

Spis treści

Wstęp (<i>Ewa Bogacka-Kisiel</i>)	9
Rozdział 1. Narzędzia gospodarowania pieniądzem w gospodarstwie domowym (<i>Jacek Pieczonka, Mariola Willmann</i>)	11
1.1. Pojęcie, tworzenie i wprowadzenie w życie budżetu	14
1.2. Budżet gospodarstwa domowego jako narzędzie projektowania jego wpływów i wydatków	22
1.3. Pojęcie, budowa oraz rola bilansu gospodarstwa domowego	33
1.4. Wykorzystanie rachunku przepływów środków pieniężnych w zarządzaniu finansami gospodarstwa domowego	36
Rozdział 2. Usługi finansowe dla gospodarstw niezamożnych (<i>Marta Maciejasz-Świątkiewicz</i>)	47
2.1. Oferta bankowa dla gospodarstw niezamożnych	47
2.2. Oferta w zakresie ubezpieczeń gospodarczych i społecznych	60
2.3. Oferta instytucji para- i pozabankowych (działalność instytucji wsparcia socjalnego)	63
Rozdział 3. Rolnicze gospodarstwa domowe jako odbiorcy usług finansowych (<i>Maja Krasucka</i>)	69
3.1. Bankowe produkty związane z zaspokajaniem popytu na pieniądź	69
3.2. Kredytowa oferta finansowania bieżących potrzeb rolników i ich rodzin	72
3.3. Finansowanie inwestycji gospodarstw rolniczych	77
3.4. Rolnicze gospodarstwa domowe na rynku produktów oszczędnościowych i ubezpieczeniowych	83
3.4.1. Charakter oszczędności gospodarstw rolników indywidualnych.	83
3.4.2. Produkty oszczędnościowe w bankowej ofercie dla rolników indywidualnych.	88
3.4.3. Charakter i zakres ubezpieczeniowej oferty dla rolników indywidualnych.	91

Rozdział 4. Usługi finansowe dla mikroprzedsiębiorstw (Robert Poskart)	105
4.1. Pojęcie mikroprzedsiębiorstwa	105
4.2. Usługi bankowe skierowane do sektora mikroprzedsiębiorstw	107
4.2.1. Prowadzenie rachunków bankowych	107
4.2.2. Kredyty bankowe	110
4.3. Usługi instytucji poręczeniowych	115
4.4. Usługi depozytowe	117
4.5. Pożyczki	123
4.5.1. Pożyczki z Funduszu Mikro	124
4.5.2. Europejski Fundusz Rozwoju Wsi Polskiej	125
4.5.3. Środki Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa	126
4.5.4. Dotacje z funduszy strukturalnych	127
4.5.5. Leasing	128
4.5.6. Factoring	130
4.6. Usługi finansowe instytucji parabankowych	130
4.6.1. Fundusze inwestycyjne	130
4.6.2. Usługi w sferze ubezpieczeń	132

Rozdział 5. Oferta usług finansowych dla sektora zamożnych klientów indywidualnych (Maja Krasucka)	135
5.1. Bankowość dla zamożnych klientów indywidualnych	135
5.1.1. Segmentacja klientów bankowości dla zamożnych	135
5.1.2. Zindywidualizowany charakter obsługi zamożnego klienta	143
5.1.3. Kompleksowy zakres oferty <i>private banking</i>	146
5.2. Zarządzanie aktywami zamożnego klienta prywatnego	150
5.2.1. Pojęcie i zakres usług <i>asset management</i>	150
5.2.2. Podstawowe strategie budowania portfeli inwestycyjnych	152
5.2.3. Charakterystyka wybranych elementów oferty <i>asset management</i>	154
5.2.4. Zorganizowane formy bezpośredniej (osobistej) aktywności zamożnych inwestorów indywidualnych na rynku kapitałowym	162
5.3. Kompleksowe zarządzanie majątkiem zamożnego klienta indywidualnego (<i>wealth management</i>)	166
5.3.1. Pojęcie oraz koncepcja usług <i>wealth management</i>	166
5.3.2. Charakterystyka wybranych inwestycji rzeczowych	169
5.3.3. Usługi dodatkowe typu <i>concierge</i>	172

Rozdział 6. Podstawy prawnej ochrony gospodarstw domowych na rynku usług finansowych <i>(Krzysztof Cwieliąg)</i>	175
6.1. Regulacje unijne jako determinanty wewnętrznych uregulowań prawnych	176
6.2. Polskie regulacje w zakresie ochrony konsumenta	180
6.2.1. Wymogi dotyczące umów	181
6.2.2. Ochrona klientów usług bankowych	182
6.2.3. Ochrona w umowach zawieranych na odległość i elektronicznych środkach płatniczych	187
6.2.4. Ochrona w zakresie usług inwestycyjnych	192
6.2.5. Wewnętrzne regulacje instytucji finansowych	195
6.2.6. Ochrona w przypadku upadłości instytucji finansowej lub klienta	199
6.3. Świadomość ekonomiczna i dostępność usług bankowych jako warunek skutecznej ochrony klienta usług finansowych	203