

Wprowadzenie

W XXI w. organizacja banków, w tym sposoby sprzedaży produktów bankowych, ulega przeobrażeniom. Polskie banki fakultatywnie rozwijają agencyjne sieci dystrybucji swoich produktów. Celem książki jest identyfikacja kierunku zmian w organizacji banków, które polegają na możliwości przekazywania czynności bankowych innym przedsiębiorcom jako osobom trzecim pełniącym funkcję agentów bankowych. Między bankiem a agentem bankowym zachodzą relacje gospodarcze, prawne, rynkowe i finansowe, które trzeba rozpoznać.

Agenci bankowi na podstawie art. 6a Prawa bankowego wykonują na zlecenie banku wiele czynności bankowych z katalogu określonego normatywnie przez państwo. Zakres czynności, który może być delegowany do agenta bankowego jest niezwykle szeroki, jednakże to od konkretnego banku zależy, w jakim zakresie zechce współpracować z nim jako przedsiębiorcą odrębnym od banku, jak również, czy zechce podjąć taką współpracę. Dlatego należy się zastanowić, jaka jest wartość tej współpracy dla banku, a jaka dla agenta bankowego. W zamierzeniu autorów książka ta ma wspomóc procesy decyzyjne banków i przedsiębiorców w przedmiocie nawiązywania oraz prowadzenia współpracy w zakresie pośrednictwa na rzecz banków.

Z rynkiem bankowym powiązana jest grupa podmiotów, które wykonują czynności bankowe w ramach usług pośrednictwa finansowego. Do grupy tej należą też agenci bankowi, a rynek na którym działają wymaga identyfikacji. Delegowanie czynności bankowych na agentów bankowych ma znaczenie dla organizacji zarówno banku, jak i rynku, który łączy podmioty kontraktujące wspólną realizację tych czynności wobec klientów banku. W książce podjęta została próba określenia przedmiotu i charakteru współpracy agenta bankowego z bankiem z perspektywy

banku oraz agencji bankowej, jak również przedstawienia przyczyn i skutków kooperacji tych podmiotów w wymiarze ekonomicznym i prawnym. Przedmiot badań ograniczono do polskich uwarunkowań bankowości. Monografia celuje również w udzielenie odpowiedzi na pytanie, czy bank i agent bankowy działają na odmiennym rynku, który może być definiowany podmiotowo jako rynek pośredników banków lub też przedmiotowo jako rynek pośrednictwa bankowego, czy też agenci bankowi pozostają jedynie częścią rynku bankowego?

We współczesnej literaturze ekonomicznej raczej się nie zauważa problemu agencji bankowej zarówno z punktu widzenia organizacji banku, jak i prowadzenia mikroprzedsiębiorstwa na rynku pośrednictwa finansowego. Zadaniem naukowym tego opracowania jest wzbogacenie literatury z zakresu bankowości, prawa bankowego, jak również cywilnego i gospodarczego odnoszonego do wyodrębnionego odcinka bankowości, który dotyczy współpracy banku i agenta bankowego. Dalszym zamierzeniem jest poddanie krytyce obecnych praktyk rynkowych oraz unormowań, celem wskazania możliwych kierunków usprawnienia poprzez ustawowe doregulowanie kontraktu agencji bankowej oraz rynku, na którym ten typ przedsiębiorcy prowadzi swoją działalność. Autorzy starają się także uporządkować i sprostować te pojedyncze wypowiedzi, które już ukazały się na temat agencji bankowych, w tym stosowane pojęcia franchisingu bankowego czy też franczyzy bankowej, które nie wytrzymują krytyki naukowej przy nazwaniu typu współpracy banku i agenta bankowego. Współcześnie nawet tytuły umów przygotowywanych przez banki dla agentów bankowych rzadko posługują się prawidłowym nazewnictwem, sugerując, że strony zawierają na przykład umowę partnerską czy umowę franczyzową, choć normy prawne zezwalają bankom jedynie na zawieranie umów agencyjnych w zakresie czynności związanych z zawieraniem umów lub innym działaniem na rzecz banku.

Liczba agentów bankowych, jak i banków współpracujących z takimi przedsiębiorcami stanowi ważny element współczesnej bankowości. Już samo to stanowi wystarczający powód do napisania tej publikacji przez autorów, tym bardziej że podobny temat nie został jeszcze wyraźnie podjęty. Obserwowane zmiany nakazują dostrzec, że problematyka agencji bankowych jest nie tylko wewnętrzną sprawą polityki jednego czy drugiego banku, ale również określonym zjawiskiem rynkowym, które wymaga wyodrębnienia i nazwania w dobie kształtowania się nowoczesnej bankowości.

Przedmiot niniejszej pracy zbiorowej ma doniosłe znaczenie praktyczne, odpowiada bowiem na zapotrzebowania rynku finansowego. Agenci bankowi prowadzą swoją działalność w imieniu i na rzecz banku w ramach systemu partnerskiego, który łączy je z jednym bankiem. Istnieją także agenci bankowi niezależni, którzy współpracują z kilkoma bankami jednocześnie, jednak zarówno te podmioty, jak i charakter ich współpracy zespół autorski pozostawił na marginesie

swoich rozważań, koncentrując się głównie na agentach bankowych wyłącznych działających na rzecz jednego polskiego banku. Zasadniczo poza zakresem rozważań pozostaje taki typ współpracy agentów bankowych, dla których realizacja pośrednictwa na rzecz banku ma charakter uboczny wobec innej działalności usługowej, co ma miejsce w przypadku choćby Banku Pocztowego. Z punktu widzenia bankowości detalicznej sprzedaż produktów następuje poprzez dwa kanały dystrybucji – sieć wewnętrzną i sieć zewnętrzną. Największy klasyczny system partnerski w Polsce, który wyznacza standardy organizacji sieci agencji przez bank, posiada PKO Bank Polski SA oraz Alior Bank SA, jednak gdyby uwzględnić też agentów łączących usługi bankowe z innymi formami kooperacji, to największym organizatorem sieci agencji na rynku polskim byłby Bank Pocztowy. Rynkowe warunki współpracy agentów z bankami wyznaczają te instytucje finansowe, które posiadają najbardziej rozległe sieci agencji, choć inne instytucje finansowe, konkurując z nimi próbują ustalać bardziej korzystne warunki dla agentów bankowych. Agencje bankowe działają nie tylko w dużych miastach, ale również w małych miejscowościach, w których bank nie ma własnych placówek. Istnienie dwóch sieci sprzedaży w banku powoduje, że powstaje konkurencja między siecią wewnętrzną a zewnętrzną, gdyż osoby odpowiedzialne za bank mają możliwość porównania efektów pracy agencji bankowych z wynikami oddziałów bankowych, co przy porównaniu do ponoszonych kosztów prowadzenia placówki bankowej czy też jakości portfeli sprzedażowych daje ogólny zróznicowany efektowności agencji bankowych oraz oddziałów bankowych. Część banków prowadzi swoje usługi we współpracy z agencjami bankowymi, niektóre z niej zrezygnowały, a inne tę formę rozwijają. Koncepcja teoretyczna tej współpracy nie została opracowana, co przekłada się na brak jej wystarczającej i efektywnej regulacji prawnej.

Wiele poruszonych przez autorów książki aspektów współpracy agenta bankowego z bankiem wymaga przeprowadzenia pierwszych prób uogólnień, prezentacji oraz systematyzacji. Dzięki temu przedmiot ewentualnej regulacji prawnej może zostać lepiej rozpoznany, a projektowane normy prawne mogą być bardziej skuteczne w realizacji kluczowych celów związanych z zapewnieniem większego dostępu do konkurencyjnych cenowo produktów i usług bankowych oraz rozwojem małej przedsiębiorczości w Polsce.

W pracy stawiamy główną hipotezę, że agenci bankowi i banki tworzą rynek dostawców oraz odbiorców usług pośrednictwa zależnego od banków. Agenci bankowi mimo zależności od banków pozostają przedsiębiorcami, którzy w imieniu i na rzecz wybranych przez siebie banków uczestniczą w obrocie rynku bankowego, a także innych usługach finansowych realizowanych przez banki. Celem ostatniego rozdziału jest zweryfikowanie hipotezy, która zakłada, że z powodu braku regulacji prawnej rynek pośrednictwa bankowego działa niesprawnie (lub

nieefektywnie). Wstępnie należy przyjąć, że praktyka współpracy z agentami bankowymi i obecny stan regulacji nie określają metody gospodarczej, która pozwoliłaby na organizację długoterminowej współpracy banków z agentami bankowymi.

Badania przedstawione w książce realizują założenie, że zjawiska we współczesnej bankowości powinny być poddawane wspólnemu oglądowi ekonomicznemu, finansowemu i prawnemu. Autorzy skorzystali z dostępnej literatury z zakresu bankowości i rynków finansowych, literatury prawniczej oraz stosowanego orzecznictwa, która służy rozwikłaniu różnorodnych zagadnień współpracy banku i agenta bankowego. Badania zaprezentowane w książce mają charakter jakościowy uzyskiwany dzięki analizie case study, analizie logicznej oraz behawioralnej, która służy lepszemu opisowi zjawisk oraz zachodzącego procesu współpracy banku z agentem bankowym. Badania rynkowe oraz ekonomiczne uwzględniają pozyskane dane ilościowe zebrane w trakcie spotkań z agentami bankowymi z różnych sieci agencyjnych, dane z sondaży prowadzonych wśród agentów bankowych. Udało się także wykorzystać wzory warunków współpracy, które zostały udostępnione zarówno przez banki, jak i anonimowo przez agentów bankowych z różnych banków, do których adresowane były zapytania i ankiety.

Analiza ekonomiczna działalności agenta bankowego ma charakter modelowy i wieloaspektowy. Coraz częściej ekonomiści odnoszą się do regulacji prawnych, a prawnicy – do określonej praktyki rynkowej lub układu ekonomicznego, nawet jeżeli tak ich nie nazywają. Stosując metodę podejścia z zakresu law & economics, która jest stosowana w badaniach prawniczych i ekonomicznych, a przede wszystkim interdyscyplinarnych, dążymy do równoważności obu języków oraz metod analitycznych wraz z możliwością uzyskania wzajemnej korelacji i syntezy badań. Z perspektywy nauk prawnych korzystanie z badań ekonomicznych może służyć tylko lepszemu znajomości prawa i wytyczania nowych ścieżek rozwoju¹. Jednak przeprowadzając syntezę ustaleń prawnych i ekonomicznych w ramach dziedziny ekonomicznej², jak i badań interdyscyplinarnych podejmowanych łącznie

¹ J. Stelmach, B. Brożek, W. Załuski (*Dziesięć wykładów z ekonomii prawa*, Warszawa 2007, s. 17) zauważają, że pomimo ogromnego zainteresowania ruchem law & economics nie powstał jeden spójny program badawczy. Osobiście wydaje mi się, że przyczyną tego faktu jest brak rozróżnienia dwóch rozdzielnych możliwości aplikacyjnych (osobno do rozwiązywania problemów prawnych, a osobno – ekonomicznych), co w końcu pozwala bardziej precyzyjnie wskazać na sposób prowadzenia badań wspólnych prawno-ekonomicznych. Autorzy prowadzą swoje refleksje, sytuując je w ramach filozofii i teorii prawa, uznając metodę ekonomiczną za jedną z możliwych do zastosowania w interpretacji prawa (jw., s. 11–14).

² Na rozwój nowej specjalizacji w ekonomii, którą określa się mianem *law & economics*, wskazuje „Journal of Economic Literature” (G. Musiał, *Rozwój ekonomii jako dziedziny nauki ze szczególnym uwzględnieniem tendencji do specjalizacji*, Katowice 2011, s. 23), choć z takiej klasyfikacji nie wynikają konkretne założenia badawcze ani ściśle określony przedmiot zainteresowań.

w pracy staje się ustalenie zależności i powiązań występujących między różnymi zjawiskami ekonomicznymi, z uwagi na przyjęty kształt regulacji prawnych lub stosunków umownych; następnie dąży się do oceny i weryfikacji przyjmowanych przez państwo i rynek reguł w kategoriach maksymalizacji bogactwa społecznego czy też pojmowanej w swoisty sposób alokacji efektywnej i właściwej (sprawiedliwej)³. Przeprowadzenie takiej analizy naukowej powinno sięgać rzeczywistych potrzeb społecznych, dlatego nie można tracić z pola widzenia także uwarunkowań społecznych nierozwiązanych przez regulacje prawne, określonych dysfunkcji badanego rynku, które zakłócają przebieg współpracy i jej rozwój, a także generują konflikty i spory sądowe, zwłaszcza gdy praktyka współpracy staje się sprzeczna z racjonalnym rachunkiem ekonomicznym banku i agenta bankowego.

W trakcie kierowania pracami zespołu postawiono wiele pytań szczegółowych, z którymi mierzyli się autorzy poszczególnych rozdziałów – doktor Joanna Cichorska, doktor Monika Klimontowicz, doktor inżynier Tomasz Zieliński – wszyscy z Katedry Bankowości i Rynków Finansowych Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach oraz niżej podpisany, z Katedry Prawa i Ubezpieczeń tegoż Uniwersytetu. Poszczególni autorzy dysponują zróżnicowanym doświadczeniem oraz umiejętnościami badawczymi, które stały się niezwykle cenne do zapewnienia zbiorowego efektu. Każdy samodzielnie przygotował swój rozdział lub rozdziały i ponosi autorską odpowiedzialność za nie, a redakcji naukowej całości prac towarzyszyła dyskusja wszystkich, która trwała od 2015 roku.

Poszczególne rozdziały identyfikują relację banku i agenta bankowego. Autorzy w pracy podzielonej na osiem rozdziałów podejmują próbę ustalenia mechanizmów ekonomicznych, finansowych, prawnych i rynkowych, które określają praktykę funkcjonowania współpracy agenta bankowego z bankiem, dążąc do wskazania wad i zalet takiej formuły organizacji banku, a także rozważając kwestię, na ile obecna praktyka pozwala wyróżnić rynek agencji bankowych (rynek pośrednictwa bankowego), a następnie w jakim stopniu wystarczające są obecne regulacje prawne. Praktyka rynkowa jest w pewnym stopniu zróżnicowana ze względu na różne warunki określone w umowach agencyjnych, możliwe jednak jest wskazanie cech wyznaczających model rynkowy współpracy agenta z bankiem.

W poszczególnych rozdziałach monografii mierzymy się z pytaniami: jakie są współczesne trendy bankowości, które rzutują na wszystkie obszary działalności banku oraz jakie miejsce ma agent w strategii sprzedaży produktów banków? (rozdział 1); co stanowi genezę agencji bankowych, a co jest przedmiotem wymiany

³ W literaturze wskazującej na założenia ekonomicznej analizy prawa (J. Stelmach, B. Brożek, W. Załuski, *Dziesięć wykładów*, s. 80). przyjmuje się, że prawo ma umożliwić przeprowadzenie właściwej alokacji dóbr, co rozumie się jako dążenie do efektywnej alokacji oraz słusznej i sprawiedliwej, jako akceptowalnej przez wszystkich członków grupy realizującej pewien kompromis.

między bankiem a agentem bankowym, jak rozumieć rolę banku i agenta bankowego oraz w czym przejawiają się wady i zalety ich współpracy? (rozdział 2); jak wygląda struktura agencji bankowych na polskim rynku bankowym oraz jakie są warunki otwarcia agencji bankowych (rozdział 3); co determinuje prawne podstawy działalności agenta bankowego oraz w czym tkwią problemy stosowania prawa w jego relacji prawnej z bankiem (rozdział 4); jak badać ekonomikę działalności agenta bankowego oraz sposób alokacji korzyści i ryzyka między bankiem i agentem bankowym? (rozdział 5); jakie zachodzą zachowania w kooperacji banku i agenta bankowego, co je determinuje oraz jaki jest ich wpływ na przebieg i efektywność współpracy? (rozdział 6). Wreszcie kwestia, na czym polega specyfika rynku pośrednictwa bankowego oraz jaka jest pozycja agenta bankowego na tym rynku, została ujęta w rozdziale 7.

We wszystkich częściach odnajdujemy cząstkowe odpowiedzi na pytania sformułowane z różnych punktów widzenia: kim jest agent bankowy dla banku oraz bank dla agenta bankowego? Co robią agenci bankowi i jakie korzyści wynikają z tej współpracy dla systemu bankowego i gospodarczego? Co determinuje zachowania obu stron we współpracy? Synteza całości rozważań, obejmująca zebranie i podsumowanie najważniejszych ustaleń oraz wnioski wypływające z całości badań wszystkich autorów, została zawarta w rozdziale 8. Wybór ustaleń oraz wnioski płynące z monografii należało pozostawić redaktorowi i kierownikowi badań, który następnie dokonał oceny stanu i potrzeb regulacji prawnych, wskazując na różne możliwości jej zastosowania przez państwo.

dr hab. Radosław Pacud, prof. UE