

Spis treści

Wprowadzenie	11
Rozdział 1	
Bank jako pośrednik na rynku usług finansowych	
Monika Klimontowicz	17
1.1. Banki w polskim systemie finansowym	17
1.1.1. Struktura podmiotowa rynku usług bankowych	20
1.1.2. Struktura przedmiotowa rynku usług bankowych	25
1.2. Miejsce dystrybucji w strategii rynkowej banków	30
1.2.1. Rodzaje kanałów dystrybucji i czynniki warunkujące ich wybór	32
1.2.2. Kanały dystrybucji banków działających w Polsce	36
1.2.2.1. Tradycyjne kanały dystrybucji usług bankowych	38
1.2.2.2. Elektroniczne kanały dystrybucji usług bankowych	41
1.3. Trendy w zakresie sprzedaży i dystrybucji usług bankowych	48
Bibliografia	52
Rozdział 2	
Agent bankowy. Przedsiębiorca jako pośrednik banku	
Radosław Pacud	55
2.1. Pośrednictwo finansowe banków a pośrednictwo bankowe	55
2.1.1. Pośrednictwo banków a pośrednictwo bankowe. Kwestie terminologiczne	55

2.1.2. Geneza oraz istota ekonomiczno-prawna pośrednictwa agenta bankowego	58
2.2. Rola agenta bankowego jako przedsiębiorcy współpracującego z bankiem	64
2.2.1. Agent bankowy jako realizator funkcji banku na rynku lokalnym	64
2.2.2. Agent jako przedsiębiorca w kanale dystrybucji produktów i usług bankowych	69
2.2.3. Agent bankowy jako przedsiębiorca kreujący kapitał niematerialny banku	74
2.3. Pośrednictwo bankowe na rynku pośrednictwa finansowego	78
2.3.1. Agent bankowy jako przedsiębiorca działający na własny rachunek	78
2.3.2. Struktura pośrednictwa finansowego. Wybór kierunku działania dla agenta-przedsiębiorcy	84
2.4. Wady i zalety pośrednictwa bankowego	90
2.4.1. Perspektywa banku	90
2.4.2. Perspektywa agenta bankowego	95
Bibliografia	98

Rozdział 3

Rozbudowa sieci agencji bankowych jako element ekspansji banku (analiza przypadków)

Joanna Cichorska	101
3.1. Optymalizacja sieci placówek partnerskich w procesie zarządzania bankiem komercyjnym	101
3.2. Nowoczesne metody budowania sieci bankowych	108
3.2.1. FinTech jako element sieci bankowej	108
3.2.2. Strategia rozbudowy sieci „de novo branching”	111
3.3. Struktura organizacyjna banków komercyjnych w Polsce i jej ekonomiczne skutki	116
3.4. Warunki otwarcia placówki partnerskiej. Analiza porównawcza	120
3.5. Koszty otwarcia placówki bankowej w systemie franczyzy bankowej	131
3.6. Skutki tworzenia placówek partnerskich dla stron umowy	133
Bibliografia	138

Rozdział 4

Podstawy prawne współpracy banku i agenta bankowego

Radosław Pacud	141
4.1. Prawo bankowe	141
4.1.1. Delegowane czynności bankowe oraz typy prawne umowy współpracy banku i agenta bankowego	141

4.1.2. Warunki prawne organizacji sieci agencji, nadzór bankowy, tajemnica bankowa	146
4.1.3. Agent bankowy a agent spółdzielczej kasy oszczędnościowo-kredytowej	151
4.2. Prawo cywilne	152
4.2.1. Stosunek prawny agencji, natura prawna agencji bankowej	152
4.2.2. Odpłatność w agencji bankowej, regresy	156
4.2.3. Zasada lojalności we współpracy agenta bankowego oraz banku	159
4.2.4. Zmiana umowy agencji	161
4.3. Prawo gospodarcze	163
4.3.1. Prawa majątkowe agenta bankowego – przedsiębiorstwo oraz baza klientów	163
4.3.2. Ochrona agenta bankowego przed nieuczciwą konkurencją ze strony banku	168
4.3.3. Zakończenie współpracy i podstawy roszczeń pieniężnych agenta bankowego wobec banku	174
4.4. Prawo ubezpieczeniowe	186
4.5. Prawo konsumenckie	191
Bibliografia	194

Rozdział 5

Ekonomika działalności agencji bankowej

Tomasz Zieliński	197
5.1. Źródła przychodów agencji bankowej	197
5.2. Kategorie źródeł przychodów agencji bankowej	202
5.2.1. Czynności pasywne agencji bankowej	202
5.2.2. Czynności aktywne agencji bankowej	205
5.2.3. Karty płatnicze w ofercie agencji bankowej	209
5.2.4. Operacje kasowe	210
5.3. Koszty funkcjonowania agencji bankowej	211
5.4. Rentowność agencji bankowej	213
5.5. Agencja bankowa jako przedsięwzięcie inwestycyjne	218
5.6. Alokacja korzyści i ryzyka między bank macierzysty i agenta	221
Bibliografia	228

Rozdział 6

Kooperacja banku i agenta bankowego

Radosław Pacud	230
6.1. Kooperacja pozytywna banku i agenta bankowego (współpraca)	230
6.1.1. Założenia do analizy zachowań kooperacyjnych banku i agenta-przedsiębiorcy	230

6.1.2. Uwarunkowania i dyrektywy organizacji dobrej współpracy banku i agenta bankowego	234
6.1.3. Efektywność wspólna a efektywność odrębna. Układ interesów w kontrakcie. Próby pomiaru	238
6.2. Kooperacja negatywna. Konflikt oraz walka banku i agenta bankowego	249
6.2.1. Źródła konfliktów we współpracy banku i agenta bankowego	249
6.2.2. Sposoby przeciwdziałania konfliktom między bankiem a agentem bankowym	254
6.3. Zachowania konkurencyjne we współpracy banku oraz agenta bankowego	257
6.3.1. Konkurencja wewnętrzna	257
6.3.2. Konkurencja zewnętrzna	259
6.4. Uwarunkowania procesu decyzyjnego w kooperacji banku i agenta bankowego	261
6.4.1. Psychologiczne i korporacyjne determinanty nierównowagi kontraktowej	261
6.4.2. Koszty kooperacji w świetle ekonomicznego modelu agencji. Metoda ograniczania kosztu	267
Bibliografia	269

Rozdział 7

Rynek pośrednictwa bankowego. Modele współpracy i dylematy podmiotów współpracujących

Tomasz Zieliński	271
7.1. Agencja bankowa na styku rynku bankowego oraz rynku usług pośrednictwa finansowego	271
7.2. Wyznaczniki funkcjonowania rynku	275
7.3. Modele współpracy banku i agencji bankowych	277
7.3.1. Agent zależny od banku vs. agent niezależny	277
7.3.2. Teoria „konfliktu agencji” w kształtowaniu relacji pomiędzy bankiem a agentem bankowym	278
7.4. Relacje rynkowe pomiędzy bankiem a agentem	281
7.4.1. Efekt skali jako czynnik decydujący o pozycji rynkowej agencji	281
7.4.2. Bariery wejścia – wyjścia na rynku agencji bankowych	283
7.4.3. Płynność transakcji na rynku pierwotnym i wtórnym	284
7.4.4. Dywersyfikacja jako czynnik decyzyjny	287
7.5. Kapitał klienta jako podstawowy wyznacznik wartości rynkowej agencji	288
7.5.1. Dylemat dysponowania kapitałem klienta	288
7.5.2. Wartość klienta w ujęciu teoretycznym	291
7.5.3. Wartość klienta w ujęciu praktycznym	296
7.6. Niejednoznaczność rynkowej natury pośrednictwa bankowego	299
Bibliografia	301

Rozdział 8	
Synteza badań. W kierunku regulacji rynku pośrednictwa bankowego	
Radosław Pacud	303
8.1. Podsumowanie i wnioski z badań współpracy banku i agenta bankowego	303
8.1.1. Podsumowanie i ustalenia	303
8.1.2. Przyszłość współpracy banku i agenta bankowego – rynek oraz regulacja	311
8.2. Kierunki regulacji prawnych pośrednictwa bankowego	318
8.2.1. Regulacja organizująca współpracę banku oraz agenta bankowego	318
8.2.2. Regulacja równoważąca warunki współpracy banku oraz agenta bankowego	323
8.2.3. Regulacja korygująca dochody oraz dostęp do kooperacji z bankiem	330
8.3. Koncepcje szczegółowych regulacji prawnych	336
Bibliografia	339
Zakończenie	341
Spis tabel i rysunków	344