

את הכסף! | דניאל כהן לוי

(מענה טלפוני של הבנק)

פזית: שלום, צהריים טובים. איך אפשר לעזור?

לקוח: את הכסף!

פזית: סליחה?

לקוח: תביאו את הכסף!

פזית: סליחה אדוני, אתה מעוניין בהלוואה?

לקוח: שום הלוואה. תביאו לי את הכסף ואף אחד לא ייפגע.

פזית: אדוני הגעת למענה הטלפוני של הבנק, איך אני יכולה לעזור לך?

לקוח: זה שוד!

פזית: שוד? שוד של מה?

לקוח: של הבנק.

פזית: אדוני, אי אפשר לעשות שוד בטלפון. בשביל דברים כאלה צריך להגיע אל הסניף.

לקוח: הסניף כל הזמן סגור! תקשיבי לי טוב, זה שוד טלפוני: תביאי לי את כל הכסף עכשיו!

פזית: איך אני אביא לך את הכסף? אתה לקוח של הבנק שלנו? יש לך חשבון אצלנו?

לקוח: (היסוס) אה... כן...

פזית: או, יופי! תן לי את מספר החשבון שלך, ונראה מה אפשר לעשות.

לקוח: אוקי... אה... 247433... סניף מונטיפיורי.

פזית: רק רגע, אני בודקת...

(מוסיקת המתנה רפטטיבית)

פזית: הנה מצאתי. שלום, אדון כהן?

לקוח: כן.

פזית: איך אפשר לעזור לך?

לקוח: (בהיסוס) זה שוד.

פזית: אדון כהן, אני רואה שאתה לקוח ותיק שלנו, יש סיבה שבגללה אתה מעוניין לעזוב?

לקוח: אני לא מעוניין לעזוב, זה שוד, אני אומר לך. תעבירי לי את כל הכסף לחשבון!

פזית: אדון כהן, באיזה כסף מדובר? יש לך פיקדונות אצלנו? תוכניות חסכון?

לקוח: לא, אבל –

פזית: רגע, תן לי לבדוק מתי תחנת היציאה הקרובה שלך. תישאר איתי רגע על הקו?

(מוסיקת המתנה רפטיבית)

פזית: אדון כהן, אתה איתי?

לקוח: כן.

פזית: אני רואה שאין לך תוכניות חסכון אצלנו. אתה מעוניין לפתוח אחת?

לקוח: לא! אני רוצה את הכסף –

פזית: אה, אתה מעוניין בהלוואה? אני יכולה להציע לך היום הלוואה בתנאים מאוד משתלמים –

לקוח: אני לא מעוניין בהלוואה! תקשיבי טוב, אם את לא מביאה לי את הכסף אני יורה!

פזית: יורה במה?

לקוח: ב... אה... תביאי את הכסף, את שומעת! אחרת אני יורה!

פזית: אדון כהן, יש לך נשק?

לקוח: כן, יש לי נשק!

פזית: אני מאוד מצטערת, אני אצטרך לבקש ממך לצאת, אסור להיכנס עם נשק לבנק!

לקוח: אני לא בבנק!

פזית: אז איפה אתה?

לקוח: אני בחנייה של הבית שלי.

פזית: אה, אז אתה בבית?

לקוח: לא, אני למטה.

פזית: אדון כהן, אני מצטערת, אני אצטרך להתייעץ עם האחראי המשמרת שלי. תוכל להמתין רגע

על הקו?

(מוסיקת המתנה רפטיבית)

פזית: אדון כהן, אתה איתי?

לקוח: כן.

פזית: אני מעלה ברשותך את יפתח על הקו, בסדר?

לקוח: טוב.

פזית: יופי. הלו, יפתח?

יפתח: אדון כהן שלום, מדבר יפתח, אני אחראי המשמרת. הבנתי מפזית שיש בעיה?

לקוח: כן, בטח שיש בעיה! זה שוד! אני מבקש להעביר את כל הכסף לחשבון שלי עכשיו! נתתי

כבר את כל הפרטים. אחרת אני יורה!

יפתח: אדון כהן, קודם כל אני רק רוצה להבהיר שהבנק שלנו עומד כאן לרשותך ושנחנו נעשה כל

שביכולתנו כדי לעזור לך. עכשיו, תן לי רק לבדוק כמה דברים ואני מיד חוזר אלייך, בסדר?

לקוח: אה... בסדר.

יפתח: יופי. פזית, את איתי?

פזית: כן.

יפתח: מצוין, תישארי בינתיים גם על הקו.

פזית: אין בעיה יפתח, אני כאן.

(מוסיקת המתנה רפטטיבית)

יפתח: אדון כהן, זה יפתח, אתה איתנו?

לקוח: כן.

יפתח: תשמע אדון כהן, ביררתי עם יאיר, המנהל שלנו, אנחנו יכולים ללכת לקראתך ולתת לך

עכשיו הלוואה חד פעמית, שתאפשר לך לקבל את הכסף באופן מיידי –

לקוח: לא, לא, לא! כבר אמרתי לבחורה מקודם, אני לא רוצה הלוואה. זה שוד!

יפתח: תראה אדון כהן, אני לגמרי מבין והעיקר מבחינתנו הוא שנוכל לתת לך את הכסף שאתה

מבקש. לכן, מה שאנחנו מציעים, זה שתקבל את הכסף עכשיו ותחזיר אותו כשהיה לך נח.

וכל זה בתנאים מאוד משתלמים! עכשיו אם אתה רוצה, ממש לא צריך לקרוא לזה

"הלוואה", אפשר לקרוא לזה "שוד".

לקוח: (בצעקה) אתה לא מקשיב לי! אני-לא-רוצה-הלוואה!

פזית: אדון כהן, זאת פזית, סליחה שאני מתערבת אבל –

יפתח: תודה פזית, אני מסתדר. אדון כהן, אני נורא מבקש שלא תצעק. אתה התקשרת אלינו

וביקשת כסף, ואנחנו פה רק מנסים לעזור לך.

לקוח: אני מצטער, אבל אני פשוט לא מוכן –

יפתח: תראה אדון כהן, אני מבין אותך, והייתי מאוד שמח ללכת לקראתך יותר אם הייתי יכול, אבל

אתה חייב להבין שהידיים שלי קשורות בנושא הזה.

לקוח: כן, אבל אני –

יפתח: אדון כהן, זאת הצעה מאוד משתלמת וכמו שאמרתי קודם, ממש לא חייבים לקרוא לזה

"הלוואה". אני מציע שפזית פה תיתן לך את כל הפרטים ואתה תעשה את השיקולים שלך

תחליט אם זה מתאים לך. אני רק שוב אומר לך שזאת ההצעה הכי טובה שאני יכול לתת

לך, אתה מבין?

לקוח: אה... כן...

יפתח: יופי. פזית, את כאן?

פזית: כן, יפתח.

יפתח: אני מעביר לך עכשיו את כל הפרטים ותמשיכו מכאן. אדון כהן, תודה רבה, שמחתי לעמוד

לרשותך! שיהיה לך המשך יום נעים.

לקוח: תודה.

פזית: אדון כהן, זאת פזית, אתה איתי?

לקוח: כן...

פזית: יופי. אז מה שאני רואה זה שיש לנו כאן הצעה של 20,000 ₪ בריבית של ארבעה וחצי אחוזים למשך שנה.

לקוח: אני לא יודע... אני... פשוט...

פזית: או שיש לנו כאן עוד אפשרות של 50,000 ₪ לשבע שנים. ככה תוכל לסגור את המינוס וגם לקבל אורך נשימה עד שתוכל לעמוד שוב על הרגלים, מהבחינה הזאת אני יכולה לומר לך שזאת הלוואה יותר משתלמת – סליחה, זאת אומרת שזאת הצעה הרבה יותר משתלמת.

לקוח: שבע שנים אמרת?

[2014]

© כל הזכויות שמורות לדניאל כהן לוי DCL500500@GMAIL.COM