

REMARKETING

# OPERAZIONE TRASPARENZA

Da un'idea del ramo italiano del colosso assicurativo spagnolo **MAPFRE** nasce **UGO**, la prima piattaforma di valutazione oggettiva di un veicolo usato per concessionari e noleggiatori

Alberto Vita

The advertisement features a man in a dark suit and white shirt standing next to a large cutout of a cartoon character. The character has a mustache, a red sweater, and grey trousers. The background is a light blue wall with the UGO logo and text. The UGO logo is in red and black, with the tagline 'Usato garantito, zero pensieri' below it. To the right, the MAPFRE WARRANTY logo is visible. In the bottom left corner of the advertisement, there is a small version of the UGO logo and tagline, along with a small illustration of the cartoon character.

**UGO**  
Usato garantito, zero pensieri

**MAPFRE**  
WARRANTY

**UGO**  
Usato garantito, zero pensieri

**MAPFRE**  
WARRANTY

**UGO**  
Usato garantito, zero pensieri

**GIAN PAOLO ALIANI SODERI**  
Il direttore generale Mapfre Assistenza e Warranty Italia accanto al personaggio che simbolizza il nuovo servizio

OPERAZIONE TRASPARENZA



**ALESSANDRO PRIARONE**  
 Qui a lato, il direttore vendite  
 automotive di Mapfre Warranty  
 Italia. Sul palco, da sinistra:  
 Fabrizio Guidi (Asconauto),  
 Adolfo De Stefani Cosentino  
 (Federauto), Priarone, Gian  
 Paolo Aliani Soderi (dg  
 del ramo italiano di Mapfre)  
 e il moderatore Guido Meda

**M**a voi “compreste un’auto usata da quest’uomo?”. La domanda, affiancata al ghigno di Richard Nixon, in un poster divenuto leggendario, contribuì a far perdere le elezioni presidenziali americane del 1960 all’allora vice di Dwight Eisenhower, la cui affidabilità non era evidentemente molto sentita. Gian Paolo Aliani Soderi, direttore generale di Mapfre Asistencia e Warranty Italia, la riformula così: “Noleggeresti un’auto usata da quest’uomo?”. La risposta si potrà trovare rivolgendosi a UGØ, acronimo per Usato Garantito Zero pensieri, una nuova piattaforma che facilita la vendita e l’acquisto – ma in un prossimo futuro, appunto, anche il noleggio – di un veicolo di seconda mano partendo da una valutazione qualitativa trasparente del suo stato d’uso. “Perché finalmente c’è voglia di trasparenza anche nel mondo dell’auto usata”, dice il manager del ramo italiano del colosso assicurativo spagnolo che ha creato UGØ. “Siamo consci che l’iniziativa non piacerà a tutti, ma sarà uno strumento per fare business, utile per chi compra, ma pure per chi vende. Perché così è facile dare garanzie fino ai tre anni: sarà il venditore a scegliere se alienare l’allungamento di garanzia oltre l’anno di legge o darlo come un servizio in più”. L’operazione piace ai partner che hanno partecipato alla conferenza stampa di lancio: “I concessionari ufficiali che rappresentano sono interessati a UGØ”, dice Adolfo De Stefani Cosentino, presidente

di Federauto, “anche perché, essendo appunto ufficiali, non possono fare giochetti di sorta. Ma questo sistema sarà importante anche per i consumatori, che utilizzandolo si sentiranno più sicuri negli acquisti. Potrebbe diventare il nostro TÜV, il sistema di valutazione delle auto in essere in Germania”. “Noi siamo obbligati a essere onesti e obiettivi”, gli fa eco Fabrizio Guidi, presidente di Asconauto, associazione che ha appena lanciato una propria rete di manutenzione che, auspicabilmente, utilizzerà UGØ.

**TUTTO SOTTO CONTROLLO**

“Non stiamo presentando un prodotto”, continua Aliani Soderi, “ma un sistema di valutazione trasparente e oggettivo di un veicolo usato”. “Valutazione”, spiega da parte sua Alessandro Priarone, direttore vendite automotive della società spagnola in Italia, “che viene calcolata grazie a un algoritmo capace di analizzare una serie complessa di dati oggettivi, utilizzando funzioni di autoapprendimento. Ci basiamo su sei pilastri: guidiamo il venditore al ritiro dell’usato, anche in permuta, aiutiamo a gestire la flotta, valutando gli eventuali ripristini, facciamo una fotografia del momento per la vendita, compiliamo sia la documentazione precontrattuale da rilasciare al cliente – anche per la manutenzione futura – sia il documento di conformità e arriviamo a gestire il post-vendita. Tutto ciò si basa sul calcolo di una Cpu,

ovvero un coefficiente di progresso dell’uso dell’auto, costruito grazie a un algoritmo realizzato da una società terza, per essere assolutamente imparziali, che si basa sui dati dei 3 milioni di veicoli che abbiamo gestito nei nostri 20 anni di attività in Italia”.

**L'INTERESSE DEI CONSUMATORI**

Se questo sistema è rivolto al mercato b2b, ai dealer e ai rivenditori di auto in generale, ed è disponibile per vetture e veicoli commerciali fino a 3,5 tonnellate con motore termico, Aliani Soderi ci svela come si susseguano anche gli incontri con i noleggiatori, i quali si sono detti molto interessati a una sorta di certificazione standard rilasciata da UGØ. Certificazione a cui guarda con interesse pure il mondo della difesa dei consumatori: “Non ci interessa mettere un bollino di una qualunque associazione”, sottolinea Aliani Soderi, “ma fa piacere di essere stati contattati da serie realtà del settore, che hanno riconosciuto il nostro sforzo di portare trasparenza in un mondo che è sempre stato un po’ troppo opaco”. Malgrado la figura scelta per impersonificare UGØ abbia le chiare fattezze di un uomo spagnolo con i baffi, la piattaforma si deve a un’idea della filiale italiana: “Non c’è nulla di simile in Spagna. Ovviamente ci hanno seguito passo dopo passo, ma siamo i primi nel gruppo a lanciare un’attività del genere. Coraggiosa e ambiziosa. Come alcuni nostri partner ci hanno detto”, chiosa il manager italiano della società assicuratrice spagnola. ||

