

Tytuł: **Bankowość detaliczna w Polsce (wyd. III)**

Autorzy: Janina Harasim

## **Opis:**

Książka Janiny Harasim to bardzo rzetelna monografia o bankowości detalicznej w Polsce. Kompleksowe dane o bankowości detalicznej okażą się przedatne dla wszystkich którzy interesują się bankowością detaliczną. Analiza usług dla klientów detalicznych banków jest pełna, uczciwa i rzetelna. Każdy kto weźmie tą książkę do ręki może mieć nowe spojrzenie na usługi sektora bankowego, zarówno specjaliści bankowi i osoby profesjonalnie zajmujące się bankowością, jak i klienci banków detalicznych, którzy chcą poszerzyć swoją wiedzę.

## **Spis treści:**

### **Wstęp 7**

### **Rozdział 1**

#### **Sektor bankowości detalicznej w Polsce 11**

##### **1.1. Istota bankowości detalicznej i jej specyfika 11**

##### **1.2. Rozwój bankowości detalicznej na tle zmian w otoczeniu rynkowym 13**

##### **1.3. Identyfikacja sektora bankowości detalicznej w Polsce 25**

### **Rozdział 2**

#### **Czynniki wpływające na rozwój bankowości detalicznej w Polsce 33**

##### **2.1. Sytuacja gospodarcza a rozwój bankowości detalicznej 33**

##### **2.2. Wpływ regulacji prawnych na prowadzenie bankowości detalicznej 36**

##### **2.3. Kształtowanie się popytu na detaliczne usługi bankowe 42**

##### **2.3.1. Czynniki demograficzne i stopień ubankowienia? ludności 42**

##### **2.3.2. Ocena potencjału rynku usług depozytowych 45**

##### **2.3.3. Ocena potencjału rynku kredytów konsumpcyjnych 49**

##### **2.3.4. Ocena potencjału rozwoju produktów rozliczeniowych 55**

##### **2.4. Analiza konkurencji na rynku detalicznych usług bankowych w Polsce 64**

### **Rozdział 3**

#### **Ocena zasobów materialnych i niematerialnych najważniejszych uczestników rynku detalicznych usług bankowych w Polsce 79**

##### **3.1. Wyposażenie kapitałowe banków i efektywność ich działania 79**

##### **3.1.1. Wielkość zasobów finansowych 80**

##### **3.1.2. Efektywność wykorzystania zasobów finansowych 84**

##### **3.1.3. Ocena poziomu wypłacalności banków 93**

##### **3.2. Ocena zasobów rzeczowych niezbędnych do prowadzenia bankowości detalicznej 95**

##### **3.2.1. Rozwój sieci stacjonarnej 95**

##### **3.2.2. Zasoby technologiczne banków 100**

##### **3.3. Zasoby ludzkie i ich jakość 103**

##### **3.3.1. Wielkość zatrudnienia w bankach 103**

##### **3.3.2. Wydajność i poziom kwalifikacji personelu bankowego 109**

##### **3.4. Aktywa rynkowe i inne zasoby niematerialne banków 117**

##### **3.4.1. Ocena pozycji rynkowej i wizerunku banków 117**

### **3.4.2. Inne zasoby niematerialne banków 122**

## **Rozdział 4**

### **Czynniki przewagi konkurencyjnej na krajowym rynku detalicznych usług bankowych 127**

#### **4.1. Istota przewagi konkurencyjnej i kwestia jej trwałości 127**

#### **4.2. Czynniki przewagi konkurencyjnej w bankowości detalicznej na świecie i w Polsce 129**

#### **4.3. Rola wizerunku banku w osiąganiu przewagi nad konkurencją 134**

#### **4.4. Wysoka jakość usług bankowych jako źródło trwałej przewagi konkurencyjnej 138**

#### **4.5. Wykorzystanie nowoczesnej technologii w osiąganiu przewagi konkurencyjnej w bankowości detalicznej 147**

##### **4.5.1. Obszary zastosowania IT w bankowości detalicznej i warunki jej efektywnego wykorzystania 149**

##### **4.5.2. Rola nowoczesnych kanałów dystrybucji w osiąganiu przewagi konkurencyjnej w bankowości detalicznej 157**

#### **4.6. Cena jako instrument osiągnięcia przejściowej przewagi na rynku 178**

## **Rozdział 5**

### **Podstawowe obszary wyboru strategicznego w bankowości detalicznej w Polsce 185**

#### **5.1. Pola wyboru strategicznego banków w sferze bankowości detalicznej 185**

#### **5.2. Decyzje strategiczne dotyczące wielkości banku i zasięgu jego działania 187**

##### **5.2.1. Drogi powiększania rozmiarów banku 188**

##### **5.2.2. Wielkość banku a korzyści skali i zakresu 197**

##### **5.2.3. Geograficzny zasięg prowadzenia bankowości detalicznej 202**

#### **5.3. Celowość i zakres dywersyfikacji działalności banków 207**

##### **5.3.1. Bankowość uniwersalna czy specjalistyczna 208**

##### **5.3.2. Konglomerat finansowy czy koncentracja na kluczowej działalności banku połączona z outsourcingiem 213**

#### **5.4. Decyzje strategiczne dotyczące wyboru docelowych grup klientów 229**

## **Rozdział 6**

### **Strategie konkurencyjne na rynku detalicznych usług bankowych w Polsce 235**

#### **6.1. Zmiany strategiczne w bankach w świetle badań 235**

#### **6.2. Wyzwania strategiczne dla sektora bankowego i bankowości detalicznej w Polsce i na świecie 241**

#### **6.3. Możliwość zastosowania wybranych strategii konkurencyjnych na krajowym rynku detalicznych usług finansowych 251**

### **Zakończenie 261**

### **Bibliografia 267**