

# L' AUTOMOBILE DIVENTA PERPETUA

Roma "QUANDO il vostro vicino di casa cambierà le gomme voi cambierete auto". Così, con non poco orgoglio, alla Ford Italia hanno commentato il lancio del nuovo sistema di vendita che consente di avere un' auto nuova ogni due anni. Ecco come funziona: appena scegliete il modello da acquistare, il concessionario calcola subito il "Minimo Valore Futuro Garantito" (MVFG), cioè quanto varrà la vostra auto tra due anni. A questo punto il MVFG e l' anticipo che dovrete versare (variabile dal 15 al 25% del prezzo di listino della vettura) verranno detratti dal prezzo di listino della vettura e su questo importo verrà calcolata la rata da pagare per quattro mesi. Il sistema si chiama "Idea Ford" e non va confuso né con il leasing, ormai in una crisi profondissima (nel ' 90 si vendevano oltre 170 mila auto con questo sistema mentre oggi si superano appena le 100 mila unità), né con un sistema di più o meno vantaggioso di vendita rateale. Anche perché da un punto di vista strettamente finanziario il tasso annuo effettivo globale è del 22,9% e quindi non molto conveniente per una semplice vendita rateale. Con IdeaFord il cliente, invece compra, solo mezza auto e qui sta il segreto della convenienza: ad esempio a parità di anticipo versato (3.900.000 lire), la rata mensile di un finanziamento a 36 mesi per una Fiesta 1.3i Cayman Blue è di 534 mila lire, mentre per guidare la stessa auto IdeaFord pretende una rata di 391 mila lire, ma per soli 24 mesi anziché 36. Poi, dopo i due anni, chi avrà comprato una macchina con IdeaFord avrà tre possibilità: restituire l' auto usata al concessionario senza dovere più nulla (vedi tabella); tenere per sempre l' auto pagando il Minimo Valore Futuro Garantito o sostituire semplicemente l' auto vecchia con una nuova e ricominciare tutto daccapo. In quest' ultimo caso se la vettura avrà una valutazione superiore a quella del Minimo Valore Futuro Garantito (cioè se è stata tenuta particolarmente bene o se si è svalutata meno delle previsioni della Ford, fanno testo comunque le valutazioni della rivista specializzata Quattroruote, la differenza verrà riconosciuta al cliente come parte dell' anticipo di un nuovo contratto. Con IdeaFord, inoltre, i clienti potranno contare su una supergaranzia di tre anni (il terzo anno sarà utilizzato solo dai clienti che riscatteranno la vettura) o 100 mila km che comprende anche l' assistenza mobile in caso di forature o guasti facili da risolvere; il traino gratuito fino al centro Ford più vicino e una vettura in sostituzione se l' auto rimane "sotto i ferri" per più di otto ore. Gli unici vincoli per i clienti saranno quelli di assicurare contro incendio e furto le vetture e di non percorrere (a seconda dei modelli) più di 20/30 mila Km annui per le vetture a benzina o 30/40 mila Km annui per le diesel. Riuscirà IdeaFord a convincere gli automobilisti italiani? "Senza dubbio: per adesso solo 40 concessionari sono stati scelti per vendere auto con questo nuovo sistema e, in pochissimo tempo, hanno già raccolto 500 contratti IdeaFord", risponde Massimo Ghenzer, presidente della Ford Italiana. "Anzi, noi crediamo che la nostra proposta - continua Ghenzer - sia davvero in grado di stabilire un nuovo rapporto tra concessionari e cliente. Un rapporto che non si esaurisce con la vendita ma che ogni due anni viene messo alla prova". Intanto questo nuovo sistema di vendita ha già riscosso notevole successo in Inghilterra ed è figlio della trasgressiva politica di vendita della Ford americana. Negli Usa, addirittura, se un acquirente firma sei piani biennali consecutivi di questo tipo, alla fine la sesta auto la potrà tenere senza spese aggiuntive. Insomma mezza macchina gratis.