

Études de cas des clients

ADAR EXPRESS

VOITURIER-REMORQUEUR

MISSISSAUGA, ONTARIO

En mars 2008, Antonio Pereira se voyait offrir un poste de propriétaire exploitant chez Tommy Transport. Peu après, il magasinait son premier camion et explorait ses options de financement.

Une fois prise la décision de se procurer un camion neuf Cascadia 2008 de Freightliner, Antonio choisissait de le financer auprès de la Financière Daimler Chrysler, qui lui a présenté alors une option de financement et les données contractuelles qui s'y rapportaient. Comme il s'agissait de son premier achat, il cherchait à se faire conseiller et à profiter de l'occasion d'examiner les diverses options de financement mises à sa disposition sans pour autant vouloir s'engager à accepter la première offre ou sans explorer au préalable les solutions de rechange possibles.

Tommy Transport, un assuré de Markel, l'a aussitôt orienté vers le programme Markel SIMPlus. Antonio a rapidement établi des relations étroites avec le représentant Markel SIMPlus, qui a pris le temps de connaître la situation de son client et de lui expliquer les options de financement qui convenaient autant à sa petite entreprise qu'à lui-même.

Sur une période de 60 mois, ce taux inférieur lui a permis d'économiser plus de 4 000 \$ en frais d'intérêt.

À titre de nouveau propriétaire exploitant, Antonio se préoccupait d'abord de l'acquisition rapide d'un camion de première qualité au plus faible coût possible. Sa demande Markel SIMPlus a fait l'objet d'une transmission et d'une approbation le jour même, lui qui se voyait du coup offrir un taux de 0,5 % inférieur à celui de la concurrence. Sur une période de 60 mois, ce taux inférieur lui a permis d'économiser plus de 4 000 \$ en frais d'intérêt.

Le programme Markel SIMPlus a répondu à tous les besoins d'Antonio, ce qui lui a permis de financer rapidement son premier véhicule à prix abordable et à ses conditions.

