

Książka przeprowadza analizę współpracy banku oraz agenta bankowego. Ma walory teoretyczne rozpatrując problematykę ich współpracy pod kątem ekonomicznym, finansowym, rynkowym oraz prawnym. Autorzy omawiają praktykę działań banków na polskim rynku bankowym z zewnętrznymi przedsiębiorstwami, które prowadzą placówki agencyjne pod logiem banku. Czytelnik może dowiedzieć się na czym polega prowadzenie działalności agenta bankowego oraz w jakich warunkach jest to opłacalne. Książka zmierza do uzyskania odpowiedzi na pytanie, czy istnieje rynek pośrednictwa bankowego w Polsce, jak również, czy potrzebna jest szersza regulacja prawna działalności agentów bankowych w świetle zaobserwowanych problemów współpracy banku oraz agenta bankowego.

### **Monika Klimontowicz**

adiunkt w Katedrze Bankowości i Rynków Finansowych Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach. Zajmuje się problematyką marketingu bankowego, płatności mobilnych i modeli biznesowych banków.

### **Radosław Pacud**

prof. UE dr hab., radca prawny. Absolwent WPiA Uniwersytetu Wrocławskiego (mgr prawa), Kolegium Ekonomiczno-Społecznej Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie (2001 – doktorat z nauk ekonomicznych), WPiA Uniwersytetu im. Adama Mickiewicza w Poznaniu (2005 – doktorat z nauk prawnych oraz 2013 – habilitacja z nauk prawnych). Kierownik Katedry Rynku Ubezpieczeniowego Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach.

### **Tomasz Zieliński**

dr inż., dziekan Wydziału Biznesu, Finansów i Administracji w Rybniku. Pracownik Katedry Bankowości i Rynków Finansowych Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, w latach 2014-2015 pełnił funkcję Pełnomocnika Rektora ds. organizacji Wydziału Biznesu, Finansów i Administracji.

### **Joanna Cichorska**

dr, pracownik Katedry Bankowości i Rynków Finansowych Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach.

prof. US dr hab. Beata Świecka:

*W polskim piśmiennictwie ekonomicznym niewiele jest prac poświęconych agentom bankowym. Wybór tematu jest ważny i aktualny. Problematyka istotna zarówno z naukowego, jak i praktycznego*

*punktu widzenia. Autorzy umiejętnie łączą rozważania finansowo-bankowe z prawnymi. Praca ma liczne zalety, które rozstrzygają o jej wartości merytorycznej. Przede wszystkim podjęto temat agentów bankowych, który warto poruszyć z racji faktu, iż zakres czynności realizowanych przez agentów bankowych nabiera coraz większego znaczenia, dlatego zasadnym wydaje się podjęcie próby określenia przedmiotu i charakteru współpracy agentów bankowych z bankami, a także wskazanie przyczyn oraz skutków kooperacji podmiotów w wymiarze prawnym oraz ekonomicznym. Praca może być inspiracją i pomocą dla praktyków jak i przedstawicieli świata akademickiego. Adresowana jest zarówno do przedstawicieli instytucji finansowych, agentów bankowych, jak i osób studiujących finanse i bankowość. Może służyć jako wsparcie dydaktyczne dla nauczycieli akademickich, prowadzących m.in. takie przedmioty, jak: system pośrednictwa finansowego, bankowość, bankowość komercyjna, podstawy nauki o finansach, finanse i innych. Atutem pracy jest jej interdyscyplinarność – łączy badany temat z pogranicza finansów, bankowości, prawa i ekonomii (law & economics) z elementami prakseologii, organizacji i zarządzania. Autorzy podjęli się ambitnego celu, jakim jest identyfikacja kierunku zmian w organizacji banków, polegających na umożliwieniu realizacji czynności finansowych agentom bankowym. Uczynili to z powodzeniem. Opiniowana pozycja stanowi w moim przekonaniu wartościowe studium teoretyczno-empiryczne.*

## **Spis treści:**

Wprowadzenie

### **Rozdział 1. Bank jako pośrednik na rynku usług finansowych**

Monika Klimontowicz

- 1.1. Banki w polskim systemie finansowym
  - 1.1.1. Struktura podmiotowa rynku usług bankowych
  - 1.1.2. Struktura przedmiotowa rynku usług bankowych
- 1.2. Miejsce dystrybucji w strategii rynkowej banków
  - 1.2.1. Rodzaje kanałów dystrybucji i czynniki warunkujące ich wybór
  - 1.2.2. Kanały dystrybucji banków działających w Polsce
    - 1.2.2.1. Tradycyjne kanały dystrybucji usług bankowych
    - 1.2.2.2. Elektroniczne kanały dystrybucji usług bankowych
- 1.3. Trendy w zakresie sprzedaży i dystrybucji usług bankowych

Bibliografia

### **Rozdział 2. Agent bankowy. Przedsiębiorca jako pośrednik banku**

Radosław Pacud

- 2.1. Pośrednictwo finansowe banków a pośrednictwo bankowe
  - 2.1.1. Pośrednictwo banków a pośrednictwo bankowe. Kwestie terminologiczne
  - 2.1.2. Geneza oraz istota ekonomiczno-prawna pośrednictwa agenta bankowego
- 2.2. Rola agenta bankowego jako przedsiębiorcy współpracującego z bankiem
  - 2.2.1. Agent bankowy jako realizator funkcji banku na rynku lokalnym
  - 2.2.2. Agent jako przedsiębiorca w kanale dystrybucji produktów i usług bankowych
  - 2.2.3. Agent bankowy jako przedsiębiorca kreujący kapitał niematerialny banku
- 2.3. Pośrednictwo bankowe na rynku pośrednictwa finansowego

- 2.3.1. Agent bankowy jako przedsiębiorca działający na własny rachunek
  - 2.3.2. Struktura pośrednictwa finansowego. Wybór kierunku działania dla agenta-przedsiębiorcy
  - 2.4. Wady i zalety pośrednictwa bankowego
    - 2.4.1. Perspektywa banku
    - 2.4.2. Perspektywa agenta bankowego
- Bibliografia

### **Rozdział 3. Rozbudowa sieci agencji bankowych jako element ekspansji banku (analiza przypadków)**

Joanna Cichorska

- 3.1. Optymalizacja sieci placówek partnerskich w procesie zarządzania bankiem komercyjnym
  - 3.2. Nowoczesne metody budowania sieci bankowych
    - 3.2.1. FinTech jako element sieci bankowej
    - 3.2.2. Strategia rozbudowy sieci „de novo branching”
  - 3.3. Struktura organizacyjna banków komercyjnych w Polsce i jej ekonomiczne skutki
  - 3.4. Warunki otwarcia placówki partnerskiej. Analiza porównawcza
  - 3.5. Koszty otwarcia placówki bankowej w systemie franczyzy bankowej
  - 3.6. Skutki tworzenia placówek partnerskich dla stron umowy
- Bibliografia

### **Rozdział 4. Podstawy prawne współpracy banku i agenta bankowego**

Radosław Pacud

- 4.1. Prawo bankowe
    - 4.1.1. Delegowane czynności bankowe oraz typy prawne umowy współpracy banku i agenta bankowego
    - 4.1.2. Warunki prawne organizacji sieci agencyjnej, nadzór bankowy, tajemnica bankowa
    - 4.1.3. Agent bankowy a agent spółdzielczej kasy oszczędnościowo-kredytowej
  - 4.2. Prawo cywilne
    - 4.2.1. Stosunek prawny agencji, natura prawna agencji bankowej
    - 4.2.2. Odpłatność w agencji bankowej, regresy
    - 4.2.3. Zasada lojalności we współpracy agenta bankowego oraz banku
    - 4.2.4. Zmiana umowy agencyjnej
  - 4.3. Prawo gospodarcze
    - 4.3.1. Prawa majątkowe agenta bankowego – przedsiębiorstwo oraz baza klientów
    - 4.3.2. Ochrona agenta bankowego przed nieuczciwą konkurencją ze strony banku
    - 4.3.3. Zakończenie współpracy i podstawy roszczeń pieniężnych agenta bankowego wobec banku
  - 4.4. Prawo ubezpieczeniowe
  - 4.5. Prawo konsumenckie
- Bibliografia

### **Rozdział 5. Ekonomia działalności agencji bankowej**

Tomasz Zieliński

- 5.1. Źródła przychodów agencji bankowej
- 5.2. Kategorie źródeł przychodów agencji bankowej

- 5.2.1. Czynności pasywne agencji bankowej
  - 5.2.2. Czynności aktywne agencji bankowej
  - 5.2.3. Karty płatnicze w ofercie agencji bankowej
  - 5.2.4. Operacje kasowe
  - 5.3. Koszty funkcjonowania agencji bankowej
  - 5.4. Rentowność agencji bankowej
  - 5.5. Agencja bankowa jako przedsięwzięcie inwestycyjne
  - 5.6. Alokacja korzyści i ryzyka między bank macierzysty i agenta
- Bibliografia

## **Rozdział 6. Kooperacja banku i agenta bankowego**

Radosław Pacud

- 6.1. Kooperacja pozytywna banku i agenta bankowego (współpraca)
    - 6.1.1. Założenia do analizy zachowań kooperacyjnych banku i agenta-przedsiębiorcy
    - 6.1.2. Uwarunkowania i dyrektywy organizacji dobrej współpracy banku i agenta bankowego
    - 6.1.3. Efektywność wspólna a efektywność odrębna. Układ interesów w kontrakcie. Próby pomiaru
  - 6.2. Kooperacja negatywna. Konflikt oraz walka banku i agenta bankowego
    - 6.2.1. Źródła konfliktów we współpracy banku i agenta bankowego
    - 6.2.2. Sposoby przeciwdziałania konfliktom między bankiem a agentem bankowym
  - 6.3. Zachowania konkurencyjne we współpracy banku oraz agenta bankowego
    - 6.3.1. Konkurencja wewnętrzna
    - 6.3.2. Konkurencja zewnętrzna
  - 6.4. Uwarunkowania procesu decyzyjnego w kooperacji banku i agenta bankowego
    - 6.4.1. Psychologiczne i korporacyjne determinanty nierównowagi kontraktowej
    - 6.4.2. Koszty kooperacji w świetle ekonomicznego modelu agencji.
- Metoda ograniczania kosztu
- Bibliografia

## **Rozdział 7. Rynek pośrednictwa bankowego. Modele współpracy i dylematy podmiotów współpracujących**

Tomasz Zieliński

- 7.1. Agencja bankowa na styku rynku bankowego oraz rynku usług pośrednictwa finansowego
- 7.2. Wyznaczniki funkcjonowania rynku
- 7.3. Modele współpracy banku i agencji bankowych
  - 7.3.1. Agent zależny od banku vs. agent niezależny
  - 7.3.2. Teoria „konfliktu agencji” w kształtowaniu relacji pomiędzy bankiem a agentem bankowym
- 7.4. Relacje rynkowe pomiędzy bankiem a agentem
  - 7.4.1. Efekt skali jako czynnik decydujący o pozycji rynkowej agencji
  - 7.4.2. Bariery wejścia – wyjścia na rynku agencji bankowych
  - 7.4.3. Płynność transakcji na rynku pierwotnym i wtórnym
  - 7.4.4. Dywersyfikacja jako czynnik decyzyjny
- 7.5. Kapitał klienta jako podstawowy wyznacznik wartości rynkowej agencji
  - 7.5.1. Dylemat dysponowania kapitałem klienta
  - 7.5.2. Wartość klienta w ujęciu teoretycznym
  - 7.5.3. Wartość klienta w ujęciu praktycznym

7.6. Niejednoznaczność rynkowej natury pośrednictwa bankowego

Bibliografia

## **Rozdział 8. Synteza badań. W kierunku regulacji rynku pośrednictwa bankowego**

Radosław Pacud

8.1. Podsumowanie i wnioski z badań współpracy banku i agenta bankowego

8.1.1. Podsumowanie i ustalenia

8.1.2. Przyszłość współpracy banku i agenta bankowego – rynek oraz regulacja

8.2. Kierunki regulacji prawnych pośrednictwa bankowego

8.2.1. Regulacja organizująca współpracę banku oraz agenta bankowego

8.2.2. Regulacja równoważąca warunki współpracy banku oraz agenta bankowego

8.2.3. Regulacja korygująca dochody oraz dostęp do kooperacji z bankiem

8.3. Koncepcje szczegółowych regulacji prawnych

Bibliografia

Zakończenie

Spis tabel i rysunków