

(המשך מעמוד 41)

דיפות להשתוף שם. התיירות שגרות ב" מלונות ללא בריכות יורדות לחוף הסמוך. גם הציידים יודעים זאת והם מתרכזים שם. תיכונתי לעבור גם לחופים אחרים, אם הציידים לא יפלו בפח בחוף שבתר" תי, אך לא היה צורך.

מייד כשירדתי לחוף הופנו אלי מב" טים חודרים מכמה כיוונים. הרגשתי כמו דוגמנית, שקהל בוחן את הבגדים שהיא מציגה. אבל לא השליית את עצמי לח" שוב שהם בוחנים את בגדיהם שלי. היו להם מבטים מיקצועיים כאלה, שנתנו לי הרגשה מאוד לא נוחה.

לא הספקתי להגית את חפצי ולשכב



אזעקה הבחור שבתמונה סיפר לרקי כי הוא מתקין מערכות אזעקה. הוא ביקש ממנה את מיספר הטלפון שלה והציע לה את שלו.

להשתוף, וכבר צץ לידי בחור שחרחר. "את בטח פעם ראשונה כאן", פנה אלי באנגלית. עניתי ב"לא" סתמי בעברית. "אה, את ישראלית" אמר בהפתעה. "חשב" תי שאת תיירת. לי קוראים צבי. אני דיג פה. אני מכיר את כל הבהירות פה על חוף. תיכף ראיתי שאת חדשה כאן."

אישרתי שאני באמת לא תיירת, והס" ברתי בנימוס שבאתי לנוח. הוא לא נראה מבין במיוחד, שכן לא הראה שום סימנים שהוא מתכוון להסתלק. להיפך.

הוא החל להתעניין לשמי ולמקום המגור רים שלי. שאל על העבודה ושאר פרטים אישיים, כשהוא משלב בשאלות פרטים על עצמו.

קמתי ועברתי למקום אחר. "חכי עוד קצת", קרא אחרי. "עוד מעט יהיו דגים ונאכל. את יכולה לבוא לאכול כל יום."

לחישות וצעקה

ב קירבת המקום החדש שבו הת" מקמתי שכב צעיר בעל תיספורת קצ" רה. הוא זינק אלי כאל טרף מזדמן. לא הספקתי להרים את עיני וכבר עמד לידי והפליט משהו באנגלית. עניתי בעברית. הוא עבר מיד לשפת הלאום. והיה נראה שהוקל לו ושטף דיבורו גבר. "מה את עושה כאן?" שאל תוך שהוא שולף מפי את הסיגריות שעישנתי, והצית בעזר רתה סיגרית לעצמו. "משתופת." עניתי והפניתי ממנו את מבטי.

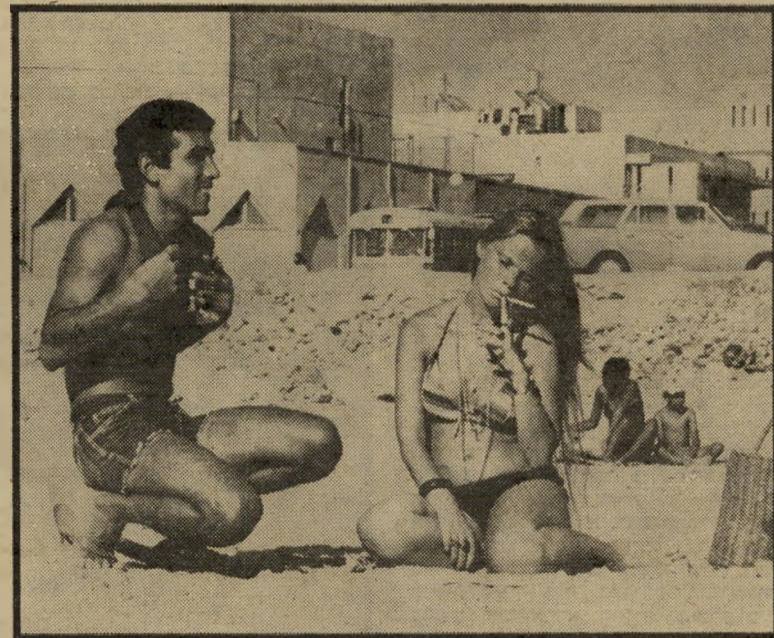
כשהשבת את המבט חזרה, הוא כבר שכב לידי. "את נורא חתיכה, את יר" דעת?" לחש. ספק שואל ספק קובע עוב" דה. "אני רוצה להתחיל איתך. בא לי לתת לך נשיקה." את המישפט האחרון שמעתי, תוך כדי שהרחתי את ריח הגני קוטינ שנגף מפיו המתקרב אלי. קפצתי ממקומי ורציתי להסתלק. הוא תפס את המגבת שאחזתי בידי. "אל תלכי", פקד

עלי בקול, שעמד בסתירה גמורה לחחי שותיו הקודמות. "תישארי. למה את היר" לכת?" משכתי את המגבת מידי. תוך שאני מסננת "תעזוב אותי!" והסתלקתי.

במקום הבא ניתנה לי שהות לנוח מעט. "את מדברת עברית?" שאל לפתע בחור מעלי. רק אישרתי וכבר מצאתי אותו שוכב לצדי, כשהוא כולו מעודד מהתשובה. "אני כבר יושב פה רבע שעה, מסתכל עליך וחושב איך להתי" חיל איתך", פתח בשיחה מקורית. שגם הסבירה את פשר ההפוגה. "לא ידעתי איך לדבר איתך כי את נראית אינגלי" זית. מה את עושה פה?" כאן באה התשור בה השיגרתית. "אני גר פה, לא רחוק, ביפו. אני עובד בשוק הכרמל ואת יכור" לה לבוא לקנות אצלי בזול..."

מעקב מרחוק

ב המשך בא הסבר מפורט איך להגיע לדוכן בשוק, וכן פרטים אי" שיים שונים על משכורתו, ימי-ההופשה שלו ומה לא. כאשר הציע לי להתלוות אליו לביתו - "כאן, לא רחוק" - סירבתי. לא התאמצתי לרמוז לו שהוא לא רצוי. פשוט קמתי והלכתי, לפתע, כשאני קוטעת את שטף דיבורו. עוד שעה ארוכה הלך אחרי וניסה לעניין אותי. לבסוף נתן לי להתרחק, אך המשיך לע" קוב אחרי מרחוק, שמה אתהרט...



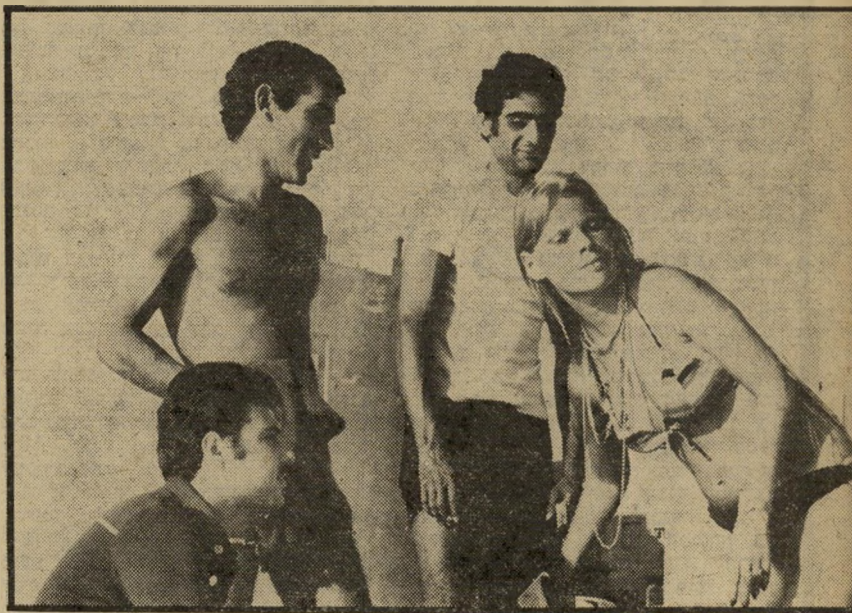
"איזה יופי!" קרא הבחור שבתמונה בהתפעלות, והרעיף על ריקי מחמאות. הוא טען כי לא ראה מעולם דבר יפה כמוהו, וביקש "לראותה מקרוב". אחר"כ התוודה שבא לחפש בחורות, "בתור השקעה".

בעוד אני הולכת, נעמד מולי בחור ובחן אותי כאילו נפלתי מהירח. "איזה יופי!" קרא בהתפעלות. "את ישראלית?" תשובה חיובית. "לא ראיתי דבר יפה כמוך בחיים", אמר בהגזמה מופגנת והמשיך לחלק מחמאות על ימין ועל שמאל. "אני רוצה לגשת אליך ולראות מקרוב. את צריכה להיות בטח דוגמנית, או משהו כזה."

"בחורות זה השקעה"

לא נראיתי כאילו החנפנות פועלת עלי, אך הוא המשיך ללכת אחרי והתיישב לא רחוק ממני. "קוראים לי קר" בי", הציג את עצמו. "אני אגיד לך את האמת, באתי לחפש בחורות בים, אבל לא האמנתי שאמצא פצצה כמוך". אחרי שסיים את הוידוי החל להתעניין בי. הסבתי את נושא השיחה ועודדתי אותו להמשיך להתוודות. "אני אגיד לך את האמת, אני מחפש בחורות עם כסף. בשי" בילי בחורות זה השקעה. בחורה עשירה זה השקעה טובה."

נתקלתי בעוד שורה ארוכה של מחפ" שי השקעות מסוג זה. הם השתמשו בשי" טות שונות, בהתאם לרמתם ולגינם. אך דבר אחד איפיון אותם: הם היו כולם נדוניקים נוראיים.



"למה לבד?" רבים שאלו את ריקי שאלה זו. נראה כי טה שמעודד את הטרדנים הוא היותה של הבחורה בגפה. הם אינם מסוגלים להבין מדוע היא מתבודדת. מבלי להתחשב בפרטיות, הם ניגשים לבחורה וכופים עליה את חברתם. שואלים שאלות, מספרים על עצמם ונותלים מחפציה.

(המשך מעמוד 33)

היא גם מציעה לגרום להשקעה מיידית של מירב הכספים הניגבים מן הציבור, כדי לזכות את המבוטחים במלוא ההכ" נסה הנובעת מכך.

ברוך מכאן שכיום אין השקעה מיידית של מירב הכספים לטובת המבוטחים. מכיוון שמדובר ביר" תר" ממיליארד לירות לשנת" גבייה, הרי שמישהו מרוויח הרי" בה כסף במקום המבוטחים.

מנצלים את "אבנר"

ה בדיקה שערכה הוועדה הראתה כי למעשה מבטחת אבנר יותר מאשר 70% מהסיכונים, כפי שנקבע עם הקמתה. מפני שהיא מבטחת ביטוח-מישנה גם את 30% מסיכוני-הביטוח שעל חברות-הביטוח לבטח. הסכמי ביטוח-מישנה אלה נעשים בין אבנר, שהיא בעלת חברות-הביטוח, לבין חברות-הביטוח שהן הבעלים של אבנר. קשה להניח כי ההסכמים יהיו לרעת חברות-הביטוח ולטובת אבנר, הצריכה לייצג את כלל המבוטחים מול חברות-הביטוח.

ועדת-שטסל מצאה כי קיימת אפשרות להעברת כספים מאבנר לחברות-הביטוח, בדרך העלולה, "לעוות את התוצאות העיס" קיות" (כלשון הוועדה). למשל: אם מאחרים בהעברת חלקה של אבנר בכספי הפרמיות הניגבים עליידי החברות, ומקי דימים במשיכת כספים מאבנר לפני תשי" לום הפיצויים לנפגעים. במחירי הריבית של ימינו, כל הקדמה או האחרה בתשלום של חודש נותנת כ-10% ריבית.

הוועדה מצאה כי קיים פיגור ממוצע של 4:3 יום בהעברת כספי הפרמיות מחברות הביטוח ל"אבנר" נר", וכי פיגור זה גורם ל"אבנר" הפסד של 40 מיליון ל"רות לשנה".

הוועדה מצאה גם, כי כספי אבנר מוצאים שלא על פי מירב הריווחיות. היינו תוך העדפת האינטרסים של חבר" רות-הביטוח בעלי אבנר. כן מצאה הוועדה כי חברות-הביטוח אינן משתפות את אבנר בדמי-רישום ובדמי-פוליסה הניגבים מ" המבוטחים (התשלום של המבוטח מור" כב משני חלקים: פרמיה לביטוח ו"דמים", דמרישום ופוליסה. כיום ה"דמים" דומי" הרישום מהווים כמחצית התשלום של ה" מבוטח. עליידי אייזוכי אבנר בחלקה ב"דמים" ובאי-הרישום מקפחים אותה ב" מחצית הסכום המגיע לה).

הוועדה גילתה גם כי היתה הפרזה מצד אבנר בהחזר הוצאות לחברות-הבי" טוח, ואי-הדדיות בכיסוי הוצאות אבנר.

הוועדה ערכה בדיקה מאזינת של התוצ" אות העיסקיות של אבנר וקבעה כי ב" שנת 1976/77 בלבד לא קיבלה אבנר מחברות-הביטוח 284 מיליון לירות, שהגיי עו לה כדין לחוק.

תירגום השווי הכספי של סכום זה לשנת 1980 הוא 1.5 מיליארד לירות!

מסתבר כי חברות-הביטוח לא העבירו לאבנר את חלקה בביטוח משותף עם חברות-ביטוח בארץ ובחו"ל, וחלק זה לבדו היה 120 מיליון לירות.

משמע: אבנר הפסידה 40 מיליון ליי" ויון לירות בגלל העיכוב של 43 ימים בהעברת חלקה בפרמיות. אבנר לא קיב" לה את חלקה בהשוואה להשקעתה בבית" הביטוח, סכום של 25 מיליון לירות נטו. כן סידרו החברות את אבנר בחישוב ערך ההשקעות במאזן לבין ערכם האמיי" תי, והפרש זה הוא 70 מיליון לירות. סכום נוסף של 29 מיליון לירות הרווי" חו החברות כתוצאה מכך שאבנר משלמת להן "קומיסיון" של 6% מהפרמיה-נטו ש" היא מקבלת כהוצאות-גבייה עבור הסוכי" גים. אולם החברות מעבירות לסוכנים רק 5%!

הסכם מוזר

מ כאן שבכספיו ניהול אבנר בלי בד צריכות החברות להעביר לאבנר (המשך בעמוד 46)