

## מיכל שילה – סיפור אשי

“עבורי ההצלחה היתה עניין של כורח, צורך קיומי גרידא. בהתחלה, לפני למעלה מ-30 שנה, ניהלתי כשכירה משרדי ביטוח גדולים ועסקתי גם במכירות. בתחילת '81, פתחתי משרד משלי עם לקוח אחד שביטח אצלי את דירתו, אבל עם מוטיבציה אדירה.

לאחר כשנה במהלכה כבר ביססתי את עצמי בענף ועשיתי MDRT בשלושה חודשים, החל משבר עסקי במשפחתי. בטרם התאוששנו ממנו, צצו גם בעיות רפואיות הן של בעלי והן של אימי, ומצאתי את עצמי סועדת את שניהם בבית חולים, מפרנסת יחידה של המשפחה ומטפלת בשתי בנות. המצב היה בכי רע.

זמן קצר לאחר מכן נפטרה אימי, בעלי החל להתאושש ואני, עם חצי מתיק לקוחותי, ניסיתי למצוא מוצא. שאלתי את עצמי, האם אני רוצה לתת לחיים לעבור לידי, לחיות מקצבאות של ביטוח לאומי ומאובדן כושר עבודה של בעלי, או לקחת את הגורל בידי ולנסוק מעלה.

במחשבה רבה על בנותי ובהחלטה משפחתית משותפת, התחלתי לעבוד במרץ ולשקם את עסקי. חזרתי כל יום בחצות ומאוחר יותר מהעבודה, והתרגשתי כל פעם מחדש מהצעה חתומה. לפעמים, מרוב התרגשות לא הצלחתי להירדם. לא בחלתי בכל עבודה שהזדמנה לי, ביקשתי הפניות, הלכתי לפגישות, פעם, פעמיים ואפילו שלוש עד שנסגרו עסקאות. במבט לאחור הדברים נשמעים קשים, אבל היתה לי חדות היצירה. אהבתי את מה שעשיתי, וכל הצעה חדשה, דירבנה אותי. בתחילת '87 עברתי למשרד משותף עם אפי לוין וחלקנו את ההוצאות. שנינו היינו בתחילת הדרך, והישיבה המשותפת והתחרות החיובית בינינו תרמה רבות להצלחתי.

באותה תקופה החלטתי להתמקד בביטוח חיים, למרות שהייתי באורינוטציה אלמנטרית במהלך השנים. כך, הפרודוקציה הלכה וגדלה, ב-89 הצטרפתי ל-MDRT, ומ-93 ממוצע המכירות שלי בביטוח חיים הוא מיליון ש"ח לשנה. גם בנותיי הרוויחו מהצלחתי. בתי הבכורה סיימה תואר ברוקחות באוניברסיטת ירושלים, ובתי הצעירה סיימה תואר ראשון בהצטיינות ועושה עתה את הדוקטורט שלה בהיסטוריה באוניברסיטת סורבון בפריז – בתמיכתי הכלכלית המלאה.

זהו הסיפוק הגדול שלי – הצלחתי איפשרה למשפחתי רמת חיים נאותה ולבנותיי את המירב. היום, אני עוסקת גם בפעילות ציבורית כיו"ר מחוז תל-אביב של הלשכה.”