



# Mapfre Warranty. Mais um negócio para a oficina

A Mapfre Warranty comercializa o Motorpack, que tem por objetivo minimizar as perdas financeiras em caso de uma avaria inesperada do veículo. As oficinas podem também comercializar este produto.

TEXTO PAULO HOMEM

**D**estinado ao cliente final, o European Motorpack pode ser comercializado também por um conjunto de mediadores, entre os quais as oficinas ou outras entidades que estejam relacionadas com o comércio e reparação automóvel. Este produto da Mapfre Warranty consiste em quatro seguros, que vão desde a extensão de garantia para veículos novos e garantia mecânica para veículos usados, passando por um seguro de pneus para veículos novos até ao veículo de substituição.

“O Motorpack é um produto muito interessante para as oficinas, pois quem o comercializa é comissionado pela venda por valores muito interessantes, o que resulta em mais uma fonte de rendimento”, começa por explicar Jorge Fernandes, Diretor Comercial da Mapfre Warranty, acrescentando que “apenas as oficinas com as quais existe uma relação de confiança poderão comercializar este produto”.

Um destes quatro seguros (garantia mecânica para veículos usados) está muito orientado para a cobertura do risco económico causado por problemas mecânicos que um determinado veículo possa vir a ter após o seu cliente o subscrever.

Neste produto, existe um primeiro escalão (para veículos com menos de 130.000 kms a gasolina ou 150.000 kms a diesel e menos de 7 anos à data de venda) que permite uma cobertura à maioria dos componentes que integram o motor, turbo compressor, caixa de velocidades manual e automática, caixa de transferências, diferencial, sistema de arrefecimento, transmissão, suspensão, sistema de alimentação, instrumentos de bordo, sistema de travagem, embraiagem, sistema de direção e climatização.

Num segundo escalão (para veículos com menos de 200.000 kms a gasolina ou 230.000 kms a diesel e menos de 10 anos à data de venda) mantêm-se praticamente os órgãos

mecânicos cobertos, embora o número de componentes seja menor.

Num terceiro escalão (para veículos com menos de 250.000 kms a gasolina ou a diesel e menos de 14 anos à data de venda), apenas o motor, a caixa de velocidades manual e o diferencial, apenas em alguns componentes, são alvo de cobertura por esta garantia mecânica.

“Este produto tem a facilidade de poder ser pago trimestral, semestral ou anualmente, mas o encargo estará em média entre os 300 e os 400 euros/ano, já incluindo a comissão da oficina”, revela Jorge Fernandes, acrescentando que “uma oficina que tenha um rececionista minimamente proativo poderá tirar muito proveito deste produto”.

Por cada anuidade do contrato, que pode ser de 12, 24 ou 26 meses, a Mapfre garante um limite de cobertura de 3.500 euros (com IVA incluído). Existe ainda uma franquia nas peças de 20%, mas a mão-de-obra é suportada na totalidade pela Mapfre.

Se a extensão de garantia para veículos novos é um seguro muito formatado para quem vende veículos novos, também acontece o mesmo para o seguro de pneus, que apenas pode ser acionado no momento da aquisição da viatura como novo. Este seguro não funciona para pneus novos que tenham sido substituídos num carro usado.

Também interessante para as oficinas poderá ser o seguro viatura de substituição. Nesta cobertura de veículo de substituição (nos casos em que o segurado se vê privado do uso

**O MOTORPACK É UM PRODUTO DA MAPFRE WARRANTY QUE É COMERCIALIZADO PELA REDE DE MEDIADORES, ENTRE OS QUAIS SE ENCONTRAM OFICINAS**





**CONTACTOS**

**MAPFRE WARRANTY**

**DIRETOR COMERCIAL JORGE FERNANDES**

**TELEFONE 213 231 410**

**E-MAIL [garantia.comercial@mapfre.com](mailto:garantia.comercial@mapfre.com)**

**INTERNET [www.mapfre-warranty.pt/](http://www.mapfre-warranty.pt/)**

do seu veículo por acidente ou avaria) é-lhe fornecido um outro veículo de substituição com cilindrada até 1.200 cc. Diga-se que o Motorpack é um produto que já existe há seis anos, que a Mapfre Warranty vai continuar a comercializar e a dinamizar através das sua rede de mediadores, entre os quais se incluem oficinas selecionadas pela própria empresa.

**OUTROS ACORDOS E PRODUTOS**

Na área automotiva da Mapfre Warranty existe ainda um acordo estabelecido há mais de 8 anos com a rede Bosch Car Service, no qual “encaminhamos os nossos clientes (que tenham produtos de garantia) para essa rede, embora seja apenas uma recomendação e não uma exclusividade, já que o cliente pode levar o carro onde lhe for mais conveniente”, refere Jorge Fernandes, dizendo que “também trabalhamos com muitas outras oficinas independentes. Também ao abrigo da assistência em viagem que muitos destes seguros incluem, temos uma grande panóplia de prestadores de serviços em vários setores de atividade”.

Outro produto que a empresa comercializa, sendo um dos mais importantes no portfólio da mesma na área automotiva, é o produto de Garantia B2B, dirigido aos profissionais de venda de automóveis, trabalhando a Mapfre Warranty com diversas marcas de automóveis, grupos de retalho automóvel e comerciantes de automóveis usados. Trata-se de um produto que poderá ser também comercializado pelo pós-venda das marcas no sentido de prolongar a garantia do automóvel. Nas garantias de usados, o ex-libris da Mapfre Warranty são os 3 níveis de cobertura Red, Green e Blue.

“De alguma forma estes produtos são também interessantes para as oficinas, pois permitem fidelizar o cliente no âmbito das revisões que têm que fazer ao abrigo da garantia”, conclui Jorge Fernandes. 

