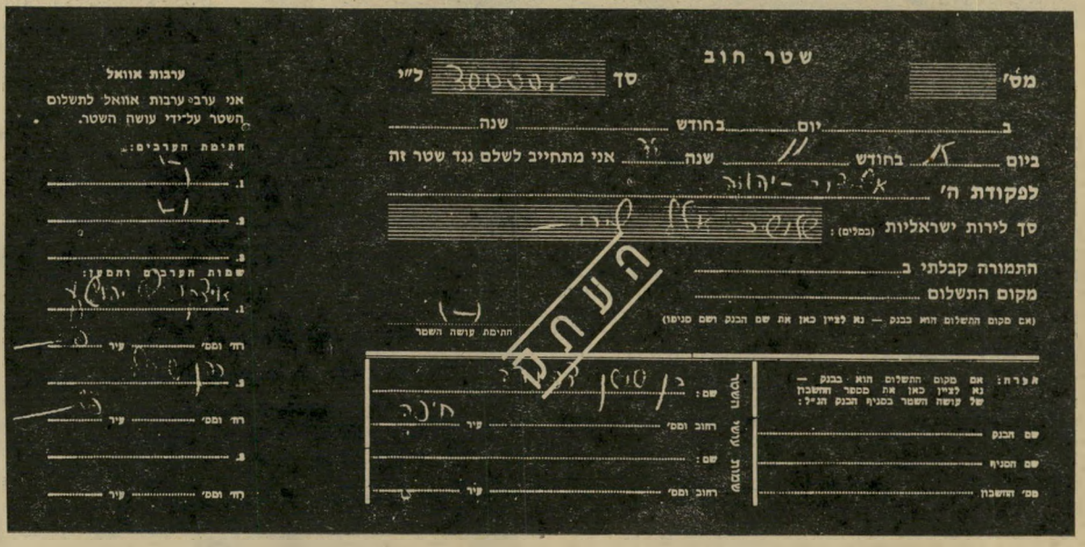
גונגל הביטוח (2)

המשך הסידרה על נוהלי הביטוח, העושקים את האזרח ואת הציבור

מי עושה חיים מביטוח החיים?



השטר שחתמה ציפורה בן־שושן
ההצעה הית המפתח —

באחד הימים עברה ציפורה בן־שושן ברחובות פתח־תיקווה, שבה גדלה, וראתה בחלון של מישרד שלט שאמר „הלוואות בתנאים נוחים".

היא נכנסה למישרד ומצאה בו נציגה של סוכני־ביטוח מתל־אביב, אליצור—פרלסון. הנציגה הבטיחה לה נאמנה שאם תיסע למישרד הסוכנים בתל־אביב, ברחוב מונטיפיורי, תוכל לקבל הלוואה.

הלוואה ללא ביטחונות

ציפורה עובדת עם בעלה במיכמורת והיתה זקוקה לכסף. היא נסעה לסוכנות־הביטוח אליצור—פרלסון, ואמרה שברצונה לקבל הלוואה. המישרדים שקקו מעשרות פונים כמוה, שנהרו למקום לשמע הידיעה כי כאן מלווים כספים ללא ביטחונות. זה היה באמצע 1978, ואימת ייגאל הורביץ טרם נפלה על המדינה.

ציפורה בן־שושן חתמה על טופס, שלפיו היא מקבלת הלוואה בסך 30 אלף לירות, שאותן תחזיר במשך שנה. הריבית מנוכה מראש, כך שהיא קיבלה ליד רק כ־16 אלף לירות. היא חתמה על שטרות חודשיים בסכום כולל של 30 אלף לירות.

כבדרך אגב נאמר לה כי עליה גם לעשות ביטוח־חיים, אחרת לא תוכל לקבל את ההלוואה. היא חתמה על תוכנית ביטוח־חיים, והתחייבה לשלם כל חודש פרמיה בת כמה מאות לירות. נוסף על כך הוחתמה על שטר בודד בסך 30 אלף לירות, שנועד, לפי החוזה שעליו חתמה, להיות מוצג לפירעון אם לא תשלם את החזר ההלוואה או את תשלומי ביטוח־החיים.

כעבור שיבעה חודשים פיגרה בשני תשלומים. כעבור שבוע קיבלה הודעה ממישרד ההוצאה־לפועל בתל־אביב, כי עליה לשלם מייד את השטר בסך 30 אלף לירות, בתוספת הוצאות גבייה — בסך הכל 35,400 לירות, למרות ששילמה כבר שיבעה תשלומים חודשיים!

ציפורה פנתה אל העולם הזה, וכתוצאה מהתערבותו, הוסכם לוותר על ריבית־העושק ולהגיע עימה להסדר סביר.

ציפורה בן־שושן קיבלה הלוואה שעליה שילמה ריבית של יותר מ־80% מראש, בשנת 1978. היא חוייבה גם לשלם עבור ביטוח־חיים, ולחתום על שטר בסך 30 אלף לירות. כמה עשו מאות ואלפי פונים לסוכני־ביטוח.

אזהרת ההוצאה לפועל של ציפורה בן־שושן
— ההגשמה היתה מדהימה

להחתים בכל מחיר

בדיקה העלתה כי מקור הרע היה בחברה שמנהלה, דני ויינמן, הודח בינתיים מתפקידו. החברה רצתה להתום על פוליסות רבות ככל האפשר של ביטוח־חיים, מכיוון שדני ויינמן הבטיח להנהלת חברתו כי יגיע למיספר מדהים של פוליסות. לשם כך העמיד לרשות סוכניו, כמו אליצור—פרלסון, הלוואות בנקאיות דולריות, שאותן יציעו לנזקקים תמורת פוליסות ביטוח־חיים. שיטה פסולה זו להשגת ביטוח־חיים בכל מחיר, תוך הכשלת אזרחים חלשים היתה רק אחת השיטות של ויינמן.

שיטות חדשות

כדי לגרות את סוכניו, עבר ויינמן על הוראות המפקח על הביטוח, שהגביל את העמלות לסוכנים למכסימום 60%, שישולמו במשך שלוש שנים — 36% בשנה הראשונה, 12% בשנייה ובשלישית. ויינמן המציא דבר הקרוי „מקדמות משונתות". הסוכן קיבל, נוסף על 60% המותרים לפי הוראות המפקח על הביטוח, 40% נוספים מהפרמיה השנתית הצפויה, עם הוצאת הפוליסה. לפיכך הציע ויינמן לסוכנים, למעשה, עמלות של 140%, תחת 60% המוכרים על־ידי המפקח על הביטוח. הייפלא כי הסוכנים אצו להחתים עם פרמיות בכל מחיר, בלי לשים לב לכך שמרבית החותמים לא יוכלו לעמוד בתשלומים, ויבטלו את הפוליסות?

לוויינמן ולסוכניו הדבר לא היה איכפת. הם הגיעו בשנה להחתמות־שיא.

אגב, בשיחה עם אליצור—פרלסון הם טענו כי בסופו של דבר הפסידו, שכן לקחו הלוואות דולריות, וכאשר הלירה החלה לרוץ למטה, הפסידו, למרות שלקחו ריבית־נשך.

בעייתה של ציפורה בן־שושן נפתרה. אולם ויינמן עבר בינתיים לחברה אחרת. מפעיל שם שיטות חדשות ומקוריות לביטוחי־חיים. בין היתר הוא מציע למנהלי־חברות לעשות ביטוח־חיים לעובדים בכירים בתוכנית הקרויה ביטוח־מנהלים. תוכנית כזו היא לטובת העובד, בדרך כלל,