

"הבנקים ממשיכים להתנות שירות בשירות ומפלים לקוחות קטנים ומהפריפריה"

לשים את כספו בפיקדון הנושא ריבית נמוכה, אך לעתים הוא נכנע לתכתיבי הבנק בשל חששו שהבנק יפסיק לו את האשראי לאלתר.

מחברת שגיא נמסר כי חל גידול בכמות הלקוחות המגישים תביעות בנושא התניית שירות בשירות. למשל, מקרה שבו לקוח תבע את בנק דיסקונט בטענה כי אילץ אותו לפתוח 20 תוכניות חיסכון כתנאי לקבלת אשראי, כאשר השכוננו היה בחובה. כ-90% מהתיקים הבנקים מתפזרים עם הלקוחות מחוץ לכותלי בית המשפט, וזאת בשל הפסיקות הקיימות בנושא, ואכן, במקרה זה הבנק התפשר ושילם ללקוח 200 אלף שקל. ⊗

בעיקר באזור הפריפריות ופחות באזור המרכז.

עו"ד אופיר צברי ממשרד צברי-יובל אומר כי במקרים רבים הבנקים מנצלים את התלות של הלקוח הקטן בבנק ומחייבים אותו לפתוח תוכניות חיסכון ללא שום היגיון כלכלי. צברי מסביר כי המניע להתניה האסורה נובע בדרך כלל מניסיון של מנהל סניף בנק להגדיל את הצלחת סניפו בשל התחרות בין סניפי הבנק.

לדבריו, כאשר קיים, לדוגמה, אינטרס של הבנק להגדיל את הפיקדונות במט"ח, מונחים הסניפים לשווק ללקוחות השקיעת כספים בפיקדונות במטבע זר. ללקוח המצוי ביתרת חובה אין שום אינטרס

מאת ענת שיחור-אהרונוסון

הבנקים ממשיכים לבצע התניית שירות בשירות ולחייב לקוחות לפתוח תוכניות חיסכון כתנאי לקבלת אשראי, וזאת למרות פסיקות בתי המשפט שקבעו מפורשות שאין לבצע התניות כאלו. כך אומר אמונון שוורץ, מנכ"ל שגיא חיי שובי ריבית, המתמחה בבדיקת השכונות בנקים ובייעוץ כלכלי.

לדברי שוורץ, הבנקים נוהגים במדיניות של איפה ואיפה ומבצעים התניות בעיקר בחשבונות של לקוחות בינוניים וקטנים, ולא בשל לקוחות גדולים. עוד הוא מוסיף, כי הבנקים מבצעים התניות