

חידוש ביטוח - מספרו החדש על עו"ד עוזי זק "ככה זה עובד"

בורוכוב היה בשיא תפארתו במשא ומתן עם 'צריח', חברת הביטוח שלנו, ועשה להם בית ספר בחידוש הביטוחים השנתיים. בורוכוב חסכן גדול, אבל לא לוקח צ'אנסים, ומוותר על ביטוח מלא, אפילו שהביטוחים עולים לו הון.

עשרות שנים בורוכוב קליינט מכובד ב'צריח', שיודעת להעריך דג מוזר ונדיר, שלא ממציא תביעות שאין, לא מנפח תביעות שיש, וגם משלם את הפרמיות בזמן. שילוב מופלא שכזה נדיר במחוזותינו.

באותו בוקר הלכנו להנהלת 'צריח' במטרה להוזיל את הפרמיות לשנה הבאה בעשרים אחוז, וידענו שזה הולך להיות מסובך.

התכוננו לפגישה תוך כדי הליכה בשדרות רוטשילד.

מבירורים שעשיתי, התברר לי שלקראת השנה הבאה, מחירי הביטוח דווקא מתייקרים, ומה שמשמעותי יותר הוא שבתחילת השנה, עוד לפני שהגעתי לחברה, פרצה שריפת ענק באחד המחסנים הגדולים של בורוכוב, ו'צריח' שילמו את כל התביעה, הרבה מאוד כסף, עד הגרוש האחרון, ומהר.

"אני מכיר אותם", בורוכוב עשה הערכת מצב, "הם מתכננים לתפוס טרמפ על העלאת המחירים הכללית ועל הטיפול המצוין בשריפה אצלנו, כדי לעשות קפיטל על הגב שלי". "אבל", בורוכוב סיכם לפני שנכנסנו לבניין של 'צריח', "אל תתבלבל. אני לא חולם לשלם יותר, אני בא להוריד מחירים בעשרים אחוז, כן? ואני לא מאלה שבאים לקבל ירושה ובסוף משלמים בשביל המצבה, הבנת? ותן לי להוביל את המלחמה, בסדר?"

עלינו לקומת ההנהלה, ומזכירה יקית מבוגרת עם פרצוף חמוץ הובילה אותנו לחדר הישיבות. בורוכוב נכנס במהירות כאילו הוא נכנס לבית שלו, ואני אחריו. חברת הביטוח עשתה כבוד לבורוכוב, ושיגרה למערכה את שלושת המוסקטורים הבכירים, היו"ר ד"ר ברנהרד, המנכ"ל ד"ר גרין, וד"ר ברגמן, מנהל האגף ללקוחות גדולים.

'צריח' היא חברה של יקים, כולם דוקטורים, כולל השליח והמנקה.

לפי מצב הקפה על השולחן, שלושת הקודקודים כבר הספיקו לתכנן טקטיקה לפגישה. בורוכוב הציג אותי בתור יד ימינו ומומחה גדול לביטוח מסחרי. ממתני אני מומחה לביטוח מסחרי? עשיתי עם הראש כן קטן.

בהתחלה קצת מינגלינג, מה נשמע, איך העסקים, קפה, תה, מי חולה, מי מת, הממשלה עושה ככה, הממשלה עושה אחרת, מה נתנו השבוע בפילהרמונית.. והגענו לנושא.

ד"ר ברנהרד החליט על פתיחה אגרסיבית. "אדון בורוכוב, באת להתלונן על הטיפול שלנו בשריפה שלך? לא עשינו מעל ומעבר? נתנו מקדמה חצי מיליון תוך שבוע, וסגרנו הכול תוך חודש. לא כל חברת ביטוח משלמת פרפקט תביעה מז'ורית כזאת, נכון?"

חשבתי איך בורוכוב יגיב להתקפה. פתאום הוא הסתכל עלי, עשה לי עם הראש "בוא, הולכים", והתחיל לקום.

ד"ר גרין הופתע, "רגע אדון בורוכוב, למה אתה קם? מה יש להתרגז, ד"ר ברנהרד צודק"

בורוכוב הסתובב אליהם ואמר בשקט: "אבא שלי עליו השלום אמר לי, שמי שעושה קפיטל מזה שבסך הכול מילא את חובתו, הוא בן אדם לא הגון ואסור לעבוד איתו, כן? אם אני לא טועה, הביזנס שלכם כולל, פה ושם, גם תשלום תביעות, לא רק קבלת פרמיות".

ד"ר גרין הבין שכדאי להחליף כיוון. "אדון בורוכוב, בעניין המחירים לשנה הבאה. אתה מכיר איך עובד עולם הביטוח, ואתה יודע טוב שאת המחירים קובעים מבטחי המשנה שלנו בלונדון, והם דווקא רוצים לייקר לך..."

בורוכוב לא חיכה שנייה, ובלי להסתכל על השלישייה, לחש לי באוזן, שכולם ישמעו, "בדרך החוצה, תיקח מהמזכירה פה את הכתובת והטלפון של מבטחי המשנה שלהם בלונדון... על כסף אין עם מי לדבר כאן... צריך לדבר עם הגויים בלונדון... אני אהיה באנגליה בשבוע הבא... אני כבר אכנס אצלם..."

ד"ר ברנהרד בלע רוק פעמיים, וניסה למנף את העלבון, "אדון בורוכוב, זה לא סתם קפריזה להעלות מחירים, חברות הביטוח בעולם שילמו השנה הון תועפות... אתה יודע, אדון בורוכוב, כמה הרבה רעידות אדמה היו בעולם השנה?"

פתאום בורוכוב נראה מתעניין, ופתח עיניים גדולות, "באמת? היו הרבה רעידות אדמה? חזקות? מעניין, איפה?"

סוף סוף ד"ר ברנהרד התחיל להרגיש על קרקע מוצקה: "אל תשאל, אדון בורוכוב, רעידות חזקות מאוד... באינדונזיה, מרוקו, איראן, צ'ילה, בסין, ב..."

בורוכוב עשה פרצוף מופתע לאללה ואמר בטון מתפלא "באמת? בכל העולם? מה אתה אומר... באמת חבל". לחמש שניות הוא השתק, אבל פתאום, בלי שום סימנים מוקדמים, הקול שלו התרומם בכמה דציבלים טובים, "... ומה שאתה אומר, ד"ר ברנהרד, שכל האינדונזים, המרוקאים, הפרסים והסינים החליטו שאני הפיננסייר של הרעידות שלהם? וכולם באים אצלי בתור לקחת ממני כסף?"

מהרעיון ומהעברית כמעט נחנקתי מצחוק.

הם המשיכו להתכתש, כשבורוכוב לא מתרכז מילימטר, עד שבסוף ד"ר ברגמן, מנהל האגף, פתח דף שהיה מקופל על השולחן, ואמר "טוב, אדון בורוכוב, הנה התנאים והמחירים שהכנו לך לחידוש הפוליסות, אז ככה..."

בורוכוב אפילו לא הסתכל לכיוון שלו, קם ואמר בקול עצוב, "אדון ברגמן, אתה יודע למה אני לא רוצה לשמוע מה יש לך בנייר? כי אני מרגיש שאתה הולך להעליב אותי, כן? וזה חבל מאוד, כי עד היום הייתם חברה הגונה, כן? אז נעצור כאן, אנחנו נחזור למשרד, כן? ואתם תחשבו עוד פעם על ההצעה שלכם, הבחור הצעיר שלי יבוא לקחת אותה בעוד שבוע, ואני מקווה שההצעה החדשה לא תעליב אותי, בסדר?"

הבנתי שזה רגע שבו אני מוכרח לתת ערך מוסף לישיבה.

כדי לייצר אצל הטרויקה ריספקט כלפי, אמרתי בנונשלנט, "שבוע? אין בעיה, שנים עבדתי עם 'גביש' ועם 'תדהר', ושבוע יספיק כדי לרחרח איזה מחירים הם יבקשו לשנה הבאה".

השלישייה החליפה צבעים, הילד הזה הולך לעשות לנו סבוטאז' אצל המתחרים? נראה שרצו להגיז עוד משהו, אבל בורוכוב כבר גמר ללחוץ לכולם את היד, אמר "אוף וידרזיין", להתראות, ויצא מהחדר כשאני מדדה אחריו.

בדרך מרוטשילד בחזרה ללילינבלום, מילה לא דיברנו על הישיבה, רק בכניסה למשרד בורוכוב אמר, "גביש... תדהר... לרחרח... הם לא אהבו את זה".

במונחי בורוכוב, זאת היתה מחמאה.

אחרי שבוע קיבלתי מ'צריח' מעטפה, מד"ר ברנהרד: "לאור בקשתכם... בשיקול נוסף... בהתייעצות... מבטחי המשנה... ובהתחשבות... בשנים הרבות... החלטנו להזיל... תקציב הביטוחים... השנה... ב-15%... בהצלחה לכולנו..."

מהר מהר המשופשפים האלה עשו "צמצום נזקים", ושלחו בכתב הוזלה של חמישה עשר אחוז. כי הם ידעו שאם אני בא לעוד פגישה זה ייגמר בעשרים.

אין דבר, לכל שבת יש מוצאי שבת, לכל שנה יש סוף שנה, ובחידוש השנתי הבא הם ישלמו על התרגיל הקטן שלהם.

כשסיפרתי לבורוכוב ש'צריח' לא רק ירדו מההתייקרות, אלא גם קיבלנו הוזלה של חמישה עשר אחוז, הוא עשה פרצוף לא מרוצה. לשחק אותה מקופח פרמננטי זה רפלקס מותנה אצל כל מנהל גדול. "רק חמישה עשר אחוז הנחה? ומה עם החמישה אחוז הנוספים? תרמת אותם בשמי לכל החלכאים והנדכאים, לאינדונזים, לסינים, למרוקאים? למה? הם יעשו לי מצבה מזהב?"

אין על בורוכוב, אין.