

Radostaw Pacud (red. nauk.), Bank i agent bankowy

Wydawnictwo Difin, Warszawa 2017

Krzysztof Waliszewski*

Recenzowana pozycja to trzecia monografia naukowa w Polsce w całości poświęcona pośrednictwu bankowemu (por. Gostomski i in. 2007; Waliszewski 2010). Należy zaznaczyć, że autorzy stworzyli to pojęcie na potrzeby monografii, wzorując się na terminie pośrednictwa ubezpieczeniowego. Jest to szersze pojęcie niż pośrednictwo kredytowe, ponieważ obejmuje pośrednictwo w sprzedaży całej oferty bankowej. Jak słusznie zauważają autorzy, pośrednictwo w sektorze bankowym przyjęło się i rozwinęło później niż w sektorze ubezpieczeń, gdzie ten rodzaj działalności został uregulowany już na początku transformacji. W monografii zaprezentowano aktualną wiedzę z omawianej dziedziny w atrakcyjny dla czytelnika, zróżnicowany pod względem formy i treści oraz przystępny sposób.

Niewątpliwą wartością monografii jest to, że przedstawiono w niej zarówno ekonomiczno-finansowe, jak i prawne aspekty omawianych zagadnień. Podejście to wpisuje się w coraz popularniejszą tzw. ekonomiczną analizę prawa. Zapewne ma to związek z tym, że autorzy reprezentują obie dyscypliny naukowe – ekonomię i prawo. W monografii dokonano trafnej diagnozy pośrednictwa bankowego, w tym jego złożonych uwarunkowań, a także przedstawiono przewidywane kierunki dalszych regulacji i rozwoju agencji bankowej.

Problematyka pośrednictwa finansowego, w szczególności pośrednictwa bankowego, jest ważna z punktu widzenia teorii i praktyki, a zatem sam wybór obszaru monografii należy ocenić bardzo pozytywnie. W zakresie dystrybucji usług bankowych w Polsce rośnie bowiem znaczenie podmiotów zewnętrznych wobec banków – pośrednictwa, franczyzy, outsourcingu czy agencji, a także brokerów kredytowych i finansowych. Zgodnie z Prawem bankowym bank może zlecić wykonywanie czynności faktycznych i prawych związanych z działalnością bankową przedsiębiorcy krajowemu lub zagranicznemu w drodze umowy agencyjnej uregulowanej w Kodeksie cywilnym. Jak podkreślono we wprowadzeniu do monografii, poświęcono ją agencjom wyłącznym, w przypadku których podmiot zewnętrzny współpracuje tylko z jednym bankiem. Marginalnie potraktowano natomiast tzw. multiagencje czy brokerów kredytowych, współpracujących z wieloma bankami.

W pracy wskazano kilka najważniejszych przyczyn wykorzystywania przez banki tzw. pośrednich kanałów dystrybucji oferty:

* Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, Katedra Pieniądza i Bankowości; e-mail: krzysztof.waliszewski@ue.poznan.pl.

1. Banki dążą do poprawy efektywności kosztowej oraz poprawy elastyczności kosztów, tzn. zmniejszenia udziału kosztów stałych i zwiększenia udziału kosztów zmiennych związanych z prowizjami i opłatami na rzecz pośredników.

2. W środowisku niskich stóp procentowych i wzmożonej presji regulacyjnej, w szczególności w zakresie ochrony konsumenta i adekwatności kapitałowej (Bazyea III i pakiet CRD IV/CRR, projekt Bazylea IV), coraz większy nacisk kładzie się obniżanie kosztów działalności banków.

3. Zwiększa się geograficzny zasięg oferty banków dzięki temu, że podejmują współpracę z lokalnymi pośrednikami w mniejszych miejscowościach, w których nie tworzy się oddziałów bankowych.

4. Klienci wolą nabywać produkty bankowe w miejscach, w których robią zakupy, np. w hipermarketach, sklepach ze sprzętem RTV i AGD, gdzie bardziej naturalne jest korzystanie z pośrednictwa podmiotów trzecich.

5. Banki coraz częściej wykorzystują różne kanały dystrybucji swych usług w zależności od segmentu klienta i charakteru usługi. Jest to odpowiedzią na zróżnicowane potrzeby i możliwości klientów w zakresie zakupu np. kredytu konsumpcyjnego (ratalnego, gotówkowego, samochodowego) czy hipotecznego.

6. Część klientów czuje awersję do banków.

7. Pośrednicy pełnią ważne funkcje względem klientów – wypełniają dokumenty, kontaktują się z bankiem; ograniczają biurokrację w porównaniu z bankami.

Współpraca banków z podmiotami zewnętrznymi w zakresie dystrybucji usług bankowych to nie tylko korzyści, ale także określone koszty i zagrożenia, które zostały omówione w monografii. W szczególności jest to utrata części kontroli nad procesem świadczenia usług bankowych, większe ryzyko wyłudzeń kredytów i niższa jakość portfela kredytowego, ryzyko konfliktów między bankiem a agentem, zwiększenie ryzyka reputacyjnego banku oraz ryzyka operacyjnego, związanego z zawodnością ludzi i systemów, w tym technologii i infrastruktury.

W odniesieniu do poszczególnych rozdziałów monografii można sformułować kilka uwag natury merytorycznej i formalnej.

We wprowadzeniu podkreślono, że w Polsce brakuje regulacji prawnej rynku pośrednictwa bankowego, przez co działa on niesprawnie lub nieefektywnie (s. 13). W kolejnym zdaniu (s. 14) zaznaczono, że praktyka i obecne regulacje nie wskazują jednoznacznie sposobu organizacji długoterminowej współpracy banków z agentami bankowymi. Należy podkreślić, że wykonywanie czynności bankowych przez podmioty trzecie zostało uregulowane w ustawie Prawo bankowe w maju 2004 r. Można jedynie zastanawiać się, czy jest dostateczne i ewentualnie jakie obszary współpracy banku i agenta należałoby lepiej uregulować. Sama umowa agencyjna została natomiast uregulowana w Kodeksie cywilnym.

W rozdziale 2 omówiono wady i zalety współpracy banku i agenta bankowego z punktu widzenia tych dwóch stron. Pominięto natomiast trzecią stronę – klienta (konsumenta). Analiza wad i zalet z punktu widzenia finalnego odbiorcy usług bankowych korzystającego z pośrednictwa agenta bankowego zapewne wzbogaciłaby monografię.

W rozdziale 3 w tabeli 12 zatytułowanej „Porównanie oferty produktów placówek partnerskich wybranych banków komercyjnych” w ostatnim wierszu umieszczono Kasę Stefczyka, która nie jest bankiem komercyjnym. Należałoby zmienić jej tytuł, rozszerzając go o SKOK-i na przykładzie Kasy Stefczyka.

W rozdziale 4 dokonano analizy regulacji prawnych dotyczących działalności agencji bankowej. W mojej opinii wobec powszechnego i stale rosnącego poziomu ochrony konsumenta usług banko-

wych w Unii Europejskiej, w tym w Polsce, zbyt słabo wyeksponowano problematykę obowiązujących (np. MIFiD i MIFiD II), a także wdrażanych w Polsce regulacji prokonsumenckich, np. dyrektywy hipotecznej (MCD)¹. Jest to szczególnie istotne ze względu na to, że agenci bankowi pełnią funkcje informacyjne i edukacyjne względem konsumentów, przyczyniając się do zwiększenia poziomu ich wiedzy ekonomiczno-finansowej oraz bezpieczeństwa finansowego (przez przeciwdziałanie nadmiernemu zadłużeniu, propagowanie odpowiedzialnego zadłużania się i inwestowania). Jak podkreślają autorzy monografii, klienci korzystający z usług agencji bankowych charakteryzują się niższym niż średni poziomem wiedzy ekonomicznej i świadomości finansowej.

W rozdziale 5 przedstawiono wyniki empirycznego badania agencji bankowych, jednak bez omówienia metodyki badania, charakteru próby, sposobu losowania obiektów badanych do próby itd. Nie zastosowano również znanych w badaniach ekonomicznych wyliczeń błędu pomiaru.

Pomimo powyższych uwag recenzowana monografia jest wartościową lekturą dla pracowników naukowych i studentów uczelni lub wydziałów ekonomicznych, a także praktyków gospodarczych będących właścicielami agencji bankowych czy pośredników kredytowych oraz osób zamierzających podjąć taką działalność. W pełni rekomenduję ją jako cenną pozycję literatury poświęconą pośrednictwu bankowemu.

Bibliografia

- Gostomski E., Penczar M., Lepczyński B., Barembuch A. (2007), *Pośrednictwo kredytowe w Polsce. Podręcznik dla praktyków*, CeDeWu.
- Waliszewski K. (2010), *Pośrednictwo kredytowe w Polsce*, CeDeWu.

¹ Ustawa o kredycie hipotecznym oraz o nadzorze nad pośrednikami kredytu hipotecznego i agentami, implementująca dyrektywę hipoteczną w Polsce, została uchwalona dopiero 23 marca 2017 r., choć prace nad nią trwały od 2014 r. Wprowadza ona rewolucyjne zmiany dla pośredników kredytu hipotecznego – m.in. wpis do rejestru KNF, wymogi kapitałowe i kompetencyjne wobec zarządzających, nadzorujących i personelu pośredników kredytu hipotecznego, nadzór KNF nad ich działalnością.

