

Univerzita Karlova v Praze
Přírodovědecká fakulta
katedra sociální geografie a regionálního rozvoje

Bc. Tomáš Anděl

Analýza prostorových procesů: příklad šíření penzijního
připojištění v České republice

The Analysis of Spatial Processes: the Spread of Privat Pension Insurance in the
Czech Republic

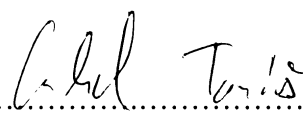
Diplomová práce

Praha 2006

Vedoucí diplomové práce: Mgr. Pavel Csank

Prohlašuji že jsem předloženou magisterskou práci vypracoval samostatně pouze s použitím uvedené literatury.

V Praze dne 28.8.2006

Podpis.....

Na tomto místě bych rád poděkoval všem, kteří přispěli jakýmkoliv způsobem k dokončení této diplomové práce

Obsah:

Seznam tabulek, grafů a obrázků.....	5
Abstrakt.....	7
1. Úvod.....	8
2. Použité teoretické koncepty.....	11
2.1. Difúze inovace.....	11
2.2. Asymetrická informace.....	25
2.3. Defenzivní finanční chování.....	28
3. Vývoj penzijního připojištění v ČR.....	31
3.1. Vývoj penzijního připojištění.....	31
3.2. Vývoj penzijních fondů v ČR.....	38
3.3. Systém podpory a fungování penzijního připojištění v ČR.....	47
4. Metodický postup.....	50
5. Analýza územního a příspěvkového rozmístění vybraných klientů penzijního připojištění v ČR.....	54
5.1. Územní šíření penzijního připojištění.....	54
5.2. Regionální rozdíly ve výši měsíčního příspěvku.....	69
5.3. Prognóza budoucího možného vývoje penzijního připojištění.....	79
6. Závěr.....	82
Seznam použité literatury.....	85

Příloha:

Seznam tabulek:

Tab. č. 1: Vývoj počtu klientů penzijního připojištění.....	43
Tab. č. 2: Zhodnocení finančních prostředků účastníků penzijního připojištění v jednotlivých penzijních fondech v (%)......	45
Tab. č. 3: Výše státního příspěvku dle aktuálních penzijních plánů (možnost výběru v 60 letech klienta).....	48
Tab. č. 4: Výše možných daňových úlev klientů penzijního připojištění.....	48
Tab. č. 5: Proměny postavení okresů z hlediska počtu klientů penz. připojištění 1995 – 2003.....	64
Tab. č. 6: Podíl uzavřených smluv penzijního připojištění na celkové populaci ČR v %.....	65
Tab. č. 7: Vývoj podílu ukončených smluv penzijního připojištění v ČR (v %).....	68
Tab. č. 8: Korelace výše průměrné mzdy a sjednaných příspěvků klientů penzijního připojištění v roce 1995.....	72
Tab. č. 9: Korelace výše průměrné mzdy a příspěvků klientů v roce 2003.....	74
Tab. č. 10: Proměny postavení okresů z hlediska výše měsíčních příspěvků na penzijní připojištění 1995 – 2003.....	76
Tab. č. 11: Srovnání výše příspěvků a mzdy mezi VŠ klienty a ostatními klienty za celé období měření penzijního připojištění (1995 – 2003).....	77

Seznam obrázků:

Obr. č. 1: Příklad šíření železniční sítě po roce 1825 v Evropě.....	16
Obr. č. 2: Postupný vývoj šíření onemocnění AIDS na příkladu USA.....	17
Obr. č. 3: Kontaktní typ difúze.....	19
Obr. č. 4: Lineární závislost počtu kontaktů na vzdálenosti.....	20
Obr. č. 5: Hierarchický typ difúze.....	21
Obr. č. 6: Podíl uzavřených smluv na penzijní připojištění v ČR k 31.1. 1995 (v %)	55
Obr. č. 7: Podíl uzavřených smluv na penzijní připojištění v ČR k 31.12. 1995 (v %)	57
Obr. č. 8: Podíl uzavřených smluv na penzijní připojištění v ČR k 31.12. 2000 (v %)	60
Obr. č. 9: Podíl uzavřených smluv na penzijní připojištění v ČR k 31.12. 2003 (v %)	62

Obr. č. 10: Podíl uzavřených vs. Ukončených smluv penzijního připojištění v procentech za období let 1995 – 2003.....	67
Obr. č. 11: Výše sjednaného měsíčního příspěvku klientů penzijního připojištění v roce 1995 (v %)......	70
Obr. č. 12: Výše sjednaného měsíčního příspěvku klientů penzijního připojištění v roce 2003 (v %)......	73

Seznam grafů:

Graf č. 1: Poměr výše starobního důchodu k průměrné hrubé mzdě.....	35
Graf č. 2: Vývoj počtu účastníků penzijního připojištění v ČR.....	40
Graf č. 3: Podíl jednotlivých PF na počtu aktivních účastníků penzijního připojištění k 31.12. 2005.....	42

Příloha:

- Příloha 1: Proměny postavení okresů z hlediska mzdové úrovně 1995 - 2003
- Příloha 2: Proměny postavení okresů z hlediska výše měsíčních příspěvků na penzijní připojištění 1995 - 2003

Abstract:

The submitted thesis concerns the development of pension insurance in the CR. The work aims to analyse – with the help of chosen theoretical concepts – the processes concerning the behaviour of the Czech population when obtaining the product of pension insurance. The work deals with two areas of empiric research. The first part of the work describes the development and final localiton of pension insurance in the CR. This chapter tries to prove the fact that the number of made contracts is higher in the metropolitan regions than in non-metropolitan ones. The second part inspects the development of regional differences in rate of monthly contributions in time and emphasizes the hypothesis that regional differences are getting higher or lower. Consequently, these trends are alansyed from the point of view of the comparison of the rate of the negotiated contributions and development of gross wage of inhabitants in particular regions.

Methodologically, the work uses the data from several pension funds which were ready to provide the demanded data of their clients. To analyse the gained data the variation coefficient is used primarily, which investigates the raising or dispraising of the regional differences.

The results of the work show that the regional differences gradually decrease in different regions. For the future studies of the problems of pension insurance in the CR it is necessary to analyse the territorial stucture of made contracts in the whole or at least the major part of inland pension funds. It would be suitable to analyse the arrangement and development of pension insurance in comparison to the development of other financial products which would allow the more complex view of the structure and development of financial geography in the CR.

1. Úvod

Důvodem vzniku této diplomové práce je snaha autora o bližší poznání procesů ovlivňujících šíření nového produktu v prostoru. Cílem práce je pomocí vybraných teoretických konceptů (především modelů difúze inovace, asymetrické informace a defenzivního finančního chování) blíže poznat faktory ovlivňující časoprostorovou dostupnost a zvolenou strategii obyvatel při pořízení produktu penzijního připojištění se státním příspěvkem na příkladu České republiky.

Z obecného hlediska se nemusí jednat pouze o šíření penzijního připojištění. V obecné rovině je cílem přispět k poznávání šíření nových jevů v prostoru, např. nového výrobku, služby, znalosti či pouhého přenosu informace určitému okruhu obyvatel. Sekundárním cílem práce je posouzení funkčnosti systému penzijního připojištění v ČR a jeho budoucího vývoje v kontextu konkurenčních finančních produktů a připravované důchodové reformy.

Výše zmíněným cílům je podřízena struktura práce. Po úvodní diskusi, jejímž cílem je nastínit širší souvislosti studovaného problému, následuje kapitola věnovaná jednotlivým teoretickým přístupům a jejich posouzení z hlediska zkoumané problematiky šíření penzijního připojištění. Historickým vývojem penzijního připojištění a specifickými aspekty vývoje penzijních fondů a z nich vyplývajícími očekáváními ve vztahu k výsledkům empirické části práce se zabývá kapitola třetí. Cílem následující metodické kapitoly je přinést informace o použitém datovém souboru a zvolených statistických metodách měření, které jsou uplatňovány v následující empirické kapitole. Empirická část práce se skládá ze dvou kapitol. První kapitola je věnována poznání procesu šíření penzijního připojištění v území a čase, spolu s vývojem fluktuaace předčasně ukončených smluv. Druhá kapitola sleduje vývoj výše sjednaného měsíčního příspěvku a přístup jednotlivých socioekonomických skupin obyvatel k potřebě finančního zajištění ve stáří. Součástí empirické části je též kapitola zabývající se možným budoucím vývojem penzijního připojištění v kontextu připravované důchodové reformy. Závěr práce je věnován zhodnocení dosažených výsledků a stanovení závěrečných doporučení a možností dalšího výzkumu v oblasti problematiky penzijního připojištění v ČR.

Cílem empirické části předkládané práce je potvrdit či vyvrátit následující hypotézy.

- První hypotéza předpokládá, že v okresech metropolitních¹ areálů se koncentruje vyšší podíl uzavřených smluv oproti nemetropolitním okresům. Tato hypotéza se opírá o předpoklad, že v jádrových okresech je obecně vyšší mzdová úroveň a nižší míra nezaměstnanosti oproti ostatním okresům. Velikost disponibilního příjmu a jeho stabilita představují klíčové faktory poptávky po finančních službách, což by se mělo projevit i v případě sjednávání penzijního připojištění.
- Druhá hypotéza předpokládá, že s rostoucí průměrnou mzdou okresu klesá fluktuace ukončených smluv. Dle názoru autora lze předpokládat, že obyvatelé metropolitních regionů, které vykazují nadprůměrné měsíční příjmy, nejsou tak náchylní k předčasnému vypovídání uzavřených smluv jako obyvatelé nemetropolitních území. Podrobněji je tato problematika vysvětlena v kapitole věnované defenzivnímu finančnímu chování.
- Třetí hypotézu představuje tvrzení, že se stoupající ekonomickou úrovní ČR a růstem průměrné mzdy dochází v čase ke zvětšování diference výše sjednaného měsíčního příspěvku na penzijní připojištění mezi jednotlivými okresy.
- Závěrečná hypotéza předkládá tvrzení, že vyšší finanční prostředky na penzijní připojištění vynakládají klienti s VŠ vzděláním oproti klientům bez vysokoškolského vzdělání. Argumentace pro toto tvrzení vychází ze skutečnosti, že průměrná výše příspěvku v ČR je oproti ekonomicky vyspělejším státům velmi nízká. VŠ vzdělání občané přitom ve větší míře přijímají nutnost samostatného finančního zabezpečení ve stáří a lze proto očekávat, že více využijí své finanční možnosti ke svému důchodovému zabezpečení.

Hlavní náplní práce je tak potvrdit či vyvrátit výše stanovené hypotézy. Zároveň si autor klade za cíl seznámit čtenáře s vývojem penzijního připojištění a jednotlivých fondů.

¹ Členění metropolitních areálů dle Hampl a kol. (2001)

Výsledným efektem práce by tak mělo být získání informace o penzijním připojištění jak z hlediska odborného výzkumu, tak i z hlediska zájmu široké veřejnosti. Pro širokou veřejnost představuje v současné době produkt penzijního připojištění hojně využívanou variantu finančního zabezpečení ve stáří, která v období stále odkládané reformy důchodového systému získává stále větší počet klientů.

2. Použité teoretické koncepty

Následující kapitola je věnována vymezení a diskusi přínosu hlavních teoretických konceptů, které umožňují pochopit procesy spojené s šířením produktu penzijního připojištění v prostoru, čemuž je věnována empirická část předložené práce. Cílem této části není stanovit velikost dopadu jednotlivých konceptů na problematiku šíření produktu, ale především poskytnout informace, které je nutné při analyzování a další interpretaci výsledků zohlednit. Obsahem kapitoly je diskuse tří základních teoretických konceptů představujících referenční základnu následné empirické části: difúze inovace, asymetrická informace a defenzivní finanční chování.

2.1 Difúze inovace

Územní diferenciaci leží v jádru celé řady geografických prací. Existuje mnoho přístupů, s jejichž pomocí je možné analyzovat vývoj prostorové diferenciaci zkoumaného jevu. Jedním z možných přístupů k analýze prostorových procesů je i využití teorie difúze. Cílem kapitoly je tak objasnit význam problematiky difúze a její role v procesu vývoje prostorové diferenciaci penzijního připojištění.

Často se v geografické literatuře setkáváme s faktem, že zkoumané jevy jsou pouze popisovány, případně zkoumány v omezeném časovém horizontu. Potřebám výzkumu dynamiky sledovaného jevu vychází vstříc difúzní model. K jeho přednostem patří fakt, že odhaluje zákonitosti šíření jevů s ohledem na složku času a prostoru. Tato metoda se vlastně ubírá opačnou cestou než regionální geografie, která se pokouší na základě konkrétních zjištění (např. údajů o dojížděcí do zaměstnání atd.) vyvodit obecné závěry pro zkoumané regiony. Difúzní model se snaží odhalit skutečnost na základě obecnějších údajů, které však v sobě skrývají potřebné informace o vzájemných kontaktech regionů (Winklerová, 1981).

Termín difúze inovace zavedl poprvé švédský geograf Torsten Hägerstrand (1967), který difúzní teorie vysvětluje jako proces, který začíná své šíření v inovačním centru (jádro), proniká do regionu, dále do ostatních území až na periferie a případně se může vrátit i zpět

do inovačních center. Jeho výzkum rozvíjel teorii, metodologii a zvláště praktické aplikace geografie na ostatní vědní obory. Autor se zde zabývá geografickou difúzí změn a inovací, přičemž vychází z řady dat za vybrané švédské venkovské regiony. K analýze prostorové difúze využívá různé indikátory, například stupeň automobilizace či telefonizace. Hägerstrand pod pojmem difúze rozuměl především zavedení nového produktu (inovace) a jeho rozšíření v celém systému nebo jen v jeho části.

Hägerstrand svým výzkumem v oblasti difúze inovace inspiroval celou řadu dalších autorů a zasadil se o vznik tzv. Lundské školy, kde celá řada jeho následovníků mimo jiné zkoumala vliv a vývoj difúzních procesů na okolní prostředí. Práce švédských autorů, vycházejících z poznatků a přístupů Hägerstranda (1952, 1967), mají mimořádný význam pro sociální geografii vůbec. Jsou velice zajímavé jak po stránce empirického materiálu, umožňujícího charakterizovat území na základě nejpresnějších údajů o přemísťování obyvatelstva za maximální možné období, která jsou vůbec v Evropě k dispozici, tak také po stránce teoretického obsahu. Patrně nejvýznamnější z Hägerstrandových následovníků je G. Törnqvist, který ve svých hlavních pracích (1970, 1979) zkoumal vznik a rozmístění obytných kolonií pracovníků v zázemí města Kristianstad. Törnqvist se v těchto pracích též věnoval intenzitě kontaktů mezi hlavním městem Stockholmem a ostatními největšími městy Švédska. Jedná se o práce, které svou orientací navazují na práce Hägerstrandovy. Jde především o samotný výzkum procesu šíření, který je zkoumán na širokém empirickém základě. Celou řadu pokračovatelů našel Hägerstrand také ve Velké Británii. Z mnoha autorů je možné uvést např. B. Berryho a P. Goulda. Obecně jsou cenné především práce těch autorů, kteří na teoretickém základě difúze řeší její praktické aplikace (např. šíření onemocnění, obchodní aplikace atd.).

Při zkoumání Hägerstrandova přínosu v problematice difúze je třeba blíže vysvětlit význam slova inovace. Autor vnímá inovaci jako jev, který v určitém systému vznikne jako něco kvalitativně nového. Slovo inovace však v historickém kontextu vzniku nového objevu vytváří určitý problém. Při vzniku nových jevů-myšlenek a z nich pramenících nových produktů (např. stělného prachu, internetu, penzijního připojištění apod.) neexistuje nic takového jako bezprecedentní technologická (myšlenková) inovace. Tvůrce inovace nemůže pracovat ve vakuu, a ať je jeho vynález (produkt) sebedůmyslnější, jeho vznik je podmíněn předchozími zkušenostmi jak vynálezce, tak i celé společnosti. Obsahově by tedy bylo vhodnější použít termín změna, „difúze změn“ by potom obsáhla celou oblast šíření jevů a procesů s ní spojených. Zkoumané téma této práce nepřejímá difúzi změn jako hlavní nástroj, na základě kterého analyzuje výsledky, ale pouze jako součást, byť podstatnou, širšího spektra

teoretického pozadí, které bude sloužit jako explanační základna empirické části předložené diplomové práce.

Na základě výše uvedených důvodů používá autor v této práci výraz „šíření produktu v prostoru“. Tak se lze jednak vyhnout poněkud problematickému pojmu inovace a zejména je tak možné přesněji vyjádřit podstatu jevu, jehož prostřednictvím je difúze v empirické části práce zkoumána.

I přes výše uvedené problematické vyjádření významu slova inovace je Torsten Hägerstrand stěžejním autorem, protože svým výzkumem vymezil a zobecnil základy difúzní problematiky. Autor se zabývá stanovením určitých předpokladů, které určují, ovlivňují, nebo dokonce limitují procesy difúze. Hägerstrandova studie není tak důležitá pro konkrétní aplikaci jako spíše pro svá zobecnění zásad difúzních procesů.

Hägerstrand uvádí šest základních pojmů, na základě kterých zjednodušeně charakterizuje proces difúze. Pojmy jako prostor, předmět inovace², místo vzniku a místo určení by měly určovat samotný proces difúze, naproti tomu pojmy jako období a dráha pohybu by měly být výsledkem pojmů předcházejících.

Pod pojmem „prostor“ se rozumí určitý region, oblast či prostředí, ve kterém proces difúze probíhá, přičemž tento region může být buď homogenní, nebo heterogenní. Avšak prostor může být definován velmi různě. Za určitých podmínek se dá charakterizovat či vymezovat dokonce i pomocí času (Feynman 1970, cit. v Doubrava 1983, s. 21). Pro potřeby této práce je prostor vymezen územím ČR, kde je šíření penzijního připojištění analyzováno.

Druhým prvkem je čas, jenž může být buď průběžný, nebo rozdělený do fází. Pro potřeby své studie rozdělil Hägerstrand čas na diskrétní veličiny (dny, roky), kde t_0 označuje výchozí bod a $time_1, time_2, \dots$ představují jednotlivé periody. Otázka času je dle názoru autora v procesu šíření penzijního připojištění jedním z nejdůležitějších faktorů. Výsledky empirické kapitoly naznačují, že časová jednotka trvání nabídky penzijního připojištění je pro posuzování výsledného modelu rozmístění počtu sjednaných smluv klíčová (viz např. kap. 6, porovnání rozdílného vývoje u obr. č.6 vs. obr. č.7).

Třetím prvkem je předmět, který se šíří. Předmětem šíření mohou být nejrůznější jevy, které, jak uvádí např. Wiley (2004), jsou navzájem značně nesusoudé (TV, nové technologie,

²) Hägerstrand ve své práci píše o předmětu inovace. Pro naši práci však bude používáno vhodnější označení – předmět šíření, čímž se vyhneme problematickému vyjádření slova inovace (viz text výše).

demokracie, hudba, nemoci, penzijní připojištění atd.). Předměty se liší ve schopnosti „být sdíleny či přenášeny“. Například onemocnění chřipkou je snadno přenosné. Naproti tomu šíření informací o plánovaném rodičovství je drahé, náročné a stupeň přenosnosti je proto nižší. Volba zkoumaného předmětu je dle názoru autora spolu s časovým horizontem tím nejvýznamnějším parametrem, který podmiňuje směr, rychlost šíření a míru nasycení ze strany obyvatel. Dle názoru autora nevytváří porovnávání výsledků u nesourodých prvků, jakými jsou například penzijní připojištění a onemocnění AIDS, shodný výsledný vzorec a podobnou míru nasycení v prostoru. V tomto tvrzení se autor neshoduje s názory autora Wileye (2004), viz dále.

Další uvedené pojmy, kterými jsou místo vzniku difúze a dráha pohybu (šíření), souvisejí s cestami šíření v prostoru a dají se velmi dobře vyjádřit na mapě. Naproti tomu pojem místo určení, který v původní definici souvisí s předchozími dvěma pojmy, zdá se, nesouvisí s pojetím difúze. Vystává zde nutně otázka, zda se dá vůbec určit předem, kam to které šíření směřuje, a zda se dá definovat lokalita, kde se difúze zastaví, nehledě na to, že termín místo určení se dá chápat velmi adresně (např. souvislosti s dodávkami zboží). Dnešní práce vycházející z teorie difúze tento názor podpořily a o „místě určení“ se již nezmiňují (Doubrava, 1983). Otázka místa vzniku difúze a jejích směrů šíření je v empirických kapitolách často diskutovaným tématem. Dle názoru autora při analyzování šíření produktu penzijního připojištění v prostoru vstupuje do hry velké množství podmiňujících faktorů, které výsledné směry rozvoje velmi ovlivňují. Jedná se například o konkurenci ze strany ostatních nabízených produktů nebo stanovení významu penzijního připojištění v připravované penzijní reformě. Tyto faktory tak mohou značně ovlivnit výsledný vzorec šíření a znesnadnit možnost prognózy směrů vývoje a definování lokalit, kde se proces šíření zastaví.

Jak uvádí Marek (1983), lze rozdílný regionální vývoj charakterizovat jako „šíření koncentračních tendencí z relativně koncentračně nejvyspělejších oblastí do oblastí relativně koncentračně nevyspělých. Předpokladem úspěšného zpracování difúzního procesu je pracovat s dostatečně podrobným územně administrativním členěním a dostatečně dlouhým obdobím sledování procesu, které zahrnuje pro difúzi tu podstatnou fázi rozšiřování.“ Marek tento vývoj sledoval na koncentraci obyvatel v ČSR (viz dále).

Jiný pohled na difúzní problematiku přináší (Wiley 2004, s. 61), který píše, že „určitá území mohou ovlivňovat jiné lokality prostřednictvím procesu prostorové difúze. Je to rozšíření určitého jevu prostorem a časem z omezeného počtu původců. Tyto jevy na sebe berou podobu myšlenek, inovací, výrobků a nových technologií, kulturních prvků, nebo

nakažlivých nemocí. Na první pohled srovnávat šíření zemědělství s rozšířením stylu oblékání a populární hudby nebo s rozšířením nového chřipkového viru je jako srovnávat hrušky a jablka. Při podrobnější analýze však geografové zjistili, že všechny na první pohled nesourodé jevy mají shodné prostorové vzorce a procesy šíření“.

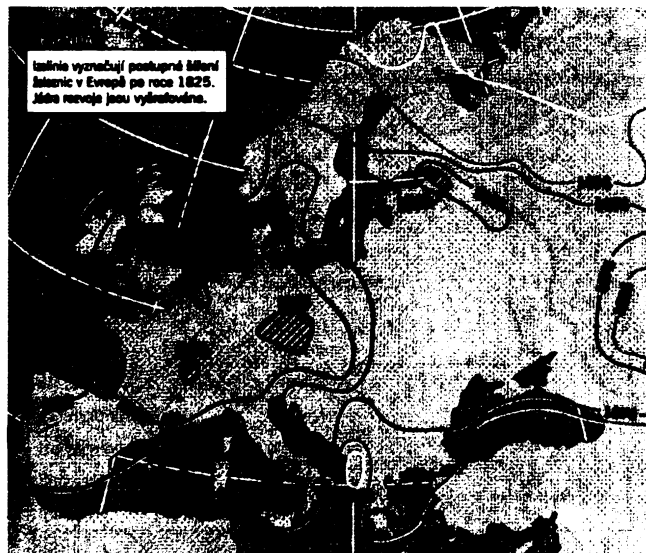
S tímto názorem lze dle autora souhlasit pouze při porovnání vývoje u první fáze šíření. Výsledky empirické části (kap. 5.1.) této práce naznačují, že v první fázi šíření nového produktu dochází k podobnému vývoji, jaký je prezentován i u ostatních autorů, kteří se procesy difúze zabývají. Rozdíly však vznikají především u následných časových fází vývoje. Tato rozdílnost trendů je dle názoru autora způsobena odlišným postavením šířeného produktu v konkurenčním prostředí. Např. šíření nemoci AIDS v první fázi vykazuje hierarchické trendy šíření (viz obr. č. 2). V dalších fázích šíření a směrech rozvoje však zcela jistě bude záležet na účinnosti a dostupnosti léků, které zabraňují rozvoji této nemoci. Tento trend je patrný i v případě šíření penzijního připojištění, kdy po úvodní hierarchické fázi šíření (viz obr. č. 6) dochází v následujících obdobích k výrazné dekoncentraci počtu sjednaných smluv (viz kap. 5.1.). Tato dekoncentrace však vykazuje výrazný stupeň regionální diferenciace, zapříčiněný odlišným vnímáním a konkurenčním prostředím v konkrétním regionu. Výše uvedené srovnání tak poukazuje na možnost rozdílného chování sledovaného jevu v dalších fázích šíření. Dalším diferenciačním faktorem je vývoj difúzních procesů v regionálním kontextu.

Podle J. Lobody (1974) se z geografického hlediska proces difúze dělí na čtyři základní druhy podle kombinace dvou jím vybraných kritérií. Prvním kritériem je druh pohybu. Jedná se především o expanzivní a relokační směry šíření, které mezi sebou v zásadě můžeme rozlišovat podle velikosti zasaženého území. Druhé kritérium stanovuje, komu je produkt určený. U kontaktního typu difúze produkt přijímají všichni a u hierarchické difúze ho akceptují jen někteří.

Expanzivní typ difúze – Jedná se o expanzní šíření jevu (ale i technologie, služeb atd.) z míst, která jej obsahují, nebo z míst s vyšší koncentrací do míst s koncentrací nižší. Proces šíření zde končí tehdy, když všichni potencionální příjemci změnu přijmou. Příkladem takového typu šíření může být postupný rozvoj železniční sítě po roce 1825 v Evropě (viz obr. č. 1). Obrázek znázorňuje postupný vývoj šíření z jádrových oblastí do

okolního území. Ukazuje se, že expanzivní typ difúze nemusí mít nutně pouze jedno jádro šíření, ale že proces šíření může probíhat z několika jader relativně nezávisle.

Obr. č. 1: Příklad šíření železniční sítě po roce 1825 v Evropě



Zdroj: Godlund: „Ein Innovations Verlauf in Europa“ ,Lund Studies in Geography, Serie B, č. 6 - převzato z Winklerová (1981)

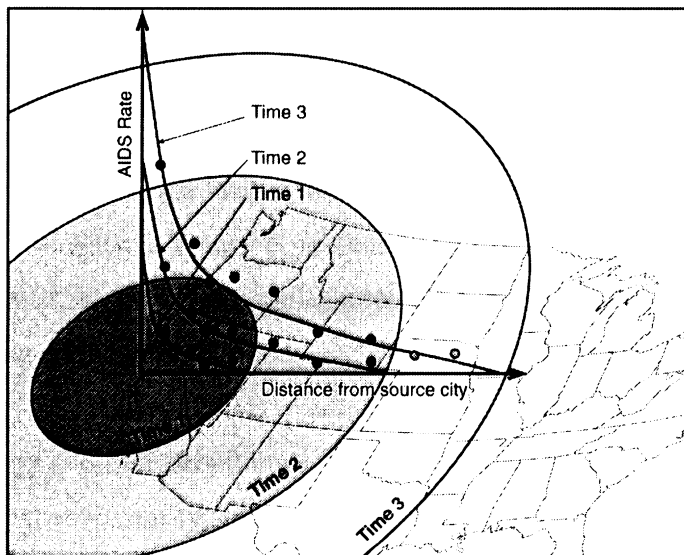
„Mezi autory, kteří se zabývají expanzivním typem difúze lze zařadit např. Ternera, který ve své koncepci studoval tok výrobních novinek, šířících se nepřetržitě od centra šíření k periferiím. Tato jeho (a jeho pokračovatelů), základní myšlenka byla používána k rozboru migračních procesů v širokém časovém i prostorovém rozsahu. Tato koncepce sehrála významnou roli v rozvoji sociální geografie v období mezi dvěma světovými válkami, byť byla později ostře kritizována zejména historiky. Ternerova teorie byla především aplikována na zemědělské osvojování území „(Doubrava, 1983).

Dalšími autory, kteří se zabývají expanzivním typem difúze na příkladu šíření zemědělských inovací jsou např. Ryan a Gros (1943), kteří zkoumali šíření hybridních semen obilovin u iovských farmářů. Tento druh hybridních semen, který byl farmářům dodán v roce 1928, významně zvyšoval hektarové výnosy na farmách. V roce 1941, tedy 13 let po nasazení těchto semen, je využívalo téměř 100 % farmářů. Ryan a Gros na tomto procesu studovali rychlost rozšíření hybridních obilovin pro získání poznatků, které by mohli aplikovat na další zemědělské inovace (Rogers, 1969).

Podobný příklad uvádí (Wiley, 2004), který expanzivním typem míní proces, „při kterém se prvek šíří přecházením od jedné osoby k druhé, a přitom zůstává u původní osoby.

Počet lidí, kteří přijímají tento prvek, se tak zvyšuje. Při šíření jevu dochází k jeho posílení v původní oblasti, když jsou ty nové oblasti zasahovány“. Wiley jako příklad uvádí rozšíření nového typu hybridní rýže v Indii nebo šíření AIDS v USA (viz obr. č. 2).

Obr. č. 2: Postupný vývoj šíření onemocnění AIDS na příkladu USA



Zdroj: Wiley, 2004

Při konkrétní aplikaci expanzivního typu difúze uvádí autor příklad šíření onemocnění AIDS v USA (viz obr. č. 2). Lze říci, že tento typ difúze má expanzivní charakter, jestliže v čase $Time_1$ existují místa, která sledované onemocnění obsahují a místa, kde se toto onemocnění nevyskytuje. Rozdíl oproti níže zmíněnému typu relokační difúze spočívá v tom, že v čase $Time_2$ podlehnou onemocnění obě skupiny ($Time_1$ a $Time_2$), přičemž onemocnění se dále šíří do míst, která jím nebyla zasažena, aniž z původního území vymizelo. Naopak častým jevem je nárůst šířeného jevu (onemocnění) v původním území.

Dalším z autorů, který se zabývá uplatněním difúzních procesů na příkladu vývoje nemoci, je např. Haggett (1972), který zkoumal postupný vývoj šíření onemocnění cholery ve světě. V tuzemské literatuře se problematice šíření onemocnění chřipky na území ČSR věnuje např. Winklerová (1981), která řešila problematiku difúze infekčních nemocí, zvláště chřipky, na základě týdenních údajů Institutu hygieny a epidemiologie v Praze (viz dále).

Expanzivní typ šíření se dle názoru autora vyskytuje v praxi nečastěji. Procesy, které svým průběhem napodobují proces expanzivního typu difúze, můžeme sledovat například při šíření nového produktu, nemoci, vynálezu či služby. Expanzivní typ difúze je též základním

typem, který se uplatňuje v počáteční fázi šíření penzijního připojištění (viz výsledky kap. 5.1.). V otázce velikosti zasaženého území lze konstatovat, že expanzivní typ difúze území zasáhne postupně celé, zatímco u relokačního typu difúze dochází u zasaženého území k jeho opuštění a přesunutí se na nové území (viz níže).

Relokační typ difúze – Je šířením hmoty, energie nebo některých sociálních jevů z míst vyšší koncentrace do míst s koncentrací nižší nebo míst, která daný předmět šíření neobsahují. Winklerová (1981) uvádí příklad relokačního typu difúze takto: „Jedná se o typ, který odpovídá takové difúzi, kdy v čase t_1 existují místa, která vlastní inovaci, a místa, která ji nevlastní. V čase t_2 je situace obrácená: inovace se přesune z míst, která ji vlastnila, do míst, která ji nevlastnila, a to tak, že původní místa zůstávají v čase t_2 bez inovace. Území zasažené inovací si tedy zachovává stále stejnou velikost.“

Wiley (2004) uvádí, že velmi častým jevem bývá skutečnost, kdy se oba výše zmíněné typy difúze kombinují. Dochází tak k situaci, kdy je relokační typ difúze následován expanzivním typem difúze. Tuto tezi dokumentuje na příkladu šíření národních jídel tacos a pizzy v případě obyvatel Mexika, resp. Itálie, kteří se usazují v USA. V prvotní fázi šíření se uplatňuje relokační typ difúze. Občané těchto států si do USA s sebou přinášejí své zvyky a kulturu. Dochází tedy k oslabování pozic v původním území a jeho posilování v nové lokalitě. Ve druhé fázi se národní jídla pizza či tacos stávají vyhledávanými pokrmy i pro starousedlíky. Jejich narůstající obliba v území, kde žijí přistěhovalci, spustí expanzivní fázi šíření do míst, kde přistěhovalci nežijí nebo zde jsou zastoupeni ve výrazné menšině. Rychlost šíření pak závisí na míře, v níž jsou noví obyvatelé v kontaktu s původní populací.

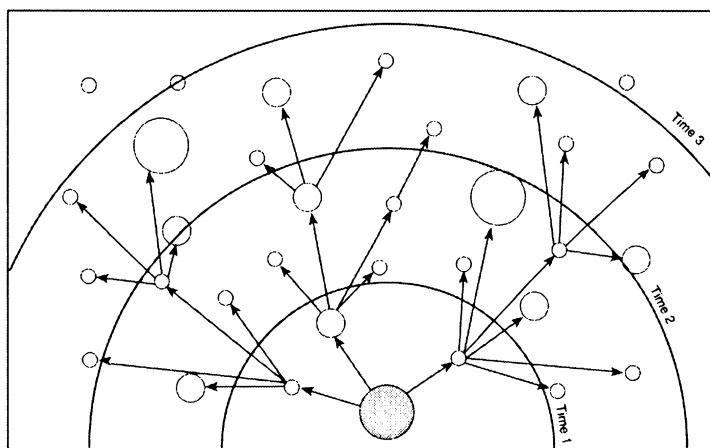
Dalším příkladem prolínání jednotlivých typů difúze je šíření nových sportovních stylů. Jako příklad lze uvést šíření bojového sportu taekwon-do ze země svého vzniku, Koreje, do celého světa. V první fázi šíření tento sport přinášejí do okolních zemí jeho vyslanci ze samotné Koreje. V okolních zemích zakládají své školy, kde trénují místní žáky. V tomto okamžiku se jedná o relokační typ difúze, jehož rychlost šíření je závislá na počtu kontaktů jednotlivých kultur. V okamžiku, kdy samotní žáci začnou trénovat ve svých vlastních školách, se však již jedná o expanzivní typ difúze, přičemž jeho průběh se patrně nebude výrazněji lišit od formy šíření, kterou přináší obr. č. 2. Rychlost šíření tak opět závisí na množství kontaktů (počtu studentů), které si jednotliví učitelé bojového sportu zajistí.

Ve výše zmíněných příkladech jsme narazili na problematiku množství kontaktů mezi nositeli produktu a potencionálními příjemci. Množství společných kontaktů dodává procesu šíření nový rozměr. Ukazuje na dynamizující roli počtu kontaktů v rychlosti šíření.

Procesy difúze tak můžeme měřit nejen na základě směrů šíření, ale i na základě vzdálenosti a počtu kontaktů, kterou mezi sebou šířitelé a příjemci produktu mají.

Kontaktní typ difúze - U tohoto typu šíření dochází k přenosu produktu za pomoci přímého kontaktu. Z původního místa vzniku produktu se v čase T_1 rozšíří do okolních kontaktních míst. Ve fázi T_2 dochází k další vlně šíření produktu. Proces se opakuje do té doby, dokud není celé sledované území zasaženo. Produkt se šíří do míst, která se nacházejí v bezprostředním sousedství původních míst, bez ohledu na jejich velikost či význam v okolních zemích. Proces šíření je tedy silně ovlivněn vzdáleností od původního místa vzniku produktu. Čím je místo příjmu nového produktu od jádra vzdálenější, tím se zde produkt podaří prosadit později (viz obr. č. 3).

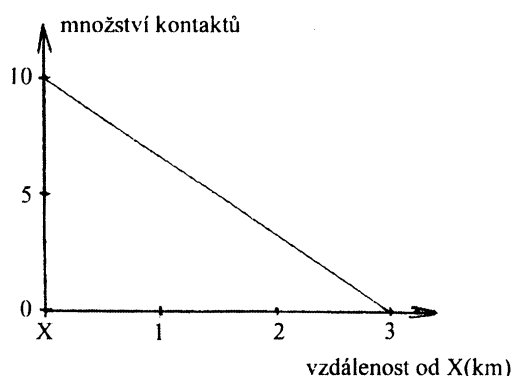
Obr. č. 3: Kontaktní typ difúze



Zdroj: Wiley, 2004

Na rozdíl od hierarchického typu šíření (viz dále) tak o prvotním příjemci produktu nerozhoduje hierarchická úroveň sídla, ale pouze jeho vzdálenost od jádra. Tento proces přibližuje model lineární závislosti počtu kontaktů na vzdálenosti od jádra, jehož autorem je P. Toyne. Model ukazuje množství kontaktů, které jsou nepřímo úměrné vzdálenosti mezi příjemcem a zdrojem. Autor model sestavil na základě měření, která prováděl na výzkumu počtu telefonních kontaktů z Exteru v Anglii a z Foix ve Francii, ve vzdálenosti od centra města (viz Kubeš, 1985).

Obr. č. 4: Lineární závislost počtu kontaktů na vzdálenosti



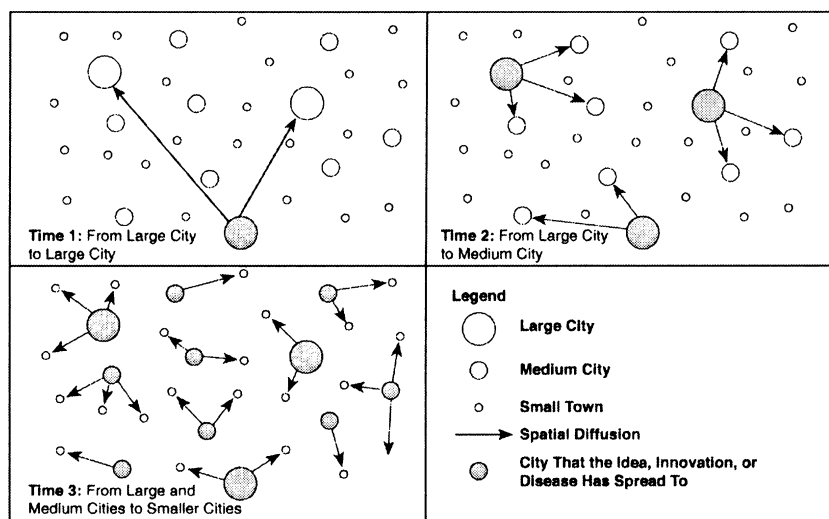
Zdroj: Kubeš, 1985

Značným nedostatkem tohoto teoretického modelu je dle názoru autora především jeho jednostranný pohled na zkoumanou problematiku. Na sledované procesy je třeba hledět vždy z více stran. Je třeba zdůrazňovat jednak geografický, sociologický, ale například i ekonomický rozměr. V praxi jsou zkoumané jevy často komplexně podmíněny a nelze u nich takto jednoduché modely pouhé závislosti intenzity šíření na vzdálenosti předpokládat. Z tohoto důvodu linearita závislosti počtu kontaktů na vzdálenosti není v naprosté většině případů naplněna. Další nedostatek konceptu je třeba hledat v prolínání jednotlivých typů difúzního procesu (viz níže) v různých fázích šíření produktu, na což uvedený model svou koncepcí nereaguje.

Hierarchický typ difúze - U tohoto typu difúze není důležité bezprostřední sousedství, ale hierarchická struktura sídel. Při zkoumání hierarchického významu sídel při šíření produktu dochází k ústupu od poměřování významu sídel dle kvantitativních ukazatelů typu počet obyvatel, a naopak k příklonu ke kvalitativním ukazatelům, zaměřujících se na význam a zastoupení řídicích funkcí v dané sídelní jednotce.

Proces šíření názorně přináší obr. č. 5. V první fázi procesu $Time_1$ jsou příjemci hierarchicky stejně velká sídla, která šířící se produkt ještě neobsahují. V čase $Time_2$ dochází k šíření z hierarchicky nejvyšších sídel do sídel řádově nižších. U hierarchické difúze vždy platí postup od větších center k menším. V čase $Time_3$ dochází k postupu šíření produktu do míst hierarchicky nejnižších.

Obr. č. 5: Hierarchický typ difúze



Zdroj: Wiley, 2004

Obecně lze říci, že prolínání jednotlivých typů difúze je velmi častým jevem. Stejně jako tomu bylo u relokačního a expanzivního typu difúze, dochází k prolínání mezi kontaktními a hierarchickými typy difúze.

V tuzemské literatuře je objem prací zabývajících se tématy z oblasti difúze značně omezen. První díla se objevují v polovině 70. let, kdy T. Siwek (1976) po vzoru některých polských autorů (např. Loboda, 1974) sleduje šíření televize na Slovensku. Cenné jsou především jeho úvahy o vztahu procesu difúze a hierarchického významu územních jednotek jako příjemců procesu šíření. Dle názoru autora je hlavním přínosem této práce zjištění, že při šíření produktu se uplatňuje zároveň sousedská a hierarchická difúze. Dochází tak k prolínání jednotlivých typů difúze v jednotlivých fázích šíření. Tento výsledek autor prokázal na postupu šíření TV z Bratislavy do okolních regionů. Podobný závěr potvrzují mnozí další autoři, např. Ryan a Gros, (1943), Keller (2001) nebo Wiley, (2004). Ukazuje to na fakt, že difúzní problematika je komplexním procesem, při němž je třeba zohlednit širokou škálu dalších jevů, které mohou výsledek šíření ovlivnit. Jedná se především o ekonomické, sociální a konkurenční aspekty.

Dalšími autory jsou například Winklerová (1981), která řešila problematiku difúze infekčních nemocí, zvláště chřipky, na základě týdenních údajů Institutu hygieny a epidemiologie v Praze. Tuto práci lze díky svému zaměření zařadit mezi práce, které se zaměřují na prokázání expanzivního typu difúze. Uvedená práce dle názoru autora obsahuje velmi přehledně zpracovanou teoretickou část, kde jsou diskutovány hlavní myšlenky difúzních procesů. V empirické části autorka velmi podrobně v týdenních intervalech

zpracovává proces šíření, přičemž vyvozuje závěry o prolínání jednotlivých typů difúze. Autorka však jen velmi povrchně hodnotí kauzální vazby mezi šířením chřipky a např. věkovou strukturou. Dalším nedostatkem je hlubší zamyšlení nad příčinami vyšší nemocnosti v pánevních oblastech.

Práce Kubeše (1985) v teoretické části navazuje na dříve publikované práce, přičemž se zaměřuje na matematická vyjádření sledovaných jevů a jejich zobecňující vyjádření. Přínosem práce je především diskuse nad Hägerstrandovým simulačním modelem, kde autor porovnává jeho výhody a nevýhody. V empirické části navazuje na práci Winklerové (1981), přičemž tuto práci doplnil a upravil metodiku sledování zkoumaných jevů. Dalšími zkoumanými jevy jsou analýza difúze televize a difúze rozvodovosti v ČSR. Nedostatkem práce je absence vysvětlení výsledného rozmístění sledovaných jevů. Autor například mohl navázat na práci Doubravy (1983), který zkoumá difúzi návštěvnosti v kinech, a pokusit se např. o hledání kauzality mezi dostupností TV a výše zmíněnou návštěvností kin.

Dalším z autorů je např. Marek (1983), který sledoval vývoj koncentrace obyvatel v ČSR. Tato práce se opírá o velmi kvalitně zpracovanou teoretickou část a navazující obsáhlou datovou základnu. Bohužel však, je jen velmi okrajově zpracována problematika kauzality sledovaného jevu s okolním prostředím. Autor se jen povrchně zamýšlí nad možným vlivem ekonomiky (např. nabídka zaměstnání) či politiky (preferenze vybraných území z hlediska dalšího rozvoje) při formování výsledného vzorce rozmístění obyvatel za minulého režimu. Tento vývoj je však vždy třeba poměřovat z hlediska specifických charakteristik zkoumaného produktu, a především pak v kontextu výše zmíněných faktorů konkurence a času.

Dle názoru autora je častou slabinou uvedených prací především jejich empirická část. Častým jevem je skutečnost, že procesy šíření jsou pouze popisovány, přičemž chybí hledání kauzálních vazeb, které ovlivňují výsledný vzorec rozmístění sledovaného jevu. Příčiny výsledného stavu jsou tak prezentovány často pouze v omezené míře. Dalším nedostatkem je výrazná orientace na procesy difúze, přičemž se téměř opomíjí vliv ostatních teoretických konceptů.

Sledované práce taktéž vykazují velmi omezený počet zkoumaných jevů, které se z velké části u jednotlivých autorů opakují. Např. Winklerová (1981) zkoumá šíření chřipkové epidemie. Stejně problematice se věnuje též Doubrava (1983) a Kubeš (1985), který zároveň zkoumá šíření televizních přijímačů. Tomuto výzkumu se však věnoval již např. Sivek (1976, 1978) atd. Příčiny velmi omezené různorodosti zkoumaných procesů

lze hledat především v datové a časové náročnosti, spojené s obtížností měření zkoumaných změn. Dalším důvodem je dřívější vysoký stupeň utajení šíření nových technologií. Jedná se například o šíření počítačů či automobilů, jejichž počty byly za minulého režimu považovány za tajné.

Častým znakem vytvořených prací je orientace na analyzování šíření produktu (automobilů, TV, náboženství atd.) bez zpětné vazby na budoucí vývoj. Dle autorova názoru lze za přínosné pro další rozvoj zkoumané problematiky považovat především takové práce, které kromě analýzy šíření produktu ve zkoumaném období nabídnou i hlubší zamyšlení nad možným budoucím vývojem sledovaného produktu, což je diskutováno i v této práci (viz kap. 5.3.).

V závěru kapitoly je třeba se krátce zmínit o faktorech, které ovlivňují proces šíření penzijního připojištění³. Obecně můžeme tyto faktory nazývat bariérami, které zapříčiňují, že přijetí produktu neprobíhá ve všech regionech současně, ale že často dochází ke zpoždění nasycení nového produktu napříč jednotlivými regiony. Jednotlivým bariérám přičítáme takovou funkci, která omezuje, zpomaluje, prodlužuje nebo zastavuje proces šíření z jednoho území do druhého.

Jako první bariéru, která znesnadňuje proces šíření, lze označit společenské prostředí, ve kterém hraje velkou roli velikost sociálních rozdílů uvnitř společnosti. Rozdíly mezi sociálními vrstvami mohou podstatně ovlivnit šíření penzijního připojištění. Jedná se především o vzdělanost obyvatelstva, výši příjmů, vzdálenost bydliště od místa distribuce produktu, tj. od nejbližší pobočky či prodejce, který nabízenou službu penzijního připojištění poskytuje. Tato bariéra však vzhledem k relativně nízkým regionálním rozdílům na území ČR nehraje v procesu šíření penzijního připojištění zásadnější roli.

Další významnou bariérou šíření je konkurence ze strany ostatních nabízených finančních produktů spolu s preferencí produktové nabídky uvnitř konkrétní finanční skupiny. Častým jevem v rámci finanční skupiny je umělá preference jednoho produktu na úkor druhého. Tato preference nemusí vždy podporovat výhodnější produkt z hlediska potřeb klienta, ale naopak vždy podporuje produkt, který je pro finanční skupinu výhodnější, nebo kterému je v konkrétním období potřeba pomoci ke zvýšení produkce (více kap. 2.2). Forma umělé podpory je nejčastěji prováděna změnou či navýšením provizního systému. Tato změna preferencí formou úpravy provizního systému bývá ze strany prodejní sítě výrazným

³ Tyto faktory jsou dále podrobněji posuzovány napříč jednotlivými kapitolami.

nástrojem, který může šíření sledovaného produktu výrazně omezit. Mezi další bariéry rozvoje penzijního připojištění lze spolu s teorií asymetrické informace (více kap. 2.2.) a konceptem defenzivního finančního chování (kap. 2.3.) zařadit například věkovou strukturu obyvatelstva a velikost a strukturu jednotlivých distribučních sítí (kap. 2.3.).

Co se týče nedostatků teorie difúze, lze je hledat právě v opomenutí možných působení externích vlivů na proces šíření. Mezi tyto vlivy můžeme zařadit např. konkurenční prostředí jednotlivých finančních institucí a jejich finančních produktů. Dalším vlivem je využití asymetrické informace, která umožňuje finančním institucím nabízet produkty, které vykazují nejvyšší míru zisku pro finanční instituci na úkor osobního prospěchu klienta. Výše uvedená opomenutí externích vlivů však nejsou případem pouze teorie difúze, ale fungují u většiny ostatních teoretických konceptů.

Na závěr této kapitoly si autor klade otázku, zda výzkum sociálních jevů v prostoru a jejich šíření spadá do problematiky geografie, nebo zda je tento výzkum záležitostí sociologie, ekonomie či jiných věd. Dle názoru autora nelze jednoznačně hodnotit výši vlivu jednotlivých vědních oborů na difúzní problematiku. Nelze potvrdit, že je čistě geografickou záležitostí taková difúze, která mění geografickou strukturu, např. hranice různého druhu, migrace a naproti tomu, že čistě sociologickou či ekonomickou záležitostí je difúze vnitřní, probíhající mimo prostor – např. difúze mezi sociálními skupinami obyvatel. Jak prokázaly práce mnoha autorů, např. Novotného (2004), má sociální stratifikace obyvatel také prostorovou dimenzi, čímž se vylučuje její zařazení pouze do oblasti sociologických či ekonomických vědních oborů.

2.2. Asymetrická informace

Při vzniku této kapitoly je vycházeno z literatury (Sojka, 2002), kde je diskutováno především pojetí asymetrické informace z hlediska jejího vlivu na globální fungování trhu. Tento koncept byl tak použit jako teoretický základ pro tuto kapitolu, kde byl doplněn a rozšířen o praktické dopady asymetrické informace na proces šíření penzijního připojištění.

Pojem asymetrická informace znamená, že ekonomické subjekty na jedné straně tržní transakce mají mnohem lepší informace než subjekty na straně druhé. S takovým stavem se můžeme na trzích setkat velmi často a provází nás mnoha životními situacemi i

mimo ekonomiku. V tomto postavení se nacházíme mnohdy jako zákazníci v autoservisu, pacienti u lékaře nebo při žádosti o poskytnutí úvěru. Obdobný problém nalezneme ve vztahu prodejců penzijních fondů a jejich klientů. Zde se jedná především o otázky spojené s rozdílnou znalostí obsahu nabízeného produktu, kdy prodávající strana záměrně nesděljuje nedostatky nabízeného produktu (např. nízká likvidita úspor) a naopak zdůrazňuje výhody spojené například s vyšší mírou zhodnocení (viz tab. č. 2) oproti úrokům u termínových vkladů.

Asymetrická informace představuje, pokud je rozdíl v informovanosti značný, jednu z příčin selhávání trhu. Může také představovat významnou bariéru realizace tržních transakcí v důsledku neochoty hůře informované strany podstupovat riziko spojené s realizací dané transakce. Asymetrickou informaci však není nutno považovat vždy za natolik fatální problém, že by nutně musela podstatněji omezovat funkce trhu. Avšak tam, kde nabývá podoby tržního selhání, není možné jiné než regulační řešení. Vedle státních institucí mohou tuto úlohu plnit různá profesní sdružení typu lékařské či advokátní komory apod. (Sojka, 2002).

Důsledky asymetrické informace se zabýval Akerlof (1970) ve svém slavném a často citovaném článku „Trh citronů“ (The Market for Lemmons). „Citron“ je v americké angličtině slangové označení ojetého automobilu, které má závažné technické problémy, jež však nejsou pro kupujícího na první pohled patrné, ale o kterých má prodávající strana velmi dobré informace. Na trhu ojetých automobilů vzniká problém jak správně a relativně levně odlišit dobrá auta od aut skrývajících vážné technické závady. V důsledku asymetrické informace vzniká u kupujících nedůvěra k ojetinám a ceny ojetých automobilů jsou podstatně nižší, než by odpovídalo jejich stáří a technickému opotřebení. Akerlof (1970) upozorňuje, že i úplně nové auto koupené ve středu za 20 000 USD může být již ve čtvrtek na trhu s ojetými automobily prodáváno za mnohem nižší cenu, ačkoli jeho technický stav je stejný jako ve středu. Důsledkem této situace je negativní výběr spojený s tím, že vlastníci dobrých aut, pro něž jsou takové nízké ceny nepřijatelné, auta raději neprodávají a používají je pro vlastní potřebu. Na trhu ojetých aut pak převažují auta se skrytými závadami.

Asymetrická informace je součástí širší problematiky nejistoty, která v ekonomické teorii začala hrát odpovídající úlohu počínaje knihou Knighta „Riziko, nejistota a zisk“ z roku 1921 a zejména „Obecnou teorií zaměstnanosti, úroku a peněz“ Keynes (1936). Pojem nejistoty v ekonomii byl však obvykle spojován s nejistou budoucností. Problém neznalosti a nejistoty s ohledem na disponibilní informace o současném stavu trhu přinesl do ekonomie

Von Hayek (1945) svou kritikou centrálního plánování, a zejména svým slavným článkem "Používání znalostí ve společnosti". Von Hayek ve svém přístupu zdůrazňuje, že informace jsou časově a místně podmíněné a že mohou být jednotlivými ekonomickými subjekty odlišně interpretovány v závislosti na jejich zkušenostech, znalostech a motivacích. Jedná se o výchozí koncepci neorakouského pojetí trhu jako procesu, který se vyznačuje neustálými kvalitativními změnami a principiální nejistotou, vznikem nezamýšlených důsledků záměrných lidských činů a potřebou zkoumat tyto důsledky, učit se z chyb a vyhledávat nové příležitosti. I když von Hayek pojem asymetrická informace nikdy nepoužil, jeho pojetí trhu jako procesu ovlivněného asymetrií informace vytváří velmi vhodný teoretický základ.

Moderní pojetí asymetrické informace klade důraz na skutečnost, že naše informace o nabízených produktech na trhu jsou nedokonalé. Potvrzení výše zmíněné teze lze uvést právě na příkladu konkurenčního postavení potencionálních klientů při získávání produktu penzijního připojištění. Dle názoru autora se ukazuje, že sídlo s vyšším postavením v sídelní hierarchii, kde žije jedna část potencionálních klientů, může mít v porovnání s okolními sídelními jednotkami více informací o nabízeném produktu. Tato dominance jednoho území nad druhým může být spojena např. s počtem zaměstnanců finančních institucí, kteří především v první fázi šíření penzijního připojištění mají dostatek informací o nově nabízeném produktu. K asymetrii může docházet i z hlediska postavení jednotlivých částí firmy (řídící vs. řízené provozy). Veškeré tyto dominance přispívají k prohlubování procesu asymetričnosti informací především v úvodní fázi procesu šíření. Za jistých okolností může asymetrie informací vyústit do degenerace takového trhu spojené s negativním výběrem a morálním hazardem, což jsou pojmy úzce související s asymetrií informace (viz níže).

Negativní výběr je proces vedoucí ke zhoršování kvality produktů prodávaných na trhu. Tam, kde dochází k negativnímu výběru, jsou z trhu vytlačovány kvalitnější produkty ve prospěch produktů méně kvalitních. Jako příklad lze uvést konkurenci penzijního připojištění v konfrontaci s prodejem produktu životního pojištění. Finanční instituce, která nabízí oba výše zmíněné produkty, může při zvýšení podpory prodeje produktu méně výhodného pro klienta, ale výhodnějšího pro finanční instituci, uplatňovat postup podobný negativnímu výběru. Dochází tak k situaci, že firma vhodnou marketingovou strategií získává větší finanční prospěch z méně výhodného produktu na úkor klientů. Výsledkem negativního výběru se tak stává, že protěžování prodeje jednoho produktu na úkor jiného, vede k umělým deformacím v procesu šíření produktu na trhu. Výsledný územní vzorec rozmístění

produktu v takovém případě neodpovídá postupnému procesu šíření z jádra do okolí (viz obr. č. 1, 2).

Při zobecnění problému by bylo možno říci, že na trhu, kde směřuje asymetrie informací k negativnímu výběru, se nakonec prodávají jen výrobky pochybné kvality. Je však třeba zdůraznit, že výrazné potvrzení výše zmíněného procesu se v realitě konkurenčního prostředí nevyskytuje. Mnohem dříve, než by se katastrofický scénář negativního výběru naplnil, by byly neúspěšné produkty či celé firmy vytlačeny z trhu. Dle názoru autora by však pravděpodobněji došlo k postupnému uplatňování konceptu morálního hazardu.

Koncept morálního hazardu bude vytvářet prostředí, kdy na trzích s významnou asymetrií informací zneužijí lépe informované subjekty (prodávající) své postavení na úkor hůře informovaných subjektů (kupujících). Jako příklad lze uvést konkurenční boj mezi prodejci penzijního připojištění jednotlivých fondů. Zákon velmi striktně stanovuje penzijním plánem nabízený produkt, přesto však prodejci při jeho prodeji vyzdvihují přednosti a vědomě opomíjí možné negativní důsledky např. nízké likvidity naspořených prostředků. Pojem morální hazard je dnes často používán novou institucionální ekonomikou zejména v kontextu tzv. problému zastupování, kde je přítomna významná asymetrie informací mezi zastupovaným a zastupujícím. Výsledkem tohoto chování je výše zmíněný vztah prodejce produktu a kupujícího. Vzhledem k vyšší informovanosti prodejce o nabízených produktech může dojít k nabízení méně výhodného produktu oproti produktu výhodnějšího. Jednání prodejce může být ovlivněno např. vyšší provize, kterou získá při sjednání méně výhodného produktu oproti produktu jinému. Klient se tak stává přímou obětí morálního hazardu, přičemž asymetrická informace je základním předpokladem pro šíření uvedeného vzorce chování. Výsledným zjištěním asymetrické informace je tak skutečnost, že rozmístění produktu v prostoru neovlivňuje pouze poptávka ze strany obyvatel, ale též snaha o maximalizaci osobního prospěchu ze strany finančních skupin a jejich zprostředkovatelských sítí.

2.3. Defenzivní finanční chování

Výchozím podkladem při tvorbě této podkapitoly je práce (Csank, 2003), v níž je problematika defenzivního finančního chování rozvinuta hlouběji. Koncept defenzivního finančního chování, který vypracovala Dow⁴ (1992, 1997), je relativně novým pohledem na územní rozdíly v chování finančních institucí a v nakládání firem a obyvatel s penězi. Pro finanční instituce hraje zvládnutí problematiky defenzivního finančního chování klientů jednu z klíčových rolí. Vychází přitom z teorie preference likvidity, kterou aplikuje na poptávkovou a nabídkovou stranu finančního trhu. Systematická zranitelnost lokálních ekonomik v ekonomicky zaostávajících oblastech, s jejímiž důsledky jsou místní obyvatelé neustále konfrontováni, způsobuje obecně vyšší míru averze podstupovat riziko. Na straně podnikatelů to má za následek nižší ochotu využívat vnějších zdrojů financování, což limituje jejich možnosti využít místního potenciálu investičních příležitostí. Na straně domácností roste tendence relativně více spořit, často prostřednictvím konzervativních prostředků. Preference likvidity při tvorbě úspor má za následek upřednostnění aktiv z ekonomiky úspěšnějších regionů, což má za následek odliv kapitálu ze zaostávajících oblastí prostřednictvím systému finančního trhu (Csank, 2003 str.16).

Komplexní pochopení chování jednotlivců, jejich pohnutek a strategie v nakládání s penězi pomáhá finančním institucím připravit produkty klientům takřikajíc přímo na míru. Z obecného hlediska lze dle názoru autora tvrdit, že existuje určitá forma diferenciacie poptávky finančních produktů z hlediska hierarchické velikosti a vertikální geografické vzdálenosti od největší sídelní jednotky, kde se koncentruje rozhodující část subjektů a rozhodnutí vztahujících se k finančnímu trhu. Tato produktová diferenciacie nebyla vytvořena záměrně, ale je spíše nezamýšleným důsledkem vývoje úspěšnosti jednotlivých finančních produktů v regionech. Dochází tak k diferenciaci, kdy například prodej podílových fondů vykazuje velmi dobré výsledky v Praze⁵ a naopak výsledky nasycení obyvatel produktem penzijního připojištění ukazují, že Praha patří k okresům s nejnižším relativním podílem na trhu. Opačné výsledky nasycení jednotlivými produkty lze předpokládat u nemetropolitních areálů.

Z obecného hlediska lze s názorem Dow víceméně souhlasit. Pokud bychom však defenzivní finanční chování, jak ho prezentuje Dow, srovnávali s chováním klientů při

⁴) Základní myšlenku defenzivního finančního chování stanovil Keynes (1936), Dow ji přizpůsobila specifické problematice.

⁵ Viz výroční zprávy finančních institucí

získávání penzijního připojištění, dostáváme se do částečných rozporů. Pro pochopení rozdílných preferencí penzijního připojištění mezi obyvateli jednotlivých okresů je třeba uvést některé faktory, které doprovází proces uzavírání jednotlivých smluv.

Jak již bylo uvedeno výše, existuje určitá rozdílná míra defenzivního finančního chování mezi obyvateli jádrových a periferněji položených okresů. Je třeba si však uvědomit, že více než polovina nově získaných klientů penzijního připojištění je sjednávána přes externí prodejní sítě (tzv. MLM sítě). Tyto prodejní sítě fungují jako samostatné finanční instituce, které za provizi od penzijních fondů získávají nové klienty. Jedná se často o instituce (např. Allfinanz, Broker Consulting, Kapitol, ZFP atd.), které na živnostenské oprávnění zaměstnávají stovky až tisíce samostatných prodejců.

Dostáváme se tak k zásadnímu vysvětlení fungování defenzivního finančního chování v penzijním připojištění. Zatímco v jádrových regionech jsou finanční instituce často schopny získat velkou část nově uzavíraných smluv přes své provozovny⁶, u periferněji umístěných okresů musí ve větší míře spoléhat na fungování externích prodejních sítí⁷. Zatímco v pobočkách finančních institucí v jádrových oblastech musí zaměstnanci zvládnout nabídku často desítek bankovních produktů, externí sítě a jejich prodejci prodávají nepoměrně menší počet produktů. Často se jedná pouze o nabídku penzijního připojištění, životního pojištění a stavebního spoření. Tato distribuce produktů je dále podpořena strukturou jednotlivých prodejních sítí, které často působí pouze v některých vybraných regionech⁸. Tímto způsobem tak dochází k částečnému umělému podporování defenzivního finančního chování periferněji položených okresů.

Další zásadní faktor je ukryt v systému vyplácení provizí za sjednané klienty. Provizní systém finančních institucí je často nastaven tak, že formou zvýšeného koeficientu provize podporuje produkty, který ve sledovaném období nedosahují požadovaných výsledků. Výsledkem tak je zvýšená motivace prodejců pro prodej produktů s vyšší provizí na úkor produktů ostatních. Jak již bylo zmíněno v kap. 2.2 má penzijní připojištění významného soupeře v životním pojištění. Komerční životní pojištění a především jeho formy úrazového či rizikového pojištění mají na našem trhu nepoměrně delší tradici. Též systém daňového zvýhodnění při sjednání životního či penzijního připojištění je ze strany státu nastaven za obdobných podmínek (více kap. č. 3). Výsledkem zvýšených provizí tak může být situace, kdy prodejce nabídne klientovi např. produkt životního pojištění, který je nejvhodnější

⁶ Nejvýznamnější bankovní instituce (ČS, KB, ČSOB, ČP) mají např. jen v Praze několik desítek poboček

⁷ Z hlediska úspory nákladů penzijní fondy vytvářejí vlastní sítě prodejců jen v omezeném množství.

⁸ Např. ZFP má silné pole působnosti v jihočeských a severomoravských okresech

z hlediska výše provize pro prodejce a ne produkt, který je nejvýhodnější pro konkrétního klienta.

Dalším z vysvětlujících faktorů v defenzivním finančním chování mezi jádrovými a periferními okresy tak může být stav, kdy životní pojištění mohlo být v jádrových oblastech sjednáno dříve než penzijní připojištění. Tento stav tak zamezuje většímu sycení penzijního připojištění v jádrových oblastech. Tato situace však není ničím neobvyklým. Potvrzuje pouze fakt o vyšší produktové konkurenci v jádrových regionech (viz výsledky kap. 5).

3. Vývoj penzijního připojištění v ČR

Cílem kapitoly je přinést základní informace o vývoji a fungování penzijního připojištění na území ČR. Základní znalosti historického vývoje penzijního připojištění, jednotlivých typů penzijních plánů a vývoje struktury finančního trhu pomáhají čtenáři objasnit značnou část výsledků prezentovaných v dalších kapitolách. Vývoj a šíření penzijního připojištění nejsou přednostně vázány na již dříve uváděné teoretické koncepty, ale jsou úzce spjaty s ekonomickým, demografickým a politickým vývojem v zemi. Při jakémkoliv typu analýzy penzijního připojištění je nutno zohlednit skutečnost, že strategie růstu a orientace na trhu penzijního připojištění je u jednotlivých aktérů trhu značně rozdílná. Existuje řada faktorů, které mají na růstovou dynamiku a územní orientaci fondů vliv. Základními faktory jsou především kapitálová síla a strategie mateřské banky (resp. finanční skupiny), tradice finanční instituce působící na našem trhu a kvalita doplňkových produktů a služeb (životní pojištění, úrazové pojištění, stavební spoření, kreditní karty aj.). V následujících kapitolách je proto v rámci diskuse základních trendů a struktur zohledněn vliv výše zmíněných faktorů na rozhodovací proces občanů při pořizování penzijního připojištění.

3.1. Vývoj penzijního připojištění

Sociální pojištění na území České republiky má více než stoletou tradici. Jeho historický vývoj do značné míry předurčuje i rozhodování o budoucí koncepci důchodového systému. Povinné veřejnoprávní sociální pojištění pro rakouskou část Rakouska-Uherska, tj. i pro české země, bylo zavedeno v letech 1888 – 1889 (tzv. Taafeho reforma) pod vlivem Bismarckovy reformy v Německu, která proběhla v letech 1883 - 1889. V té době se zjistilo, že princip dobrovolnosti v pojištění není vzhledem k malé zodpovědnosti a nízké životní úrovni většiny zaměstnanců příliš vhodný. Zejména tato zkušenost, rozvoj průmyslu a celkový společenský pokrok byly důvodem přechodu od svépomocných spolků, fondů a dělnických pokladen, fungujících na principu dobrovolné vzájemnosti, k povinnému pojištění zaměstnanců. Československá republika převzala právní předpisy v sociální oblasti od

Rakouska-Uherska a postupně je zdokonalovala a přizpůsobovala vlastním podmínkám. Sociální pojištění v tomto období však bylo organizačně dosti roztržité. Bylo diferencováno podle stavovské příslušnosti, přičemž byli preferováni hlavně státní zaměstnanci (Součková, 2003).

Po druhé světové válce se navázalo na zákonodárství první republiky. Situace však byla velmi komplikovaná tím, že fondy sociálního pojištění byly buď zabaveny okupanty, nebo znehodnoceny válečným hospodářstvím. Významným mezníkem ve vývoji sociálního zákonodárství v bývalém Československu bylo přijetí zákona o národním pojištění v roce 1948. Zákonem byla vytvořena nová jednotná soustava národního pojištění, ve které byly do značné míry zrovnoprávněny nároky dělníků a ostatních zaměstnanců a poprvé bylo rozšířeno důchodové zabezpečení i na samostatně hospodařící občany.

Po roce 1948 docházelo postupně ke značným deformacím záměrů uplatněných v zákoně o národním pojištění. Nové předpisy byly silně ovlivněny sovětským vzorem. Šlo v podstatě o jakési převzetí péče o občany státem jako výraz ideologie redistributivního pojetí socialismu, tedy o přechod od systému sociálního pojištění k systému sociálního zabezpečení. Přes všechny tyto tendence však v českém důchodovém systému zůstaly určité prvky „pojištění“, protože důchodové nároky byly stále závislé na délce zaměstnání a výši výdělků, i když tato závislost byla různými způsoby omezována. Z tohoto stavu pak vycházely reformní kroky po roce 1989 (Součková, 2003).

Současné typy sociálního zabezpečení ve stáří se v Evropě konstituovaly zejména po druhé světové válce v období růstu ekonomik, obnovy hospodářství a příznivého demografického vývoje (např. celoevropský poválečný „baby boom“). Reakcí na dvě světové války, světovou hospodářskou krizi třicátých let a s tím spojenou inflaci hromadně znehodnocující úspory celé populace bylo zavedení průběžně financujících se systémů, ve kterých ekonomicky aktivní část obyvatelstva přispívá na ekonomicky pasivní část obyvatelstva. Od sedmdesátých let minulého století se situace průběžného financování důchodů stává postupně stále méně udržitelnou, především v důsledku rostoucí nezaměstnanosti a snižování porodnosti ve většině vyspělých států. Další z příčin neudržitelnosti důchodového systému je rostoucí konkurence ve světové ekonomice. Ta zvyšuje tlak na jednotlivé státy a nutí je přesouvat míru zodpovědnosti za sebe sama na jednotlivé občany. Míra zodpovědnosti státu za občany je přímo úměrná výši zdanění, a vyšší daňová zátěž tak oslabuje ekonomickou konkurenceschopnost státu na světových trzích.

Proces postupného snižování porodnosti se někdy v literatuře označuje jako „druhý demografický přechod“. Charakteristickým znakem tohoto procesu je pokles úrovně porodnosti pod hranici prosté reprodukce, která nezaručuje početní obnovu populace. Uvedená změna v úrovni demografické reprodukce je spojována především s růstem individualismu a s významnými změnami v hodnotové orientaci lidí a jejich demografickém chování. Druhý demografický přechod proběhl ve vyspělých zemích severní a západní Evropy zhruba v letech 1965-1985 a trval tedy přibližně 20 let. V ostatních evropských zemích se uvedené tendence začaly projevovat s určitým zpožděním, v bývalých socialistických zemích až od počátku 90. let (Kalibová, 1999). Procesy spojené s druhým demografickým přechodem a obecně demografickým stárnutím jsou však mnohem složitější. Více se této problematice věnují např. Roubíček (1996) a Koschin (2000). Značným zdrojem poznatků o demografické revoluci je literatura (Pavlík, 1985).

„Proces demografického stárnutí má především významné sociální a ekonomické důsledky. Z dlouhodobého hlediska znamená zesilování „zátěže“ pro národní ekonomiky, neboť se postupně zvyšuje počet důchodců připadajících na ekonomicky aktivní část obyvatel, resp. na počet pojištěnců. Tento růst se již projevil v průběhu 90.let: v roce 1993 připadalo v ČR na 100 pojištěnců 49,9 důchodců, v roce 1999 již 54,4. Do příštích let je však nutno počítat se zrychlením procesu demografického stárnutí a nárůstem podílu post-produktivní složky obyvatelstva“ (Dzúrová 2001, s.84).

Je zřejmé, že současný systém důchodového pojištění, navzdory prodloužení důchodového věku zákonem č. 155/1995 Sb., je co do budoucí perspektivy neudržitelný, a to i přes skutečnost, že vykazuje v současné době přebytek finančních prostředků vybraných na sociálním pojištění vzhledem k vypláceným důchodům. Důležitější než momentální stav je jeho další vývoj, který by již v příštím desetiletí měl generovat pasivní bilanci státního důchodového systému⁹.

Nezbytná reforma důchodového pojištění je ze sociálních a návazně i z politických hledisek neobyčejně složitým a citlivým problémem. V řadě ohledů se proto stává předmětem sporů hlavních politických stran, což ve svém důsledku vede k odkládání potřebné reformy, neboť bez širokého politického konsensu bude její přijetí neobyčejně složité. Dohoda

⁹ Zdroj: Havlíčková, Illich (www.duchodovareforma.cz)

politických stran prozatím vytvořila prostor pouze pro vznik doplňkových důchodových systémů, založených na dobrovolném spoření.

V současné době v České republice existují dva doplňkové důchodové systémy, oba založené na dobrovolném spoření:

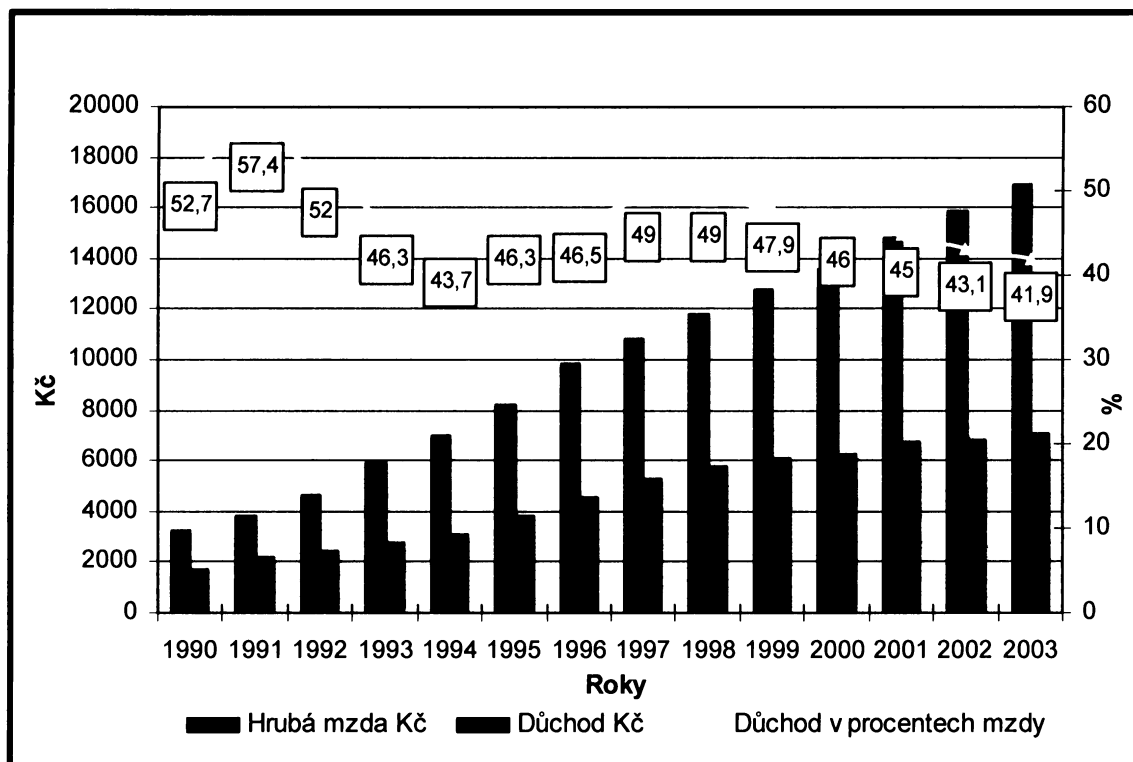
1. Komerční důchodové pojištění (životní pojištění) - provozované komerčními pojišťovnami
2. Penzijní přípojištění se státním příspěvkem - provozované penzijními fondy

Účelem doplňkových důchodových systémů je umožnit občanům, aby si v průběhu aktivního života vytvářeli pro své stáří finanční rezervy, které pak budou čerpat formou doživotní výplaty soukromé penze. Tato penze je doplňkem ke starobnímu důchodu z veřejného systému důchodového pojištění. Doplňkové důchodové systémy tak odlehčují tlak a požadavky na základní systém důchodového pojištění, hrazený z veřejných prostředků.

Vývoj a role penzijního přípojištění úzce souvisí s jedním ze základních socioekonomických problémů většiny ekonomicky rozvinutých zemí. Je jím stárnutí obyvatelstva a změna jeho věkové struktury, rostoucí podíl osob v důchodovém věku vzhledem k ekonomicky aktivnímu obyvatelstvu a zároveň prodlužování naděje dožití. Tento trend je způsoben nejen stále kvalitnější a dostupnější zdravotní péčí, ale i snižující se porodností ve vyspělých zemích. Potvrzení neudržitelnosti stávajícího důchodového systému ukazuje graf č. 1, ze kterého vyplývá, že ač hrubá mzda spolu s důchody vykazuje růstový trend, stále dochází k výraznější sociální a mzdové diferenciaci mezi lidmi v produktivním a důchodovém věku. Lidé se tak v současné době oprávněně mohou obávat, že jen s důchodem garantovaným státem by jim ve stáří reálně hrozil tak výrazný pokles životní úrovně, že by nemusel umožnit důstojné dožití.

Jaká jsou tedy možná východiska z uvedené situace? První možností je zvýšení daní sociálního pojištění. Tato alternativa však vzhledem k výši současných odvodů nemá mnoho zastánců (viz text níže, srovnání výše daňových odvodů). Další možností může být zvýšení průměrného věku odchodu do starobního důchodu. Tento trend je již zaveden např. v USA a v naprosté většině států EU.

Graf č. 1: Poměr výše starobního důchodu k průměrné hrubé mzdě v ČR



Zdroj: Data ČSÚ, vlastní výpočet

V USA je v současné době nárok na důchod stanoven hranicí 65 let, přičemž u obyvatel narozených po roce 1959 je nárok na důchod až v 67 letech. Obdobná situace je i v EU. Nejdéle, do 67 let, musí v EU pracovat obyvatelé Dánska. Nejnižší věková hranice je ve Francii (60 let) a následně v Německu (63 let). V ostatních zemích Evropské unie je hranice pro odchod do důchodu stanovena na 65 let. V České republice se od roku 1996 postupně zvyšuje věk pro odchod do důchodu pro muže o dva měsíce a pro ženy o čtyři měsíce za rok. Cílem je, aby v roce 2007 odcházeli muži do důchodu v 65 letech a ženy v 57 až 61 letech podle počtu dětí, jež vychovaly¹⁰.

Stejně jako ČR, státy EU či Japonsko se například i USA potýká s působením druhého demografického přechodu, který způsobil prudký nárůst věku dožití penzistů. Tento nárůst vytváří značné napětí pro průběžné financování důchodů. Nabízí se zde tedy otázka, jak se na důchodový věk připravují občané jiných států.

¹⁰ Zdroj: www.mpsv.cz (Ministerstvo práce a sociálních věcí)

Jedním z možných řešení výše uvedeného problému je individuální pojištění jednotlivých občanů bez nutnosti spoléhat se na důchodové zabezpečení ze strany státu. Občané se tak ve stále větší míře zamýšlejí nad možnostmi individuálního finančního zabezpečení v důchodovém věku. Jako příklad řešení finančního zabezpečení ve stáří lze uvést situaci v USA.

USA na rozdíl od většiny Evropy již započalo s postupným přechodem od státem zajištěných penzí k osobní zodpovědnosti jednotlivých občanů za finanční zajištění ve stáří. Důvodem takového spoření je především fakt, že garantovaný státní důchod neposkytuje dostatečné finanční prostředky pro zajištění důstojného stáří. Státní systém zajistí občanům v důchodovém věku příjmy ve výši 25 – 50 % jejich průměrné mzdy¹¹. Výše důchodu tak záleží především na výši průměrné mzdy každého občana.

Plán finančního zajištění životních potřeb budoucích seniorů stojí v USA na třech základních pilířích. Prvním je státní penzijní systém s průběžným financováním (Social Security). Jedná se o průběžně financovaný státní penzijní systém – pracující financují skrze odváděné daně penze důchodců. Zaměstnanci v USA platí do státního sociálního systému 7,65 % z hrubé mzdy. Zaměstnavatel platí za zaměstnance dalších 7,65 %. Z toho 6,2 % jde na sociální pojištění a 1,45 % na zdravotní pojištění. Naproti tomu např. v ČR platí zaměstnanec 8 % z hrubé mzdy na sociální pojištění a 4,5 % na zdravotní pojištění. Zaměstnavatel v ČR dále odvádí 26 % z hrubé mzdy na sociální pojištění a 9 % na zdravotní pojištění. Z uvedeného příkladu je zřejmé, že zaměstnanec v ČR platí na zdravotní pojištění nepoměrně vyšší částku než zaměstnanec v USA. U zdravotního pojištění občanů USA je však třeba upozornit, že se jedná o placení tzv. Medicare, což je lékařská péče v nemocnicích pro lidi starší 65 let. Mladší občané musí hradit zdravotní pojištění (pojištění léčebných výloh) buď pomocí komerčních pojistek, nebo hotově.

Druhým pilířem penzijního systému USA je soukromé investování zaměstnanců výrazně podpořené příspěvků od zaměstnavatele a daňovými úlevami (tzv. 401 (k) zabezpečovací systém). Jedná se o systém, kdy zaměstnanec investuje do nejrozličnějších otevřených podílových fondů a zaměstnavatel mu na tyto investice přispívá až do výše

¹¹) Zdroj: www.ssa.gov - Správa sociálního zabezpečení USA (U.S. Social Security Administration)

padesáti procent vkladu, maximálně však do výše 6 % hrubé mzdy zaměstnance. Zaměstnanec má též možnost daňových odpočtů, a to až do výše 15 000 USD ročně. Tento pilíř lze zčásti srovnávat s penzijním připojištěním v ČR. Hlavní rozdíl je ve způsobu zhodnocování vložených prostředků. Zatímco v USA je systém postaven na individuálním investování, v ČR se jedná o kolektivní investování prostředků ze strany fondu. Dalším rozdílem obou systémů je forma podpory ze strany zaměstnavatele. Zaměstnavatelé v ČR stanovují výši podpory na základě kolektivní smlouvy se zaměstnanci, zatímco v USA jde o nárokovanou částku ze strany zaměstnance, kterou zaměstnavatelé přispívají na jeho investování.

Třetím pilířem je daňově zvýhodněné soukromé investování (IRA). Jedná se o daňově zvýhodněné soukromé investování s dlouhodobým časovým horizontem. Jeho první výhodou je možnost odložit zaplacení daně z kapitálových a dividendových výnosů až na dobu výběru v důchodovém věku. Druhou výhodou je možnost daňových odpočtů od základu daně až do výše 4 000 USD ročně. Tento systém není v současné době v ČR uplatňován. Kromě uvedených systémů podpory může každý občan spořit či investovat samostatně a využívat jako nástroj spoření velké množství finančních produktů (akciové trhy, zajištěné fondy, komerční životní pojištění atd.). Výsledkem tohoto stavu je, že americký důchodce čerpá více než 50 % svých penzijních příjmů ze svého soukromého spoření¹². Systém individuálního investování není v porovnání s USA v našich podmínkách prozatím v takové míře rozšířen. Je to způsobeno především relativně krátkým obdobím, během kterého lze obdobné investování uskutečňovat¹³. Otázka možnosti jeho budoucího uplatnění je dle názoru autora spojena především s historicky rozdílným přístupem jednotlivých států k stanovení výše míry osobní zodpovědnosti občana za své finanční zabezpečení ve stáří.

¹²Zdroj: www.ssa.gov (U.S. Social Security Administration)

¹³Např. penzijní připojištění lze využívat od roku 1994 (zákon č.42/1994 Sb), nákup akcií v ČR se datuje vznikem burzy cenných papírů k 6.4. 1993 (viz Csank, 2003).

3.2. Vývoj penzijních fondů v ČR

V kontextu výše uvedených změn fungování finančního zajištění občanů jiných států (viz kap. č. 3.1.) vzbudil v ČR od počátku svého fungování systém dobrovolného penzijního připojištění patřičný zájem veřejnosti. Česká republika se stala první z transformujících se zemí východní Evropy, kde byl již v roce 1994 zaveden systém dobrovolného penzijního připojištění – zákon č. 42/1994 Sb.

Penzijní připojištění je založeno na občanském principu dobrovolného spoření¹⁴. Penzijní fondy, které ze zákona zajišťují fungování systému, mají formu akciové společnosti a může si je založit každý, kdo splňuje podmínky stanovené zákonem¹⁵. Státní podpora systému se realizuje především formou státního příspěvku poskytovaného ze státního rozpočtu a daňových úlev. V ČR tak vznikl systém penzijního připojištění se státním příspěvkem, který nelze dost dobře srovnávat se systémy evropských států, jež jsou založeny na zaměstnaneckém principu s podporou státu formou daňové stimulace.

Rovný občanský princip s podporou státu formou státního příspěvku umožňuje zapojit do systému penzijního připojištění nejširší veřejnost, tj. i nízko příjmové skupiny obyvatelstva a ty, kteří nejsou výdělečně činní (např. studenty). Systém penzijního připojištění je státem podporován a zákonem a orgánem státního dozoru regulován. Stát však negarantuje solventnost jednotlivých penzijních fondů ani návratnost vložených finančních prostředků. Tento faktor hraje v procesu rozhodování klientů o výhodnosti pořízení penzijního připojištění jednu z hlavních rolí. Přesto je však zájem státu na stabilitě penzijních fondů značný. Projevuje se ve formě regulačních opatření, která fondy musí dodržovat při svém investování. Jedná se například o podmínku, která stanovuje, že nejméně 70 % majetku fondu musí být umístěno do aktiv znějících na měnu, ve které jsou vyjádřeny závazky fondu vůči účastníkům. Dalším omezením pro

¹⁴ Účast v systému je dobrovolná a mohou se zúčastnit všichni občané České republiky starší 18 let nebo cizí státní příslušníci s trvalým pobytem na území ČR, případně občané jiného státu EU.

¹⁵ Penzijní fond je finanční instituce se sídlem na území ČR, která se specializuje pouze na poskytování služeb penzijního připojištění. Základní kapitál musí být tvořen jen peněžitými vklady a jeho hodnota musí činit alespoň 50 mil. Kč.

podnikání fondu je stanovení patnáctiprocentního podílu na portfoliu, který fond nesmí překročit při investování do akcií¹⁶.

Přes veškerá výše uvedená omezení bylo do konce roku 1996 uděleno povolení ke vzniku a činnosti 44 penzijním fondům. Ke konci roku 1999 se penzijního připojištění účastnilo více než 2,1 mil. občanů a trh penzijního připojištění vykazoval známky dalšího růstu. Ke konci roku 2005 bylo penzijně připojištěno již více než 3,2 milionů občanů, což je o 11,3 % více než ke konci roku 2004, kdy bylo v penzijním připojištění zapojeno téměř 2,95 mil občanů. Jedná se tak o třetí nejvyšší meziroční nárůst v počtu účastníků od samého počátku fungování penzijního připojištění. Tento fakt ukazuje na vytrvalý zájem široké veřejnosti o produkt penzijního připojištění. Celkový přehled počtu klientů penzijního připojištění ukazuje graf č. 2. Zajímavostí je výrazný nárůst počtu klientů mezi roky 1998 a 1999 (o 23,2 %) a v roce 2004 oproti roku 2003 (o 11,3 %), (viz graf č. 2). Nárůst v roce 1999 je způsoben především ukončením uzavírání smluv podle stanov původního 2. penzijního plánu¹⁷ (ukončeno k 31.12. 1999) a přechodem na novelizovaný penzijní plán. Výsledky roku 2004 jsou naproti tomu ovlivněny zejména opětovnou změnou podmínek penzijního plánu. Tato změna začala platit od 1.10. 2004, kdy následoval přechod na nový penzijní plán¹⁸. Propad nárůstu počtu klientů při přechodu mezi jednotlivými penzijními plány lze přičíst vlastní charakteristice jednotlivých penzijních plánů. Zatímco 2. penzijní plán umožňoval výběr naspořených finančních prostředků včetně státních příspěvků již v 50 letech věku klienta, jeho následné novely z konce roku 1999 a z 1.10. 2004 umožňují výběr finančních prostředků až při dosažení hranice 60 let.

Další výraznou změnou byla garantovaná minimální výše zhodnocení vkladu. V případě 2. penzijního plánu činilo zhodnocení minimálně 4 %. Naproti tomu současně

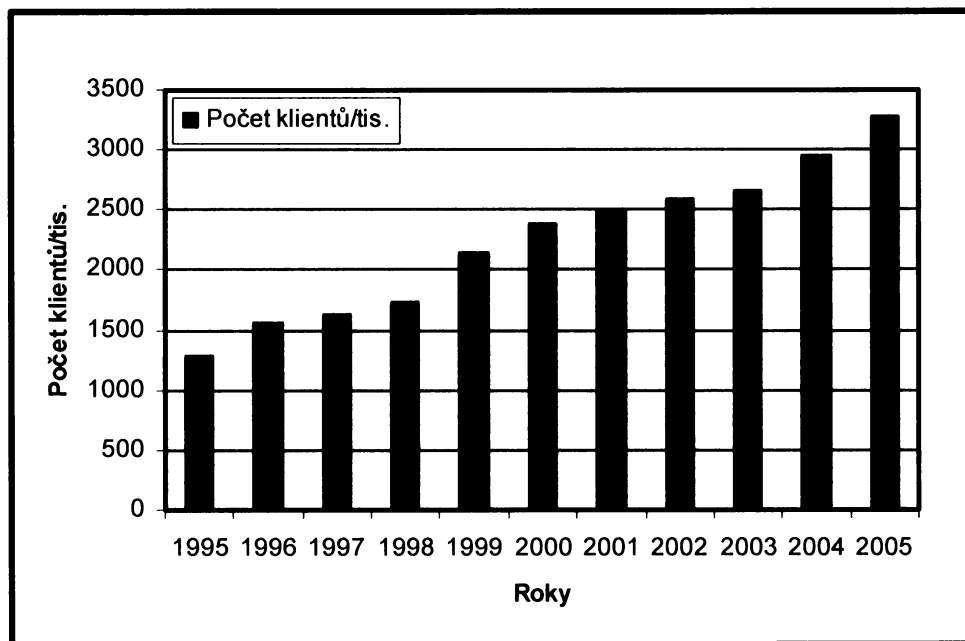
¹⁶ Mezi další podmínky patří např. nákup dluhopisů emitovaných (vydávaných) pouze státy OECD, Evropskou investiční bankou, Evropskou bankou pro obnovu a rozvoj nebo jinou mezinárodní finanční institucí, jejíž je ČR členem. Více informací o podmínkách investování ze strany fondu přináší zákon o penzijním připojištění (viz stránky www.apfcr.cz).

¹⁷ Jednotlivé penzijní plány se svým číslováním mezi jednotlivými fondy značně liší (např. PF ČS má 4 penzijní plány, zatímco PFČP má penzijních plánů 6 atd.). Tyto rozdíly jsou způsobeny např. akviziční činností. Při získání konkurenčního fondu dojde k vypsání nového penzijního plánu, do kterého jsou zařazeni nově získaní klienti. Přes výše uvedenou skutečnost existují dvě období (viz výše text, kdy došlo ze strany státu ke změně podmínek pro výběr finančních prostředků), kdy fondy vytvářejí penzijní plány s nově stanovenými podmínkami. V současném období tak má např. PFČS 4. penzijní plán, který je svými parametry shodný s 6. penzijní plánem vydaným PFČP.

¹⁸ Novelizovaný plán z 1.10. 2004 je v platnosti v současné době (např. u PFČS má číslo 4 a u PFČP má číslo 6).

plány váží své zhodnocení na výsledky hospodaření penzijního fondu. Při výčtu výše uvedených základních rozdílů je zřejmá výhodnost druhého penzijního plánu před plány následujícími.

Graf č. 2: Vývoj počtu klientů penzijního připojištění v ČR



Zdroj: Asociace penzijních fondů ČR

Z výše uvedených výsledků grafu č. 2 je zřejmé, že novelizace penzijního plánu se stává v rukou penzijních fondů a jejich distribučních kanálů¹⁹ pádným argumentem při nátlaku na klienta ohledně podpisu smlouvy. Tento vývoj zapříčiňuje situaci, kdy jedna strana ví o podmínkách nabízeného produktu více a tento stav využívá jako svoji konkurenční výhodu (viz fungování teorie asymetrické informace, kap. 2.2). Tato výhoda je umocněna tím, že do novely penzijního plánu z roku 2004 nebyla zařazena žádná podmínka týkající se prodlužování doby spoření. Přesto došlo ze strany klientů k výraznému nárůstu počtu nově sjednaných smluv penzijního připojištění.

Při měření celkového objemu majetku evidovaného ve prospěch účastníků všemi penzijními fondy došlo v roce 2005 oproti roku 2004 k meziročnímu nárůstu o více než 20 %. V současné době se tak ve správě penzijních fondů nachází majetek za téměř 115 mld. Kč. Na první pohled se tedy jedná o relativně značný objem finančních prostředků. Pokud však tuto

¹⁹ Jedná se o síť pojišťovacích agentů, poboček a externích spolupracujících firem, které za provizi sjednávají penzijní připojištění.

částku vydělíme počtem aktivních účastníků, zjistíme, že jeden účastník penzijního připojištění má v průměru naspořeno pouhých 32 923 Kč²⁰, a to i přes fakt, že průměrné zhodnocení veškerých vložených finančních prostředků v roce 2004 činilo po odečtení inflace více než 2 %. Sledovaný záměr státu, který by zajistil doplňkový zdroj příjmu ve stáří, tak není vzhledem k průměrným úsporám klientů prozatím naplněn.

V důsledku skutečnosti, že u současných penzijních plánů je zákonem stanoven minimální věk pro nárok na starobní důchod na 60 let, se pro občany spadající do blízkého okolí této věkové kategorie stal systém penzijního připojištění spíše krátkodobou formou spoření. Dle výroční zprávy Asociace penzijních fondů ČR (dále jen APF ČR) se téměř 30 % klientů nachází ve věkové skupině 50 - 59 let. Zapojení občanů nižších věkových skupin, které se očekávalo v návaznosti na možnost daňových zvýhodnění, se dosud výrazněji neprojevuje. Výraznější změně tohoto stavu nenapomůže ani novela penzijního zákona platná od 1. ledna 2006, která nařizuje v případě ukončení smlouvy před splněním stanovených podmínek (výplata formou odbytného²¹) navrátit finanční prostředky uplatněné po tomto datu na daňový odpočet zpět státu.

Ke konci roku 2005 lze na trhu penzijního připojištění definovat deset samostatných finančních skupin poskytující produkty penzijního připojištění, přičemž finanční skupina ČSOB obhospodařuje dva penzijní fondy, PF Stabilita a PF Progres (viz tab. č. 1). Jedná se tak o relativně nízké číslo vzhledem k faktu, že od roku 1994 se s různými úspěchy o přízeň občanů ucházelo 44 penzijních fondů. Řada z těchto fondů zanikla sloučením se svými úspěšnějšími konkurenty, ale několik menších už také zkrachovalo (např. penzijní fond VIVA), přičemž vložené finanční prostředky nebyly klientům nikdy navraceny.

V současné době lze na trhu penzijního připojištění očekávat další pokračování fúzí s nejmenšími penzijními fondy²² a postupnou orientaci klientů na penzijní fondy, které na tuzemském finančním trhu mohou nabídnout finanční produkty svých mateřských bank v kombinaci s penzijním připojištěním. Jedná se především o poskytování nejrůznějších finančních zvýhodnění při nákupu produktů úrazového a životního pojištění.

Podle počtu účastníků patřilo na konci roku 2005 téměř 60 % trhu s penzijním připojištěním třem největším penzijním fondům – PF České pojišťovny, CREDIT SUISSE LIFE & PENSIONS PF (od 1.1. 2006 přejmenován na PF WINTERTOUR) a PF

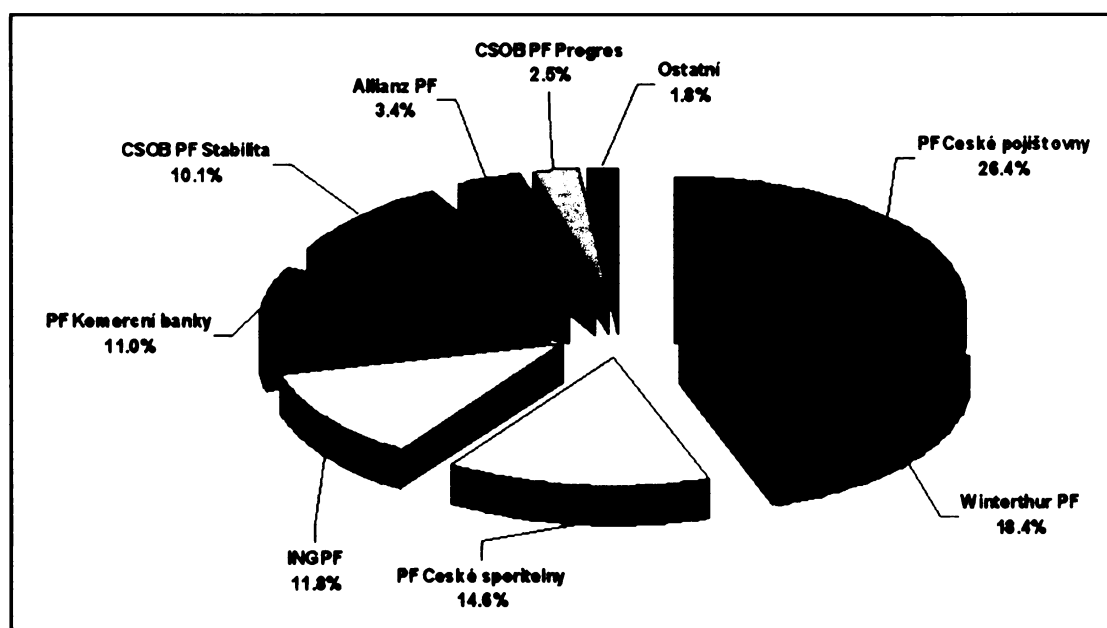
²⁰ Jedná se o průměrnou částku na účtech klientů ke konci roku 2004 (APF ČR)

²¹ Více o formách ukončení penzijního připojištění přináší kap. 3.3.

²² Dle serveru finance.cz byla ve dnech 11.10. 2005 a 14. 4. 2006 uveřejněna zpráva o prodeji Hornického penzijního fondu Ostrava a Zemského penzijního fondu skupině ČSOB.

České spořitelny (viz graf č. 3). První z nich se stal největším penzijním fondem zejména díky dokončení fúze s Novým ČP PF (dříve ABN AMRO PF) a především díky své obchodní politice (viz níže). Na dalších místech z hlediska počtu klientů se nacházejí penzijní fondy dvou nejvýznamnějších bankovních institucí, PF ČSOB a PF Komerční banky. Podíly jednotlivých penzijních fondů dle počtu klientů evidovaných ke konci roku 2005 jsou znázorněny na níže uvedeném grafu č. 3.

Graf č. 3: Podíl jednotlivých PF na počtu aktivních účastníků penzijního připojištění k 31.12. 2005



Zdroj: Vlastní výpočet dle podkladů APF ČR

Při analyzování vývoje počtu fondů a jejich vlastnické struktury je třeba poukázat na skutečnost, že v počátečním období penzijního připojištění působilo na našem trhu značné množství převážně „menších“ finančních institucí. Postupnými fúzemi, krachem a opouštěním našeho trhu s tímto produktem vykryštovalo šest hlavních finančních skupin, které ovládají více než 95 % trhu. Toto rozložení „sil“ dle názoru autora ukazuje, jak důležitá je značka, širě nabízených produktů a finanční zázemí zaštiťující mateřské instituce pro úspěšné fungování fondu.

Přes tuto skutečnost překvapí relativně horší postavení penzijních fondů tří největších bank působících na našem bankovním trhu. Především díky jejich dominanci na trhu většiny ostatních produktů a služeb lze očekávat jejich další posilování na stále se rozvíjejícím trhu penzijního připojištění. Přesto však lze předpokládat další posilování postavení tří

nejvýznamnějších bankovních skupin i na trhu penzijního připojištění. Tento růstový trend potvrzuje níže uvedená tab. č. 1, která ukazuje meziroční nárůst počtu klientů všech penzijních fondů podnikajících na území ČR. Z výsledků vyplývá, že dochází k nárůstu podílu počtu klientů především u nejvýznamnějších bankovních a pojišťovacích skupin se silným zastoupením v prodejní síti a korporátní²³ klientele.

Tab. č. 1: Vývoj počtu klientů penzijního připojištění

Penzijní fondy	2002	%	2003	%	2004	%	2005	%
Allianz	107 304	4,65	106 757	4,01	106 760	3,62	112 679	3,43
ČSOB Progres	11 421	0,50	15 129	0,57	23 385	0,79	81 042	2,47
ČSOB Stabilita	293 345	12,72	292 907	11,01	310 321	10,52	330 549	10,06
Generali PF	22 068	0,96	22 559	0,85	23 347	0,79	25 384	0,77
Hornický PF	19 117	0,83	18 440	0,69	18 609	0,63	19 156	0,58
ING PF	255 290	11,07	294 270	11,06	355 337	12,05	388 567	11,83
PFČP	348 393	15,10	683 045	25,67	770 640	26,13	867 593	26,42
PFČS	375 561	16,28	382 605	14,38	410 352	13,91	479 757	14,61
PFKB	256 287	11,11	266 815	10,03	302 330	10,25	360 873	10,99
Winterthur PF	603 390	26,16	564 700	21,22	614 461	20,83	604 401	18,40
Zemský PF	14 611	0,63	14 135	0,53	14 146	0,48	14 429	0,44
Celkem	2 306 787	100	2 661 362	100	2 949 688	100	3 284 430	100

Zdroj: APF ČR

Na základě výše prezentovaných výsledků vývoje počtu klientů penzijního připojištění stojí za zmínku trvalé posilování pozice PF České pojišťovny. Na první pohled je překvapivé, že nejlepší výsledků dosahuje právě tento fond, který je jako jeden z mála ve vlastnictví domácí finanční skupiny. Současné postavení PF České pojišťovny na trhu tkví především v silné spolupráci s externími finančními skupinami (týmy pojišťovacích agentů), kteří dle slov obchodního ředitele PF ČP Pavla Němce, uvedených ve Výroční zprávě PFČP, vytvářejí „agresivní obchodní politiku“ vůči potenciálním klientům. Výrazným pomocníkem při získávání klientů je spolupráce s mateřskou organizací České pojišťovny, jež vlastní rozsáhlou síť pojišťovacích agentů, kteří tak kromě nabízení produktů České pojišťovny sjednávají i produkt penzijního připojištění pod hlavičkou PFČP. Mezi další faktory ovlivňující postavení fondu je tradice České pojišťovny v povědomí široké veřejnosti. Tato organizace je dlouhodobě klienty vnímána jako jejich hlavní pojišťovací partner při sjednávání nejrůznějších typů pojištění. Tato konkurenční výhoda umožňuje získávat klienty, kteří nejsou s produktem penzijního připojištění hlouběji seznámeni a přicházejí na pobočky

²³ Jedná se o orientaci na zaměstnavatele (firmy), kteří přispívají svým zaměstnancům na penzijní připojištění.

České pojišťovny pro první informace²⁴. Posledním důležitým faktorem, který významně ovlivňuje růst tohoto fondu, je výrazná orientace na korporátní klientelu a klientelu, která využívá produktů dceřiných finančních společností (např. pojištění automobilů a životního pojištění u České pojišťovny). V neposlední řadě posílilo pozici fondu sloučení s PF ABN AMBRO (v roce 2002), který na PF České pojišťovny převedl více než 200 000 klientů svého penzijního připojištění.

Závěrem je třeba zdůraznit, že orientace na korporátní klientelu a snaha o nabízení služeb klientům, kteří již vlastní některý z produktů dceřiných společností, není jen výsadou finanční skupiny kolem PF České pojišťovny. Tento postup využívá naprostá většina finančních skupin pohybujících se na tuzemském finančním trhu. Intenzita v nabízení produktu klientům dceřiných organizací je tak omezena pouze velikostí klientského kmene jednotlivých dceřiných organizací, typem nabízených produktů a již dosaženým procentuálním podílem vzájemného nasycení mezi dceřinými organizacemi.

Dalším dosud nezmíněným faktorem, který hraje v rozhodovacím procesu části klientů značnou roli, je míra zhodnocení vložených finančních prostředků jednotlivými fondy. Bohužel pro účastníky penzijního připojištění se výsledky hospodaření jednotlivých penzijních fondů vyhlášují až v polovině následujícího kalendářního roku po absolvování valné hromady jednotlivých fondů a připsání výnosů na účty klientů. Klient tak na výši míry zhodnocení jím vybraného fondu může reagovat pouze se značným zpožděním. Pokud klient vezme v úvahu, že délka převodu mezi jednotlivými penzijními fondy činí v optimálním případě minimálně pět kalendářních měsíců, není prakticky možné okamžitě reagovat na nenadálé změny vývoje zhodnocení jednotlivých fondů. Zvláště když je budoucí zhodnocení fondů (viz tab. č. 2) značně nepředvídatelné a jen velmi obtížně se určují další vývojové trendy.

Přesto je však výše zhodnocení jednotlivých penzijních fondů pro klienty důležitou informací, která subjektivně evokuje snahu spojit svůj kapitál s nejlépe rostoucím fondem na trhu²⁵. Potvrzením tohoto jevu je největší meziroční nárůst počtu klientů u PF ČSOB Progres (viz tab. č. 1) vzhledem k míře jeho zhodnocení (viz tab. č. 2). U PF ČSOB Progres je tento nárůst podpořen otevřenou snahou přilákat klientelu, která se při zhodnocování svých aktiv

²⁴ Nabízí se zde paralela s Českou spořitelnou, která je mezi klienty dlouhodobě vedena jako banka spravující účty pro nejširší veřejnost.

²⁵ Navíc je třeba vzít v potaz, že při převodu mezi jednotlivými fondy nejsou ze strany klienta placeny žádné transakční poplatky. Jediným limitujícím faktorem při převodu je sjednání smlouvy vždy podle nejnovějšího penzijního plánu, čímž klient může v určitých případech ztratit jisté výhody (např. místo možnosti výběru v 50 letech věku bude při převodu tato hranice posunuta na 60 let věku).

soustředí na investice do více výnosných, ale na druhou stranu rizikovějších finančních produktů. Jedna se především o investice na akciových trzích v maximální možné státem povolené výši²⁶.

Tab. č. 2.: Zhodnocení finančních prostředků účastníků penzijního připojištění v jednotlivých penzijních fondech v (%)

Název PF	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Allianz PF	.	.	8,90	9,10	6,00	3,80	4,36	3,71	3,00	3,00
WINTERTOUR PF	12,80	11,45	11,20	10,10	6,50	4,10	4,25	3,41	3,36	3,10
ČSOB PF Progres	0,00	16,40	8,00	10,90	7,70	5,62	3,90	4,26	4,30	5,30
ČSOB PF Stabilita	10,40	10,90	10,30	10,02	6,10	4,20	3,20	3,00	2,30	4,30
Generali PF	10,30	10,61	14,60	11,40	5,30	3,60	4,60	4,10	3,00	3,00
Hornický PF Ostrava	0,00	3,47	7,84	7,70	4,41	2,04	2,37	3,24	2,44	3,08
ING penzijní fond	12,80	12,10	11,00	9,34	6,00	4,40	4,80	4,00	4,00	2,50
PF České pojišťovny	10,30	9,20	9,60	9,72	6,60	4,50	3,80	3,20	3,10	3,50
PF České spořitelny	4,00	8,10	9,05	8,33	4,40	4,20	3,80	3,50	2,64	3,74
PF Komerční banky	9,44	8,36	9,10	9,50	7,20	4,89	4,40	4,63	3,40	3,50
Zemský PF	11,80	7,00	7,00	7,00	7,00	5,01	4,60	4,11	4,01	4,38

Zdroj: APF ČR

Z každoročně publikovaných dat Asociace penzijních fondů (dále jen APF) vyplývá, že zhodnocení vložených vkladů většiny penzijních fondů se v roce 2005 nijak výrazně nelišilo od výsledků roku 2004 (viz tab. č. 2). Výjimku tvoří penzijní fondy ČSOB a Zemský PF, kterým se v roce 2005 dařilo zhodnocovat klienty nadmíru dobře. Vůbec nejúspěšnějším fondem z hlediska zhodnocení vložených vkladů byl penzijní fond ČSOB Progres, který v roce 2004 dosáhl zhodnocení vkladů ve výši 5,3 %. Výše tohoto zhodnocení je především dána tím, že fond ČSOB Progres investuje svěřené prostředky v maximální možné zákonem povolené míře do nákupu akcií. Konkrétně se jedná o české SPADové tituly²⁷, které v minulém roce zaznamenaly enormní nárůst kurzů akcií.

Penzijnímu fondu ČSOB Progres se touto proklamovanou snahou o maximální zhodnocení vložených prostředků daří přitáhnout značné množství klientů ochotných

²⁶ Jedná se o hranici 15 % portfolia fondu, které je možné použít na investice do akcií (více kap. 3.1.).

²⁷ Český akciový trh vznikl po nestandardní - kupónové - privatizaci tisíců českých společností. S akciemi mnohých z nich se však nikdy nezačalo obchodovat ve významnějších objemech, takže byly postupně z trhu stahovány. Pro zajištění likvidity alespoň u několika titulů došlo na BCPP k vytvoření prestižního segmentu SPAD, kde několik obchodníků v každém okamžiku nabízí v povoleném rozmezí svou nákupní i prodejní cenu za akcie devíti významných společností. SPADové tituly jsou: ČEZ, Český Telecom, Komerční banka, Erste Bank, Unipetrol, Philip Morris, Zentiva, ORCO a Central European Media Enterprises.

podstoupit za účelem dosažení většího zhodnocení vyšší riziko. Úspěchem této strategie je několikanásobný nárůst počtu klientů oproti roku 2004. Výkonnost konzervativněji orientovaných portfolií většiny penzijních fondů za tímto trendem zaostává. Důvodem jsou především vyšší podíly dluhopisů v portfoliu a jejich nižší výnosy. Obecně lze konstatovat, že prozatím si ostatní penzijní fondy v roce 2005 zachovaly svoji konzervativněji orientovanou investiční strategii. Přesto lze již nyní vyzorovat tendence vedoucí k posilování investic směrem od nákupu státem vydávaných dluhopisů k investování finančních prostředků do nákupu akcií. V porovnání s rokem 2004, kdy činil podíl akcií na portfoliu fondů 6,4 %, došlo v roce 2005 k jeho navýšení na více než 7,7 % (viz kap.3.1.).

Pro odpovídající meziroční srovnávání je třeba vzít v úvahu nejen výkonnost penzijních fondů, ale i vývoj inflace. Jako příklad lze uvést např. vývoj zhodnocení penzijních fondů v roce 2003. Penzijní fondy tento rok připsaly účastníkům zhodnocení v průměru 3,23 % při průměrné roční inflaci měřené indexem nárůstu spotřebitelských cen 0,1 %. Bylo to ve skutečnosti mnohem více než například v roce 2001, kdy průměrné zhodnocení sice činilo 4,01 %, ale inflace za tento rok byla téměř 4,7 %! Obecně lze proto říci, že míra zhodnocení jednotlivých vkladů úzce souvisí s makroekonomickými výsledky státu.

Vzhledem k povaze penzijního připojištění jako produktu dlouhodobého spoření, kde je zákonem zajištěna nízká likvidita vložených finančních prostředků, je klíčovým faktorem pro další rozvoj penzijního připojištění získání a udržení důvěry klientů v celý systém. Je proto třeba zajistit v dlouhodobém horizontu i více než třiceti let spoření dostatek finančních prostředků pro uspokojení potřeb klientů. Zároveň je nezbytné orientovat svoji rozvojovou strategii v souladu se strukturou klientského kmene. Je třeba zajistit, aby klientský kmen obsahoval dostatečný podíl osob v produktivním věku, které zajistí fungování fondů a výplaty penzí klientům spadajících do důchodového věku.

3.3. Systém podpory a fungování penzijního připojištění v ČR

Abychom mohli komplexně hodnotit důvody úspěšnosti šíření produktu penzijního připojištění na území ČR, je třeba se více zmínit o poskytovaných státních podporách, jednotlivých typech penzijních plánů a možnostech daňových úlev.

Jaké možnosti mají klienti, kteří žádají předčasné ukončení smlouvy před dosažením zákonem stanovené věkové hranice pro výběr naspořených finančních prostředků. Takovému to aktu se říká „žádost o výplatu odbytného“. Možnost výplaty formou odbytného si klient nárokuje při dosažení minimální délky 12 měsíců spoření. Klient při takové výplatě ztrácí nárok na naspořené státní příspěvky (vrací se státu) a též je mu zdaněno zhodnocení fondu (viz tab. č. 2) za celou dobu trvání spoření daní z příjmu ve výši 25 %. Doba od podání žádosti pro výplatu odbytného až k připsání finančních prostředků je zákonem stanovena horní hranicí pěti měsíců²⁸. Při dosažení zákonem stanovené hranice pro výplatu klient může podat žádost o jednorázové vyrovnání a následně mu jsou během tří měsíců vyplaceny finanční prostředky. Tato výplata obsahuje státní příspěvky. Výnosy fondu jsou v takovém případě zdaněny 15% daní z příjmu. Zákon též umožňuje získat část naspořených finančních prostředků včetně příspěvků od státu po dosažení hranice patnácti let spoření. Klient pak získává nárok na výplatu „výsluhové penze“, která mu umožňuje vybrat až 50 % naspořených finančních prostředků. Tato eventualita je však v současné době (rok 2006) pouze hypotetická. Vzhledem k době fungování penzijního připojištění (od roku 1994) získají první klienti nárok na výplatu výsluhové penze v roce 2009.

Většina účastníků penzijního připojištění má dle zvoleného penzijního plánu ze zákona nárok na státní příspěvek až do výše 150 Kč měsíčně (tj až 1800 Kč za rok) a odpočtu ze základu daně z příjmů až do výše 12 tis. Kč ročně. U nejstarších typů penzijních plánů, které umožňují výběr příspěvků klienta při dosažení věku 50 let, je výše podpory stanovena v maximální výši 120 Kč měsíčně. U aktuálních penzijních plánů, které umožňují výběr naspořených finančních prostředků při dosažení hranice 60 let, je státní příspěvek stanoven horní hranicí 150 Kč měsíčně. Tento příspěvek si nárokuje klient, který měsíčně spoří částku v minimální výši 500 Kč (viz tab. č. 3). Částku, kterou uspoří navíc, si až do výše 1000 Kč měsíčně může klient odečíst od základu daně z příjmů v ročním vyúčtování daní z příjmu. K maximalizaci státem nabízených výhod tak dochází při úložce 1500 Kč měsíčně (viz tab. č. 4).

²⁸ Viz zákon o penzijním připojištění (www.apfcr.cz)

Tab. č. 3: Výše státního příspěvku dle aktuálních penzijních plánů (možnost výběru v 60 letech klienta)

Výše příspěvku účastníka	Výše státního příspěvku
100 až 199	50 + 40 % z částky nad 100
200 až 299	90 + 30 % z částky nad 200
300 až 399	120 + 20 % z částky nad 300
400 až 499	140 + 10 % z částky nad 400
500 a více	150 Kč

Zdroj: APF ČR

Díky daňovým úlevám mohou na penzijním připojištění nejvíce ušetřit lidé s vyššími příjmy a tedy s vyšší mezní sazbou daně z příjmů. V pásmu daně ve výši 32 % činí úspora při maximální úložce 3 840 Kč a celkově tak přínos státní podpory může dosahovat až 5 640²⁹ Kč. Lidé s nižšími příjmy a mezní daňovou sazbou daně z příjmů 15 %, pokud do penzijního fondu připlíší částku 18 tis. Kč za rok, získají mnohem méně – jen 3 600 Kč. Tyto výhody však poněkud relativizuje velmi nízká likvidita úspor a neexistence státní garance za majetek, který účastníci do systému vloží. Situace se totiž může vyvíjet různě a odhadnout budoucí vývoj na několik desítek let dopředu je krajně obtížné. Stát nepodporuje penzijní připojištění z altruismu. Jeho snahou je naučit občany, aby se na stáří zabezpečili z vlastních zdrojů. Proto pro výplatu státního příspěvku musí spořit nejméně 60 měsíců do věku minimálně 60 let (platné pro penzijní plány založené po novele zákona č. 42/1994 Sb).

Tab. č. 4: Výše možných daňových úlev klientů penzijního připojištění

Měsíční vklad klienta (v Kč)	Výše ročního odpočtu ze základu daně (v Kč)
100 - 500	0,-
501 - 1500	= 12 x (výše měsíčního příspěvku - 500 Kč)
nad 1500	12000,-

Zdroj: APF ČR

Poslední výraznou podporou penzijního systému ze strany státu je možnost daňových úlev pro zaměstnavatele, kteří se rozhodli přispívat zaměstnancům na jejich penzijní připojištění. V současné době je v ČR registrováno více než 3,2 milionů účastníků penzijního připojištění. Z tohoto počtu téměř každému čtvrtému přispívá na

²⁹ výpočet: 1800 (státní příspěvek) + 3840 (max. možnost daňových odpočtů)

penzi zaměstnavatel a počet zaměstnavatelů, kteří přispívají, se stále zvyšuje. Nejen účastníci penzijního připojištění (zaměstnanci), ale i zaměstnavatelé tak mají možnost využít daňových zvýhodnění, snížit si daňový základ a nepřímo tak zvýšit svůj zisk. Tato možnost daňových odpočtů pro zaměstnavatele platí od 1.1. 2000. Je tak pouze na zaměstnavatele, se kterým z penzijních fondů uzavře korporátní smlouvu, a se kterým ne. Pro získání příspěvku zaměstnavatele je pak ve velké většině případů třeba, aby zaměstnanec měl uzavřenu smlouvu s totožným fondem jako zaměstnavatel.

Zaměstnavatel může na účet zaměstnance u penzijního fondu platit příspěvek až do výše 5 % měsíčního vyměřovacího základu na sociální pojištění, aniž by z něj zaplatil daň z příjmů. Podle údajů Asociace penzijních fondů (dále jen APF) dostávalo v polovině roku 2005 příspěvek od zaměstnavatele přes 750 tisíc účastníků penzijního připojištění, a to v průměrné výši 420 Kč měsíčně.

V oblasti příspěvků zaměstnavatele se odehrává mezi jednotlivými penzijními fondy významný konkurenční boj. Snahou každého fondu je získat některého z velkých zaměstnavatelů pod svá křídla a zajistit si tak možnost exkluzivity při získávání příspěvků zaměstnavatele právě do svého fondu. Orientace zaměstnavatele na jeden konkrétní penzijní fond je často tím hlavním důvodem fluktuace klientů mezi jednotlivými fondy.

4. Metodický postup

Cílem této kapitoly je podat základní informace o použitém datovém souboru a metodách výzkumu využitých v empirické části. Předně chce autor zdůraznit skutečnost, že je obecně velkým problémem získat hodnověrná data od finančních institucí působících na území České republiky. Veškerá data ohledně finančních toků, úvěrů, úrokových sazeb, individuálních účtů, místa bydliště, počtu klientů aj. jsou označena jako tajná, bez možnosti je poskytnout žadatelům z okruhu široké veřejnosti. Finanční instituce jsou často ochotny poskytnout pouze výsledky obsažené ve výročních zprávách, které prezentují hospodaření společnosti v minulém kalendářním roce.

Další výraznou překážkou při získávání dat je skutečnost, že finanční instituce používají při svém hodnocení výkonnosti především data za celou organizaci, sektor či odvětví. Při hodnocení výkonnosti tak dostávají přednost především data ukazující srovnání s konkurencí, případně v kontextu vývoje trhu či s vybranými národními makroekonomickými ukazateli. Takovéto výsledky však v naprosté většině případů není možno použít pro geograficky orientované práce.

Přes výše zmíněné překážky se podařilo získat data obsahující podrobné informace za vybrané penzijní fondy působící na trhu penzijního připojištění v ČR. Data obsahují individuální informace o termínu sjednání a případném ukončení smlouvy, výši měsíčního příspěvku, PSC bydliště klienta, pohlaví, vzdělání a věku klienta. Primární výhodou získaných dat je především jejich časové zařazení. Svojí charakteristikou mapují vývoj šíření penzijního připojištění od samého počátku jeho fungování v ČR. Tato skutečnost je základní podmínkou pro možnost sledování difúzních procesů v prostoru.

Celý soubor obsahuje informace za více než 1 milion klientů penzijního připojištění v ČR, což činí dle výsledků tab. č. 1 více než 35% podíl na trhu penzijního připojištění ke konci roku 2003. Ze skutečnosti, že jsou analyzována data pouze za několik penzijních fondů a pouze třetinu klientského kmene v ČR, vyplývá zásadní metodický problém celé práce. Je možné ze zjištěných výsledků vyvozovat obecnější závěr o chování celého sektoru penzijního připojištění? Jako nejzávažnější omezení takové úvahy je třeba v první řadě vzít v úvahu rozdílné strategie jednotlivých penzijních fondů při získávání nových klientů. Tyto strategie se ve výsledku mohou odlišovat od výsledků za celý sektor penzijního připojištění. Dalším omezením jsou otázky spojené s úspěšností analyzovaných fondů v konkurenci s ostatními penzijními fondy. Výše uvedené skutečnosti tak naznačují, že bez dalších podrobných

zkoumání empirických dat je nelze jednoznačně zodpovědět. S vědomím jistého omezení, jež z tržního podílu analyzovaných dat plynou, je nutno zjištěné výsledky považovat za určitou sondu do sledované problematiky, nikoliv za fundamentální důkaz o chování celého penzijního sektoru.

Při interpretaci dosažených výsledků je třeba se více zmínit o postupech použitých při získávání výsledků. Výpočet použitý u jednotlivých obrázků v kapitole 5 je založen na relativizaci absolutních naměřených hodnot (počtu smluv, výše příspěvků) k národnímu průměru – tzn. průměru za ČR k okamžiku, kdy se měření provádí. Měření se provádí tak, že se absolutní počty uzavřených smluv za jednotlivé okresy relativizují na 100 000 obyvatel. Výsledná hodnota se následně dělí absolutním počtem uzavřených smluv na 100 000 obyvatel ČR, čímž dostáváme výslednou hodnotu národního průměru ČR – 100 %. Od této hodnoty se následně určí procentuální podíly počtu uzavřených smluv za jednotlivé okresy. Výsledkem měření je stav, kdy můžeme měřit, o kolik procent je sledovaný region nad či pod úrovní průměru ČR a tento vývoj můžeme objektivně hodnotit v čase.

Pro sledování míry koncentrace penzijního připojištění v území je využit lokalizační koeficient (viz tab. č. 7), který vyjadřuje součin uzavřených smluv sledovaného regionu a počtu obyvatel ČR. Tento výsledek je dělen celkovým objemem uzavřených smluv za ČR vynásobeným počtem obyvatel sledovaného regionu. Výsledné hodnoty ukazují na výši koncentrace uzavřených smluv ve sledovaném území. Pokud výsledky překračují hodnotu 1, ukazuje to na významný podíl koncentrace. Hlavním cílem měření je pak potvrzení či zamítnutí hypotézy o koncentraci uzavřených smluv do metropolitních areálů, které byly vymezeny na základě Hamplovy práce (2001).

Pro potřeby hodnocení regionálních rozdílů v této práci bylo zvoleno měření za pomoci variačního koeficientu. Výsledná hodnota variačního koeficientu vychází z výpočtu směrodatné odchylky, která je využita pro stanovení hodnoty čitatele při výpočtu variačního koeficientu. Problematicnost samostatného použití směrodatné odchylky spočívá ve skutečnosti, že její velikost je odvozena od průměru studovaného souboru. Blažek (1996a, str. 269) upozorňuje na fakt, že obdobné hodnoty směrodatné odchylky můžeme získat buď kombinací velké meziregionální variability a nízké průměrné hodnoty, nebo naopak kombinací nízké meziregionální variability a vysoké průměrné hodnoty. Z tohoto důvodu je směrodatná odchylka využita v této práci jako vedlejší ukazatel sloužící k výpočtu variačního

koeficientu, a nikoliv jako ukazatel základní. Směrodatná odchylka je počítána následujícím způsobem:

$$Sd = \sqrt{[\sum(x_i - \bar{x})^2 p_i / \sum p_i]}$$

kde x_i je hodnota studovaného ukazatele dosažená v daném regionu,

\bar{x} je průměrná hodnota studovaného ukazatele na celém území,

p_i je velikost regionu i měřená exponovanou populací.

Pro přímé posouzení variability je tudíž nezbytné použít další ukazatele. Vhodnou mírou pro porovnání variability je vyjádření směrodatné odchylky jako procenta aritmetického průměru. Tato míra, která dává do poměru směrodatnou odchylku a aritmetický průměr příslušné proměnné, se nazývá variační koeficient (V_x). (Základy statistiky, 1974) Vzorec jeho výpočtu zní:

$$V_x = Sd/\bar{x}$$

kde Sd je směrodatná odchylka

a \bar{x} je aritmetický průměr příslušné proměnné

Jako doplňující míra variability je používáno variační rozpětí, které měří velikost rozpětí mezi nejvyšší a nejnižší měřenou hodnotou sledovaného souboru. Toto měření však nebere v úvahu variabilitu ostatních hodnot v souboru. Vzhledem k tomuto nedostatku tak nelze považovat výsledky měření u souboru o vyšším množství pozorování za průkazné. Variační rozpětí je tak používáno jako doplňující měření k výše zmíněnému variačnímu koeficientu.

Vedle uvedených indexů variability bude v této práci využít také Pearsonův korelační koeficient, a to pro měření změny výše vzájemné závislosti mezi jednotlivými socioekonomickými charakteristikami klientů. Jedná se především o porovnání korelace mezi výší sjednaného měsíčního příspěvku a výší průměrné mzdy. Další výpočty se týkají

porovnání výše průměrné mzdy s výší příspěvku klientů s VŠ vzděláním a klientů bez VŠ vzdělání.

Závěrem je třeba uvést, že jednou ze základních podmínek, kterou si penzijní fondy při poskytnutí dat používaných v předložené práci kladly, byl slib autora, že data budou prezentována za všechny fondy dohromady. Další dohoda se týká vynechání názvů analyzovaných penzijních fondů z textu předložené práce. Tyto dohody, které autor beze zbytku respektuje, tak neumožňují analyzovat šíření penzijního připojištění mezi jednotlivými fondy navzájem. Není tedy možné získat velmi cenné poznatky o regionálních strategiích jednotlivých fondů při akvizici klientů.

5. Analýza územního a příspěvkového rozmístění vybraných klientů penzijního připojištění v ČR

Obsahem kapitoly je analýza územního šíření penzijního připojištění v České republice na příkladu vybraných penzijních fondů. Cílem této empiricky zaměřené kapitoly je potvrdit či vyvrátit v úvodu stanovené hypotézy a empiricky podložit teze o fungování a vývoji penzijního připojištění v ČR, prezentované v předchozích kapitolách.

Kapitola je rozdělena na tři hlavní části. První část se zabývá samotným vývojem penzijního připojištění. Vedle ověření hypotéz se zaměřuje také na objasnění hlavních trendů, které provázejí šíření penzijního připojištění v prostoru. Snahou autora je tyto trendy podchytit a určit klíčové proměnné, které ovlivňují výsledný vzorec rozmístění klientů penzijního připojištění. V závěru první části je analyzována výše procentuálního podílu fluktuace počtu ukončených smluv v jednotlivých okresech.

V druhé části je hlavní pozornost zaměřena na analýzu regionální diferenciaci výše měsíčního příspěvku klientů. Jedná se především o sledování a hodnocení závislosti výše měsíčních příspěvků na výši průměrné mzdy v regionu. Závěr druhé části je věnován porovnání výše měsíčních příspěvků mezi klienty s VŠ vzděláním a ostatními klienty. V třetí části jsou analyzovány předpokládané trendy budoucího rozvoje a směřování penzijního připojištění v ČR.

5.1. Územní šíření penzijního připojištění

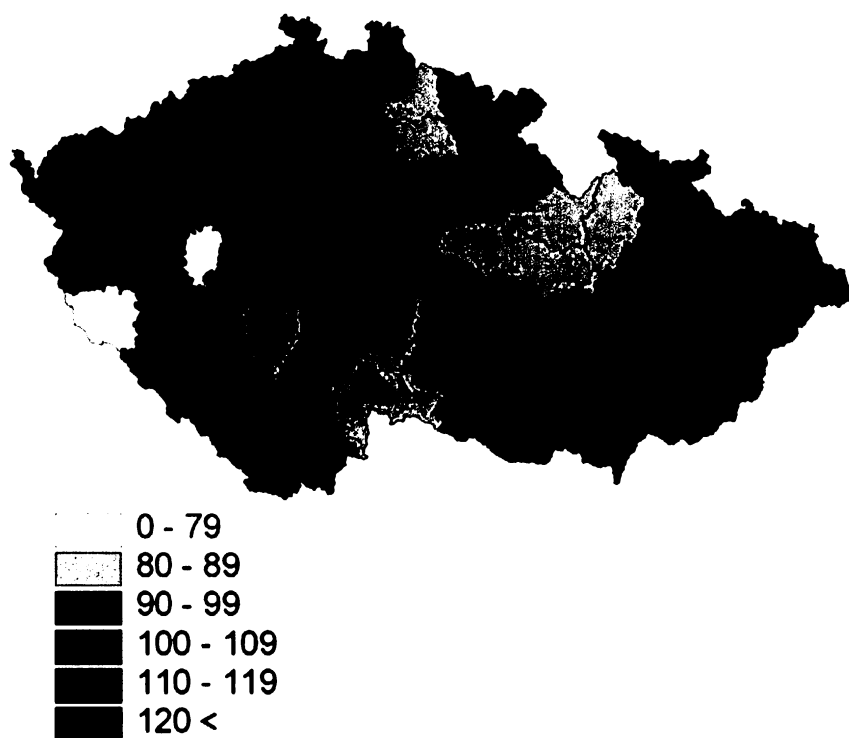
Obsahem následující kapitoly je analýza procesů ovlivňujících šíření penzijního připojištění sledovaných penzijních fondů na území ČR. Cílem kapitoly je ověřit či vyvrátit hypotézy stanovené v úvodu práce.

První hypotéza předpokládá, že v okresech metropolitních areálů se koncentruje vyšší podíl uzavřených smluv oproti nemetropolitním okresům. Tato hypotéza se opírá o předpoklad, že v metropolitních okresech je obecně vyšší mzdová úroveň a nižší míra

nezaměstnanosti oproti ostatním okresům. Obyvatelé metropolitních okresů tak mají pro možné investice do penzijního připojištění více finančních prostředků. Větší pravděpodobnost nalezení nového zaměstnání jim navíc dává jistotu, že jejich příjmy mají permanentní charakter. Nejsou proto v takové míře vystaveni období finanční nejistoty. Tato výhoda jim dovoluje sjednat penzijní připojištění ve větší míře a to i přes vědomí relativně nízké likvidity vložených finančních prostředků.

Pro potvrzení či vyvrácení výše stanovené hypotézy je třeba získat informace o vývoji šíření penzijního připojištění od počátku jeho šíření v České republice. Prodej penzijního připojištění byl u analyzovaných penzijních fondů zahájen k 1.1. 1995. Prvotní informaci o vývoji šíření penzijního připojištění po prvním měsíci fungování fondů přináší obrázek č. 6, který znázorňuje podíl uzavřených smluv penzijního připojištění ve vztahu k průměru za ČR k 31.1.1995 (tj. 1 měsíc po začátku prodeje penzijního připojištění).

Obr. č. 6: Podíl uzavřených smluv na penzijní připojištění v ČR k 31.1.1995 (v %)



Zdroj: Vlastní výpočet na základě interních materiálů vybraných penzijních fondů

Pozn.: Průměrný počet sjednaných smluv na 100 000 obyvatel ČR činí 26,8 smluv

Na základě výše zobrazených výsledků lze konstatovat, že největší počet klientů je koncentrován do oblasti pražského metropolitního areálu³⁰. Zajímavým faktem je skutečnost, že tento stav nenásledují v takové míře ostatní velká města. Jedná se především o relativně nízký podíl uzavřených smluv v Brně, Ostravě a Plzni v počáteční fázi fungování penzijního připojištění. Vývoj rozmístění klientů v prvotní fázi šíření tak neodpovídá předpokládanému očekávání, že trh je syčen dle hierarchické pozice sídel jednotlivých okresů.

Prvním z důvodů takového zaostávání výše zmíněných sídel v počáteční fázi šíření je dle názoru autora spjat s výraznou koncentrací ústředí největších finančních institucí a penzijních fondů do hlavního města. Z mnoha teoretických i empirických prací je známo, že špičkové výrobní služby, za které např. Begg (1993) považuje speciální finanční služby, poradenství apod., jsou (na rozdíl od velké většiny ostatních skupin služeb) silně koncentrovány do nejvýznamnějších aglomerací, resp. metropolitních regionů. Tuto koncentraci potvrzuje na příkladu České republiky Blažek (2001), který uvádí téměř 90% podíl ústředí bank koncentrovaný v roce 1994 v Praze.

Je možné proto předpokládat, že v prvotní fázi šíření se značná část klientů penzijního připojištění rekrutuje ze samotných zaměstnanců finančních institucí. Jistě by pro potencionální klienty bylo značným překvapením, kdyby nově nabízený finanční produkt, u kterého jsou vyzdvihovány jeho přednosti a potlačovány nedostatky, neměli sjednaný samotní aktéři prodeje. Toto vysvětlení však platí především pro porovnání vývoje mezi Prahou a nejvýznamnějšími krajskými městy.

Další možné vysvětlení vysokého počtu uzavřených smluv v pražském metropolitním areálu oproti ostatním okresům lze hledat v asymetričnosti získávání informací o nabízeném produktu v počátcích fungování penzijního připojištění (více kap. 2.2.). Je možno tvrdit, že klienti působící v jádrových oblastech šíření, případně zaměstnanci finančních institucí, vykazují v počátku fungování penzijního připojištění vyšší míru informovanosti o nabízeném produktu. Tento vývoj je tak v souladu s tezemi modelu asymetrické informace v počáteční fázi vývoje penzijního připojištění.

Pro vysvětlení trendů vývoje diferenciací mezi jednotlivými okresy je třeba zmínit další a patrně nejvýznamnější faktor. Vysoké rozdíly v počtu uzavřených smluv například v okresech Břeclav a Uherské Hradiště oproti sousednímu okresu Hodonín je třeba přičíst především různým fázím vývoje vzniku distribučních sítí. Je třeba si uvědomit, že jednotlivé fondy v počátcích svého fungování teprve vytvářely externí síť prodejců. Docházelo také

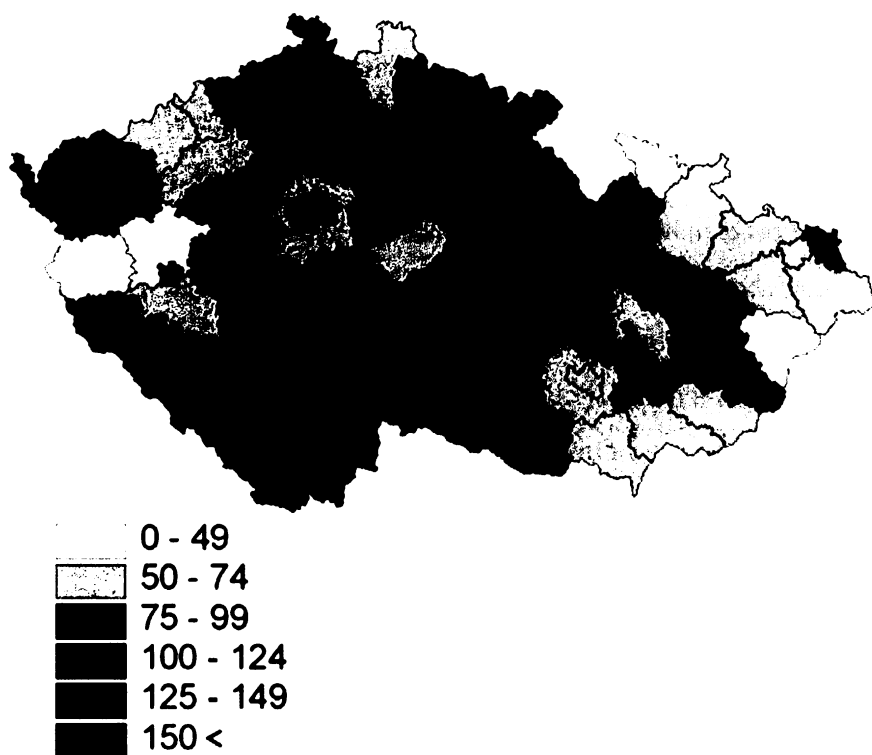
³⁰ Členění metropolitních areálů dle Hampel (2001)

k postupnému proškolení prodejců a vytváření kooperačních strategií mezi fondem a jeho mateřskou finanční institucí. Dalším faktorem rozdílného vývoje v počtu uzavřených smluv je spjat s rozdílným počtem regionálních prodejních skupin, které za provizi sjednávají penzijní připojištění.

Při vysvětlování rozdílů mezi jednotlivými okresy je třeba brát v potaz i lidský faktor. Jedná se např. o možnost mimořádného úspěchu prodejců při uzavírání smluv v jednotlivých okresech. Při vytváření hlubších závěrů nad výsledky šíření v prvním měsíci fungování penzijního připojištění je třeba brát v úvahu skutečnost, že v této fázi šíření si nový produkt pořizuje relativně nízký počet obyvatel.

Další fázi vývoje šíření penzijního připojištění mapuje obrázek číslo 7. Zde je znázorněn stav šíření na konci roku 1995. Jedná se tedy o fázi vývoje po 12 měsících prodeje penzijního připojištění.

Obr. č. 7: Podíl uzavřených smluv na penzijní připojištění v ČR k 31.12.1995 (v %)



Zdroj: Vlastní výpočet na základě interních materiálů vybraných penzijních fondů

Pozn.: Průměrný počet sjednaných smluv na 100 000 obyvatel ČR činil 2062,4 smluv

Z výsledku je zřejmý trend procesu šíření penzijního připojištění směrem od jádrových okresů k okresům periferním. Přes celkový růst počtu uzavřených smluv penzijního

připojištění v ČR však nedochází ke zvyšování podílu uzavřených smluv v hierarchicky nejvýznamnějších sídelních jednotkách. Tento trend je patrný především u okresů Brno, Ostrava a Plzeň. Relativní pokles podílu uzavřených smluv zaznamenal především pražský metropolitní areál. Zatímco po prvním měsíci fungování penzijního připojištění byl okres Praha s 211,9 % na pátém místě pořadí jednotlivých okresů v podílu uzavřených smluv, tak ke konci roku 1995 nastal pokles do páté desítky pořadí (48.místo) s výší podílu 80,5 % vzhledem k průměru ČR. Podobný trend vývoje zaznamenaly i ostatní okresy pražského metropolitního areálu (viz tab. č. 5 ; příloha č. 1).

Kde hledat příčiny takového vývoje? Výsledky znázorněné v obr. č. 7 ukazují, že relativně nízká poptávka obyvatel nejvýznamnějších měst po nabízeném produktu je patrná pro všechny jádrové oblasti. U Prahy je možné tento pokles přičíst především vysoké konkurenci mezi jednotlivými penzijními fondy spolu s konkurencí ostatních finančních produktů. Vzhledem k situaci, kdy v počátku fungování penzijního připojištění existovalo v jeden okamžik až 44 penzijních fondů různé velikosti, (více kap. 3.2) lze předpokládat výrazný konkurenční boj o přízeň potenciálních klientů.

Dalším faktorem je konkurence a snadná dostupnost ostatních nabízených finančních produktů. Jedná se především o konkurenci ze strany stavebního spoření, termínovaných vkladů a životního pojištění. Především produkt životního pojištění se svými parametry a možností výběru při dosažení důchodového věku³¹ se stává penzijnímu připojištění přímou konkurencí. Ve prospěch pořízení životního pojištění působí navíc delší doba fungování na trhu, vyšší povědomí široké veřejnosti, a především vybudované distribuční kanály, které mají dlouholetou tradici spolupráce s externími prodejními sítěmi. Tento faktor se dle názoru autora jeví v této fázi šíření jako nejdůležitější. Právě konkurence podobných produktů, které však mají delší tradici, brání rozvoji penzijního připojištění v jádrových oblastech. Je možné předpokládat, že produkty životního pojištění s delší tradicí a dobou fungování na trhu si pořizují především relativně bohatší obyvatelé metropolitních areálů. Vzhledem k předpokládané vyšší nasycenosti metropolí produktem životního pojištění, tak nemusí být v počátečních fázích o podobný produkt penzijního připojištění výraznější zájem.

Na základě výše zmíněného vývoje je možné vysvětlit významné rozdíly v regionální diferenciaci v počtu uzavřených smluv mezi sousedícími okresy Rokycany a Plzeň-sever, případně Domažlice a Tachov. Rozdílnost výsledných hodnot je způsobena jednak kvalitou a

³¹ Zdroj: Nabídka produktů ŽP u České pojišťovny

fungováním jednotlivých distribučních sítí, jednak intenzitou působení ostatních finančních produktů v okresech. Dalším možným faktorem diferenciací mezi okresy může být rozdílný počet poboček bank (penzijních fondů) za které jsou analyzována data získaná. Svoji roli též hraje časová dostupnost jednotlivých poboček a subjektivní míra informovanosti jednotlivých občanů o nabízených produktech.

Uplatnění jednotlivých typů difúze (viz kap. 2. 1.) není na základě výše uvedených skutečností v plné míře naplňováno. Teoretickým předpokladem fungování sousedského typu difúze je stav, kdy je přenos „informace“ uplatňován za pomoci osobního kontaktu (viz obr. č. 3). Dle názoru autora však klesá význam sousedského typu šíření produktu s rostoucí velikostí územních jednotek (viz relativně slabé výsledky nasycení u jádrových okresů). Pro potvrzení této úvahy lze konstatovat, že nedostatkem kontaktu, prodejních míst³² či informací pro posouzení kvality nabízeného produktu jádrové oblasti netrpí. Jiná situace se může jevit v periferních oblastech, kdy může docházet k omezené distribuci informací (viz teorie asymetrické informace, kap. 2.2.). Díky menšímu množství informací a nižší konkurenci ostatních finančních produktů tak mohou externí prodejci dosahovat vyšší úspěšnosti při sjednání penzijního připojištění.

Níže uvedený obr. č. 8 prezentuje podíl uzavřených smluv penzijního připojištění vzhledem k průměru ČR k 31. 12. 2000. Jedná se tedy o stav penzijního připojištění po šesti letech působení vybraných penzijních fondů na trhu. Výsledkem působení je postupný nárůst počtu uzavřených smluv (viz pozn. obr. č. 8) a formování souvislé osy v jižní polovině území ČR. Tato osa směřuje od okresu Domažlice přes okresy Klatovy, Strakonice a Tábor směrem k okresu Jindřichův Hradec. Výrazněji se také projevuje postupné zaostávání okresů Karlovarského a Ústeckého kraje. Důvody pro takové rozdělení území je kromě konkurenčních a ekonomických faktorů spojených s vysokou mírou nezaměstnanosti třeba také hledat v demografické situaci zkoumaných území.

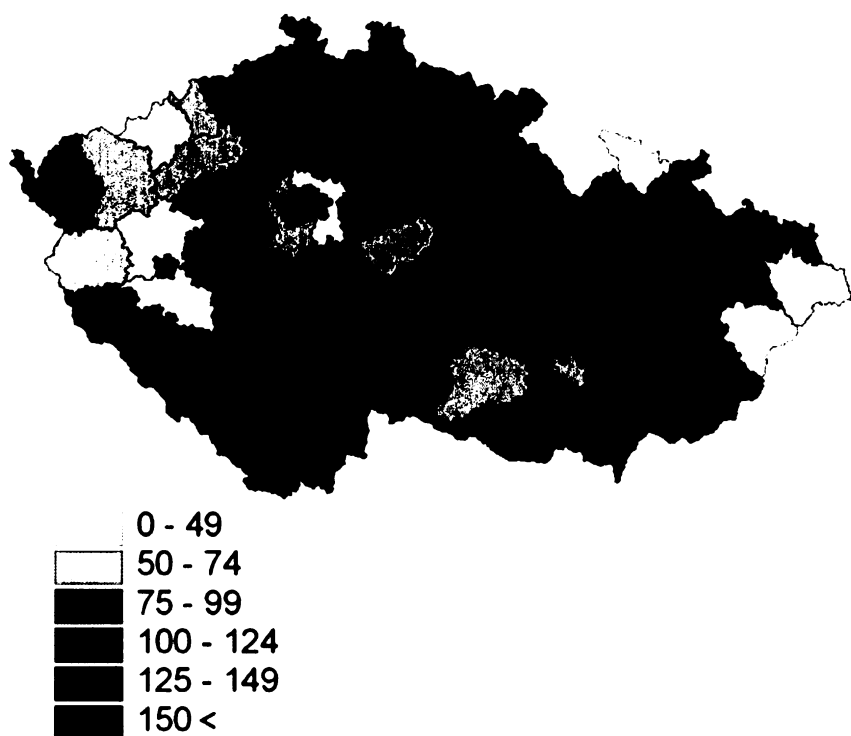
Na základě výsledků práce Dzürové (2001) lze konstatovat, že nejnižšího průměrného věku dosahují obyvatelé příhraničních oblastí. Jedná se tedy především o obyvatele Karlovarského, Ústeckého a Moravskoslezského kraje. Tato situace je jednak důsledkem poválečného doosidlování a jednak dřívější migrační preferencí pánevních regionů.

Naopak koncentrace obyvatel s nejvyšším průměrným věkem je směřována právě do výše zmíněného vznikajícího pásu, který též zahrnuje Jihomoravský kraj a kraj Vysočina.

³² Např. Česká spořitelna má jen na území Prahy 76 oblastních poboček

Rozdíl v průměrném věku obyvatel tak činí více než 7 let. Lze tedy předpokládat, že věkově starší skupiny obyvatel, která je převážně koncentrovány v jižní polovině území ČR, přistupují k otázce zajištění ve stáří zodpovědněji. Výsledkem je podstatně vyšší objem uzavřených smluv oproti Karlovarskému a Ústeckému kraji.

Obr. č. 8: Podíl uzavřených smluv na penzijní připojištění v ČR k 31. 12. 2000 (v %)



Zdroj: Vlastní výpočet na základě interních materiálů vybraných penzijních fondů

Pozn.: Průměrný počet sjednaných smluv na 100 000 obyvatel ČR činil 5747,2 smluv

Relativně nízký objem uzavřených smluv již stabilně vykazují okresy Prahy, Plzně, Ostravy a Brna. V této době již lze mluvit o vytváření určitého vývojového trendu, a tím i k postupnému prokázání neplatnosti hypotézy o vyšším podílu uzavřených smluv v jádrových oblastech stanovené v úvodu. Při stanovení příčin tohoto stavu je třeba se opět zaměřit na stále rostoucí konkurenci ostatních finančních produktů. Nejvyšší intenzitu konkurence lze vzhledem k velikosti trhu očekávat především v metropolitních areálech. Oproti roku 1995 dochází v roce 2000 k posilování významu akciového trhu a vzniká možnost investic do nejrůznějších typů podílových fondů. Dále dochází k výraznému zostření konkurenčního boje ze strany finančních skupin, pod které nejvýznamnější penzijní fondy spadají. Klienti, kteří ke své spokojenosti využívají vybraný bankovní produkt u jedné banky, si s vysokou pravděpodobností založí penzijní připojištění u té samé finanční skupiny. Tato

pravděpodobnost je podpořena cílenou marketingovou strategií jednotlivých finančních skupin. Jejich snahou je tak za pomoci cross-selingových akcí vytěžit potenciál klientského kmene v maximální možné míře. Výše uvedené rozvojové strategie a široká nabídka finančních produktů tak přispívají k omezení rozvoje penzijního připojištění především v nejvýznamnějších metropolitních areálech.

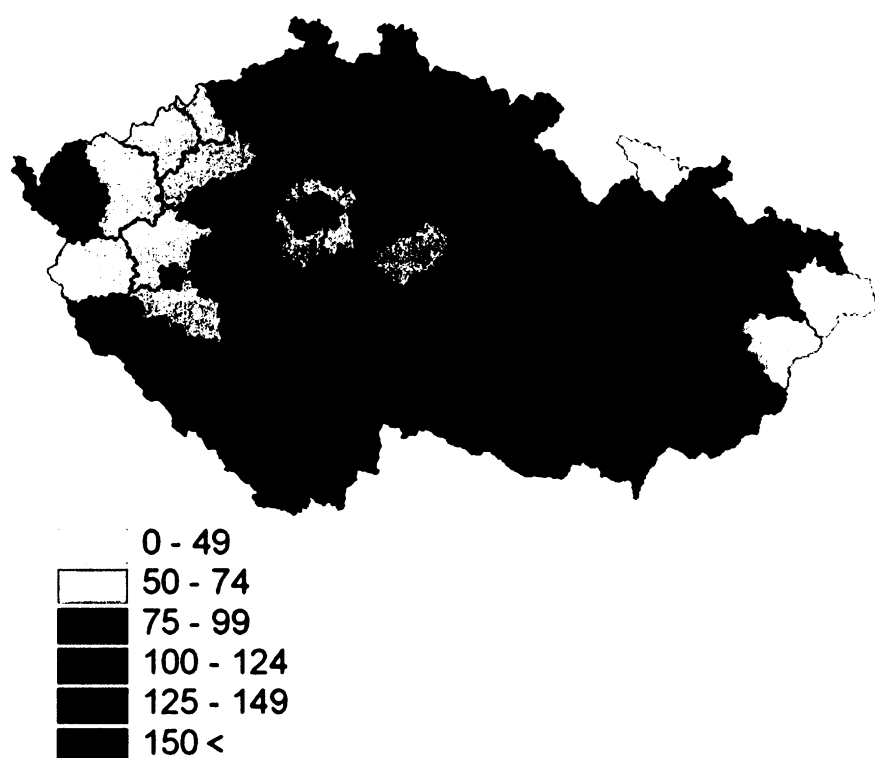
Při vysvětlení důvodu tohoto vývoje je třeba zohlednit celkový vývoj nasycenosti u metropolitních a nemetropolitních areálů. Dochází tak k vývoji, který začíná zohledňovat strategii defenzivního finančního chování jednotlivých obyvatel. Tento vývoj naznačuje, že pro obyvatele většiny nemetropolitních areálů se jeví produkt penzijního připojištění jako zajímavá a bezpečná alternativa pro investování svých finančních prostředků. Naproti tomu obyvatelé metropolitních areálů jsou vzhledem k vyšším průměrným mzdám a bohatší nabídce finančních produktů více ochotni k investicím do výnosnějších a zároveň rizikovějších finančních produktů (akcie, OPF atd.).

Z výsledků zobrazených v obr. č. 9 vyplývá pokračování vývojového trendu minulých let. Při porovnání s výsledky roku 2000 dochází k stabilizaci nadprůměrného podílu uzavřených smluv u jihočeských a severočeských okresů. Při zhodnocení defenzivního finančního chování zjišťujeme, že zatímco v počátečních fázích fungování penzijních fondů tato forma „chování“ brání zvyšování počtu uzavřených smluv, v pozdějších fázích šíření naopak dochází k posilování dříve defenzivněji orientovaných oblastí. Lze tedy předpokládat, že občané periferněji položených okresů jsou mnohem obezřetnější při přijímání nového finančního produktu. Pokud se ale prokáže funkčnost a výhodnost produktu, reagují na výzvy k nákupu od prodávající strany ve zvýšené míře. V této situaci se dle názoru autora již plně projevuje trend asymetrické informace (více kap. 2.2.).

Není cílem této práce hodnotit výhodnost či nevýhodnost penzijního připojištění, případně tento produkt srovnávat s jinými finančními produkty. Přesto lze však vyslovit tezi, že nedostatek informací o finančních produktech s mnohem větším ziskovým a zároveň rizikovým potenciálem spolu s vyšší averzí obyvatel nemetropolitních okresů podstupovat finanční riziko, směřuje zájem klientů do méně výnosných a státem podporovaných finančních produktů. Této informační asymetričnosti také plně využívají významné prodejní skupiny, které ne náhodou mají hlavní distribuční síť rozmístěné především na území jižních a severních Čech. Zvláště v periferněji umístěných okresech dosahují nejvyššího podílu

sjednaných smluv³³. Interní výsledky oslovených prodejních skupin prokazují, že produkty mající zajištěnou státní podporu (stavební spoření, penzijní připojištění, životní pojištění) si ve větší míře sjednávají především obyvatelé periferních okresů. Tento vývoj u nákupu ostatních finančních produktů tak víceméně potvrzuje chování obyvatel při pořizování penzijního připojištění.

Obr. č. 9: Podíl uzavřených smluv na penzijní připojištění v ČR k 31. 12. 2003 (v %)



Zdroj: Vlastní výpočet na základě interních materiálů vybraných penzijních fondů

Pozn.: Průměrný počet sjednaných smluv na 100 000 obyvatel ČR činil 8310,7 smluv

Při celkovém zhodnocení rozmístění počtu klientů penzijního připojištění je zřejmá disproporce mezi jihočeskými okresy a širším zázemím Prahy. Významné nasycení též vykazují severočeské okresy a okresy kraje Vysočina. Zde se jedná především o koncentraci obyvatel s vyšším věkovým průměrem (viz Džurová, 2001).

Závěrem je třeba se pokusit blíže vysvětlit vývoje v Karlovarském a Ústeckém kraji. Výsledky obou krajů vykazují po celou dobu fungování penzijního připojištění relativně nízké hodnoty nasycení. Prvním faktorem tohoto vývoje je sociální napětí spojené s vysokou mírou nezaměstnanosti u většiny okresů Ústeckého kraje. Tento vývoj koresponduje například se

³³ Zdroj: Interní materiály prodejních skupin

situací v obdobně postižených okresech severní Moravy. Ukazuje se tak, že míra individuálního zajištění vlastní budoucnosti ze strany obyvatel vykazuje napříč strukturálně postiženými okresy shodné příznaky.

Na závěr je třeba uvést faktor neúplné datové základny. Použitá data za vybrané penzijní fondy tak nemusí odrážet výsledné rozmístění klientů v celém sektoru penzijního připojištění. Je možné předpokládat, že některé penzijní fondy nemají na území ČR vybudované silné zázemí s rozvinutou sítí prodejních míst, a musí tak při svém růstu spoléhat na podporu externích prodejních sítí. Tito jednotliví externí prodejci ve většině případů nepokrývají celé území ČR. Dochází tak ke značným regionálním diferenciacím způsobeným rozvinutostí prodejních sítí. Výsledkem může být odlišný výsledný vzorec rozmístění klientů za celý sektor penzijního připojištění oproti sledovaným penzijním fondům.

Výše uvedené výsledky naznačují, že proces difúze sehrává v šíření penzijního připojištění pouze podružnou roli. Uplatnění expanzivního typu difúze lze sledovat pouze u obr. č. 6, který ukazuje proces šíření ve své první fázi. V dalších fázích je možno poukázat na sousedský typ šíření difúze. Tento vývoj je však třeba brát v kontextu silného působení ostatních sledovaných teoretických konceptů: teorie asymetrické informace a defenzivního finančního chování. Hlavními faktory, které však procesy šíření ovlivňují jsou spojeny se zvolenou strategií jednotlivých penzijních fondů, nastavením provizního systému, preference daného produktu a rozmístěním prodejních sítí jednotlivých finančních skupin.

Dle názoru autora směřuje vývoj penzijního připojištění k celkové konsolidaci, jejímž výsledkem je postupné snižování regionální variability podílu klientů mezi okresy s nejvyšším a nejnižším počtem uzavřených smluv na 100 000 obyvatel (viz tab. č. 5). Toto tvrzení je podpořeno poklesem hodnot variačního koeficientu. Zatímco v roce 1995 činil variační koeficient 51,5 %, ke konci roku 2000 rozdíl mezi okresy činil pouze 37 %. Výsledky měření za rok 2003 ukazují další pokles variačního koeficientu na 25,3 %. Výsledným trendem se tak stává snižování regionálních rozdílů v počtu uzavřených smluv mezi jednotlivými okresy. I do budoucna lze dle názoru autora předpokládat pokračování trendu postupného sycení počtu klientů penzijního připojištění napříč všemi okresy a poklesu podílu regionální variability. Významný podíl na rychlosti trendu snižování regionálních rozdílů může mít připravovaná penzijní reforma (viz kap. 5.3).

Tab. č. 5 přináší celkové zhodnocení výše popisovaných trendů vývoje počtu uzavřených smluv. Tabulka ukazuje relativní podíl uzavřených smluv ve vztahu k průměru ČR. Výsledky tabulky poukazují na převahu nemetropolitních okresů na čelných místech dle

relativního počtu klientů penzijního připojištění. Tento trend se projevuje v celém období sledovaného vývoje penzijního připojištění. Dle názoru autora se na základě prezentovaných výsledků potvrzuje fungování konceptu defenzivního finančního chování, který předpokládá vzhledem ke konzervativnímu charakteru nabízeného produktu vyšší podíl uzavřených smluv u klientů nemetropolitních oblastí (více kap. 2.2). Na základě výše zmíněného konceptu tak dochází k syčení produktu především u nemetropolitních okresů, kde se koncentruje převážně konzervativnější část obyvatelstva ČR. Jejich konzervativnost je často způsobena nedostatkem potřebných informací o nabízeném produktu a zároveň i nižší konkurencí ze strany ostatních finančních produktů oproti situaci v jádrových okresech. Dalším faktorem je skutečnost, že obyvatelé nemetropolitních areálů vykazují nižší průměrný měsíční příjem a zároveň jsou vystaveni vyšší hrozbě nezaměstnanosti oproti obyvatelům metropolitních areálů. Tento trend rozmístění uzavřených smluv je podpořen orientací externích prodejních sítí do nemetropolitních regionů, kde tyto organizace získávají největší počet klientů³⁴.

Tab. č. 5: Proměny postavení okresů z hlediska počtu klientů penz. připojištění 1995 – 2003

Pořadí mezi okresy ČR	Relativní úroveň počtu klientů PP (ČR = 100 %)			
	Okresy (leden 1995)	Okresy 1995	Okresy 2000	Okresy 2003
1	Rakovník 264,2	Domazlice 317,1	Prostejov 194,2	Rokycany 171,8
2	Tabor 255,4	Rokycany 266,4	Znojmo 192,4	Prostejov 162,8
3	Kolin 248,9	Chrudim 244,4	Blansko 185,3	Chrudim 161,6
4	Praha-vyc 212,1	Trutnov 225,0	Domazlice 184,8	Jicin 155,9
5	Praha 211,9	Jindrichu 208,4	Rychnov n 183,9	Blansko 150,5
6	Breclav 178,0	Prerov 207,2	Chrudim 183,4	Rychnov n 148,4
7	Praha-zap 164,2	Pisek 192,6	Zlin 173,2	Tabor 142,4
8	Tachov 130,9	Pelhrimov 192,3	Jicin 168,1	Domazlice 139,8
9	Sokolov 111,9	Sumperk 191,0	Jindrichu 164,5	Strakonice 135,4
10	Beroun 105,2	Strakonice 190,5	Tabor 162,2	Semily 135,4
:	:	:	:	:
73	Bruntal 0,0	Frydek-Mi 52,2	Cheb 59,9	Kutna Hor 61,1
74	Hodonin 0	Tachov 49,4	Karlovy V 54,1	Cheb 59,9
75	Ostrava-m 0	Plzeň-sev 46,6	Most 50,9	Louny 57,8
76	Jeseník 0	Jeseník 45,9	Chomutov 46,5	Most 56,4
77	Vsetín 0	Vsetín 37,6	Jeseník 40,2	Chomutov 54,1

Zdroj dat: Interní materiály vybraných penzijních fondů³⁵, vlastní výpočet

Přes výše uvedený trend vysokého podílu nemetropolitních okresů na čelných příčkách je zřetelný posun ke snižování rozpětí relativního počtu klientů mezi jednotlivými okresy. Nárůst relativních rozdílů u výsledků za rok 1995 jsou s vysokou mírou

³⁴ Zdroj: Interní materiály vybraných makléřských skupin

³⁵ Výsledky za 77 okresů z roku 1995 byly dopočítány zpětně na základě dat PF (stejný postup byl uplatněn i u následujících tabulek).

pravděpodobnosti způsobeny mimořádným úspěchem prodejní sítě při sjednávání smluv v okrese Domažlice. Tomuto trendu nahrává skutečnost, že výsledky okrese Domažlice nenásledují další okresy.

Zatímco ke konci roku 1995 činil rozdíl mezi prvním a posledním okresem 279,5 procentních bodů (dále jen p. b.), v roce 2003 byl tento rozdíl již pouze 117,7 p. b. Dle názoru autora tak lze předpokládat spolu se snižováním regionální variability postupný návrat hierarchicky nejvýznamnějších sídelních jednotek na nejvyšší příčky v počtu podílu sjednaných smluv. Významnou roli v rychlosti tohoto procesu bude hrát výsledek připravované penzijní reformy (více kap. 5.3.). Dalším faktorem, který výrazněji ovlivní zastoupení metropolitních areálů na prvních příčkách, je možná změna zákona o penzijním připojištění, která by zrušila současné omezující nařízení o podílu a formě investic současných PF a vytvořila by tak možnost pro zvýšení likvidity vložených prostředků. Výsledkem by byl nárůst uzavřených smluv u mladších a movitějších klientů, kteří v současné době nepovažují produkt penzijního připojištění za výhodný vzhledem k míře ročního zhodnocení a nízké likviditě vložených prostředků (viz kap. 3.2.).

Výsledky tabulky č. 6 ukazují výši koncentrace uzavřených smluv penzijního připojištění na celkové populaci ČR (viz kap. 4).

Tab. č. 6: Podíl uzavřených smluv penzijního připojištění na celkové populaci ČR v %

Území	Podíl ukončených smluv v (%)			
	1995 (leden)	1995	2000	2003
Praha	3,06	0,81	0,83	0,93
Metropolitní areály				
Pražský	2,94	0,78	0,80	0,90
Českobudějovický	0,07	0,86	0,84	0,99
Plzeňský	0,47	0,67	0,74	0,95
Karlovarský	1,22	0,91	0,59	0,73
Ústecký	0,66	0,86	0,74	0,71
Liberecký	1,07	0,78	0,77	1,06
Východočeský	0,15	0,84	0,90	0,88
Brněnský	0,65	0,60	0,78	0,96
Olomoucký	0,91	0,80	0,99	1,06
Zlínský	1,17	1,61	1,73	1,22
Ostravský	0,22	0,63	0,90	0,86
Metropolitní areály celkem	1,23	0,78	0,85	0,91
Nemetropolitní areály celkem	0,79	1,2	1,14	1,08

Zdroj: Vlastní výpočet na základě interních materiálů vybraných penzijních fondů

Výsledky za leden 1995 potvrzují skutečnost, že v první fázi šíření dochází ke zvýšené koncentraci penzijního připojištění do metropolitních areálů. Významný podíl smluv je koncentrován především do Prahy. Výsledné hodnoty za další období však ukazují na skutečnost, že pro obyvatele Prahy je produkt penzijního připojištění přes prvotní zájem relativně méně atraktivní v porovnání s obyvateli například zlínského, olomouckého či libereckého metropolitního areálu. Výsledky tabulky ukazují na skutečnost, že v nemetropolitních areálech je koncentrován vyšší počet uzavřených smluv. Tento trend je patrný za celé období fungování penzijního připojištění s výjimkou ledna 1995.

Na základě výše uvedených výsledků tak musíme zamítnout v úvodu stanovenou hypotézu, která předpokládá, že v metropolitních areálech se koncentruje vyšší podíl uzavřených smluv než v areálech nemetropolitních. Potvrzuje je skutečnost, že pro obyvatele nemetropolitních areálů se jeví produkt penzijního připojištění jako zajímavá a bezpečná alternativa pro investování jejich finančních prostředků. Naproti tomu obyvatelé metropolitních areálů jsou vzhledem k vyšším průměrným mzdám a bohatší nabídce finančních produktů ochotni k vyšší míře investic do výnosnějších a zároveň rizikovějších finančních produktů (akcie, OPF atd.).

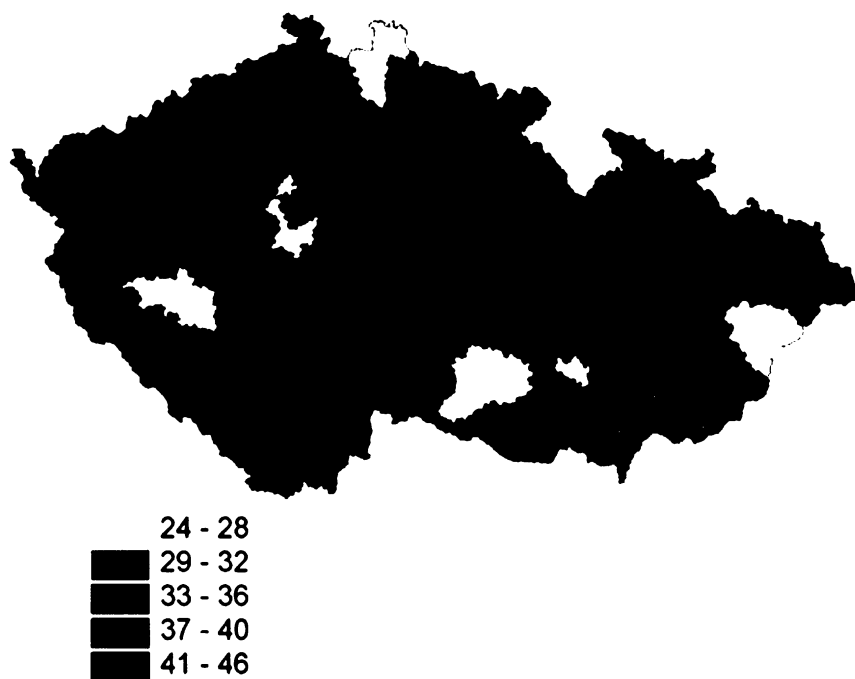
Druhá hypotéza předpokládá, že s rostoucí průměrnou mzdou okresu klesá fluktuace ukončených smluv. Dle názoru autora lze předpokládat, že obyvatelé regionů, které vykazují nadprůměrné měsíční příjmy, nejsou tak náchylní k předčasnému vypovídání uzavřených smluv jako obyvatelé periferních území. Podrobněji je tato problematika vysvětlena v kapitole věnované defenzivnímu finančnímu chování (kap. č. 2.3).

Porovnání podílu ukončených smluv penzijního připojištění přináší obr. č. 10, který uvádí procentuální podíl vypovězených smluv na 100 smluv uzavřených kumulativně za celé období let 1995 - 2003.

Výsledky na obr. č. 10 prokazují vyšší podíl ukončených smluv především v ústeckém a ostravském metropolitním areálu. Naopak okresy Praha, Brno a Plzeň vykazují výrazně nižší míru fluktuace uzavřených smluv. Dalším aspektem je relativně rovnoměrné rozložení regionů s vyšším podílem ukončených smluv na celém území ČR. Výsledky prokazují relativně vyšší podíl vypovězených smluv v pánevních a nemetropolitních regionech oproti metropolitním areálům. Ukazuje se, že ani relativně vysoká mzdová úroveň

obyvatel pánevních okresů, případně mladší věková struktura klientů (viz Džurová, 2001), nejsou důvodem pro předčasné ukončení smlouvy.

Obr. č. 10: Podíl uzavřených vs. ukončených smluv penzijního připojištění v procentech za období let 1995 - 2003



Zdroj: Vlastní výpočet na základě interních materiálů vybraných penzijních fondů

Na obr. č. 10 navazuje tab. č. 7, která porovnává podíl předčasně ukončených smluv³⁶ mezi jednotlivými metropolitními areály s vývojem v nemetropolitních regionech. Tabulka znázorňuje procentuální kumulovaný podíl ukončených smluv na 100 smluv uzavřených za jednotlivé období vývoje penzijního připojištění.

Výsledky v tab. č. 7 prokazují, že nemetropolitní areály vykazují vyšší procentuální podíl ukončených smluv (36,7 %) než areály metropolitní (34,4 %). Na základě výše uvedených výsledků tak lze potvrdit platnost hypotézy stanovené v úvodu o vyšší koncentraci předčasně vypovídaných smluv do nemetropolitních areálů. Přesto však dle názoru autora bylo možno očekávat výraznější rozdíly mezi metropolitními a nemetropolitními areály. Výsledky v tabulce tak ukazují na fungování defenzivního finančního chování i u obyvatel většiny metropolitních areálů ležících především na území Moravy. Toto defenzivní chování se projevuje ve zvýšeném využití možnosti okamžitého ukončení smlouvy při získání prvního

³⁶ Jedná se o ukončené smlouvy před řádným termínem stanoveným pro výplatu finančních prostředků (viz kap. 3.3)

nároku na výplatu. Věkově starší klienti, kteří tak již po pěti letech spoření získají nárok na výplatu penze, raději smlouvu ukončí a požádají o finanční vyrovnání, přičemž následně často zakládají smlouvu novou. U této smlouvy opětovně běží minimální pětiletý cyklus pro výplatu penze. Naproti tomu v pražském metropolitním areálu, kde je u sledovaných fondů relativně nízký podíl uzavřených smluv, je procento vypovězených smluv nižší. Z této informace lze usuzovat, že občané Prahy jsou k produktu penzijního připojištění zdrženlivější, ale v okamžiku, kdy si toto spoření založí, předpokládají dlouhodobé spoření za účelem zajištění finanční stability ve stáří (viz výsledky výše spoření u kap. 5.2). Výše uvedený trend poukazuje na závažný nedostatek ve fungování penzijního připojištění. Ukazuje se, že v současné době jen velmi malý počet klientů ukončuje smlouvy formou doživotní výplaty starobní penze³⁷. Mnohem rozšířenější je varianta jednorázové výplaty naspořených prostředků. Díky této variantě výběru systém penzijního připojištění v současné době nenaplnuje jednu ze svých základních funkcí pro které byl založen. Touto funkcí je zajištění finanční stability a pravidelných příjmů obyvatel v důchodovém věku.

Tab. č. 7: Vývoj podílu ukončených smluv penzijního připojištění v ČR (v %)

Území	Podíl ukončených smluv v (%)		
	1996	2000	2003
Praha	1,6	19,4	28,0
Metropolitní areály			
Pražský	1,5	19,4	29,0
Českobudějovický	3,0	19,2	28,7
Plzeňský	2,4	19,7	29,7
Karlovarský	2,6	27,1	32,7
Ústecký	1,6	26,9	40,0
Liberecký	1,8	18,3	26,3
Východočeský	1,9	21,4	35,8
Brněnský	1,5	7,0	28,1
Olomoucký	1,5	17,5	30,9
Zlínský	1,8	20,5	41,4
Ostravský	3,4	20,9	37,2
Metropolitní areály celkem	1,9	21,3	34,4
Nemetropolitní areály celkem	2,1	22,8	36,7

Zdroj: Vlastní výpočet na základě interních materiálů vybraných penzijních fondů.

³⁷ Ke konci roku se jednalo pouze o cca 20 000 vyplácených doživotních penzí napříč všemi penzijními fondy. Tento výsledek je třeba porovnávat s více než 800 000 ukončených smluv. Je tedy zřejmé, že doživotní výplata penze nepatří mezi příliš využívané varianty ukončení smlouvy.

Výsledky tabulky č. 7 dále prokazují relativně značné rozdíly v chování obyvatel jednotlivých metropolitních areálů. Ukazuje se tak, že obyvatelé moravských metropolitních areálů, případně ústeckého metropolitního areálu vykazují v porovnání s pražským metropolitním areálem výrazně rozdílnější chování svých obyvatel z hlediska ukončování smluv. Obyvatelé ústeckého, zlínského a ostravského metropolitního areálu dále vykazují vyšší podíl ukončených smluv, než je tomu u průměru za nemetropolitní areály. Relativně nízký podíl ukončených smluv v roce 2003 vykazuje karlovarský metropolitní areál. Ukazuje se, že ačkoliv tento areál nevykazuje nadprůměrný podíl v počtu sjednaných smluv, obyvatelé, kteří si smlouvu sjednali, vykazují vyšší ochotu pro dlouhodobější spoření v porovnání s výše zmíněnými metropolitními areály.

5. 2. Regionální rozdíly ve výši měsíčního příspěvku

Následující kapitola klade spolu s analýzou vývoje územní struktury výše měsíčních příspěvků důraz na poznání a porovnání hlavních skupin obyvatel, které využívají výhod penzijního připojištění.

Cílem kapitoly je ověřit následující hypotézy. První hypotéza předpokládá, že se stoupající ekonomickou úrovní ČR a růstem průměrné mzdy dochází v čase ke zvětšování diferenciaci výše sjednaného měsíčního příspěvku na penzijní připojištění mezi jednotlivými okresy.

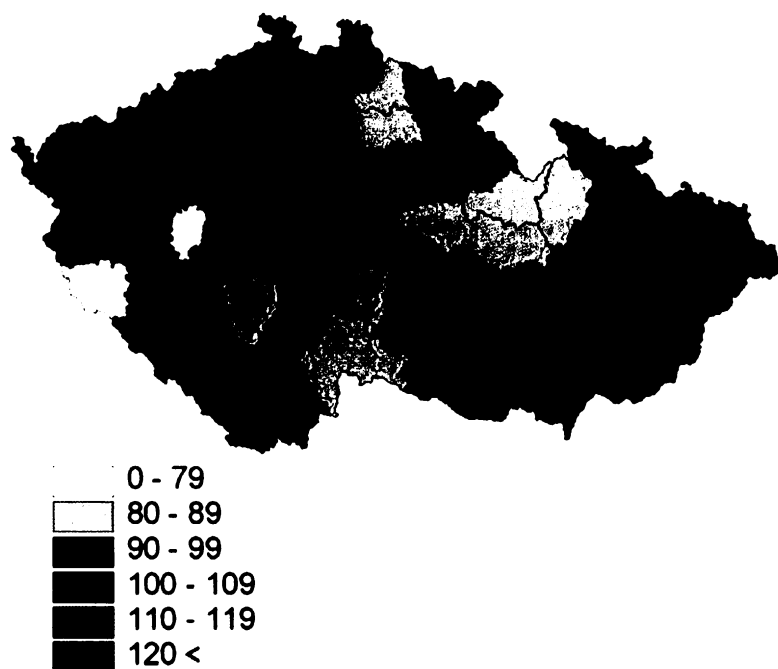
Na níže uvedeném obr. č. 11 je znázorněn procentuální podíl výše sjednaného měsíčních příspěvků klientů penzijního připojištění v roce 1995 vzhledem k výši průměrného příspěvku za ČR (100 %). Výsledky ukazují, že nejvyšší průměrná výše příspěvku je koncentrována do pražského metropolitního areálu. U pražského metropolitního areálu je tento vývoj způsoben jednak obecně nejvyššími průměrnými mzdami v ČR³⁸ a jednak skutečností, že v prvním roce fungování penzijního připojištění je možné předpokládat, že si smlouvy zakládají ve velké míře samotní zaměstnanci finančních institucí. Důležitým faktorem, který podporuje dominantní postavení Prahy z hlediska výše příspěvků na penzijní připojištění je její hierarchické postavení v sídelní struktuře. Toto postavení se vyznačuje

³⁸ Viz zdroj: Okresy ČR 1995,2003

např. výraznou koncentrací služeb progresivního terciéru a největších bankovních institucí, případně více než třetinovým podílem ústředí mezi 200 největšími firmami v ČR, více Blažek (2001). Jako další příklad dominance Prahy lze uvést výraznou koncentraci poskytnutých bankovních úvěrů (Csank, 2003), firemních a státních center vědy a výzkumu (Anděl, 2004) či malých a středních podnikatelů (Schováňková, 2005). Ve koncentraci výše uvedených (a mnoha dalších) produktech tak Praha výrazně převyšuje ostatní města a okresy ČR. Tyto skutečnosti, byť nesouvisí přímo s nabídkou produktu penzijního připojištění, vytvářejí potenciál pro růst mezd obyvatel Prahy, a následně tak i zvyšují pravděpodobnost dalšího navyšování průměrného sjednaného měsíčního příspěvku.

Zajímavým aspektem je skutečnost, že žádný z okresů v prvním roce šíření nedosahuje průměrné výše měsíčního příspěvku 500 Kč (viz poznámka obr. č. 11), která umožňuje získat maximální státní podporu (viz tab. č. 3). Důvody pro nedosažení hranice 500 Kč ze strany většiny klientů jsou spojeny s jistou mírou neznalosti a očekávání z budoucího fungování nového produktu a jeho významu pro možnost zajištění ve stáří. Další faktory je třeba hledat v ekonomických možnostech klientů a nemožnosti sjednání příspěvku zaměstnavatele v roce 1995 (viz kap. 3.3.).

Obr. č. 11: Výše sjednaného měsíčního příspěvků klientů penzijního připojištění v roce 1995 (v %)



Zdroj: Vlastní výpočet na základě interních materiálů vybraných penzijních fondů

Poznámka: Průměrná hodnota 100 % v roce 1995 představuje příspěvek ve výši 320 Kč

Při analýze rozmístění výše příspěvků u ostatních okresů ČR je zřejmá koncentrace výše spoření do okresů Středočeského kraje. Výše příspěvků ve Středočeském kraji může být způsobena zvýšenou dojížděnkou zdejších obyvatel do Prahy.

Nadprůměrné příspěvky klientů penzijního připojištění jsou koncentrovány do severojižní osy přes okresy Liberec, Mělník, Praha a dále na jih k okresu Benešov. Neprokazuje se naopak významnější postavení počtu uzavřených smluv u okresů s výraznou koncentrací průmyslu. Příkladem je pouze průměrné postavení okresu Mladá Boleslav. Tato skutečnost je dle autora způsobena tím, že v roce 1995 nebylo možné sjednat penzijní připojištění s příspěvkem zaměstnavatele (viz kap. 3.3). Z tohoto důvodu tak nelze předpokládat výrazně nadprůměrné příspěvky na penzijní připojištění u zaměstnanců největších firem v ČR.

Obecně lze tvrdit, a výsledky tab. č. 10 a přílohy č. 2 tento trend prokazují, že nadprůměrná výše spoření je koncentrována převážně do krajských měst a dále do okresů s výhodnou geografickou polohou vůči pražskému metropolitnímu areálu. Dosažené nadprůměrné hodnoty např. u okresů Kolín či Břeclav je tak třeba z velké části přičíst především rozvinutosti prodejních sítí v konkrétních regionech³⁹. Jak již bylo zmíněno v kapitole 5.1., u metropolitních areálů jsou finanční instituce schopny zajistit nabídku produktů z vlastních zdrojů. Jedná se především o široce rozvinutou síť bankovních poboček v nejvýznamnějších metropolích. Naopak u nemetropolitních areálů musí finanční instituce často využívat nabídky externích prodejních sítí, které za provizi sjednávají penzijní připojištění.

Skutečností je, že v roce 1995 teprve docházelo k formování externích prodejních sítí a podepisování smluv o výhradním zastoupení při prodeji penzijního připojištění. Rozdílný datum vzniku prodejních sítí tak výrazně přispívá k tvorbě regionálních rozdílů v počáteční fázi prodeje. Další faktor diferenciací sjednaného příspěvku mezi okresy je způsoben rozdílnou výší vyplácené provize u jednotlivých prodejních skupin při získání klienta. Výsledným jevem je situace, kdy u jedné prodejní sítě se klade formou vyšší provize důraz na získávání mladších klientů a u jiné sítě se provize odvíjí od výše sjednaného měsíčního příspěvku klienta.

Níže uvedená tab. č. 8 znázorňuje míru korelace mezi výší průměrné mzdy a výší sjednaných příspěvků klientů na penzijní připojištění. Příspěvky klientů (A) ukazují míru

³⁹ Viz koncentrace významného prodejce ZFP na jižní Moravu (více kap. 3.3).

vzájemné korelace za všechny okresy ČR. Naopak příspěvky klientů B a C poukazují na vyšší korelace u metropolitních a nemetropolitních areálů. Výsledky korelace (A) potvrzují skutečnost, že v prvotní fázi prodeje penzijního připojištění jsou klienti ochotni sjednávat vyšší příspěvky vzhledem ke svým příjmům (viz míra korelace 0,602). Dle názoru autora může být tato situace způsobena především mírou očekávání z fungování nového produktu. Může se též projevovat vyšší stupeň neznalosti ohledně případných nevýhod produktu penzijního připojištění pro klienta. Jedná se především o nízkou míru likvidity vložených prostředků, která pro získání všech státem garantovaných příspěvků nutí klienta spořit minimálně do 50 let věku (viz kap. 3.3). Dalším aspektem pro sjednávání vyšších příspěvků je skutečnost, že penzijní připojištění si v prvotní fázi pořizují také občané, kteří cítí nutnost individuálního finančního zabezpečení pro život v důchodovém věku.

Výsledky korelace u metropolitních (B) a nemetropolitních areálů ukazují na značnou podobnost v míře korelace mezi výší mzdy a sjednaného měsíčního příspěvku. Ukazuje se tak, že v prvním roce šíření nehraje místo bydliště pro výši sjednaného příspěvku výraznější roli. Naopak místo bydliště hraje významnou roli v počtu uzavíraných smluv v okrese (viz výsledky kap. 5.1).

Tab. č. 8: Korelace výše průměrné mzdy a sjednaných příspěvků klientů penzijního připojištění v roce 1995

Pearson Correlation 1995	Příspěvky klientů (A)	Průměrná mzda - (A)	Příspěvky klientů (B)	Průměrná mzda (B)	Příspěvky klientů (C)	Průměrná mzda (C)
Příspěvky klientů - Celkem (A)	1	0,602				
Průměrná mzda - Celkem (A)	0,602	1				
Příspěvky klientů - Metropolitní areály (B)			1	0,493		
Průměrná mzda - Metropolitní areály (B)			0,493	1		
Příspěvky klientů - Nemetropolitní areály (C)					1	0,431
Průměrná mzda - Nemetropolitní areály (C)					0,431	1

Zdroj: Okresy ČR 1995, Vlastní výpočet na základě interních materiálů vybraných penzijních fondů

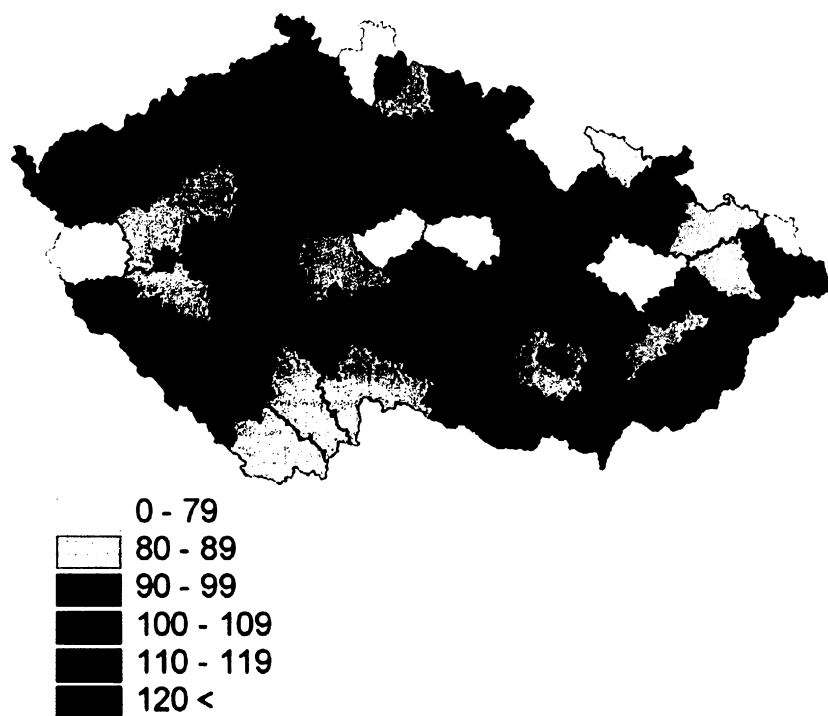
Z analýzy vývoje průměrných měsíčních příspěvků v roce 2003 (viz obr. č. 12) je zřejmý pokračující trend nárůstu průměrné výše sjednaného měsíčního příspěvku účastníků penzijního připojištění (viz pozn. obr. 12) oproti roku 1995. Z výsledků je patrné, že nejvyšší míru měsíčního příspěvku vykazují okresy pražského metropolitního areálu spolu s okresy Brno, Cheb a Blansko (viz tab. č. 10). Patrný je trend posilování postavení okresů Středočeského kraje. Nejvyšších průměrných hodnot spoření zde dosahuje okres Příbram.

Silné zastoupení klientů též vykazují okresy ležící na ose Příbram, Praha, Mělník a Česká Lípa.

Jak již bylo uvedeno v kap. 3.3., získávají firmy od 1.1. 2000 možnost přispívat svým zaměstnancům na penzijní připojištění. Častým jevem se tak stala skutečnost, že příspěvek zaměstnavatele se stává pro zaměstnance hlavním motivačním faktorem pro zřízení penzijního připojištění. Trendem posledních let se stává skutečnost, kdy zaměstnavatel váže výši svého příspěvku na výši příspěvku zaměstnance a to až do výše 3 % hrubé mzdy.

Výrazná dominance pražského metropolitního areálu oproti ostatním okresům tak může být způsobena značnou koncentrací především zahraničních firem, které přispívají na penzijní připojištění svým nadprůměrně vydělávajícím zaměstnancům. Tento faktor spolu s nejvyšší hladinou průměrné mzdy⁴⁰ tak řadí okresy pražského metropolitního areálu na přední místa ve výši sjednaného měsíčního příspěvku na penzijní připojištění.

Obr. č. 12: Výše sjednaného měsíčního příspěvků klientů penzijního připojištění v roce 2003 (v %)



Zdroj: Vlastní výpočet na základě interních materiálů vybraných penzijních fondů

Poznámka: Průměrná hodnota 100 % v roce 1995 představuje příspěvek ve výši 449 Kč

⁴⁰) V roce 2003 činila průměrná mzda v Praze 21 093 Kč (dle ČSÚ)

Z výsledku obr. č. 12 je zřejmé, že pouze 15 okresů se výrazně blíží nebo překračuje pomyslnou hranici 500 Kč, která umožňuje čerpání maximální státní podpory (viz tab. č. 3). Z výše uvedených okresů se však pouze 3 nacházejí na území Moravy. Tento vývoj ukazuje na značné regionální rozdíly obyvatel jednotlivých okresů v ochotě spořit vyšší částky na penzijní připojištění.

Tento trend doplňují výsledky tab. č. 9. Výsledky tabulky dokazují, že oproti roku 1995 dochází ke změně postoje široké veřejnosti k produktu penzijního připojištění. Výsledky naznačují, že v současné době nejsou občané ochotni na dobrovolné penzijní připojištění vynakládat vyšší příspěvky nad hranici, která zajišťuje státem maximální garantované zvýhodnění (viz tab. č. 3). Tento trend potvrzuje nízká hodnota korelace mezi výší mzdy a příspěvkem klienta (0,359), která prokazuje výše zmíněné tvrzení.

Přes výše zmíněný obecný trend je však možné zjistit významné rozdíly v trendu spoření při porovnání korelace mezi metropolitními a nemetropolitními areály. Ukazuje se, že obyvatelé metropolitních areálů přijímají ve větší míře osobní zodpovědnosti při zajištění dožití ve stáří oproti obyvatelům nemetropolitních areálů. Relativně vysoká míra korelace (0,595) u metropolitních areálů je pravděpodobně způsobena navázáním příspěvku zaměstnavatele na příspěvek klienta.

Tab. č. 9: Korelace výše průměrné mzdy a sjednaných příspěvku klientů penzijního připojištění v roce 2003

Pearson Correlation 2003	Příspěvky klientů (A)	Průměrná mzda - (A)	Příspěvky klientů (B)	Průměrná mzda (B)	Příspěvky klientů (C)	Průměrná mzda (C)
Příspěvky klientů - Celkem (A)	1	0,359				
Průměrná mzda - Celkem (A)	0,359	1				
Příspěvky klientů - Metropolitní areály (B)			1	0,595		
Průměrná mzda - Metropolitní areály (B)			0,595	1		
Příspěvky klientů - Nemetropolitní areály (C)					1	0,219
Průměrná mzda - Nemetropolitní areály (C)					0,219	1

Zdroj: Okresy ČR 2003, Vlastní výpočet na základě interních materiálů vybraných penzijních fondů

Z níže uvedené tab. č. 10 je zřejmé, že nejvyšší relativní míry měsíčního spoření vykazují občané žijící v okresech pražského metropolitního areálu. Zajímavým výsledkem je chybějící zastoupení velkých krajských měst (např. Plzeň, Hradec Králové, Ostrava atd.) mezi okresy s nejvyššími příspěvky klientů. Nečekaným výsledkem je poslední místo, a tím i nejnižší relativní výše měsíčního spoření, okresu Liberec. Výsledek je o to překvapivější, že v pořadí okresů podle průměrné výše mzdy se nachází okres Liberec na 18. místě

s průměrnou mzdou 15 721 Kč⁴¹. Příčiny tohoto stavu lze hledat v již zmiňované konkurenci ostatních finančních produktů. Dalším a patrně hlavním důvodem sjednaného měsíčního příspěvku je nastavení provizního systému tak, aby nemotivoval jednotlivé prodejní sítě k získávání klientů s vyšším měsíčním příspěvkem. Strategií finanční instituce může být například vytvoření motivačních podmínek pro získávání mladších klientů nebo obecně zvyšování kusové produkce bez kladení důrazu na finanční aspekt. Tuto tezi potvrzuje postavení okresu Liberec z hlediska počtu sjednaných smluv (tab. č. 5; příloha č.1), kdy ke konci roku 1995 se nacházel v pořadí jednotlivých okresů podle počtu sjednaných smluv na 57. místě, zatímco v roce 2003 byl již evidován na 21 místě. Jiný pohled na postavení okresu Liberec přináší obr. č. 10. Výsledky prokazují, že okres Liberec vykazuje velmi nízký procentuální podíl (26,54 %) ukončených smluv ze strany klientů. Tento fakt naznačuje, že ač si obyvatelé libereckého okresu přispívají na penzijní připojištění relativně nejmenšími příspěvky, jejich spoření vykazuje vysokou míru stability.

Nabízí se tak zásadní otázka, zda je výhodnější pro občany spořit měsíčně vyšší finanční částky a vypovídat ve větší míře uzavřené smlouvy, nebo pomocí menších vkladů spořit dlouhodoběji, úročit své vklady a zajišťovat se tak pro období důchodového věku. Tento průběh fungování spoření je vlastně tím původním důvodem, proč bylo penzijní připojištění ze strany státu zakládáno a podporováno. Snahou bylo vytvořit finanční produkt, který zvýší spoluzodpovědnost občanů za vlastní finanční zabezpečení ve stáří. Vzhledem k výsledkům uvedených na obr. č. 10 lze říci, že penzijní připojištění je v současné době pro velkou část občanů pouze jednou z forem krátkodobého zhodnocení vkladu. Zvláště výrazný je tento jev u občanů předdůchodového věku (APF ČR).

⁴¹) Zdroj: Okresy ČR 2003

Tab. č. 10: Proměny postavení okresů z hlediska výše měsíčních příspěvků na penzijní připojištění 1995 – 2003

Pořadí mezi okresy ČR	Relativní úroveň příspěvků klientů PP (ČR = 100)			
	Okresy 1995		Okresy 2003	
1	Praha	148,5	Praha - západ	144,9
2	Praha - západ	132,3	Cheb	136,5
3	Praha - východ	125,0	Brno - město	132,0
4	Brno - město	123,6	Praha	129,9
5	Břeclav	113,6	Blansko	129,9
6	Kolín	112,9	Česká Lípa	127,4
7	Jablonec n. Nisou	112,6	Praha - východ	126,3
8	Mělník	111,9	Klatovy	125,4
9	Karlovy Vary	111,9	Příbram	122,9
10	Benešov	110,9	Teplice	118,8
:	:	:	:	:
73	Svitavy	81,5	Olomouc	77,1
74	Chrudim	80,8	Tachov	74,4
75	Přerov	78,7	Chrudim	74,4
76	Rokycany	77,7	Karviná	72,1
77	Domažlice	77,4	Liberec	71,7

Zdroj: Vlastní výpočet na základě interních materiálů vybraných penzijních fondů

Výsledky měření ukazují na postupný nárůst variačního koeficientu u sjednaných měsíčních příspěvků za jednotlivé roky. Zatímco v roce 1995 činil variační koeficient 11,75 %, v roce 2000 toto rozpětí již představovalo 15,58 %. Výsledky roku 2003 vykazují další nárůst variačního rozpětí na 25,34 %. Prokazuje se tak skutečnost, že mezi jednotlivými okresy dochází k postupnému zvyšování diference výše sjednaného měsíčního příspěvku. Na základě těchto výsledků tak lze potvrdit hypotézu stanovenou v úvodu, která předpokládá, že se stoupající ekonomickou úrovní roste diference výše průměrného příspěvku na penzijní připojištění mezi jednotlivými okresy.

Ke stejnému výsledku došel např. Hampl (2001) na příkladu proměny postavení okresů z hlediska mzdové úrovně. Prokázal, že se zvyšující ekonomickou úrovní se zvětšují rozdíly ve výši průměrné mzdy mezi jednotlivými okresy.

Závěrečná hypotéza si klade za cíl prokázat tvrzení, že vyšší finanční prostředky na penzijní připojištění vynakládají klienti s VŠ vzděláním oproti klientům bez vysokoškolského vzdělání. Argumentace pro toto tvrzení vychází ze skutečnosti, že průměrná výše příspěvku v ČR je oproti ekonomicky vyspělejšími státy velmi nízká. VŠ vzdělaní občané přitom ve větší míře přijímají nutnost samostatného finančního zabezpečení ve stáří, a lze proto očekávat, že více využijí svých finančních možností ke svému důchodovému zabezpečení.

Odpoověď na výše zmíněnou hypotézu přináší níže uvedená tab. č. 11, která v prvním sloupci sleduje procentuální podíl uzavřených smluv VŠ klientů, kteří mají sjednaný měsíční příspěvek na penzijní připojištění ve výši 500 a více Kč, oproti celkovému počtu uzavřených smluv VŠ klientů. Druhý sloupec ukazuje podíl klientů bez VŠ s příspěvkem vyšším nebo rovným 500 Kč a jejich podílu na celkovém počtu klientů bez VŠ vzdělání (Ostatní).

Tab. č. 11: Srovnání výše příspěvků a mzdy mezi VŠ klienty a ostatními klienty za celé období měření penzijního připojištění (1995 - 2003)

Území	Podíl VŠ - 500 a více Kč / VŠ ostatní (%)	Podíl Ostatní - 500 a více Kč / Ostatní (%)
Praha	72,7	49,6
Metropolitní areály		
Pražský	72,2	49,0
Českobudějovický	46,1	27,3
Plzeňský	48,9	27,1
Karlovarský	49,4	28,2
Ústecký	49,3	25,2
Liberecký	47,9	26,0
Východočeský	56,9	33,1
Brněnský	56,8	36,3
Olomoucký	51,2	28,5
Zlínský	54,2	36,3
Ostravský	47,4	25,4
Metropolitní areály celkem	60,4	34,0
Nemetropolitní areály celkem	46,7	25,8
Celkem za PF	54,7	29,2

Zdroj : Vlastní výpočet na základě interních materiálů vybraných penzijních fondů

Celkové výsledky tabulky č. 11 naznačují, že klienti s VŠ vzděláním vykazují téměř dvojnásobný podíl (54,7 % vs. 29,2 %) uzavřených smluv s příspěvkem vyšším nebo rovným 500 Kč v porovnání s klienty bez VŠ vzdělání (ostatní). Výsledky tak potvrzují platnost hypotézy stanovené v úvodu. Rozdíl ve výši příspěvků je pravděpodobně způsoben diferenciací výše měsíční mzdy mezi klienty s VŠ vzděláním a klienty bez VŠ vzdělání (Ostatní). Tato diferenciací tak umožňuje klientům s VŠ vzděláním platit vyšší příspěvky na penzijní připojištění. Mezi další faktory diferenciací je třeba zařadit předpokládanou vyšší míru ochoty VŠ klientů nespolehat pouze na státem garantovaný starobní důchod, ale naopak zvýšeným spořením si zajistit individuální finanční prostředky pro období důchodového věku.

Vysoký podíl smluv s příspěvkem nad 500 Kč v Praze je zřejmě způsoben skutečností, že obyvatelé metropole vykazují nejvyšší průměrné mzdy v ČR. Vysoké mzdy spolu s vyššími daňovými odvody tak pravděpodobně motivují obyvatele Prahy ke spoření takových měsíčních příspěvků, které umožňují získat daňový odpočet (viz tab. č. 4).

Dalším faktorem, který zvýrazňuje diferenciaci mezi metropolitními a nemetropolitními regiony, je předpokládaný rozdíl ve výši sjednaného měsíčního příspěvku zaměstnavatele. Častým jevem je skutečnost, že především větší a úspěšnější firmy váží výši svého příspěvku na příspěvek zaměstnance (viz text výše). Tyto faktory jsou zvláště platné především při porovnání výše příspěvku mezi pražským metropolitním areálem (72,2 % u VŠ a 49 % u ostatních) a ostatními regiony. Výsledky tabulky ukazují, že obyvatele pražského metropolitního areálu jsou i přes zvýšenou konkurenci ze strany ostatních finančních produktů ochotni vynakládat na penzijní připojištění nadprůměrné finanční prostředky v porovnání s ostatními regiony.

Při vzájemném porovnání výsledků mezi jednotlivými metropolitními areály kromě pražského metropolitního areálu zaujímá nejvýznamnější postavení brněnský metropolitní areál. Dle názoru autora tato situace ukazuje na skutečnost, že obyvatelé velkých měst jsou obecně ochotnější přispívat na penzijní připojištění vyššími částkami. Zřetelný je tento rozdíl např. při porovnání výsledků za brněnský metropolitní areál (56,8 % a 36,6 %) a nemetropolitní areály celkem (46,7 % a 25,8 %).

Ukazuje se skutečnost, že přes relativně vyrovnaný podíl v počtu uzavřených smluv mezi metropolitními a nemetropolitními areály (viz tab. č. 6) dochází ke kvalitativní diferenciaci mezi jednotlivými socioekonomickými skupinami z hlediska výše měsíčních příspěvků. Výsledky prokazují, že ač nemetropolitní areály mají vyšší podíl sjednaných smluv, „kvalita“ těchto smluv z hlediska výše měsíčních příspěvků je nižší než u metropolitních areálů (viz výsledky metropolitních a nemetropolitních areálů).

5.3. Prognóza budoucího možného vývoje penzijního připojištění

Cílem kapitoly je poukázat na možné budoucí trendy vývoje produktu penzijního připojištění. Autor si je vědom, že úvahy nad budoucím vývojem jakéhokoliv produktu vyžadují hluboké znalosti dané problematiky. Následující teze jsou tak především založeny na zkušenostech autora z praxe v oboru, přičemž řada otázek nad dalším vývojem produktu byla konzultována s lidmi zainteresovanými v plnění konkrétních úkolů v oblasti penzijního připojištění.

Ke konci roku 2005 trh penzijního připojištění čítal více než 3,2 miliónů klientů a vykazoval stále pokračující růstový trend (viz graf č. 2). V kontextu tohoto vývoje a skutečnosti, že trh stále vykazuje dostatečný počet občanů bez sjednaného penzijního připojištění, lze předpokládat další postupný nárůst počtu uzavřených smluv⁴². Pokračování růstového trendu napomáhají nejasnosti ohledně stále odkládané důchodové reformy, a především pak stárnutí populace, které vyvolává především u mladších věkových skupin občanů oprávněné obavy ohledně důstojného finančního zajištění ve stáří ze strany státu. Lze předpokládat, že s posunem zodpovědnosti za vlastní budoucnost od státu směrem k jednotlivým občanům se stane otázka důchodového zabezpečení aktuální pro nejširší veřejnost.

Dle názoru autora bude při sjednávání nových smluv a výše příspěvků jednotlivých klientů hrát právě výsledek připravované penzijní reformy hlavní roli. Jak uvádí Jiří Rusnok, předseda APF ČR: „Je třeba lidem otevřeně říct, že ať už bude reforma penzí jakákoliv, státní penze poklesnou. Poklesu relace státních penzí k průměrným mzdám se bez neúnosného zvýšení sazeb sociálního pojištění nelze vyhnout. Lidé by to měli vědět, aby se mohli sami více než doposud zajistit na penzi.“ (Rusnok, 2006, Deník Právo)

V situaci stálého odkládání důchodové reformy a nejasné situace kolem výše budoucích penzí je tak častým motivem pro uzavírání penzijního připojištění možnost čerpání státních příspěvků, daňových úlev či případných příspěvků zaměstnavatele. Výsledkem je skutečnost, že u velké většiny občanů slouží penzijní připojištění jako produkt spoření, který po uplynutí zákonem stanovené lhůty využijí na momentální pokrytí finančních potřeb. Tento

⁴² K 30. 6. 2006 měly penzijní fondy 3,45 mil. klientů, což je o 162 tisíc více než na konci roku 2005. Do systému dobrovolného penzijního připojištění je tak nyní zapojeno více než 60 procent práceschopné populace.

trend potvrzují výsledky APF ČR, které uvádí, že pouze kolem 22 tisíc klientů z celkového počtu více než jednoho milionu ukončených smluv spotřebovává naspořené prostředky formou doživotní penze. Výsledky spoření tak ukazují na prozatímní nefunkčnost hlavního důvodu pro vznik penzijního připojištění. Změna postoje k využívání penzijního připojištění a míra osobní zodpovědnosti při zabezpečení v důchodovém věku tak bude z velké části založena na výsledcích připravované důchodové reformy.

Jako další motivační faktory pro uzavírání penzijního připojištění lze uvést daňové stimuly a rozhodnutí zaměstnavatele, zda a případně kam bude přispívat na penzijní připojištění. Příspěvky zaměstnavatele se spolu s možností daňového odpočtu stanou v dalším rozvoji penzijního připojištění jedním z hlavních růstových impulsů. Již v současné době sledujeme nárůst trendu, kdy zaměstnavatel váže výši svého příspěvku na příspěvek klienta. Například se zaměstnavatel rozhodne přispívat zaměstnanci na penzijní připojištění částkou 400 Kč pouze za předpokladu, že klient bude spořit částkou ve stejné výši.

V otázce výše příspěvků klienta lze předpokládat další postupný růst průměrné výše spoření. „Významnou roli při růstu výše příspěvků má v rukou stát.“ (Rusnok, 2006) Pokud bude stát vyvíjet tlak na zvyšování horní hranice pro daňový odpočet a bude zvýšen státní příspěvek (viz tab. č.3), dojde s vysokou pravděpodobností k výraznému nárůstu průměrné výše měsíčního příspěvku jednotlivých občanů.

Jako zajímavé téma se pro klienty, ale i širokou veřejnost jeví stabilita a vývoj počtu penzijních fondů. Stabilita a důvěryhodnost celého penzijního systému je vzhledem k nízké likviditě vložených finančních úspor v tomto odvětví obzvláště důležitým faktorem, který ovlivňuje klienty v rozhodování, zda si spoření založí.

Dalším významným stabilizujícím faktorem je postupný přerod vlastnické struktury. Na trhu penzijního připojištění se v naprosté většině případů prosazují fondy se silným mezinárodním finančním zázemím. Výjimku tvoří PFČP, který je však ve vlastnictví největší tuzemské finanční skupiny PPF. Celková konsolidace trhu tak spěje k dalšímu posilování procesu spojování a odkupování menších fondů v domácím vlastnictví. Důkazem tohoto trendu je odkoupení Hornického penzijního fondu finanční skupinou ČSOB na konci roku 2005⁴³. Tento trend má za následek, že z původních 44 penzijních fondů lze ke konci roku 2006 na trhu penzijního připojištění evidovat osm samostatných finančních skupin s devíti

⁴³ Tento vývoj postupného spojování PF následuje Zemský PF, který byl v roce 2006 odkoupen PF ČSOB Progres.

penzijními fondy. Dle názoru autora lze předpokládat, že tento počet bude v horizontu několika let stabilní.

6. Závěr

Závěrečná kapitola předkládá celkové zhodnocení diplomové práce. Hlavním cílem práce bylo analyzovat procesy ovlivňující časoprostorovou dostupnost a zvolenou strategii obyvatel při pořízení produktu penzijního připojištění se státním příspěvkem na příkladu České republiky.

Cíli práce byl podřízen výběr analyzovaných hypotéz. První hypotéza předkládá tvrzení, že v metropolitních areálech se koncentruje vyšší podíl uzavřených smluv než v areálech nemetropolitních. Tuto hypotézu se nepodařilo potvrdit, jak vyplývá z výsledků v tab. č. 6. Ukazuje se, že pro obyvatele nemetropolitních areálů se jeví produkt penzijního připojištění jako zajímavá a bezpečná alternativa pro investování jejich finančních prostředků. Naproti tomu obyvatelé metropolitních areálů jsou vzhledem k vyšším průměrným mzdám a bohatší nabídce finančních produktů ochotni k vyšší míře investic do výnosnějších a zároveň rizikovějších finančních produktů (akcie, OPF atd.).

Druhá hypotéza předkládá tvrzení, že s rostoucí výší průměrné mzdy v okrese klesá fluktuace ukončených smluv. Dle názoru autora lze předpokládat, že obyvatelé regionů, které vykazují nadprůměrné měsíční příjmy, nejsou tak náchylní k předčasnému vypovídání uzavřených smluv jako obyvatelé periferních území. Podrobněji je tato problematika vysvětlena v kapitole věnované defenzivnímu finančnímu chování (kap. 2. 3.). Na základě provedené analýzy lze potvrdit platnost hypotézy stanovené v úvodu. Přesto však dle názoru autora bylo možno očekávat výraznější rozdíly v chování obyvatel při vypovídání uzavřených smluv u metropolitních (34,4 %) a nemetropolitních (36,7 %) areálů. Výsledky tab. č. 7 ukazují na fungování defenzivního finančního chování i u obyvatel většiny metropolitních areálů ležících především na území Moravy. Naproti tomu v pražském metropolitním areálu, kde je u sledovaných fondů relativně nízký podíl uzavřených smluv, je procento vypovězených smluv nižší (29 %). Z této informace lze usuzovat, že obyvatelé pražského metropolitního areálu jsou k produktu penzijního připojištění obezřetnější, ale v okamžiku, kdy si toto spoření založí, předpokládají dlouhodobé spoření za účelem zajištění finanční stability ve stáří.

Cílem třetí hypotézy je ověřit či vyvrátit tvrzení, že se stoupající ekonomickou úrovní obyvatel a růstem jejich mezd v čase dochází ke zvětšování diferenciaci výše průměrného

měsíčního příspěvku na penzijní připojištění v důsledku rostoucích ekonomických rozdílů mezi jednotlivými okresy. Výsledky měření ukazují na postupný nárůst variačního koeficientu u sjednaných měsíčních příspěvků za jednotlivé roky. Zatímco v roce 1995 činil variační koeficient 11,75 %, v roce 2000 toto rozpětí již představovalo 15,58 %. Výsledky roku 2003 prokazují další nárůst variačního rozpětí na 25,34 %. Prokazuje se tak skutečnost, že mezi jednotlivými okresy dochází k postupnému zvyšování diference výše sjednaného měsíčního příspěvku. Na základě těchto výsledků tak lze potvrdit hypotézu stanovenou v úvodu, která předpokládá, že se stoupající ekonomickou úrovní roste diference výše průměrného příspěvku na penzijní připojištění mezi jednotlivými okresy.

Ke stejnému výsledku došel např. Hampl (2001) na příkladu proměny postavení okresů z hlediska mzdové úrovně. Prokázal, že se zvyšující ekonomickou úrovní se zvětšují rozdíly ve výši průměrné mzdy mezi jednotlivými okresy.

Závěrečná hypotéza si klade za cíl prokázat tvrzení, že vyšší finanční prostředky na penzijní připojištění vynakládají klienti s VŠ vzděláním oproti klientům bez VŠ vzdělání. Argumentace pro toto tvrzení vychází ze skutečnosti, že průměrná výše příspěvku v ČR je oproti ekonomicky vyspělejším státům velmi nízká. VŠ vzdělání občané přitom ve větší míře přijímají nutnost samostatného finančního zabezpečení ve stáří, a lze proto očekávat, že více využijí svých finančních možností ke svému důchodovému zabezpečení.

Výsledky ukazují, že klienti s VŠ vzděláním vykazují téměř dvojnásobný podíl (54,7 % vs. 29,2 %) uzavřených smluv s příspěvkem vyšším než 500 Kč nebo rovným této částce v porovnání s klienty bez VŠ vzdělání. Na základě uvedených výsledků tak můžeme potvrdit platnost hypotézy stanovené v úvodu. Ukazuje se, že přes vyšší podíl uzavřených smluv v nemetropolitních areálech (viz první hypotéza) dochází ke kvalitativní diferenciaci mezi jednotlivými socioekonomickými skupinami z hlediska výše měsíčních příspěvků. Výsledky prokazují, že ač nemetropolitní areály mají vyšší podíl sjednaných smluv, „kvalita“ těchto smluv z hlediska výše měsíčních příspěvků je nižší než u metropolitních areálů (viz výsledky tab. č. 11).

Jistým omezením při tvorbě předkládané práce byla nedostatečná datová základna, která neumožňovala možnost sledovat vývoj produktu penzijního připojištění za celý sektor. Pro potřeby práce se podařilo zajistit data za více než 35 % z celkového počtu téměř 2,6 milionů klientů, kteří se ke konci roku 2003 účastnili penzijního připojištění. Přes výše zmíněnou neúplnost datové základny za celý kmen lze dle názoru autora tvrdit, že získané výsledky mají prokazatelnou vypovídací hodnotu.

Na teoretické úrovni je možné konstatovat, že se nepodařilo prokázat platnost aplikace teorie difúze na proces šíření penzijního připojištění. Výsledky práce naznačují, že mnohem větší schopnost ovlivnit proces šíření mají teorie asymetrické informace a koncept defenzivního finančního chování. Dle názoru autora se prokazuje, že výše informační asymetrie mezi prodávající a kupující stranou je pro vývoj šíření penzijního připojištění klíčová. Ukazuje se, že pokud kupující strana nemá o nabízeném produktu hlubší informace, nechá se snadno prodávající stranou přesvědčit o výhodnosti nabízeného produktu.

Výsledky práce naznačují, že v současné době pouze velmi malý počet klientů ukončuje smlouvy formou doživotní výplaty starobní penze. Mnohem rozšířenější je varianta jednorázové výplaty naspořených prostředků. Kvůli této variantě výběru systém penzijního připojištění v současné době nenaplnuje jednu ze svých základních funkcí, pro které byl založen, a to je zajištění finanční stability a pravidelných příjmů obyvatel v důchodovém věku.

Významným faktorem, který hraje v budoucím vývoji penzijního připojištění zásadní roli, je vliv připravované penzijní reformy. Dle názoru autora bude při sjednávání nových smluv a výše měsíčních příspěvků jednotlivých klientů hrát právě výsledek připravované penzijní reformy hlavní roli. Její výsledná podoba může v budoucnu výrazně ovlivnit strukturu a další rozvoj penzijního připojištění (viz více kap. 5.3.). Pro budoucí stabilní fungování penzijních fondů na finančním trhu je nezbytné, aby role produktu penzijního, ale i životního pojištění byla v připravované důchodové reformě vyjasněna. Je třeba přesně stanovit, na jakých pilířích důchodové reformy hodlá ČR v budoucnu stavět.

Závěrem je třeba podotknout, že předkládaná diplomová práce představuje pouze dílčí krok na cestě za poznáním role finanční geografie v procesu regionálního rozvoje v České republice. Při dalším studiu problematiky penzijního připojištění je nebytné na prvním místě analyzovat územní strukturu uzavřených smluv za celý nebo alespoň většinový podíl tuzemských penzijních fondů. Přínosné by též bylo analyzovat rozmístění a vývoj penzijního připojištění ve vztahu k vývoji jiného finančního produktu. Jako možnost se jeví srovnání penzijního připojištění s vývojem rozmístění životního pojištění, případně rozmístění klientů využívajících produktů podílových fondů nebo akciového trhu. Toto srovnání by tak přispělo ke komplexnímu prostorovému poznání chování občanů při pořizování finančních produktů.

Seznam použité literatury:

Anděl, T. (2004): Regionální analýza rozmístění vědy, výzkumu a vývoje v České republice. Bakalářská práce. PřF UK, Praha.

Blažek, J. (1996a): Mezuregionální rozdíly v ČR v transformačním období. Sborník České geografické společnosti 1996, č. 4, ročník 101, str. 265 - 275

Blažek, J. (1996b): Nové institucionální rámce ekonomiky a regionální rozvoj: velké firmy a sektor progresivních výrobních služeb, In: Hampl, M. a kol.: Geografická organizace společnosti a transformační procesy v ČR, PřF UK, Praha, s. 303-314

Blažek, J. (2001): Velké firmy a subjekt progresivního terciéru jako aktéři regionálního rozvoje v ČR. In: Hampl a kol. (2001): Regionální vývoj: Specifika české transformace, evropská integrace a obecná teorie, PřF UK, Praha, str. 227-250.

Blažek, J., Uhlíř, D. (2002): Teorie regionálního rozvoje. Karolinum, Praha, 211 str.

Csank, P. (2003): Finanční trh a regionální rozvoj: principy omezující pohyb kapitálu v prostoru. Diplomová práce. PřF UK, Praha.

Červenka, J (1975): Základy statistiky. Bratislava, 160 s.

Doubrava P. (1983): Hodnocení difúze kvalitativně různorodých jevů na území ČSR. Diplomová práce. PřF UK, Praha.

Dzúrová, D. (2001): Demografické stárnutí v České republice. In: Hampl a kol. (2001): Regionální vývoj: Specifika české transformace, evropská integrace a obecná teorie, PřF UK, Praha, str. 75-87.

Haggett, P. (1975): Geography: A Modern Synthesis. 483 s., A Harper International Edition,

Hagerstrand, T. (1967): *Innovation Diffusion as a Spatial Process*. 201 s., University of Chicago Press, Chicago.

HAMPL, M. (1998): *Realita, společnost a geografická organizace: Hledání integrálního řádu*. 110 s., Universita Karlova, Praha.

HAMPL, M. a kol.(2001): *Regionální vývoj: specifika české transformace, evropská integrace a obecná teorie*. 328 s., Universita Karlova, Přírodovědecká fakulta, Praha.

HAMPL, M. (2005): *Geografická organizace společnosti v České republice: Transformační procesy a jejich obecný kontext*. 147 s., Universita Karlova, Přírodovědecká fakulta, Praha

HŘÍBALOVÁ, H. (1999): *Důsledky demografického stárnutí pro systém zdravotního a sociálního zabezpečení v ČR*. Magisterská práce 73 s. PřF UK, Praha.

KALIBOVÁ, K (1999): *Úvod do demografie*, PřF UK, Karolinum, Praha.

KUBEŠ, J. (1985): *Difúze – teorie a možnosti aplikace*. Diplomová práce. PřF UK, Praha.

MAREK, J. (1983): *Hlavní tendence v geografické distribuci obyvatelstva ČSSR*. Diplomová práce 139 s., PřF UK, Praha.

ROUBÍČEK, V. (1996): *Základní problémy obecné a ekonomické demografie*. 274 s. VŠE

SEKERA, B.(1999): *Řízení bankovních rizik*, Profess Consulting, s.r.o., Praha

SOUČKOVÁ, A. (2003): *Správa a řízení společností se zaměřením na penzijní fondy*. Disertační práce. FSV UK, Praha.

SOJKA, M., KONEČNÝ, B.(2001): *Malá Encyklopedie moderní ekonomie*. Jihlava, 271 str.

SOJKA, M. (2002): *Asymetrické informace a jejich důsledky pro metodologii ekonomie*

Štika, R. (2002): Vývoj meziregionálních rozdílů na území Česka od roku 1918. Diplomová práce. PřF UK, Praha.

Törnqvist, G. (1970): Contact Systems and Regional Development. The Royal university of Lund, Sweden, 148 str.

Törnqvist, G.(1979): On Fragmentation and coherence in regional research. The Royal university of Lund, Sweden, 40 str.

Wiley, J. (2004): Tracking the AIDS Epidemic in the United States: Diffusion through Space and Time. 61 - 83 s.

Winklerová, J. (1981): Hodnocení nemocnosti v okresech ČSSR aplikací difúzního modelu. Diplomová práce. PřF UK, Praha.

Vlček, J. (1979): Difúze změn v reprodukci obyvatelstva českých zemí v období demografické revoluce. Rigorózní práce. PřF UK, Praha.

Ostatní použité materiály:

Výroční zpráva APF ČR 2005

Výroční zpráva PFČP 2005

Výroční zpráva PFČS 2005

Czech Top 500 - 1999, 2003

Okresy ČR 1995, 2003

Zákon č.42/1994 Sb o penzijním připojištění

Deník Právo – Rozhovor s Jiřím Rusnokem

Internetové zdroje:

www.apfcr.cz - Asociace penzijních fondů České Republiky

www.czso.cz - Český statistický úřad

Sojka, M. (2002): Asymetrické informace a jejich důsledky pro metodologii ekonomie.

<http://cepin.cz/cze/prednaska.php?ID=241&PHPSESSID=81606d0c094934716161342a0a7a3f5a>

www.duchodovareforma.cz

www.statnisprava.cz

www.finance.cz

www.ssa.gov - Správa sociálního zabezpečení USA (U.S. Social Security Administration)

www.mpsv.cz

Příloha:

Příloha 1: Proměny postavení okresů z hlediska vývoje počtu klientů PP 1995 – 2003

Pořadí mezi okresy ČR	Relativní úroveň vývoje počtu klientů PP (ČR = 100 %)							
	Okresy (leden 1995)		Okresy 1995		Okresy 2000		Okresy 2003	
1	Rakovník	264,2	Domažlice	317,1	Prostějov	194,2	Rokycany	171,8
2	Tábor	255,4	Rokycany	266,4	Znojmo	192,4	Prostějov	162,8
3	Kolín	248,9	Chrudim	244,4	Blansko	185,3	Chrudim	161,6
4	Praha-výc	212,1	Trutnov	225,0	Domažlice	184,8	Jičín	155,9
5	Praha	211,9	Jindřichu	208,4	Rychnov n	183,9	Blansko	150,5
6	Břeclav	178,0	Přerov	207,2	Chrudim	183,4	Rychnov n	148,4
7	Tachov	130,9	Písek	192,6	Zlín	173,2	Tábor	142,4
8	Sokolov	111,9	Pelhřimov	192,3	Jičín	168,1	Domažlice	139,8
9	Beroun	105,2	Šumperk	191,0	Jindřichu	164,5	Strakonice	135,4
10	Blansko	105,0	Strakonice	190,5	Tábor	162,2	Semily	135,4
11	Strakonice	104,5	Mlada Bol	190,5	Pelhřimov	154,7	Klatovy	132,8
12	Česka Lip	99,9	Rychnov n	183,7	Písek	148,0	Písek	132,6
13	Jihlava	99,8	Semily	177,0	Strakonice	144,9	Pelhřimov	129,7
14	Brno-mest	97,0	Klatovy	169,5	Rokycany	143,3	Jindřichu	128,6
15	Klatovy	96,0	Rakovník	161,1	Klatovy	143,3	Vyškov	122,6
16	Zdar nad	89,6	Zlín	160,8	Šumperk	139,2	Zdar nad	122,1
17	Domažlice	82,1	Jičín	155,3	Semily	138,8	Zlín	121,9
18	Jablonec	82,1	Litoměřic	149,2	Benešov	133,7	Havlíčkův	121,2
19	Zlín	82,1	Tábor	148,5	Prachatic	133,4	Znojmo	119,8
20	Chomutov	77,8	Znojmo	133,1	Přerov	132,1	Český Kru	118,5
21	Nymburk	74,6	Děčín	132,5	Vyškov	130,5	Liberec	117,9
22	Rokycany	74,6	Ústí nad	131,5	Havlíčkův	127,5	Benešov	116,4
23	Kladno	74,6	Český Kru	130,9	Trutnov	126,7	Nymburk	115,6
24	Olomouc	67,2	Prachatic	129,3	Český Kru	125,7	Šumperk	115,2
25	Louny	59,7	Blansko	126,6	Ústí nad	122,7	Děčín	113,6
26	Písek	59,7	Kladno	126,5	Uherské H	121,8	Ústí nad	113,4
27	Liberec	57,3	Mělník	120,1	Děčín	116,3	Přerov	112,3
28	Mělník	55,5	Ústí	118,2	Mlada Bol	110,3	Beroun	109,2
29	Benešov	52,2	Nymburk	115,3	Zdar nad	108,5	Prachatic	108,0
30	Karlovy V	52,2	Sokolov	111,9	Bruntál	107,4	Olomouc	105,6
31	Praha-záp	44,8	Cheb	107,8	Rakovník	107,3	Hodonín	104,1
32	Příbram	44,8	Jihlava	102,4	Hodonín	105,0	Bruntál	103,7
33	Kroměříž	41,7	Teplice	102,3	Karviná	105,0	Plzeň-měs	103,5
34	Plzeň-sev	41,0	Beroun	100,7	Litoměřic	103,2	Svitavy	102,9
35	Jindřichu	39,7	Zdar nad	97,8	Ústí	102,7	Brno-venk	102,7
36	Semily	39,6	Havlíčkův	91,6	Kroměříž	102,3	Trutnov	100,4
37	Litoměřice	37,4	Kroměříž	89,5	Pardubice	100,8	Litoměřic	99,5
38	Šumperk	37,3	Česka Lip	87,6	Olomouc	99,4	Nový Jičí	99,3
39	Český Kru	35,6	Kolín	86,9	Náchod	97,2	České Bud	99,1
40	Plzeň-jih	32,0	České Bud	85,6	Brno-venk	96,6	Mlada Bol	98,4
41	Most	29,8	Svitavy	85,4	Beroun	95,8	Třebíč	98,1
42	Teplice	29,5	Jablonec	85,3	Teplice	95,0	Náchod	97,3
43	Děčín	29,4	Pardubice	85,3	Tachov	93,0	Kladno	96,0

44	Prostějov	27,3	Vyškov	85,0	Příbram	90,7	Jihlava	95,2
45	Náchod	26,5	Plzeň -mes	81,8	Kladno	85,9	Karviná	94,7
46	Ústi	25,6	Hradec Kr	81,7	Nymburk	85,7	Příbram	94,4
47	Karviná	25,4	Praha	80,5	Frýdek-Mi	85,2	Mělník	93,9
48	Havlíčkův	24,2	Třebíč	79,8	České Bud	84,1	Brno-mest	93,6
49	Plzeň-mes	23,2	Olomouc	79,8	Svitavy	83,5	Praha	93,2
50	Chrudim	21,7	Náchod	79,0	Praha	83,4	Kroměříž	92,4
51	Opava	20,6	Benešov	77,8	Česká Lip	82,3	Plzeň-jih	92,1
52	Kutna Hor	20,4	Karviná	76,6	Liberec	81,8	Pardubice	92,0
53	Frýdek-Mi	19,8	Příbram	75,1	Plzeň-mes	81,8	Rakovník	91,4
54	Mlada Bol	19,6	Karlovy V	75,0	Hradec Kr	80,2	Uherské H	89,6
55	Hradec Kr	18,7	Kutna Hor	74,4	Ostrava-m	79,6	Opava	87,6
56	Vyškov	17,8	Praha-záp	74,3	Novy Jici	79,0	Teplice	87,6
57	Uherské H	17,2	Liberec	73,6	Břeclav	77,3	Ostrava-m	87,6
58	Trutnov	16,7	Břeclav	70,4	Opava	77,0	Tachov	87,0
59	Brno-venk	13,1	Bruntál	70,0	Jihlava	72,1	Ústi	86,9
60	Znojmo	12,4	Hodonín	68,1	Kolín	72,1	Jablonec	84,9
61	Rychnov n	9,4	Chomutov	66,9	Mělník	70,9	Hradec Kr	84,0
62	Cheb	8,4	Louny	66,3	Brno-mest	69,3	Vsetín	83,3
63	Přerov	7,5	Opava	66,1	Jablonec	67,5	Břeclav	81,0
64	Ústi nad	5,4	Brno-venk	62,1	Louny	66,6	Česká Lip	78,5
65	Novy Jičín	4,7	Prostějov	60,3	Plzeň-jih	66,2	Kolín	76,6
66	České Bud	4,2	Brno-mest	58,5	Plzeň-sev	65,3	Plzeň-sev	76,5
67	Bruntál	0,0	Ostrava-m	58,4	Sokolov	64,8	Praha-vyc	74,8
68	Hodonín	0,0	Most	57,5	Vsetín	63,5	Frýdek-Mi	74,0
69	Jeseník	0,0	Uherské H	56,6	Třebíč	62,3	Karlovy V	73,8
70	Jičín	0,0	Novy Jičín	56,0	Praha-zap	62,1	Sokolov	71,6
71	Ostrava-m	0,0	Plzeň-jih	54,2	Praha-vyc	61,3	Praha-zap	70,9
72	Pardubice	0,0	Praha-vyc	53,8	Kutna Hor	60,5	Jeseník	63,4
73	Pelhřimov	0,0	Frýdek-Mi	52,2	Cheb	59,9	Kutna Hor	61,1
74	Prachatic	0,0	Tachov	49,4	Karlovy V	54,1	Cheb	59,9
75	Svitavy	0,0	Plzeň-sev	46,6	Most	50,9	Louny	57,8
76	Třebíč	0,0	Jeseník	45,9	Chomutov	46,5	Most	56,4
77	Vsetín	0,0	Vsetín	37,6	Jeseník	40,2	Chomutov	54,1

Zdroj: Interní materiály vybraných penzijních fondů, vlastní výpočet

Příloha 2: Proměny postavení okresů z hlediska výše měsíčních příspěvků na penzijní připojištění 1995 – 2003

Pořadí mezi okresy ČR	Relativní úroveň příspěvků klientů PP (ČR = 100)			
	Okresy 1995		Okresy 2003	
1	Praha	148,5	Praha - západ	144,9
2	Praha - západ	132,3	Cheb	136,5
3	Praha - východ	125,0	Brno - město	132,0
4	Brno - město	123,6	Praha	129,9
5	Břeclav	113,6	Blansko	129,9
6	Kolín	112,9	Česká Lipa	127,4
7	Jablonec n. Nisou	112,6	Praha - východ	126,3
8	Mělník	111,9	Klatovy	125,4
9	Karlovy Vary	111,9	Příbram	122,9
10	Uherské Hradiště	110,9	Teplice	118,8

11	Benešov	110,9	Mělník	116,5
12	Nymburk	110,2	Beroun	116,3
13	Teplice	108,4	Třebíč	112,8
14	Beroun	108,1	Mladá Boleslav	112,6
15	Hradec Králové	108,1	Žďár nad Sázavou	111,9
16	Tachov	108,1	Most	111,5
17	Kutná Hora	107,4	Nymburk	109,4
18	Liberec	107,4	Kladno	109,4
19	Třebíč	106,7	Brno - venkov	108,1
20	Plzeň - město	106,7	Havlíčkův Brod	108,1
21	České Budějovice	105,3	Kolín	106,5
22	Mladá Boleslav	105,0	Hodonín	105,8
23	Pardubice	105,0	Hradec Králové	105,3
24	Ústí nad Labem	104,6	Břeclav	105,1
25	Vsetín	104,0	Ústí nad Labem	105,1
26	Nový Jičín	103,3	Pardubice	104,9
27	Louny	102,9	Jihlava	104,9
28	Zlín	102,6	Domažlice	104,2
29	Kladno	102,2	Vyškov	103,7
30	Brno - venkov	101,2	Louny	103,5
31	Ostrava - město	101,2	Rychnov nad Kněžnou	103,5
32	Frydek - Místek	101,2	Prachatice	102,8
33	Most	100,8	Zlín	102,6
34	Chomutov	100,8	Znojmo	102,4
35	Tábor	100,8	Písek	101,5
36	Prachatice	100,2	Litoměřice	100,6
37	Plzeň - sever	99,8	Trutnov	99,6
38	Klatovy	99,5	Sokolov	98,5
39	Příbram	99,1	Vsetín	98,1
40	Plzeň - jih	98,8	Pelhřimov	98,1
41	Český Krumlov	98,8	Chomutov	97,6
42	Havlíčkův Brod	98,1	Uherské Hradiště	97,4
43	Prostějov	98,1	Prostějov	97,1
44	Blansko	97,7	Náchod	97,1
45	Rakovník	97,7	Plzeň - město	95,6
46	Hodonín	97,0	Ústí nad Orlicí	95,1
47	Jeseník	97,0	Strakonice	94,4
48	Kroměříž	96,0	Jičín	93,7
49	Olomouc	96,0	Rokycany	93,5
50	Karviná	96,0	Jablonec n. Nisou	92,4
51	Opava	95,7	Ostrava - město	92,4
52	Jihlava	95,3	Šumperk	92,1
53	Rychnov nad Kněžnou	95,3	Frydek - Místek	91,5
54	Náchod	95,3	Karlovy Vary	91,0
55	Sokolov	95,0	Děčín	90,8
56	Vyškov	94,6	Svitavy	90,8
57	Děčín	94,6	Tábor	90,3
58	Znojmo	93,9	Přerov	90,1
59	Strakonice	93,6	Rakovník	89,0
60	Cheb	92,9	České Budějovice	87,8
61	Žďár nad Sázavou	92,6	Jeseník	86,9

62	Bruntál	92,6	Plzeň - sever	86,7
63	Česká Lípa	92,2	Nový Jičín	85,5
64	Litoměřice	92,2	Jindřichův Hradec	85,5
65	Trutnov	90,5	Kroměříž	84,9
66	Jindřichův Hradec	89,1	Semily	84,2
67	Ústí nad Orlicí	88,8	Plzeň - jih	83,7
68	Šumperk	87,0	Český Krumlov	83,5
69	Písek	86,0	Benešov	82,1
70	Semily	85,0	Opava	81,7
71	Jičín	83,6	Bruntál	79,6
72	Pelhřimov	82,2	Kutná Hora	79,2
73	Svitavy	81,5	Olomouc	77,1
74	Chrudim	80,8	Tachov	74,4
75	Přerov	78,7	Chrudim	74,4
76	Rokycany	77,7	Karviná	72,1
77	Domažlice	77,4	Liberec	71,7

Zdroj: Interní materiální vybraných penzijních fondů, vlastní výpočet