

VOLKSWAGEN LOSCH FINANCIAL SERVICES

LEASING. MOBILITY.

Volkswagen Losch Financial Services démarre le 1^{er} janvier 2019

- Vaste éventail d'offres en leasing pour clients particuliers et professionnels

Luxembourg, 2 janvier 2019. Volkswagen Losch Financial Services S. A., une société Joint Venture entre le groupe Losch, partenaire de 10 marques du groupe Volkswagen au Luxembourg, et la Volkswagen Financial Services AG, offre dès à présent des produits de leasing et les prestations de services associées pour la clientèle particulière et professionnelle au Luxembourg. « Notre objectif est de devenir le partenaire central en leasing de véhicules pour l'ensemble de la gamme de produits du groupe Volkswagen », explique Kurt Stoldt, directeur de la Volkswagen Losch Financial Services S.A. « Notre offre vise en particulier à convaincre également la clientèle privée des avantages du leasing. »

La tendance est au leasing : pour de plus en plus de clients, l'important n'est plus d'être propriétaire de leur véhicule mais sa pure utilisation. Les clients particuliers et commerciaux profitent de paiements mensuels attractifs et transparents et peuvent échanger régulièrement de véhicule pour le modèle le plus récent. En outre, ils ont la possibilité d'opter pour toutes les assurances et prestations de services concernant leur véhicule. En ce sens, Volkswagen Losch Financial Services propose également, en options intégrées au contrat, les assurances auto, les entretiens et réparations, le remplacement des pneus, la carte-carburant ainsi que le véhicule de remplacement.

Volkswagen Losch Financial Services S. A. propose le leasing pour les marques suivantes du groupe Volkswagen : voitures particulières Volkswagen, Audi, SEAT, ŠKODA, Porsche, Bentley, Lamborghini ainsi que véhicules utilitaires Volkswagen, MAN et Neoplan.

Outre des offres individuelles de mobilité et de prestations de services, les clients commerciaux ont le choix entre un leasing financier et un leasing opérationnel, qui leur permet de répondre aux exigences spécifiques de leur entreprise.

Les clients particuliers profitent du produit PrivateLease. Selon ses besoins, le client peut également opter pour des prestations de services supplémentaires. Il ne paie que l'utilisation réelle du véhicule et n'assume pas le risque de la commercialisation en fin de contrat.

« Nos partenaires de distribution sont nos collègues concessionnaires, dont nous soutenons les compétences en conseil avec notre savoir-faire en matière de leasing. Nous souhaitons satisfaire nos clients en proposant des offres individuelles et des processus simples et rapides traités par un seul prestataire », déclare le directeur Kurt Stoldt.