

TÉMA IN

in.ihned.cz/tema



Nebo se vám nechce natrásat se na hrbolatých cestách a dělit se o výhled na zvířata s dalšími turistickými skupinami? Pokud máte dostatek peněz a nebojíte se výšek, můžete zvolit letecké safari. V některých parcích je totiž možnost proletět se v relativně nízké výšce v horkovzdušném balonu a pozorovat

zvířata a přírodu z ptáčích perspektivy. Výhody tohoto typu safari jsou zjevné; ve výhledu vám necloní auta, která se k pozorovanému zvířeti dostala dříve než vy, vidíte mnohem větší území, a zvyšuje se tedy pravděpodobnost, že zahlédnete právě ta zvířata, která vás zajímají. Letecký způsob safari se tak jeví jako zvláště výhodný v parcích s velkou rozlohou, které lze autem či mikrobusem jen stěží obsáhnout. Nevýhodou jsou velmi vysoké finanční náklady a skutečnost, že letecké safari je povoleno jen v některých parcích (absolvovat jej můžete například nad nekonečnými pláněmi Masai Mara nebo Serengeti). Navíc se v balonu samozřejmě nemůžete přiblížit ke zvířatům na takovou vzdálenost, jako se vám někdy podaří v autě, takže pro fotografování budete potřebovat mnohem větší zoom.

Expedice na vlastní pěst

Posledním způsobem, kterým lze safari absolvovat, je výprava, kterou si zorganizujete a uskutečníte sami. Znamená to najmout si přímo na místě terénní auto nebo se vydat do parku pěšky. Parků, v nichž se můžete procházet sami pěšky či na vypůjčeném kole, je v Africe minimum, protože je nutné, aby v nich nežily šelmy (jedním z nich je například keňský park Hell's Gate). Pokud se rozhodnete najmout si terénní auto a vydat se do parků po vlastní ose, připravte se na množ-

ství komplikací. Je velmi pravděpodobné, že mnohem větším dobrodružstvím než samotná výprava za zvířaty se pro vás stane papírová válka s místními úřady o nejrozsáhlejší povolení a licence. Absence domorodého průvodce, který park důvěrně zná, také snižuje pravděpodobnost, že vystopujete zvířata, která chcete. Navíc jsou cesty v parcích většinou v zoufalém stavu, a vyžadují tedy značné řidičské zkušenosti. ■

BOHUSLAV DVOŘÁK



FOTO: BOHUSLAV DVOŘÁK

INZERCE

Credium – finanční partner vaší firmy

Hledáte-li kvalitního partnera pro financování svých podnikatelských aktivit, budete sahat po někom, kdo má na trhu tradici a dostatečně silné majitele. Jde přeci o peníze. Credium, a.s. je ale mladá značka, přitom ale disponuje desetiletou zkušeností na českém trhu. Paradox? Jen částečný, jak vysvětluje Petr Neužil obchodní ředitel Credium, a.s.

„Celá řada lidí nás znala pod značkou ČP Leasing. K zásadní změně ve společnosti došlo v srpnu roku 2005, kdy se společnost ČP Leasing stala součástí francouzské společnosti SOFINCO S.A., jejímž 100% vlastníkem je nadnárodní skupina Crédit Agricole. Zlomovým se pak stal rok 2006, kdy jsme začali působit pod značkou Credium, a.s. Takže jsme sice na trhu rok, ale opravdu máme desetileté zkušenosti.“

Potencionální klienty bude zajímat, jaké produkty Credium nabízí

„Finanční služby dnes poskytujeme fyzickým osobám podnikajícím i nepodnikajícím, a právnickým osobám na nová i ojetá vozidla. Za ta léta jsme se vyprofilovali zejména v segmentu dopravní techniky a získali zde jedno z vedoucích postavení v objemu profinancovaných nových osobních a užitkových vozidel. Zároveň jsme i významným hráčem ve financování nákladních vozů a autobusů. Ale nebráníme se ani netradiční dopravní technice jako jsou třeba motocykly.“



Jaký tedy byl rok 2006 už pro značku Credium?

„Bezesporně úspěšný. Co považuji ale za nejdůležitější je fakt, že změna názvu neměla dopad na obchod. Pár čísel pro dokreslení. Společnost dosáhla navýšení financované částky meziročně o 42 %. Celkový objem pořizovacích cen předmětů financování je 5100 mil Kč. Zaznamenali jsme nárůst počtu uzavřených smluv o 33 % z 7 642 na 10 139 a navýšení objemu obchodů ve spotřebitelském úvěru – meziročně 3,5 krát. Současně bylo v roce 2006 dosaženo objemu obchodů téměř za 400 mil Kč v produktu operativní leasing.“

Credium dobře zná trh v České republice, co pro své klienty připravujete?

„Vedle finančních produktů, jsme rozvíjeli i další služby, které nabízíme našim klientům. V roce 2006 jsme rozšířili nabídku pojištění z jednoho smluvního partnera, kterým byla Česká pojišťovna, o další tři přední hráče na našem pojistném trhu: Allianz, Generali Pojišťovna a Kooperativu. Chceme se zaměřit na posílení regionálních zastoupení naší společnosti. První krok jsme udělali v březnu otevřením pobočky v Hradci Králové. Současně se zkvalitňováním sítě rozvíjíme i kvalifikační předpoklady našich pracovníků. A věříme, že už brzy se budou se značkou Credium, a.s. setkávat zájemci o koupi vozů dvou renomovaných výrobců osobních i nákladních automobilů.“

credium
leasing úvěr pojištění