anche in questo caso i primi ad comprendere il reale potenziale dell'usato nel computo totale del business sono stati i principali marchi del mercato. Ma di questi programmi "brandizzati" parleremo in un'altra occasione.

Cosa offre la Garanzia Commerciale per moto usate

Nella sostanza, questi servizi sono prodotti assicurativi a copertura delle parti potenzialmente soggette a rottura accidentale (motore, elettronica, telaio e sospensioni ecc). Naturalmente, i particolari inclusi variano a seconda della tipologia di polizza acquistata. Le garanzie commerciali sono vendute direttamente dalla concessionaria ed hanno durate che variano da **12 fino anche a 36 mesi di copertura***. Tra le parti sempre escluse ci sono ovviamente tutti i particolari soggetti per loro



natura a normale usura, come ad esempio gli pneumatici, i dischi e le pastiglie freno, i dischi frizione, la trasmissione finale, le candele di accensione, ma anche le lampadine e quant'altro. Anche le batterie sono quasi sempre escluse, sia quelle dei servizi elettrici sia quelle di propulsione (veicoli elettrici e/o ibridi). Oltre a questi elementi, è bene verificare sulle proprie condizioni di polizza le voci relative ai liquidi (oli e fluidi refrigeranti) e quelle di minuteria e materiale di consumo: nella maggior parte dei casi questi importi, seppur contenuti, restano a carico al cliente finale. Vi è da aggiungere che, nel caso specifico dei materiali di consumo e/o soggetti ad usura, solitamente il riconoscimento dell'indennizzo è legato ai casi in cui la loro sostituzione si renda necessaria a causa di un guasto rientrante in copertura che ne abbia pregiudicato la funzionalità.

in termini di vantaggi per il cliente in caso di guasto, perché "copre" in maniera più o meno esaustiva gran parte del veicolo. Tuttavia, è bene ricordare che la responsabilità civile (o penale, se ci sono i presupposti) resta sempre del commerciante: infatti, l'adozione di questa formula nelle vendite **non esclude mai la garanzia legale**, presupponendo che, nel caso di controversie, il cliente finale abbia sempre e comunque diritto di rivolgersi al venditore entro i termini stabiliti.

Rimborso dei guasti: cosa controllare

Le coperture assicurative possono contenere un elenco di particolari soggetti ad indennizzo oppure, al contrario, di quelli non previsti nella copertura: in questa seconda tipologia di polizza si presuppone che tutto quello che non viene citato esplicitamente rientri tra i materiali rimborsabili.

Oltre a questo, alcune aziende operanti nel mondo delle garanzie assicurative possono prevedere nelle polizze una tabella di vetustà*, ovvero una scala percentuale di rimborso inversamente proporzionale al crescere dei chilometri percorsi dalla moto o della sua anzianità. Riassumendo: più km (o anni) significa rimborso decurtato in

caso di guasti di una quota percentuale X.

La responsabilità resta sempre del venditore

Come intuibile, rispetto alla Garanzia Legale di Conformità, quella Commerciale è ben più completa

Tra tutte le clausole, è bene verificare le richieste dell'azienda che offre il servizio, pertanto la tabella di manutenzione della moto (spesso i tagliandi sono previsti più frequentemente rispetto a quanto



programmato dalle Case: fare attenzione!) se sono previsti controlli particolari e a chi ci si dovrà rivolgere per eseguire i tagliandi stessi o le riparazioni (concessionaria oppure officine convenzionate con la compagnia assicuratrice stessa). Il mancato rispetto di queste regole rappresenta un sicuro motivo di diniego del rimborso del guasto.

I vantaggi per la concessionaria e per il cliente finale

I programmi di garanzia commerciale offrono senza dubbio alcuni vantaggi all'azienda venditrice della moto usata. Innanzitutto, nel caso di un guasto accidentale questa soluzione dovrebbero mettere al riparo da spese impreviste, cosa non trascurabile se si affrontano momenti di forte esposizione economica. In tema di vantaggi indiretti, con questi strumenti è più facile fidelizzare il cliente, che si sentirà maggiormente "legato" al rivenditore e quindi portato a ritornare per effettuare la manutenzione ordinaria o straordinaria (quindi più passaggi in officina). In più, se il contratto assicurativo prevede per le riparazioni l'utilizzo di soli ricambi originali nuovi (alcune aziende impiegano ricambi rigenerati e/o non originali*) un ulteriore vantaggio è dato dalla movimentazione del magazzino ricambi (fatturato) e dalla velocità di ripristino del veicolo, indispensabile al fine di soddisfare e fidelizzare il cliente. In fine, il venditore ha la possibilità di offrire un servizio "premium", potenzialmente capace di garantire soddisfazione all'utente finale e quindi, anche qui, di assicurarsi maggiore fedeltà. Assolutamente indispensabile in quest'ottica, e l'indicazione è diretta alle concessionarie, sarà rivolgersi ad aziende di

comprovata serietà, investendo possibilmente del tempo per analizzare la concorrenza diretta e le varie proposte.

Oltre al pagamento di eventuali guasti riconosciuti dalla polizza, spesso anche all'estero o comunque lontano dal rivenditore presso il quale si è fatto l'acquisto, un ulteriore vantaggio per l'acquirente finale è dato dalla credibilità della polizza: il più delle volte, infatti, le coperture sono legate al telaio della moto* e non alla persona fisica, pertanto in caso di vendita possono potenzialmente aumentare il valore della moto in fase di trattativa con il potenziale acquirente.

*Verificare attentamente le proprie condizioni contrattuali.