



**DIN OCH KUNDENS  
BÄSTA GARANTI**





## Garanti som gör dig exklusiv

MRF-garantin är en exklusiv garanti eftersom det enbart är MRF-handlare som kan lämna den och stå för den. Just därför är den trygg och säker. Du som MRF-handlare är garant och håller vad den utlovar. Det finns handlare utanför MRF som påstår att de också lämnar MRF-garanti. Men det säger sig självt att bara MRF-anslutna handlare kan ge kunden en äkta MRF-garanti.

# Vältrimmad för dig och dina kunder

Det finns nog ingen garanti som är lika känd bland kunderna som vår. Och det är inte konstigt eftersom en hel bransch står bakom. MRF-garantin har dessutom funnits nästan lika länge som det funnits MRF-handlare. Villkor och omfattning har trimmats och anpassats under lång tid till nytta för både dig och dina kunder.

## Garantin som håller när det gäller

MRF-garantin är en riktig garanti – i ordets rätta bemärkelse. Den kostar inget för kunden och den har ingen självrisk. Omfattning och villkor är tydligt formulerade.

Den har också, till skillnad från andra så kallade garantier, nästan inga friskrivningar. Poängen med en garanti är att den ska gälla när den behövs. Som alla riktiga garantier ger den också ett bättre skydd än vad lagen ger.

## Du garanterar, andra försäkrar

Visst kan andra garantier vara bra och ofta lutar de sig lite mot MRF-garantin. Men ibland är de inga "riktiga" garantier eftersom de kan innehålla både kostnader, självrisker och en hel del annat i det finstilta. Då är det egentligen frågan om försäkringar. Även om man köpt till en extern garanti, eller försäkring, så är du som handlare alltid ansvarig gentemot kunden enligt konsumentköplagen.

## Gör rätt från början, så blir det rätt hela vägen

"MRF-garantin ger inte oss handlare något skydd", får vi höra ibland. Då svarar vi: "Gör du rätt från början så blir det rätt hela vägen". Om du slarvar och gör fel så kan inga garantier eller försäkringar i världen lösa problemet i efterhand. Fel in blir fel ut och det blir alltid dyrare – både för dig och kunden.



## Se till att veta vad du köper

Genom att testa alla inbytesbilar ordentligt, så vet du vad du köper. Det är ägaren till inbytesbilen som ska betala för fel och brister – inte du eller din nya kund. Gör sedan en korrekt varudeklaration. Den, tillsammans med köpeavtalet och garantiblanketten utlämnad till kunden, knyter ihop affären.

## Utnyttja MRF-garantin i din marknadsföring

MRF-garantin står för kvalitet och seriositet. Den är välkänd för att hålla vad den lovar och utformad för din och kundens bästa. Därför skadar det inte att lyfta fram den i din egen marknadsföring.

Exempelvis finns en snygg, nyproducerad roll up som snabbt sammanfattar fördelarna med MRF-garantin för dina kunder. Beställ den av oss och placera den ute i bilhallen där den syns väl.

Och du: glöm inte att lämna ut garantivillkoren till kunden i din nästa begagnataffär!

# MRF-garantins omfattning

Bilens ålder: 0–36 månader

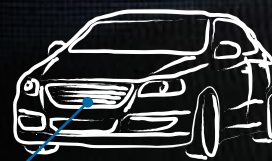
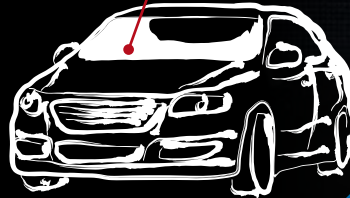
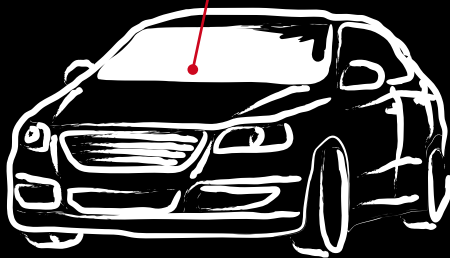
Körsträcka: 0–5 000 mil

**MRF-garanti i 6 månader  
eller 1 000 mil**

Bilens ålder: 36–72 månader

Körsträcka: 5 000–10 000 mil

**MRF-garanti i 3 månader  
eller 500 mil**



Denna illustration visar MRF-garantins miniminivå. Du kan själv utforma ett ännu förmånligare erbjudande om du vill, till exempel utöka garantitiden från 6 till 12 månader.

Bilens pris: Över 50 000 kr

**Trafiksäkerhetsgaranti  
i 3 månader eller 300 mil**

Bilens pris: Under 50 000 kr

**Trafiksäkerhetsgaranti\*  
i 1 månad eller 100 mil**

\*Gäller ej bilar som säljs som reparationsobjekt



# MRFs genväg till problemfri garantihantering

1. Testa alla inbyten/inköp. Dokumentera och spara.
2. Använd testunderlaget för att göra VDN.
3. Varudeklarera alla begagnade salubilar, det vill säga de som är försedda med prisskylt.
4. Se till så att kunden skriver under VDN, ge kunden ett exemplar och spara det andra.
5. Spara test och VDN i minst tre år.
6. Notera alla överenskommelser i köpeavtalet.
7. Läs på så att du är kunnig om MRFs garantivillkor och konsumentköplagen.
8. Om kunden gör en reklamation, så undersök först om felet täcks av garantin. Om du menar att felet inte täcks av garantin, så är det du som säljare som ska visa/bevisa det.
9. Om kunden åberopar konsumentköplagen, så undersök om felet täcks av lagen. Avvisa aldrig kunden med motiveringen att garantin löpt ut.
10. De första sex månaderna efter leverans är det du som säljare som enligt konsumentköplagen har bevisbördan för att felet inte är ursprungligt.
11. Månad 7 till 36 är det kunden som har ansvaret.

[www.mrf.se](http://www.mrf.se)



**Motorbranschens Riksförbund** Adress: Box 5611, Besöksadress: Karlavägen 14 A, 114 86 STOCKHOLM  
Telefon: 08-701 63 00, Fax: 08-24 44 01, E-post: [mrf@mrf.se](mailto:mrf@mrf.se)