

Globální vývojové tendence na finančních trzích

Eva DUCHÁČKOVÁ – Jaroslav DAŇHEL*

Projection of Financial Market Integration into Insurance Sector

Abstract

This article deals with new trends on the financial markets, namely banking and insurance markets. In each country bancassurance is in a different phase of development due to the existence of different legal regulations and because citizens of each country have different ideas about the financial products and services. Nevertheless, bancassurance creates on the market completely a new space and it can be expected that its popularity will grow in the future. Namely life insurance is closely connected with banking products, contributing to the global tendency of banks and insurance companies to the development of bancassurance that brings synergic effects and intersectorial stabilizer.

Keywords: *similarity of banking and life insurance products, connection between banks, insurers and other financial institutes, bancassurance, intersectorial diversification of risk, alternative transfer of risk*

JEL Classification: D74, D81, D82, G22

Úvod do problematiky

Cílem článku je analýza situace na finančních, potažmo bankovních a pojistných trzích ve změněných podmínkách na počátku 21. století, které vyplývají z procesu globalizace a v oblasti finančních služeb mají pozitivní vliv na stabilitu finančního sektoru a produktovou konvergencí i na vyšší klientský komfort.

Podoba a rozměr poskytování finančních služeb se zejména v poslední době, charakteristické silicím procesem globalizace, výrazně změnily. Na současných finančních, a tudíž i bankovních a pojistných trzích se od 80. let stále silněji prosazují obecné globalizační tendence, které jsou zdrojem mimořádně závažných

* Eva DUCHÁČKOVÁ – Jaroslav DAŇHEL, Vysoká škola ekonomická v Praze, Fakulta financí a účetnictví, Katedra bankovníctví a pojišťovnictví, nám. W. Churchilla 4, 130 67 Praha 3, Česká republika; e-mail: duchack@vse.cz; danhel@vse.cz.

strukturálních změn a které musejí instituce poskytující moderní finanční služby pro udržení své konkurenceschopnosti bezpodmínečně respektovat. Těmito tendencemi jsou prvoplánově integrace, koncentrace a produktová konvergence, v druhém sledu pak posílení stability finančního sektoru jako páteře ekonomiky.

Respektování tohoto vývojového imperativu znamená pro finanční instituce především pozitivně reagovat na stále rostoucí požadavky svých klientů, a to jak na vyšší komplexnost služeb, tak i na nové formy komunikace (prodej finančních služeb po telefonu, využívání internetu a pod.), větší komfort a vysoký standard, který šetří čas klientům a přináší konkurenční výhody na straně jedné, a také vyšší klientskou bezpečnost a stabilitu na straně druhé. Důsledkem těchto procesů jsou významné změny ve vzájemných vazbách finančních institucí. Finanční sektor tak prochází neustálým vývojem a postupně se přetváří v systém, kterému dominuje menší počet velkých integrovaných finančních skupin.

Progresivní růst globalizované světové ekonomiky znásobující technologické možnosti toho, jakých cílů v produkci může lidská společnost dosáhnout, je doprovázen zranitelností těchto moderních technologií, tedy nejméně stejnou měrou znásobuje i rizika s těmito procesy spojená. To vše vyvolává potřebu na jedné straně deregulace, tedy uvolňování všech překážek bránících ve svobodném obchodu a poskytování služeb, ve volném pohybu komoditám, peněžním platbám a kapitálovým transakcím při současném posilování efektivního působení institucí zabezpečujících stabilitu a vývojovou (finanční) kontinuitu. Druhou stranou této mince jsou v současnosti ve světové ekonomice patrné prvky nestability, volatilita finančních trhů, antiglobalizační nepokoje a značné geopolitické napětí v důsledku růstu polarity mezi bohatými a chudými. S tím vším jde ruku v ruce zosťování projevů konkurence a zvyšování koncentrace v rámci odvětvových ekonomik, potenciálně vytvářející možnost vzniku oligopolu, což jsou všechno dost pádné důvody pro přetrvávání jistých forem tržně konformní regulace.

Zatímco ještě v době nedávno minulé byla regulace finančního sektoru zaměřena především na přísnější sledování bezpečnosti a ochrany klienta, v posledním období se pozornost státních regulátorů stále více přesouvá od tzv. přímého (materiálního) dozoru ke sledování růstu efektivity prostřednictvím konkurence s důrazem na tržní disciplínu, finanční zdraví, řízení rizik atd., tedy k dozoru nepřímému (finančnímu), ovšem při uchování výrazných prvků ochrany spotřebitele finančních služeb.

1. Finanční konglomeráty na finančních trzích

Z tohoto pohledu instituce operující ve stále složitějším globálním prostředí na finančním trhu, včetně bank, pojišťoven, investičních a penzijních fondů, se v rámci zvyšování své konkurenceschopnosti vnitřně propojují, více se integrují

a homogenizují, čímž se současně postupně rozostřují předchozí tradiční pevné hranice mezi jednotlivými sektory ekonomiky. Vznikají nové integrované subjekty – konglomeráty ekonomicky navzájem těsně závislých společností operujících alespoň ve dvou finančních sektorech s více či méně centralizovaným řízením.

V rámci naznačeného integračního trendu přestávají především banky a pojišťovny fungovat v separátním modelu a stále častějším jevem jsou integrované koncerny. Zatím co v první vývojové fázi v tzv. bankopojišťovnách, kde jsou pod jednou střechou komplexně poskytovány bankovní a pojišťovací služby homogenizovanými produkty, v druhé fázi integračního procesu jsou rozšířením nabídky o další finanční služby vytvářeny multifunkční finanční skupiny, finanční supermarkety.

Těsnější spojování bank a pojišťoven bylo obecně dáno tím, že obě instituce se přes specifickou obou odvětví, tvořících základní kameny ekonomiky, ve vzájemných vztazích značně prolínají. Banky i pojišťovny jsou institucionálními investory v ekonomice. V bankách je prioritní přímá tvorba kapitálu, v případě pojišťoven je tvorba rezervních fondů sekundárním důsledkem speciálních pojišťovacích služeb. Při inkasování pojistného a výplatách pojistných plnění pojišťovny využívají v platebním styku banky, banky pojišťují svá rizika u pojišťoven a mnohdy bankovní investiční specialisté za pojišťovny investují kolektované pojistné uložené u bank pojišťovnami formou depozit, do jiných vhodných investičních instrumentů, spravovaných bankou a tak snižují rizikovost portfolia klientů pojišťovny.

Impulem pro první etapu integrace bank a pojišťoven byla výrazná změna na straně poptávky, která se udála v devadesátých letech minulého století: preference občanů se ve struktuře investičních instrumentů posunuly směrem k dlouhodobým investicím, mimo jiné i k produktům životního pojištění. V době obecně nízké výkonnosti finančních trhů, nízkých úrokových sazeb se výrazně projevuje tendence domácností přesouvat úspory z bankovních depozit do pojistných produktů více než u jiných aktiv.

I když bankovní sektor je celkem logicky tím ekonomicky významnějším a silnějším partnerem pro sektor pojišťovnictví, objektivně existující vysoká podobnost produktů bankovních a produktů životního pojištění umožnila zejména právě bankovnímu sektoru podílet se v integrovaných uskupeních na změně preferencí v investičním chování občanů v oblasti finančních služeb a bankám otevřela cestu na pojistné trhy, které zaznamenávají v rozvinutých tržních ekonomikách především zrychlený rozvoj životního pojištění.

Bankéři navíc již delší dobu museli čelit relativnímu nasycování retailového bankovního trhu a snižování marží z bankovních obchodů při současném relativním růstu nákladů na získání nových zákazníků. Implementací strategické bankopojišťovací orientace se jim prostor pro nákladově příznivé získávání nových

zákazníků výrazně rozšířil o okruh zákazníků do integrace vstupující pojišťovny, a to včetně komparativní výhody na trhu, v tomto případě zvýšení necenové konkurenceschopnosti.

Současný rychlý rozvoj životního pojištění, jehož produkty jsou snadno adaptabilní do bankovních struktur, byl a stále ještě je katalyzován vedle rostoucí obliby dlouhodobějších investičních instrumentů i současnými závažnými potížemi státních systémů penzijního pojištění, založených na mezigenerační solidaritě a velmi obtížně se vyrovnávajících s aktuálním relativně rychlým stárnutím populace, které má ve vyspělých tržních ekonomikách charakter demografického šoku. V tomto kontextu životní pojištění, v některých zemích i z tohoto důvodu daňově preferované, představuje v dlouhodobé perspektivě vhodnou tržně konformní alternativu financování postaktivního života lidí.

Pro komerční pojišťovnictví, pro které je v současnosti velmi aktuálním problémem finanční krytí důsledků přírodních katastrof a také nově se objevujících rizik (terorismus, změny klimatu, nemoci SARS, BSE atd.), nabízí současný globální finanční svět implementaci strategie bankopojištění ještě další alternativní řešení zvyšující kapacitní možnosti přijímaného pojistného krytí, a to právě diverzifikaci rizika mezisekteriálně.

Prakticky to znamená možnost rozvrstvit důsledky katastrofální realizace rizik i mimo sektor pojišťovnictví, v tomto případě na bankovní, potažmo na celé finanční trhy včetně kapitálových.

Zejména v Evropě a v Americe pak tato integrační tendence pokračovala zahrnováním vedle bank a pojišťoven i dalších finančních služeb a vedla k vytváření mnohdy nadnárodních multifunkčních finančních konglomerátů, které jsou jako specifický fenomén schopné nabídnout nejvyšší klientský komfort, také vysokou klientskou bezpečnost a tím i celkově vyšší stabilitu finančních systémů. Ovšem i v rámci těchto finančních supermarketů hrají významnou roli především bankopojišťovací produkty.

V oblasti marketingového působení přináší integrační proces navíc sdruženým subjektům synergické efekty, spočívající v poskytování klientského komfortu, v nabídce široké palety služeb včetně finančního poradenství na jednom místě.

Odborníci v této souvislosti poukazují na změnu v chování klientů, kteří si stále více přejí koupit ani ne tak konkrétní produkt, jako „bezpečí a spokojenost“. Roli sehrává i to, že sjednání finanční služby mu globálně poradil muž v „dresu“ bankéře. Pracovníky banky podle výsledků průzkumů klienti vnímají důvěryhodněji než z jejich pohledu agresivnější pracovníky pojišťovny. Pod jednou střechou komplexně obsloužený klient považuje za výhodu, že už za pojišťovacím makléřem anebo do pojišťovny nemusí například pro potřebné životní pojištění zvlášť chodit.

Tento tzv. *one-stop shopping* šetří náročným a sofistikovaným klientům čas a zvyšuje jejich loajalitu k příslušnému finančnímu domu, což finanční instituci šetří transakční náklady spojené s fluktuací klientů.

2. Silné a slabé stránky integrace bankovních a pojišťovacích služeb

Při integraci je vytvářen tlak na odstraňování byrokratických bariér mezi předtím separátně fungujícími odvětvími, ke snižování nákladů a zvyšování výkonnosti bank i pojišťoven, eventuálně dalších sektorů finančních služeb. Pro banku je významným přínosem zlepšení ukazatelů rentability aktiv. V literatuře se uvádí, že v důsledku spojení banky a pojišťovny může dojít k poklesu provozních nákladů odpovídajícímu 10 – 20 % nákladů jednoho z integrujících se partnerů. Ještě vyšších úspor je možno dosáhnout v oblasti distribučních nákladů. Další výrazné pozitivum integrace se projevuje v těch zemích, kde je životní pojištění v souladu s jeho významem považováno za natolik pozitivní komponent měnové rovnováhy, že jeho rozvoj je motivován i daňovou preferencí, což pak přináší prospěch celému integrovanému subjektu. Pozitivní může být i celkové využití image či goodwillu buď banky, nebo pojišťovny, podle toho, které jméno je obchodně a marketingově silnější.

Obecně za efektivní zdroj úspor nákladů je považováno využití informací o klientech. Informace, které jsou potřeba k založení účtu či poskytnutí úvěru, se sice od informací potřebných pro pojištění trochu liší, ale mohou se velmi vhodně doplňovat. Na druhé straně nelze nevidět i možnost zneužití takových informací, což vyvolává vyšší nároky na kontrolu a dozor.

V těchto souvislostech je třeba zmínit ještě jeden pozitivní aspekt. Pojišťovny se obecně vhodnou úpravou kalkulačních podkladů musejí bránit jevu zvanému adverzní selekce rizik, který znamená, že soubor pojištěných proti danému riziku není standardním statistickým souborem, ale souborem s vyšší expozicí vůči danému riziku. V případě bankopojišťovacího produktu, kupovaného jako finanční služba širokým okruhem klientů banky, se tento rys významně stírá.

Mezi problémové okruhy integrace bank a pojišťoven patří především na počátku procesu vynakládané zvýšené náklady na harmonizaci činností přece jen s poněkud rozdílnou kulturou a unifikací řízení, zejména v případech, kdy jsou do bankopojišťovacích produktů implementovány prvky neživotního pojištění. Oba integrované subjekty se nevyhnou zásadní restrukturalizaci svých distribučních sítí, informačních systémů a personálu. Potenciální nebezpečí plyne i z faktu, že tento proces je i procesem koncentrace s možností vzniku oligopolu v odvětví.

Reálná je i možnost tzv. kanibalizace produktů, kdy dealer multifunkční společnosti by se měl ke všem finančním produktům uskupení chovat při prodeji bez jakýchkoli preferencí, ve skutečnosti však obvykle z nejrůznějších subjektivních

důvodů některé produkty potlačuje. Srovnáme-li však celkově přínosy a zápory integrace a bankopojišťovací strategie, pozitiva jednoznačně převažují. Bankopojišťovací strategie se tak v současnosti stává významným komponentem zvyšování stability finančního sektoru a klientské bezpečnosti.

3. Vývojové etapy integrace bankovních a pojišťovacích služeb

Proces přibližování bankovního a pojišťovacího sektoru měl několik etap. Zjednodušeně je možno říci, že první etapa – s variacemi od volných zájmových sdružení až po organizovaná pracovní seskupení – je charakteristická společným prodejem produktů (*cross-selling*) či správy, při zachování vlastní identity obou účastníků kooperace a jejich fungování v separátním modelu. Pro tuto etapu je velmi důležitý ekonomicko-legislativní rámec, eventuálně rozsah regulatorních omezení (např. jestliže pojišťovny nesmějí přijímat vklady). Další etapou je podílové řešení, tedy vznik bankopojišťovacích koncernů s těsnou vlastnickou strukturou (matka a dcera, sestry, křížové vlastnictví), které představují nové integrované odvětví ekonomiky.

Přes v současnosti pokračující trend bankopojišťovacích fúzí není predikce další vývojové etapy zcela jednoznačná. Proces integrace a koncentrace ve světovém měřítku přináší vytváření nových finančních supermarketů, tento trend bude nepochybně v nejbližší době určující. Na druhé straně je možno pozorovat i obrys jisté bariéry: loňský rozpad největší světové bankopojišťovny, kdy společnost Citigroup prodala svou pojišťovací sekci MetLife pojišťovně Travelers, byl doprovázen stručným odůvodněním, že integrovaný celek již byl neřiditelným kolosem.

4. Vymezení pojmu bankopojištění

Přesto, že užívání pojmu bankopojištění se již v odborné veřejnosti vžilo, definiční uchopení pojmu zatím není jednoznačné a většinou přijaté. Společným obsahovým jmenovatelem různých definic bankopojištění je strukturovaný prodej kombinovaných finančních produktů cíleným skupinám klientů. Do diferencovaných balíčků pro různé cílové skupiny klientů jsou logicky zahrnovány především standardní, typizované produkty bank a pojišťoven, pochopitelně obtížně integrovatelné jsou vysoce specializované služby, zejména exkluzivní služby pojišťoven, kdy vždy zůstane významný prostor pro makléřské a poradenské firmy.

S vývojem definic bankopojištění je spojen i vývoj obsahu bankopojišťovacího produktu. V bankopojišťovně mohou produkty pojišťovací sekce, za prvé, sloužit například jako náhrada nebo doplněk bankovních produktů (kapitálové

a investiční životní pojištění, z neživotních druhů pojištění produkty havarijního pojištění či pojištění domácnosti atd.), za druhé, mohou být s bankovními produkty vhodně kombinovány (produkty životního nebo i neživotního pojištění vázané na hypotéky, havarijní pojištění vázané na půjčky atd.). Vysokou účinnost má taková konstrukce vnitřně propojeného bankopojišťovacího produktu, která právě svou vnitřní propojeností přináší dodatečnou užitnou hodnotu koncovému uživateli produktu a produkt je mu „šit na míru“ podle jeho potřeb (příklady: osobní půjčka, revolvingový úvěr ke kreditní kartě, finanční leasing, hypoteční úvěr, do nichž je integrován pojistný produkt, pojištění schopnosti splácet).

Prvý přístup je charakteristický pro uskupení, kde je lídrem bankovní subjekt, druhý přístup může vést i k uspořádání, ve kterém specializovaná pojišťovna na tento druh propojování finančního produktu kooperuje s více bankovními domy: příkladem může být pojišťovna CARDIF, člen velké francouzské finanční skupiny BNP Paribas, která svůj vysoce specializovaný, vnitřně zabudovatelný produkt nabízí napříč bankovním a leasingovým trhem. Produkt je postaven tak, aby výsledný produkt příliš nekomplikoval, a je stejný pro všechny klienty, anebo velmi podobný. Pro pojišťovnu se podstatně zjednoduší administrativa spojená zejména s uzavíráním smluv a inkasem pojistného. Ideální stav je obsloužit minimem produktů maximální počet klientů (např. podle údajů britských statistik nabízejí britští bankopojistitelé zhruba 10 produktů, kterými obslouží 95 % potřeb klientů).

5. Omezení pro rozšiřování bankopojištění z pohledu pojišťovacích služeb

Vývoj v oblasti bankopojištění (do současnosti, ale předpokládá se i do budoucna) znamená prohlubování míry propojení bankovních a pojišťovacích služeb. Z obecného pohledu větší předpoklad pro vzájemné propojení s bankovními produkty má pojištění životní, neboť vykazuje v některých aspektech společné rysy se spořicími bankovními produkty. Dále je jeho provoz, který je spojen ve významné míře s tvorbou technických rezerv dlouhodobého charakteru, současně úzce vázán na investování.

Proto také v některých zemích prodej životního pojištění prostřednictvím bank dosahuje vysokých podílů (například ve Francii nebo v Nizozemí se podíl bank na prodeji životního pojištění pohybuje v rozmezí 40 – 50 %). Toto vzájemné propojení je v posledním období podtrženo existencí a uplatňováním tzv. investičního životního pojištění, kde lze mluvit o kombinaci životního pojištění s investováním do podílových fondů.

V oblasti neživotního pojištění se propojení s bankovními službami uplatňuje u pojistných produktů jednoduché konstrukce. Jde například o cestovní pojištění,

úrazové pojištění, jednoduché podoby pojištění majetku a odpovědnosti, ale také pojištění právní ochrany. Právě složitější konstrukce a nutnost individuálního ocenění rizika u řady produktů neživotního pojištění předurčuje tyto produkty k tomu, aby byly provozovány specializovanými pojišťovacími společnostmi.

Vzájemné propojení bankovních a pojišťovacích služeb, dá se předpokládat, se bude dále prohlubovat. Omezení pro plné propojení z pohledu pojišťovnictví vycházejí ze specifík při provozování specifických pojistných produktů.

6. Změny v regulaci jako důsledek propojování finančních služeb

Důsledkem stále těsnějších vazeb při provozování jednotlivých finančních produktů a vytváření finančních konglomerátů jsou pozitivní dopady na jedné straně na spotřebitele a na druhé straně na finanční instituce, ovšem mohou být i dopady negativní. Jde o problémy při prolínání finanční prostředků v rámci jednotlivých typů finančních služeb a finančních institucí v rámci finančních konglomerátů.

V minulosti charakteristický přístup států k regulaci odděleně pro jednotlivé typy finančních institucí s ohledem na jejich specifika je dnes překonán. Právě pro éru existence finančních konglomerátů a uplatňování bankopojišťovacích služeb je typický ze strany států konsolidovaný dohled nad finančními trhy.

Zabezpečení vyšší stability integrovaného finančního sektoru a klientské bezpečnosti sledují v současnosti postupně implementované a pro země EU povinné projekty *Basel* pro banky a *Solvency* pro pojišťovny, jejichž smyslem je transparentní dohled nad zajištěním kapitálové přiměřenosti bank a pojišťoven a lepším řízením bankovních a pojišťovacích rizik.

7. Finanční zajištění jako projev integrace finančních služeb

V souvislosti s moderními bankopojišťovacími trendy dochází k modifikaci tradičního nástroje diverzifikace rizika komerčních pojišťoven – zajištění. V současné éře globalizace dochází k zásadním změnám v konstrukci zajistných produktů. Objevují se nové fenomény: finanční zajištění a formy alternativního přenosu rizika (nejčastěji tzv. pojišťovací *futures*). Pomocí těchto nových produktů je možno transferovat všechna rizika pojistitelů, která mohou negativně působit na realizaci jeho budoucích zisků, na ztrátu příjmů v případě snížení stavu rezerv atd. Ve svém souhrnném výsledku dávají možnost vyhlazení celkové bilance komerční pojišťovny krytím investičního, měnového, úvěrového rizika a rizika insolvence zajistitele.

Pojistitel je modifikovanými zajistnými produkty více chráněn před dopady hospodářských cyklů na světový a národní pojistný i zajistný trh. Prostřednictvím finančního zajištění se zvyšuje pojistitelova solventnost, stabilizují se jeho náklady na zajištění a rozšiřuje se celková pojistná kapacita. Klasické zajištění sloužící ke krytí pojistně technického rizika pojišťovny (toto riziko nastoupení vyššího než kalkulovaného škodního průběhu ovšem představuje cca dvě třetiny celkového rizika pojišťovny) je sjednáváno obvykle na období jednoho roku a může být sjednáno i s několika zajistiteli. Finanční zajištění vyhlazující celkovou bilanci pojišťovny je pak na rozdíl od klasického dlouhodobým smluvním vztahem obvykle s jedním zajistitelem. Mimo jiné proto, že ze strany pojistitele je třeba finančnímu zajistiteli poskytnout i senzitivní důvěrné obchodní informace (např. o strategii v ukládací politice pojišťovny, o skladbě portfolia apod.).

Určitým problémem finančního zajištění je to, že v některých zemích s nepřilíh pragmatickou legislativou dozorčí orgány, auditori a daňové úřady odmítají nové formy zajištění uznávat v případech, kdy smluvní vztah jde evidentně nad klasický pojistně technický rámec. Tedy kdy prokazatelně zajistný obchod nezahrnuje podstatný transfer pojistně technického rizika, což je ovšem jeho smyslem.

Na druhé straně je ovšem třeba vidět, že využívání těchto nových zajistných produktů přináší komerčním pojišťovnám i vyšší míru kreditního rizika, které je v pojišťovnictví chápáno jako riziko, že protistrana nedodrží vůči pojišťovně svůj finanční závazek. Vedle možného selhání emitenta cenného papíru, který má pojišťovna umístěný ve svém portfoliu, tedy kreditní, zahrnuje i riziko insolvence zajistitele. Nákupem zajištění tedy pojišťovna si na jedné straně snižuje expozici vůči pojistně technickému riziku, ale za cenu zvýšeného kreditního rizika. Obezřetnost vůči kreditnímu riziku ovšem může pojišťovna prokázat kvantifikací tohoto rizika na základě externího ratingu svých dlužníků (zajistitelů).

Nutno ještě zmínit, že finanční zajištění má z hlediska předmětu tohoto článku jednu vlastnost, která je velmi charakteristická pro současné trendy – je úzce napojeno na bankovní produkty. Jde o další z organických projevů integrace finančních služeb. V tomto procesu znovu dochází zejména k velmi těsnému sblížování bankovního a pojišťovacího sektoru postavenému na podobnosti bankovních produktů na straně jedné a pojistných a zajistných produktů na straně druhé.

Shrnutí

Přestože proces vnitřního propojování bankovních, pojišťovacích a investičních aktivit se v jednotlivých zemích liší jak svou intenzitou, tak formami, lze konstatovat, že strategie integrace bank a pojišťoven, eventuálně dalších finančních

institucí je každopádně výrazným parametrem dalšího adekvátního fungování finančního sektoru v podmínkách globalizace a jedním z nejdůležitějších impulsů pro další rozvoj finančních služeb.

Vedle pozitiv, kterými jsou v první řadě vysoký klientský komfort, nižší náklady integrovaných finančních institucí a synergie při prodeji vnitřně propojených produktů systémem *one-stop shopping*, přináší bankopojišťovací strategie i vyšší nároky především na implementaci moderních projektů řízení rizik.

V tomto kontextu z dosavadních empirických poznatků plyne, že fenomén bankopojištění se stal významným faktorem stabilizace podnikatelských rizik obou odvětví, případně celého sektoru finančních služeb, což ve svém výsledku přináší vyšší stabilitu finančních trhů a ekonomických systémů vůbec a vyšší bezpečnost klientům. Toto poslední konstatování je zejména velmi důležité pro komerční pojišťovnictví. Vedle diverzifikace rizik v mezinárodním měřítku prostřednictvím nadnárodní zajišťovací společnosti se vytváří i významný mezisektoriální stabilizační efekt.

Literatura

- [1] CIPRA, T.: Zajištění a přenos rizik v pojišťovnictví. Praha: Grada Publishing 2004.
- [2] DAŇHEL, J. a kol.: Pojistná teorie. [2. aktualizované vydání.] Praha: Professional Publishing 2006.
- [3] DUCHÁČKOVÁ, E. – DAŇHEL, J.: Nové prvky v architektuře pojistných trhů v současné globalizační éře. Politická ekonomie, 54, 2006, č. 3, s. 382 – 393.
- [4] ILLETŠKO, P.: Bankopojištění, výhody a perspektivy. Bankovníctví, 2002, č. 6 – 7.
- [5] Bancassurance in Europe. EFMA Magazine, November/December, 2004, č. 192.
- [6] World Financial Centres: New Horizons in Insurance and Banking. Swiss Re, Sigma, 2001, č. 7.
- [7] Getting Together: Global Take the Lead in Life Insurance M&A. Swiss Re, Sigma, 2006, č. 1.
- [8] VYKOVÁ, L.: Vybrané aspekty bankopojištění. [Diplomní práce.] Praha: Vysoká škola ekonomická v Praze 2006.