

Mince s příběhem  
**Aupurium – dvě ikony  
na nejzlatější minci**

Naši lidé  
**Michal Martin**

Hlavní téma  
**Inflace roste, trhy se  
propadají. Jak se chránit?**

**Pokud člověk  
chce, cestu  
vždy najde**

# Editorial

Vážené čtenářky, vážení čtenáři, negativních informací v médiích stále přibývá: inflace roste, finanční trhy se propadají. Ale i na současné době lze najít pozitivní aspekty a zajímavé impulzy. Klesající trhy mohou být příležitostí výhodněji investovat, rostoucí ceny mohou zase motivovat k zvýšení kvalifikace a příjmů. Jak na to, o tom se v našem rozhovoru radíme s koučkou a expertkou na osobní rozvoj Renatou Angelo. Začít sami u sebe změnou k lepšímu je podle ní nejlepší cestou, jak měnit i svět kolem nás. A abychom téma rozšířili, řadu zajímavých podnětů, jak vyjit naproti lepší finanční stabilitě, připojila v pravidelném sloupku i Gabriela Brávník Milfortová. „Krise je velkou příležitostí k inovacím a posunům vpřed,“ ostatně výstižně připomíná citát Milana Vodičky z knihy Den, kdy došly prachy.

Situaci na trzích se hlouběji věnuje hlavní článek. Z pohledu českých a slovenských odborníků vysvětluje důvody současného propadu takřka všech investičních aktiv a ukazuje možnosti, jak své úspory a investice ochránit i ve složitějších časech.

V tomto čísle bychom vám rovněž rádi představili naši novou kancelář v Brandýse nad Labem a novinku v numismatické sekci – zlatou minci Aupurium z produkce švýcarské slévárny PAMP, která se chlubí nejvyšší ryzostí na světě. Seznámíme vás také s naším kolegou Michalem Martinem.

Nezapomeňte však na to, že o tom, kam se bude náš život ubírat a jak spokojený ve skutečnosti bude, nezáleží na vývoji ekonomiky ani na množství peněz, které vyděláme a investujeme, ale především na dobrých vztazích. Léto a dovolené jsou ideální dobou, jak si udělat více času na rodinu a přátele. Využijte proto tento čas a užijte si naplno zbytek léta s těmi, na kterých vám nejvíce záleží.

Přejeme vám příjemné čtení plné inspirace

**Anna Klepalová**  
šéfredaktorka  
Golden Gate



## Očekávané důležité události v ekonomice

**21. července**  
zasedání Rady guvernérů Evropské centrální banky věnované měnové politice

**26. července**  
dvoudenní zasedání americké centrální banky, na závěr FED oznámí rozhodnutí o úrokových sazbách

**4. srpna**  
zasedání měnového výboru britské centrální banky, který bude rozhodovat o úrokových sazbách

### Číslo měsíce

# 20,6 %

odepsal akciový index S&P 500 během prvního pololetí 2022

### Citát měsíce

„Ať už si myslíte, že něco dokážete, nebo ne, v obou případech máte pravdu.“

Henry Ford (1863–1947),  
americký podnikatel, průkopník  
automobilového průmyslu

# Stylová kancelář v Bradýse nad Labem



V pátek 24. června proběhlo slavnostní otevření nové regionální pobočky v Brandýse nad Labem na adrese s poetickým názvem dům U Dvou lvů v ulici Ivana Olbrachta 201/11.

Kancelář se nachází v přízemí historické budovy z 19. století. „Její genius loci sahá možná až do období, kdy naproti přes hlavní silnici v brandýském zámku pobýval císař Rudolf II. či Karel IV.“ vypráví vedoucí pobočky Petra Matysová. Kancelář se nachází nedaleko centra města a na hlavní třídě, je tedy velmi snadno dostupná. „Budeme rádi, když se stavíte na kávu a kus řeči. Kromě naší přítomnosti vás potěší moderní zlatý design pobočky, reprezentativní vitrina či zlato-bílá kachličková mozaika ve stylu mandaly s botanickou subtematikou od arch. Blanky Červinkové, a ještě tu naleznete pár dalších 3D-překvapení,“ láká Petra na návštěvu.

Na slavnostním otevření se sešlo přes 30 účastníků. „Vedle skvělých kolegů z centrály, jejichž práce i pomoci si velice vážím, také několik významných externích hostů, jako například prof. Josef Šíma, který nedávno napsal knihu s Monikou Rybovou Cesta proti proudu, dr. Martina Havelcová z Akademie věd ČR, Ing. Lubomír Sláma z Puncovního úřadu, hlavní instruktor Czech Filipino Combat a Modern Arnis Tomáš Severa či gen. Vlastimil Pícek, bývalý ministr obrany a náčelník generálního

štábu a současný starosta města Brandýs nad Labem-Stará Boleslav. Ten, společně s Pavlem Rybou a moji maličností slavnostně přestřihával červenou pásku,“ popisuje Petra slavnostní den.

S Golden Gate začala spolupracovat před několika lety. Pomohlo jí to rozšířit si obzory v oblasti financí, investic i podnikání a dívat se na problematiku peněz a ekonomických cyklů kriticky z jiného úhlu pohledu a v širším kontextu. „Vytváříme společně nový druh služby pro společnost, a to mne velmi baví. Naše práce je založena na opravdových hodnotách, kvalitních vztazích, na zdravých principech a zdravé DNA peněz. Dává mi obrovský smysl, obzvláště v dnešní turbulentní době. Děláme všechno pro to, aby se k občanům dostaly kvalitní informace o možnostech, jak v krizi nezchudnout. Tato služba nabývá čím dál více na významu.“ Do budoucna má s kanceláří velké plány. Ráda by zde s týmem zajistila pro klienty i místnost s trezorem k vyzvedávání a odkupu kovů. „Mým nejbližším cílem je maximálně posílit přímý tým, expandovat do dalších měst a otevřít další podobně kvalitní regionální kanceláře,“ uzavírá Petra.

# Inflace roste, trhy se propadají. Jak se chránit?

Akciové trhy po dlouhém období růstu procházejí fází prudkého pádu. Spolu s nimi klesají i ceny kryptoměn, a dokonce i drahých kovů. Co je příčinou? Měli by investoři začít panikařit, nebo naopak využít příležitost a nakupovat? Odpovědi na tyto otázky hledají největší ekonomičtí experti v Česku i na Slovensku.

Odborníci se shodují, že jednou z hlavních příčin vysoké inflace i aktuálního propadu trhů je dlouhodobě uvolněná měnová politika centrálních bank, která se v době pandemie zcela utrhlala ze řetězu. Centrální banky se pomocí záplavy nových peněz snažily pomáhat finančním trhům už od krize roku 2009, tím však vyvolaly současnou vlnu zdražování – nejprve investičních aktiv a nyní i všeho dalšího.

„Svět se po krizi v roce 2009 bál deflace a naučili jsme trhy fungovat na ‚drogách‘, tedy levných penězích. Po pandemii musely banky přesvědčit trhy ještě razantnějším úderem. Do té doby se příliv peněz projevoval

růstem cen nemovitostí a akcií. Politici tento problém neřešili. Je pro ně palčivý až dnes, když se projevuje růstem spotřebitelských cen, ale inflace na finančních aktivech tu byla už dříve,“ vysvětlil na Analytickém fóru společnosti XTB ekonom Lukáš Kovanda.

Člen národní rozpočtové rady a bývalý centrální bankéř Mojmír Hampl kroky centrálních bank po krizi roku 2009 obhájí, přesto připouští, že v posledních dvou letech nesprávně vyhodnotily situaci a došlo k jejich velkému selhání. „Peníze se k lidem dostávaly doslova za nic. Neměly za sebou žádný vyprodukovaný statek, žádnou službu, žádný výkon.“

Proto nyní řada centrálních bank začíná šlapat na brzdu. Kromě České národní banky (ČNB), která razantně zvyšuje úrokové sazby, začíná zpříšňovat měnovou politiku také americký FED. V polovině června zvedl sazby o 0,75 procentního bodu, nejvíce od roku 1994. Zároveň začal ve velkém stahovat peníze z trhů, kterými je dříve podporoval. Evropská centrální banka (ECB) však stále drží kurz nízkých sazeb a zatím to vypadá, že svůj přístup v brzké době nezmění. Podle expertů je za tím hlavně politický tlak na udržení eura.

Zvyšování sazeb však není bez rizika, sice pomůže zkrotit inflaci, má ale negativní vliv na finanční trhy, pokles cen akcií a může urychlit příchod ekonomické recese. Slovenský ekonom Juraj Karpíš se domnívá, že investoři přejdou od strategie „holuba na střeše“ raději k „vrabci v hrsti“. „Dojde k přesunu k bezpečnějším investicím, například komoditám a drahým kovům. Důležité je ale nepanikařit a zůstat v klidu,“ upozornil slovenský ekonom.



### Komodity jako vítěz

Velký propad akcií v uplynulých týdnech byl vyvolán zejména splasknutím bubliny u technologických firem. Jejich ceny byly během covidu vyhnány do extrémních výšek. „Vzhledem k velikosti tohoto sektoru, kde je koncentrováno mnoho peněz, klesal NASDAQ rychleji než ostatní indexy. Je pravděpodobné, že se tento sektor už nevrátí na úroveň, na kterých byl před rokem,“ domnívá se odborník na akcie a kapitálové trhy Daniel Gladiš. Mnohé z inovativních společností budou mít existenční problémy, naopak u ověřených firem, jako je Google, lze pokles ceny považovat za příležitost výhodně investovat.

Komodity na rozdíl od akcií zaznamenaly nejvyšší růst za posledních 32 let. Stále však nejsou na svých historických maximech, znamenají proto zajímavou příležitost pro investice.

Hlavním důvodem jejich současného růstu je covid. Cena ropy a dalších komodit se v období lockdownů propadla a při nízkých cenách producenti snižovali výrobu. Centrální banky však stále tiskly peníze, vlády je distribuovaly domácnostem a po skončení uzavírek prudce vzrostla poptávka. Tato nerovnováha vysoké poptávky a nízké nabídky se stala hlavním akcelerátorem cen komodit.

Dalším důvodem pro zdražování ropy a plynu je energetická politika Evropské unie. „Řada rozhodnutí nebyla domyšlena. Energetickou politiku EU můžeme přirovnat ke skoku z letadla, když si teprve po výskoku začnete štrikovat padák. Zelená politika je dobrá věc, ale bude znamenat zdražování. Lidstvo poprvé v historii sahá po méně efektivním zdroji energií,“ poukazuje ekonom Štěpán Pírko. Vysoká cena ropy ovlivňuje cenu dalšího zboží, například zemědělských komodit. Roste cena pšenice, olejin, rýže i cukru. „Problémy mohou být enormní. Můžeme být svědky nepokojů a dalších migračních vln,“ varuje Pírko.

Komoditu, kterou bychom neměli v investicích opomíjet, je zlato. Juraj Karpiš ho v současné době považuje za velmi vhodný nástroj: „Zlato má dvě základní funkce: uchovává kupní sílu a dobře funguje jako pojistka vůči špatným scénářům v ekonomice nebo politice. Navíc je teď ve srovnání s ostatními aktivy poměrně laciné.“ Nadto je to peněžní aktivum s vysokou likviditou.

Oblíbenou investicí se staly také kryptoměny, především bitcoin. Lidé na něm cení snahu vytvořit peníze nezávislé na státu. Problém je ale jeho krátká minulost, proto lze jen těžko odhadnout další vývoj ceny. I přes aktuální propad ceny je spoření do bitcoinu výhodnější alternativou ke spořicímu účtu. Je však lepší nesledovat vývoj ceny příliš často, pak nás může jen příjemně překvapit.

# Pokud člověk chce, cestu vždy najde

Renata Angelo je spíkr, koučka a vizionářka. Jejím posláním je podporovat jednotlivce a firmy v rozvoji jejich potenciálu pomocí transformačního koučinku. Ten spočívá v osobní práci s klientem pro dosažení jeho osobních i pracovních cílů. Pomáhá odstranit mentální bloky z podvědomí tak, aby člověka podvědomí v úspěchu podporovalo, nikoli sabotovalo. Spolupracovala s největšími osobnostmi z oboru. Je například spoluautorkou světového bestselleru *Pushing to the Front* a knihy *Nový začátek*, kterou napsala společně s Brianem Tracym.

Renata žije v Austrálii, kam v 21 letech odjela a vystudovala univerzitu. Do Česka se ale stále ráda vrací. Rozhovor vznikl v době, kdy byla po roce a půl zpět v rodné zemi. Setkání bylo plné optimismu a pozitivní energie, které v této době není nikdy dost. Snad se trocha z ní během čtení přenesete i na vás.

## **Jak se přihodí, že se z mladé ženy stane profesionální koučka a mentorka?**

Na cestu kouče mě přivedla nehoda na motorce. Zůstala jsem na vozíku s chronickými bolestmi zad, dostala jsem papíry na částečnou trvalou invaliditu. Lékaři mi řekli, že se s tím musím naučit žít a bolesti jsou nevléčitelné. Začala jsem hledat možnosti, jak udělat nemožné možným a vyléčit se. Díky tomu jsem se dostala k osobnímu rozvoji. Zjistila jsem, že se člověk naučí více životem než ve škole. Moje první kniha byla od Briana Tracého. Udělala jsem si nástěnku vizí a rozhodla se, že s ním budu jednou spolupracovat. Stal se mým osobním mentorem. Teď už jsme spolu napsali dvě knihy, přednášeli jsme společně na světových pódii. V Austrálii jsem vystudovala postgraduál v oboru vzdělávání a na Griffith University jsem vyučovala předmět Training and Development. V USA jsem získala certifikaci lektorky firewalkingu. Prošla jsem koučinkovým výcvikem a najala jsem si ty nejlepší kouče a mentory z celého světa, abych se učila přímo od nich.

Časem jsem dostala nabídku pracovat v Česku pro vzdělávací agenturu, kterou jsem později vedla. Po roce jsem si otevřela vlastní agenturu zaměřenou na firemní teambuilding. Postupně se náplň práce rozrostla na školení, otevřela jsem si cestovní agenturu... Zjistila jsem ale, že nejvíc dokážu lidem předat skrze koučink. Věnuji se jim intenzivněji a přicházejí nejlepší výsledky. Dělán to už 20 let.

Lidé jsou něco jako rychlá auta, ale když máme zataženou ruční brzdu, tak nás to stojí mnoho energie a úsilí, hodně se nadřeme, ale daleko nedojedeme.



Musíme mít správně nastavenou hlavu, tam jsou většinou největší překážky.

#### **Cestování, setkávání s lidmi... Vaši práci asi musel covid velmi ovlivnit...**

Byla jsem donucená svou práci přehodit do on-line vzdělávání, kterému jsem se zuby nehty vždy bránila. Uvědomila jsem si, že největší překážky jsou opravdu vždy v naší hlavě. Když jsem začala s on-line semináři, byly na to úžasné ohlasy. I výsledky byly fantastické. Začala jsem se více zaměřovat na koučink a program transformačního mentoringu.

#### **Jaký je rozdíl mezi vaší prací a prací psychologa nebo terapeuta?**

Původně jsem psychologii začala studovat, bavila mě práce s lidmi. Dospěla jsem ale k tomu, že skrze klasickou psychologii trvá dosažení výsledků moc dlouho. Jde se hodně do minulosti, řeší se, kde jsou příčiny problémů. Myslím ale, že mnohem rychlejší způsob než babrat se v minulosti, je určit si, čeho chci dosáhnout v budoucnosti. Prošla jsem řadou technik – NLP (*neurolingvistické*

*programování – pozn. red.*), vizualizace, meditace a mnoho dalších – a zakomponovávám je do svých programů. Vnější svět je odrazem našeho vnitřního světa. Když si ujasníme, co opravdu chceme, dokážeme to spojit s emocemi a akčními kroky, tak se dostaneme dál rychleji. Mám i mnoho technik, kde můžeme odblokovat podvědomé programy z minulosti, ale to dokážu mnohem rychleji prostřednictvím koučinku než metodami klasické psychologie.

#### **Je to tedy tak, že osobní rozvoj jde u vás ruku v ruce s tím pracovním?**

Ano. Člověk může mít cíle, které chce v práci dosáhnout, ale pokud mu to hapruje doma nebo nefunguje zdraví, tak ho to brzdí. Věřím tomu, že lidé jsou něco jako rychlá auta, ale když máme zataženou ruční brzdu, tak nás to stojí mnoho energie a úsilí, hodně se nadřeme, ale daleko nedojedeme. Mým cílem je člověka odblokovat, dát ruční brzdu pryč, aby se mohl rozjet k cíli, který si stanovil. Vzhledem k tomu, že jsem sama byla schopna zažít kvantové uzdravení, jsem schopna pomoci lidem i v oblasti zdraví, transformovat jejich vztahy, byznysy, pomohla jsem své klientce například i se strachem z létání.

#### **Kdo je váš typický klient?**

Jsou to podnikatelé převážně z oblasti síťového marketingu. Tento druh podnikání miluju, přestože v žádném nejsem zaangażovaná. Lidé zde přebírají sto procentní odpovědnost za své výsledky. Chtějí rozvíjet svůj byznys, tím pádem pracují i na sobě a vědí, že vzdělávání je potřeba. V tom je obrovský rozdíl od zaměstnanců. Když chce někdo dosáhnout finanční svobody, ztrojnásobit svůj příjem, vím, že mu mohu pomoci, ale mohu to udělat s podnikatelem, ne se zaměstnancem, který má limity.



Společně s jedním z nejlepších světových odborníků na seberozvoj Brianem Tracym napsali knihu *Nový začátek*



Chůze po uhlíkách. I to dokáže Renata své klienty naučit. Pokud skutečně chtějí

### **Možná je rozdíl v tom, že když školíte zaměstnance, tak tito lidé se sami nerozhodli, ale vyslala je firma a oni si to musí odsedět...**

Občas se to tak děje, ale naučila jsem se to otočit. Školitel se musí naučit zaujmout, dát lidem to, co chtějí a potřebují. Záleží na komunikačních dovednostech. Mám své kurzy postavené zážitkově. Lidé si to sami odehrají a odžijí, pobaví se a zasmějí. Jsou diváky a účastníky zároveň. Když to člověka baví, snadněji se otevře, když si to užije, je v dobrých emocích a získá mnoho vhledů a „aha“ momentů.

### **Zmínila jste transformační koučink. Co si pod tím můžeme představit?**

Pro mě to znamená, dostat daného člověka z místa, kde se nachází, do bodu, kam se chce dostat. Co nejrychleji a neefektivněji. V rámci toho projde transformací. Nejde jen o zaměření na byznys, ale i další oblasti života. Byznys se pak rozjede jako důsledek. Je to jako kódový zámek od trezoru, za kterým najdete poklad, třeba právě zlato (směje se). Potřebujeme osm číslic a každá z nich musí být dobře nastavena. První z nich je mysl. Musíme mít správně nastavenou hlavu, tam jsou většinou největší překážky. Druhý krok je fyzické tělo, nonverbální komunikace je důležitá. Zažil to občas každý. Někdy někam vejdete a cítíte dusno, špatnou atmosféru, ale jinde se cítíte krásně a vlastně ani nevíte proč. Je to dáno vibracemi a energií. Pokud zlepšíme naši fyziologii,lepší se nálada, vibrace. Když jdete cvičit, máte pak radost, cítíte se dobře, vyplavují se endorfiny, oxytociny, dopaminy.

A o ty chemikálie mi jde. Člověk se cítí lépe a lépe zvládá stres a překážky. Je lépe naladěný.

### **Jaká jsou další čísla k trezoru?**

Třetím je meditace. Pokud ji klienti začnou využívat, mám z toho velkou radost, protože je to nevyužitý potenciál. Je to, jako když se napojíte na wi-fi. Mnoho lidí žije svůj život „off-line“, nejsou napojeni – někdo tomu říká intuice, někdo informační nebo kvantové pole. Meditace je nástroj, který umožňuje napojit se na toto pole, a častokrát díky tomu přijde nápad, inspirace. Čtvrtým aspektem jsou cíle. Detailně si je nastavíme ve všech oblastech života: finance, podnikání, zdraví, vztahy, volný čas, duchovní poslání, proč jsem tady, co po sobě chci zanechat. Najdeme v tom to, proč to chci, a pak se zaměříme na to, co se stane, když to nebudu mít. Pátý aspekt jsou sabotéři úspěchu. Tam je mnoho věcí. Programy z dětství, podvědomí, které nám brání v úspěchu. Mohou to třeba být věty, co jsme slyšeli doma: peníze nerostou na stromě, bez práce nejsou koláče...

### **Nebo peníze kazí lidi...**

Přesně, a protože chcete, aby vás měli lidé rádi, tak přece nemůžete být bohatá. Známe to i z pohádek, bohatí byli vždy ti zlí, měli jsme to od dětství naprogramováni všichni. Mám ale řadu technik, díky kterým se na tyto programy podíváme a řekneme si: Jsou mi užitečné, nebo ne? Užitečné si ponecháme, ostatní přeprogramujeme.

### **Jsou i další sabotéři úspěchu?**

Často se stává, že stanovené cíle nejsou v souladu s našimi hodnotami. Cíl může být úspěch v byznysu: mít velký tým, velké obraty, ale naše nejvyšší hodnota je láska. Člověk proto podvědomě nechce zažít odmítnutí, chce, aby ho lidé měli rádi. Když volá lidem, domlouvá si schůzku, riskuje, že bude odmítnut. Může to být důvod, proč lidé podvědomě prokrastinují a sami nevědí, proč věci oddalují. Na to existuje úžasná technika, kdy opravdu lze na neurobázi přeprogramovat, aby hodnoty a cíle byly v souladu, aby nás to podporovalo a nesabotovalo. V následujícím kroku se zaměříme na time management. Jak to udělat, abychom měli dost času nejen na byznys, ale i na rodinu, na sebe a své zdraví. Tím, že jsem se učila od světové špičky v této oblasti, Briana Tracyho, který byl i mým osobním koučem, mám řadu technik přímo od něj. Jdeme skutečně do hloubky, jak zefektivnit práci tak, aby nám zůstalo co nejvíce času.

### **To je asi problém mnoha podnikatelů... Jsou úspěšní, ale platí za to vysokou cenu.**

S tím jim pomáhám hlavně v sedmém kroku, kdy učím lidi zákonu přitažlivosti. To mě velmi baví. Inspirací mi byla autorka knihy a filmu Tajemství Rhonda Byrne. Je tam vysvětleno, jak skrze své myšlenky a vibrace přitáhnout do svého života lidi, události, zážitky. Prostřednictvím této

Když chce někdo dosáhnout finanční svobody, ztrojnásobit svůj příjem, vím, že mu mohu pomoci, ale mohu to udělat s podnikatelem, ne se zaměstnancem, který má limity.

Můj program provází vytváření nových návyků. Mnoho lidí prošlo řadou školení, přečetlo spoustu knih, ale nikdy to neaplikují do praxe.



Často se stává, že stanovené cíle nejsou v souladu s našimi hodnotami.

techniky učím, jak vše získat s lehkostí a radostí, aby se člověk tolik nenadřel.

V prvních sedmi krocích klienta vyladím na vyšší vibrace a v poslední osmé fázi zvednu jeho energii a dáme o něm a jeho byznysu vědět světu. Nemusi se už za úspěchem honit, začne ho k sobě přitahovat. Ukazují to na příkladu dvou magnetů. Magnet není správný nebo špatný, ale když je špatně otočený, má jinou polaritu a navzájem se s druhým odpuzuje. To je to, co někteří lidé dělají. Příliš tlačí, ale čím více se snaží, tím více ostatní odpuzují. Když ale přetočíme polaritu, jsou magnety okamžitě u sebe.

### **Zní to vše skoro až idylicky. Jak moc je obtížné to skutečně zavést do každodenní praxe?**

Můj program provází vytváření nových návyků. Mnoho lidí prošlo řadou školení, přečetlo spoustu knih, ale mnohdy to neaplikují do praxe. My každý týden vytváříme nový návyk, ty na sebe navazují a za dva měsíce nové návyky vytvářejí nové emoce. Ty vedou člověka, že dělá nové kroky a získává nové výsledky. Pokud někdo chce, můžeme jít více do hloubky v individuálním koučinku.

### **Co lidem nejvíce brání v osobním rozvoji?**

Největší překážkou často bývá, že lidé jsou v roli oběti. Problémy vidí venku, ne v sobě. Důležité je si uvědomit, že vnější svět je jen odrazem toho vnitřního, a začít na sobě pracovat. Kdokoli chce posunout svůj byznys, nemůže si říkat: tým dělá něco špatně, ekonomika je zlá... Ne. Je důležité se soustředit na to, co já sám mohu udělat jinak. Ve chvíli, kdy to změním, se změní i vše okolo. Mnoho lidí zůstává v modu „smrádek, ale teplíčko“. I pokud se jim něco nelíbí, stále zůstávají ve své zóně komfortu a nechtějí věci měnit. V okamžiku, kdy se člověk rozhodne, že jde do toho, a udělá pro to všechno, tak v tu chvíli to můžeme změnit. Pokud člověk chce, cestu vždy najde.

### **Změnily se nějak za poslední léta potřeby vašich klientů, řeší jiná témata než dřív?**

Hodně řešíme přechod z podnikání na živo do prostředí on-line. Ale na rovinu. Vztahy budou lidé řešit vždy, ať se děje s ekonomikou cokoli, nebo je tu pandemie. Zdraví lidé řeší také pořádek. Příkladem je maminka, která podniká, ale má nemocného syna. V tu chvíli jde samozřejmě vše stranou, protože dítě je prioritou. Dítě ale bývá v aurickém poli matky. Proto pracuji s ní, s jejím úhlem pohledu, jejím přístupem. Stane se, že se zdraví dítěte zlepší, matka je více v pohodě a může si rozjet byznys. Jsou to archetypální věci, člověk, když pochopí podstatu, nezáleží na tom, v jaké době se nacházíme.

### **Můžete to trochu upřesnit?**

Když si vezmu do ruky tužku a pustím ji, spadne na zem. Je to zákon gravitace, který funguje, ať v něj věříme, nebo ne.

Totéž zákon přitažlivosti. Funguje, ať v něj věříme, nebo ne. Někteří lidé tvoří vědomě, jiní nevědomě. Tím, že zaměřím svou pozornost na to, co chci vytvořit a jak, tak už to začnu spoluvytvářet. Pokud zaměříme pozornost na problém, pomáháme nevědomky spoluvytvářet i ten. Záleží, kam směřujeme pozornost. Všichni jsme tvůrci. Většina populace ale tvoří nevědomě, zaměří se na to, čeho se bojí. Tím pádem to ale k sobě přitahují a méně se jim daří.

### **Můžete dát nějaký příklad z praxe?**

Říkám svým klientům, že jejich posláním, když jdou na pracovní schůzku, by mělo být, aby ten druhý ze setkání odcházel v lepší náladě, ve vyšších vibracích, než přišel. Aby byl rád, že jsme se potkali, a cítil se lépe. Základem je, jít na schůzku dávat, nikoli brát. Jdu rozdávat inspiraci, náměty. Čím víc dávám, tím více dostávám. Ten člověk to vycítí, a tím se buduje důvěra. Bude se chtít sejít znovu, protože se cítil lépe.

### **Hodně vyzdvihujete umění meditace. Dokáže se ho naučit opravdu každý?**

Největší překážkou je, a zažila jsem to sama, že se lidé snaží být co nejefektivnější. Nechtějí půl hodiny sedět a „nic nedělat“. Přijde jim to jako ztráta času. Aby u toho vydrželi, spojují meditaci s vizualizací cílů, napojit se u ní na své sny a cíle. Člověka to o to víc baví a rychle to uteče. Když ji začne aplikovat do života, je to pro něj příjemné a zábavné, začne se cítit lépe, více se zklidní, dostane se do nitra svého srdce. Když jsou lidé více v klidu, najednou vidí řešení situací kolem sebe. Je to podobné momentu těsně před usnutím nebo probuzením, anebo když jste třeba ve sprše a najednou vás napadne dobrý nápad. Vedu lidi, aby se dokázali napojit na svou intuici a inspiraci.

### **Pro řadu lidí je to teď opravdu těžké období, po covidu se pomalu propadáme do ekonomické krize. Může váš přístup pomoci přenést se i přes ně?**

Transformace spočívá v úhlu pohledu na život a v přístupu. Život začne být obrovská jízda, je v něm radost, hravost, začíná nás bavit, začíná se nám dařit. Je v něm více víry, naděje a lásky, člověk začíná více zářit a svítit. Dnešní doba je obtížná, můžeme ji přirovnat ke tmě. S tmou není potřeba bojovat, stačí rozsvítit. Když se člověk rozsvítí, dokáže rozsvěcet lidi kolem sebe. Lidé za ním přirozeně půjdou, budou s ním chtít trávit čas. Venku to může vypadat černě, ale každá bouřka vždy přejde. V ekonomice fungují cykly, které chodí stejně jako roční období. Po zimě vždy přijdou jaro a léto. Když se nad tím zamyslíte, pro vás je teď nejlepší doba. Máte zlato, produkt, který je pro toto období nejlepší. Vy si zimu můžete skvěle užít, máte nástroj, kterým lidem můžete pomoci. Zlato udrží lépe hodnotu než inflační peníze. Mnohem více než kdy jindy.

Největší překážkou často bývá, že lidé jsou v roli oběti. Problémy vidí venku, ne v sobě.

# Michal Martin Čekají nás zlaté časy



Michal Martin se na pozici regionálního vedoucího dostal velmi rychle, během pouhých tří let působení v Golden Gate. Kromě tvrdé práce mu pomáhá fakt, že má podnikání doslova v genech. Pochází z podnikatelské rodiny a už od mládí četl klasické podnikatelské „bible“ včetně knihy Bohatý táta, chudý táta od Roberta Kiyosakiho, kterou přečetl už ve dvanácti letech.

Jako svůj studijní obor si vybral vystudovat psychologii managementu, což je další věc, která mu v kariéře pomáhá. Už při škole začal podnikat a věnoval se finančnímu poradenství. „Chtěl jsem něco umět ještě před tím, než odejdu ze školy. Později jsem zkusil i pojišťovnictví, ale Golden Gate je první firma v mé kariéře, kde je firemní kultura jednoduchá a hodnotově postavená,“ říká Michal.

K finančnímu poradenství i ke Golden Gate ho přivedla náhoda. „Díky doporučení jsem se dostal na přednášku Marka Brávnika Cykly bohatství. Velmi mě překvapilo, jak objektivně a poutavě uměl Marek téma podat. Líbila se mi i vize dlouhodobosti a myšlenka naučit lidi procházet ekonomickými cykly. To mě oslovilo,“ vzpomíná.

Ke spolupráci ho ale přesvědčili hlavně lidé, kteří ve firmě působí. „V jiné firmě jsem nezažil, že by se ředitel osobně vídal s klienty. Pavel Ryba je pro mě velká inspirace a ztělesnění hodnot Golden Gate.“

Přesto přiznává, že začátky byly těžké, musel se nejprve naučit sebedisciplínu a odpovědnost. „Ale kdo ví proč,



↑ S jedním ze svých učitelů Markem Dzirasou

→ ↑ Ve skanzenu Skuhrov nad Bělou

zvládne i jak. Hodně nám s procesem podnikání pomáhá Petr Jan Křen a jeho leadership akademie. Učí, jak podnikání nestavět jen na euforii, zápalu a nasazení, ale na systematickém konceptu," prozrazuje Michal.

Největším motorem úspěchu je podle něj přesvědčení, že to člověk dokáže. „Je důležité se pro úspěch vnitřně rozhodnout. Nechci být výsledkem okolností svého života, sám si stanovuji své záměry. Pamatuji si svůj bod zlomu, když jsem bydlel v malém sdíleném studentském bytě. Měl jsem krizi, nedařilo se mi. Přemýšlel jsem, zda se nechám zaměstnat a zůstanu v komfortní zóně, anebo budu žít naplno a stanu se nejlepší verzí sama sebe. Rozhodl jsem se pro to druhé. Vše stojí na vytrvalosti a na tom, s jakým záměrem do toho člověk jde,“ vypráví.

Další podmínkou úspěchu je produkt, kterému člověk skutečně věří. „Když dám klientům zlato nebo stříbro do rukou, úplně se rozzáří, mají chuť drahé kovy dále doporučovat. Oslovilo mě hlavně to, že mohu klientům klidně i zpětinásobit úspory. Každým dnem se mi potvrzuje, že jsem tu správně. Čekají nás zlaté časy.“



Michal působí hlavně v Brně, kde začínal se schůzkami po kavárnách. Dnes má se svým kolegou Davidem Egydym krásnou velkou kancelář a výdejní místo. Plánují ale prostory dále rozšiřovat spolu s tím, jak rostou jejich týmy. „Práce s týmem mě baví. Líbí se mi dávat lidem možnost změnit si život. K čemu by bylo vydělávat milion měsíčně, kdyby měl člověk jinak život prázdný. Pro mě jsou peníze měřítkem toho, kolika lidem jsem pomohl.“

Ve volném čase, kterého mnoho nemá, hlavně čte. Nejvíce ho ovlivnily knihy Jak si správně přát a Myšlením k bohatství. „Slyšel jsem, že v našem oboru uspějí jen tři procenta – někdy se uvádí pět procent – lidí, to mě ale neděsilo. Zaměřil jsem se na to, co tito úspěšní lidé dělají, a inspiroval se od nich,“ vysvětluje.

# 3 kroky k lepší finanční stabilitě v nestabilní době



text Gabriela Brávník Milfortová

Občas od lidí kolem sebe slyším, že se události posledních tří let nedaly předpovědět. Nesouhlasím. Když pochopíme, na jakých principech funguje svět kolem nás a co je hlavním hybatelem událostí, dokážeme se na mnohé (i zdánlivě nečekané) děje či situace připravit.

Společnost Golden Gate celých jedenáct let své existence varuje před inflací i růstem úrokových sazeb, tedy zdražováním hypoték a dluhů obecně. Několik let jsme vypadali jako podivni, protože nic z toho, o čem jsme mluvili, nebylo na první pohled zřejmé. Jenže svět se nechová lineárně. Dlouho se zdánlivě nic neděje a najednou člověk neví, co má dříve sledovat. Všechno to tu je. V našem každodenním životě. Celou dobu vysvětlujeme, proč je tak důležité včas si začít dělat finanční rezervu do něčeho, co se nedá natisknout a co máte pod svou kontrolou.

I pětistovka měsíčně má smysl. Ne, ani teď není pozdě. Možná totiž část vašich úspor pořád jen leží na špatném místě, kde je inflace žere, místo, aby jim prospívala. Nepochybně je tam má řada vašich blízkých či přátel. Lidí, kteří, když se dostanou do potíží, požádají o pomoc vás, a tím mohou zkomplikovat i vaši křehkou finanční či časovou rovnováhu. Vy ale máte možnost jim díky svým poradcům ukázat cestu, jak se do potíží dostat vůbec nemusí. Naopak mohou následující vývoj prožívat finančně ochráněni.

Čím více času zůstáváme v nevědomosti a finančním nicnedělání, tím razantnější naše kroky musí být, aby pro nás měly kýžený efekt.

## Co nás v následujících měsících čeká a jak se na to připravit?

Nebudu mluvit o inflaci ani dalším zdražování energií. To už víte. Nikdo zatím neupozorňuje na to, co se doposud viditelně neděje: velké pohyby na trhu práce, které s každou krizí přicházejí. A na které se dá připravit předem! Když propojujete informace v souvislosti, získáte informační, a zejména časový náskok. Mnoho firem díky kurzarbeitu nezačalo s významným propouštěním, přestože nejsou finančně životaschopné. E-shopy

začínají pocítovat i dvacetiprocentní propad objednávek, ale procesy a náklady mají nastaveny za poslední dva roky na jiné obraty.

### 1 Máte v práci svou pozici jistou?

Neodmítejte účast na vzdělávacích akcích, dokud je vaše společnost pořádá. Pokud dlouho odkládáte kurz počítačových dovedností nebo jazyků, vyhrňte si rukávy a přihlaste se. Jedna z cest, jak porazit recesi a zdražování, je zvyšování odbornosti. Ať už pro stávajícího, či nového zaměstnavatele. Řada z nich totiž nebude mít z čeho přidat peníze svým zaměstnancům na boj s inflací. Mnoho firem bude nuceno propouštět. Připravte se na to. Ukažte jim, že vás potřebují, nebo buďte atraktivní i pro jiné.

### 2 Nebojte se rozjet podnikání

V GMAG č. 4/21 jsem psala o tom, jak se dá i v krizi rozjet jednoduché podnikání, protože – jak píše Milan Vodička ve své vynikající knize Den, kdy došly prachy – krize je velkou příležitostí k inovacím a posunům vpřed. Nečekejte, až budete muset, začněte dříve. Budete lépe připraveni a bude se vám klidněji spát.

### 3 Začněte s námi

V době takovéto inflace nestačí začít šetřit a méně utrácet. Je nezbytné něco začít dělat jinak. Nebo navíc. Věděli jste, že nám můžete aktivně doporučovat klienty a mít za to odměnu? Dokonce s námi můžete rozjet podnikání jako vedlejší či hlavní činnost. Proberte tuto možnost se svým poradcem. Znáte firmu, znáte produkt, vidíte, že v tom, co děláme, jsme konzistentní – a především: většina toho, co říkáme, se děje. Máte se o co opřít. Jedenáct let historie, desetitisíce klientů, přímé vazby na slévárny a dlouhodobá vize, tedy jistá práce i po krizi. S námi tak máte nejen finanční, ale hlavně informační náskok. Jste připraveni na mnohé z toho, co přijde, a nejste na to sami. A to rozhodně není málo. Nejdražší je totiž v těchto časech nedělat nic.

# Aupurium – dvě ikony na nejzlatější minci



Minci si můžete  
zakoupit v našem  
e-shopu:



Mince z produkce  
švýcarské slévárny PAMP  
se chlubí nejvyšší ryzostí,  
jaké je možné dosáhnout.  
Mincovna ji uvádí jako  
999,991+.

Obvykle používané ryzosti zlata ve  
šperkařství a mincovnictví

8 karátů	333/1000
9 karátů	375/1000
14 karátů	585/1000
18 karátů	750/1000
21,6 karátů	900/1000
22 karátů	916,7/1000
23¾ karátů	986/1000 (dukátové zlato)
24 karátů	999/1000 (ryzí zlato)

Hlavními motivy unikátní mince jsou alpský vrchol Matterhorn, který je s nadmořskou výškou 4478 metrů sedmou nejvyšší horou Alp, a nejslavnější alpský turistický vlak Glacier Express. Matterhorn je legendou opředený horský vrchol, jeden ze symbolů Švýcarska a magnet pro příznivce zimních sportů a horolezectví. Byl poslední nezdolanou alpskou čtyřtisícovkou a výstup na něj byl dlouho považován za nemožný. Tyčí se na hranici mezi Švýcarskem a Itálií, nad švýcarským Zermattem a italským městem Breuil-Cervinia. Jméno Matterhorn pochází z německého matte (horská louka) a charakteristického tvaru hory, horn (roh). Na úpatí hory se rozprostírá středisko Zermatt, které patří k nejvyhledávanějším švýcarským zimním destinacím.

Glacier Express neboli Ledovcový expres vede zpod hory Matterhorn až do Svatého Mořice. Říká se mu také nejpomalejší rychlík světa. Za necelých osm hodin své jízdy střídá tři lokomotivy a jede po nejslavnějších a nejpozoruhodnějších horských tratích. Kdo do něj nastoupí ve Svatém Mořici, hned na začátku se sveze po trati přes

průsmyk Albula. Stejnomená dráha je zapsána na seznamu světového dědictví UNESCO, jde o jízdu plnou tunelů, ramp a spirál, ve kterých trať stoupá i klesá a korunuje ji 65metrový obloukový viadukt Landwasser, jenž se řadí mezi nejslavnější železniční stavby světa.

Autorem designu mince je Ian Rank-Broadley, jeden z nejuznávanějších sochařů a rytočů současnosti, který spolupracuje s nejslavnějšími mincovnami světa.

Slévárna PAMP tvrdí, že se díky moderní technologii podařilo vyrazit nejryzejší zlatou minci na světě. Donedávna byl za minci s nejvyšší čistotou zlata považován kanadský Maple Leaf, který dosahuje ryzosti 999,99/1000.

Za ryzí zlato je přitom považován kov už od hodnoty 999/1000. Takto čistý kov se používá hlavně jako investiční, pro šperkařství by byl příliš měkký, proto se v tomto odvětví využívá s příměsemi.

# Pozor na českou realitní bublinu, varuje Bloomberg



Aktuální analýza agentury Bloomberg zařadila Českou republiku na druhou příčku světového žebříčku zemí nejvíce ohrožených realitní bublinou. Realitní trh byl sledován v třiceti členských a kandidátských zemích OECD. Analytici zajímalo pět ukazatelů: poměr ceny nemovitostí vůči měsíčním nájům, poměr ceny k příjmům, reálný a nominální meziroční růst cen a meziroční růst úvěrů. Česko se ve všech kategoriích dostalo na přední příčky. A v celkovém porovnání se před nás zvládl dostat jen Nový Zéland. Na třetím místě skončilo Maďarsko.

Agentura zároveň ve své zprávě připomíná, že v zemích s předraženými nemovitostmi hrozí, že současné zvyšování úrokových sazeb zatíží domácnosti s hypotékami a zhorší perspektivy pro ekonomický růst. Právě růst úrokových sazeb v Česku je druhý nejvyšší ze sledovaných zemí. Česká národní banka se jím už od druhé poloviny loňského roku snaží brzdit inflaci, která letos v květnu v meziročním vyjádření vyšplhala na 16 procent.

# Guvernér Michl: ČNB potřebuje více zlata

Do čela České národní banky se od prvního července postavil ekonom Aleš Michl, který vystřídal Jiřího Rusnoka. Hlavní cíle centrální banky pod novým vedením mají být především cenová a finanční stabilita, tedy snížení inflace. Dalším plánem je zvýšení očekávaného výnosu z rezerv banky. „K tomu je potřeba mít více akcií a více zlata. A to dělat postupně, krok za krokem, to je změna strategie na roky,“ oznámil Michl v rozhovoru pro server Ekonom.cz. Co se týče akcií, plánuje kupovat velké společnosti, které mají vysokou váhu na akciovém trhu, a držet všechny akcie nejznámějších indexů na nejvyspělejších trzích. Přestože volatilita výnosu bude vyšší, větší bude i očekávaný výnos v dlouhodobém horizontu.

„Na našem výboru pro řízení aktiv a pasiv budu navrhopvat navýšit podíl akcií ze současných 16 procent z rezerv postupně během několika let na 20 procent a více. Podobně to dělá centrální banka Švýcarska, Izraele nebo velké státní suverénní fondy v čele s Norskem. A mít více zlata, z 11 tun na 100 a více tun. Opět postupně, během několika let. Zlato je dobré k diverzifikaci, má nulovou korelaci s akciemi,“ uvedl Michl.

ČNB přitom už v červnu nakoupila 300 kilogramů zlata a drží momentálně 11,19 tuny v účetní hodnotě 656 milionů dolarů (16 miliard korun).



Zdroj: ČNB

## Výroční zpráva 2021 na našem webu

Všechny naše  
výroční zprávy  
si můžete  
přečíst zde:



Transparentnost, maximální otevřenost vůči veřejnosti a objektivita informací, to jsou pro naši společnost základní předpoklady férového podnikání a přístupu ke klientele. Výroční zprávy Golden Gate kromě povinných informací a účetních výkazů představují klíčové osobnosti naší společnosti, detailní informace o historii firmy, naši dlouhodobou vizi, způsob práce a mnoho dalších zajímavostí ze světa drahých kovů a investic.

## Výroční zpráva 2021

 Golden Gate

**GOLDEN GATE CZ a.s.**

Václavské náměstí 1282/51  
110 00 Praha 1

+420 776 448 853  
[info@goldengate.cz](mailto:info@goldengate.cz)  
[www.goldengate.cz](http://www.goldengate.cz)