



החיים זה לא חברת ביטוח!

למרצת שהיא מתגרשת ממני בשעה הכי קשה בחיי, אני לא שומר לה טינה. היא היתה כלי-כך טובה אליי, כלי-כך נהדרת ואני כלי-כך אוהב אותה — שלא אעמיד מיכשולים בדרכה, אומר יהושע (שוקי) ליבוביץ, ובענינו נוצצת דימעה. שוקי הגיע להעולם הזה לראיון, מייד אחרי ששחרר ממעצרו, בערכות של חמישה מיליון שקל, ואחרי שבילה את הבוקר בבית-הריון הרבני כדי לתת גט לאשתו, לאה. לפני כמה שבועות עוד הייתי מיליונר ומצליחן. היה לי הכל. פיתאום אני מוצא את עצמי כלי מישפחה, כלי

גם אשתו הראשונה, שהיתה איתו במכונת, נפצעה. פניה הושחתו בתאונה וכל שיניה עפו מפיה. כאשר הסתיימו הניתוחים, גילו הרופאים כי הוא סובל מסרטן. כרתו לו כיליה והוא קיבל נכות של 100 אחוזים בגרמניה. תחת לשלם לו את הרנטה החדשה, הוחלט כי ילך ללמוד מיקצוע על חשבון הממשלה הגרמנית. שוקי נחר בכיטוח ונסע ללמוד בבית הספר של חברת הביטוח אליאנס. אחרי שלמד שנה הפך סוכן-ביטוח בחברה והיה סוכן מצטיין. הוא היה הישראלי היחיד מבין 17

לפני שבוע היה שוקי ליבוביץ מיליונר. הוא חלש על אימפריה של ביטוח. השבוע איבד את הכל: את רכושו, את אשתו ואת עתידו, מכיוון שרצה לקפוץ גבוה מדי, ולהצליח מהר מדי!

לפני חצי שנה התחילה לפתע תחרות פרועה בשטח הביטוח. כולנו לחצו לקבל הנחות. מכיוון שרציתי לשמור על הקלינטורה, התחלתי לקחת הלוואות מאנשים פרטיים, וזה מה שגרם בסוף, לנפילתי". המלווים הפרטיים, שהיו כולם ידידים, ררשו ריבית נשכנית. עבור הלוואה של 14 אלף דולר, התחייבתי שוקי להחזיר אחרי חודש סכום של 22 אלף דולר. הוא לא עמד בכך, חוב אחת כזה החזיר ואת השני לא הצליח לשלם. אז פנה אל ידיד שהכיר עוד כאשר חזר ארצה. שוקי חזר לישראל באוניה, מכיוון שהביא איתו את מכונת המרצדס המהודרת שלו. על האוניה הכיר את מאיר נוימן, סגן-אלוף שהיה או בהליכי שיחרור. נוימן ושוקי הפכו ידידים טובים. כאשר נזקק לכסף באופן רחוף, פנה שוקי לנוימן ידיו וביקש ממנו הלוואה. הקצין ברימוס הסכים להלוות לשוקי 45 אלף דולר, בתנאי שאחרי שישה שבועות יקבל בחזרה 70 אלף דולר. תנאי הלוואה של הירידים היו פשיטת-עור לכל דבר. את הלוואה מגוימן קיבל שוקי ב־23 ביוני והתחייב להחזירה ב־4 באוגוסט. נוימן ררש כיטחונות להלוואה ולשוקי לא היה מה לתת. על (המשך בעמוד 48)

קבלה, הייתי משלם לו על המקום. הרבה פעמים חברת הביטוח היתה משלמת לי את הסכום אחרי כמה חודשים, אבל לפעמים היא לא הכירה בתביעה הזאת ולא שילמה אותה בכלל, ואני לא הייתי לוקח את הכסף בחזרה מהקלינט. ככה הפסדתי הרבה כסף במימון וגם מכיוון שחברת הביטוח לפעמים לא שילמה לי, מספר שוקי. לאחרונה הצליח להשיג ביטוח של כמה חברות גדולות, אשר לכל אחת מהן היו מאות עובדים. החברות הללו לחצו לקבל תנאים יותר טובים לעובדיהן, ושוקי היה מוכן ללכת לקראתם. חברת הביטוח נתנה לי אפשרות לשלם כשישה תשלומים, אבל אני נתתי להם לשלם לי ב־12 תשלומים. את הריבית לבנק שילמתי מכיסי, וזה היה המון. כך התחילה הסתבכותו של הסוכן.

ידידים פושטי עור
יש וקי, שבא מגרמניה, לא הבין כל-כך את תנאי החיים והכלכלה בארץ, ורצה לקפוץ מהר מדי גבוה מדי. בתחילה הכל היה טוב: הרווחתי המון כסף, אפילו קניתי דירה בכיכר המדינה ב־200 אלף דולר. אבל כאשר הריבית התחילה לאכול אותי, נאלצתי לוותר על הדירה, ושילמתי 12 אלף דולר דמי ויתור.

סוכני הביטוח, וכך גדל המישרד שלי במהירות. "לאשתי יש מישפחה בחיפה, והם עזרו לי לקבל שם לקוחות ופתחתי להוריד גם בחיפה. היו לי או חלומות גדולים. רציתי לעשות עסקים. להתפתח ולהתרחב. קיוויתי לפתוח גם סניפים בירושלים ובאר-שבוע ולהיות גדול מאוד", הוא מספר. כדי לרכוש לקוחות ניסה לעשות ככל יכולתו. בגרמניה יש חוק האוסר להוריד את הפרמיות, ולכן אצל כל סוכני הביטוח תשלום הפרמיה הוא זהה. התחרות שם מתמקדת רק על טיב השירות של הסוכן, אבל בארץ יש עוד דרך לתחרות: שוקי חתך מחירים. הוא היה נותן 20 אחוז הנחה-סוכן, כסף שבא, בעצם, מכיסו. בתחילה עבר עם כל חברות הביטוח ואחר כך בעיקר עם חברת מיגדל. הוא חלם להתקשר עם חברת ביטוח מקנדה ולהגדיל עוד יותר את עסקיו. בעיקרון חשב, כי אם ירחיב את מעגל המבוטחים יוכל להרוויח גם אם יעבוד על רווח מיזערי. הוא גם רצה לבסס את עסקיו על שמו הטוב כנותן שירות נאמן. היו יכולים לטלפן אליי ב־2 בלילה אם היתה בעיה, ואני הייתי בא ופותר אותה במקום". כחלק מהשירות המהימן, היה נוהג לשלם מייד כל תביעה שהיתה מאושרת בקבלה. מי שהיה מביא לי

אלף סוכני החברה בגרמניה, וזכה כמה פעמים במרליית-הזהב של החברה. באותה תקופה נולדה לו ולאשתו, אחרי עשר שנות נישואין, בתם היחידה. אבל היחסים ביניהם כבר הידרדרו למצב כזה שהם התגרשו מייד אחרי הולדת הילדה. ב־1981 חזרו האשה והילדה לישראל, ושוקי נשאר בגרמניה והמשיך שם את עסקיו. מכיוון שעסק גם בביטוח ימי, היו לו כמה לקוחות ישראלים. שוקי מתייעץ עם עורך-דינו, ציון אמיר, כדי לדעת אם מותר לו לגלות את שמותיהן של החברות הישראליות שעבורן עסק בביטוח בחו"ל, והוא מספר כי היו אלה החברות עיט וסאיטקס. בגלל ביטוחים אלה היה בא מדי פעם לארץ, וכך הכיר את אשתו השנייה, לאה. הוא התאהב בה, החליט לחזור ארצה ולשאת אותה לאשה. ב־1982 חזר לארץ ומייד התחתן עם לאה. הוא פתח מישרד-ביטוח בתל-אביב והחל מחדש קשרים ישנים. "הלכתי למכרים ותיקים של הוריי עוד מבריכת-גורדון", מספר ליבוביץ, "וכך הגעתי לאריק לביא וששיק שני. אשתי הכירה את שייקה מהגשמים, וגם הם הפכו להיות לקוחות שלי. אחר כך הגיעה אליי כל מישפחת בנאי וגם הפנטומימן יורם בוקר. השמועה עברה מפה לאוזן שאני נותן שירות טוב ואני גם זול מיתר

אשה, בלי בית וכלי עתיד. אבל הדבר שעליו אני מצטער ביותר ואת אשתי", אומר שוקי, שניכר בו כי טרם התאווש מהמעמד בבית-הריון הרבני. מי שהיה עד לפני שבועות אחרים, סוכן-ביטוח מצליח הוא גבר שמנמן בן 33, כעל עיניים כחולות והבעת-פנים מעוררת אמון. כאשר עבר מדברים איתו מכינים מדוע סמכו עליו כלי-כך הרבה אנשים וקנו אצלו ביטוח-חיים, וכיצד הצליח במשך שנתיים לננות לעצמו את אחד המישרדים המשגשגים במדינה בתחום הביטוח.

לחתוך מחירים
יש וקי נולד בישראל להורים ש־ניהלו את הקיוסק בבריכת-גורדון, בתל-אביב. הוא סיים את שירותו הצבאי, התחתן ונסע לגרמניה, אל הוריו, שכבר היגרו לשם. הוא עבר שם בכל מיני עבודות מודמנות, כמלצר וכפועל. ואז קרתה לו תאונת-דרכים קשה. הוא נהג מכונת כאשר נתקף לפתע התקפת עיטוש עזה. לרגע עצם את עיניו ומצא את עצמו עטוף על כמה עמודי-ברזל של גשר-רכבת. פצעיו היו אנושים. כל החלק הימני של גופו היה שבור ומרוסק. ניתוחים קשים וחודשים בכת-חולים החזירו אותו פחות או יותר לתפקוד סביר.