



HARLEY I UBEZPIECZENIA

...czyli pasje Artura Zycha

Wiceprezes BIK Brokers o tym jak można owocnie połączyć pasję życiową z biznesem.

Moja przygoda z motoryzacją zaczęła się w wieku trzech lat, kiedy to wraz z moimi rodzicami rozpocząłem podróże motocyklowe po Polsce - mówi Artur Zych.

Okazało się iż charyzma jaką posiada ta marka jest czymś dla mnie nie zastąpionym. Nie jest to motor ani szybki, ani nowoczesny. Jego olbrzymią zaletą jest jednak charakter. To właśnie ta marka, potrafi wyzwolić owe sławne już poczucie wolności i zapomnienia. Jest wymarzonym lekarstwem na codzienne zabieganie i antidotum na stres. Dziś wiem, że nie zamieniłbym tej marki na żadną inną - mówi wiceprezes BIK Brokers.

Większość moich przyjaciół to motocykliści. Dla nas, aktywnych managerów, możliwość zrzucenia z siebie codzienności garnituru, pozwala zdystansować się od codzienności i spojrzeć z dystansem na wiele spraw. W ten sposób łatwiej też rozwiązywać własne problemy. Bliskie memu sercu są motocykle typu cruiser, bardzo podobają mi się klasyczne brytyjskie motocykle spod znaku Triumph. Nie mam jednak wątpliwości, że to właśnie marce Harley Davidson pozostanę wierny. Mam nadzieję, że kiedyś moi synowie dosiadać będą również motocykli z tej stajni - dodaje wiceprezes BIK Brokers.

To specjalny produkt dedykowany miłośnikom „ryku dwucylindrowych widłaków” do których się zaliczam. Dotychczas na rynku nie było pakietu dobranego do charakteru użytkowników HD. To specyficzna a zarazem specjalna grupa ludzi i stąd dedykowany produkt ubezpieczeniowy. Sposób w jaki użytkują swoje motocykle znacznie różni się np. od sposobu jazdy kierowców motocykli sportowych, którzy to zdecydowanie częściej podejmują ryzyko na drodze, a same motocykle „adresowane” są do ludzi często uzależnionych od adrenaliny – mówi Artur Zych, dyrektor handlowy Grupy BIK do której należy BIK Serwis.

Pełny tekst artykułu na portalu: www.cashcom.pl, 28.10.2009