

GMIAG

 Golden Gate

Magazín
Srpen
2022



Jak na síťě?

Mince s příběhem
**Kletba krále
Tutanchamona**

Naši lidé
**Gabriela Brávník
Milfortová**

Hlavní téma
**Co se děje na trhu
se zlatem?**

Editorial

Vážené čtenářky, vážení čtenáři, v srpnovém čísle našeho časopisu se věnujeme aktuálnímu vývoji cen drahých kovů. Ve své krátké analýze vysvětlím, proč cena zlata stále ještě nevystřelila vzhůru, přestože podmínky v ekonomice jsou pro to nejpříznivější za několik dekád: nejvyšší inflace za 40 let, nejvážnější válečný konflikt od druhé světové války v Evropě. Evropská a americká ekonomika jsou navíc oslabeny více než dvouletou pandemií covidu a stojí na prahu recese. Zlato levné dlouho nezůstane, současná situace je proto velkou příležitostí, jak zajistit vaše portfolia i majetek proti budoucím výkyvům či znehodnocení.

Ne nadarmo se zlato a stříbro opět umístily na prvním místě v Barometru oblíbenosti spoření. Více než polovina oslovených lidí je považuje za nejlepší způsob, jak ukládat a zhodnotit své úspory.

Dozvíte se také, že sociální sítě nejsou jen zábava a prostředek k prokrastinaci, ale mohou nám pomoci i v našem byznyse. Jak na to, poradí v rozhovoru expertka na sociální sítě Eliška Vyhnanáková. Kromě toho se dozvíte, na co si dávat pozor a jak si správně zabezpečit všechny své účty.

Gabrielu Brávník Milfortovou většina z vás už dobře zná nejen z jejího sloupku v našem magazínu. Gabča nedávno jako první žena v historii Golden Gate postoupila na pozici zemské ředitelky. Zeptali jsme se jí proto, co považuje na své cestě za nejdůležitější a co jí na její práci nejvíce těší a inspiruje.

Představíme vám rovněž naše dvě nové regionální kanceláře v Náchodě a Dvoře Králové.

Příjemné čtení plné inspirace vám přeje

Pavel Ryba
obchodní ředitel
Golden Gate



Očekávané důležité události v ekonomice

6.–8. září

Výstava drahých kovů, centrála Golden Gate, Wuchterlova 1607/12, Praha

13. září

Zlato, sazby a inflace, Trnava, přednáška Marka Brávníka

20. října

Vyšehradské fórum, Cubex Centrum, Praha-Pankrác

Číslo měsíce

55 %

lidí považuje spoření do zlata a stříbra jako nejlepší variantu ukládání úspor

Citát měsíce

„Inflace je jako alkoholismus. V obou případech, když začnete pít nebo když začnete tisknout příliš mnoho peněz, dobré účinky přijdou jako první, špatné účinky až později.“

Milton Friedman, americký ekonom (1912–2006)

Navštivte nás v Náchodě a Dvoře Králové

←↓ Kancelář ve Dvoře Králové
↓↓ Kancelář v Náchodě



Představujeme vám dvě menší regionální kanceláře na severovýchodě Čech.

Královédvorská pobočka se nachází asi 100 metrů od náměstí T. G. Masaryka v Rooseveltově ulici č. 2855. Jejím vedoucím je Viliam Ulrych. „Když jsem v létě roku 2018 navazoval spolupráci s Michalem Lahtinenem a Golden Gate, ani ve snu mě nenapadlo, že budeme mít ve Dvoře Králové nad Labem takto krásnou, prostornou a zároveň útulnou kancelář,“ vzpomíná Viliam. V průběhu let však vytvořil skvělý tým, který začal potřebovat odpovídající prostory ke schůzkám s klienty a na porady. Plánem do budoucna je i výdej kovů. „Pokud budete mít cestu do Dvora Králové nad Labem třeba do Safari parku, tak se u nás zastavte,“ zve každého.

Druhá kancelář, která stojí za navštívení, je v Náchodě a vede ji Iva Bornová. Vybuodovala ji společně s kolegyní Ditou Habrovou v centru města v ulici Palackého 71 blízko náměstí. Slouží pro setkávání s klienty, porady a školení spolupracovníků. „Naše práce je postavena na systematickém vzdělávání. Proto jsem chtěla mít kancelář, kde se budeme scházet, sdílet své zkušenosti a pořádat školení,“ vysvětluje Iva.

Co se děje na trhu se zlatem?

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.

Od března letošního roku, kdy zlato dosáhlo maxima okolo ceny 2 070 USD za unci, jeho hladina prošla významnou korekcí až k ceně kolem 1 680 USD. Mnohé tento vývoj překvapil, zejména když čelíme největší inflační výzvě od konce sedmdesátých let minulého století. Marek Brávník k tomuto tématu pro vás připravil videokomentář, kde vysvětluje, co se děje na papírovém trhu s cenou drahých kovů. Krátce se můžeme o příčinách tohoto vývoje zamyslet i zde.

Zlato je lakmusovým papírkem, který ukazuje, jak moc je finanční systém zdravý, stabilní, jak silná je ekonomika a především jak zdravé máme stávající peníze nebo jak moc jich centrální banky zneužívají pro vytváření inflace. Dlouhodobě nelze zlato podvést, ale krátkodobě lze s jeho cenou manipulovat. Pokud si uvědomíme funkci tohoto „lakmusového papírku“ ve finančním systému, je dokonce pochopitelné, že s cenou zlata velké systémové banky občas manipulovat musí, aby se neukázalo, že „král je nahý“. A přesně toho jsme svědky v letošním roce. Krátce si to shrňme.

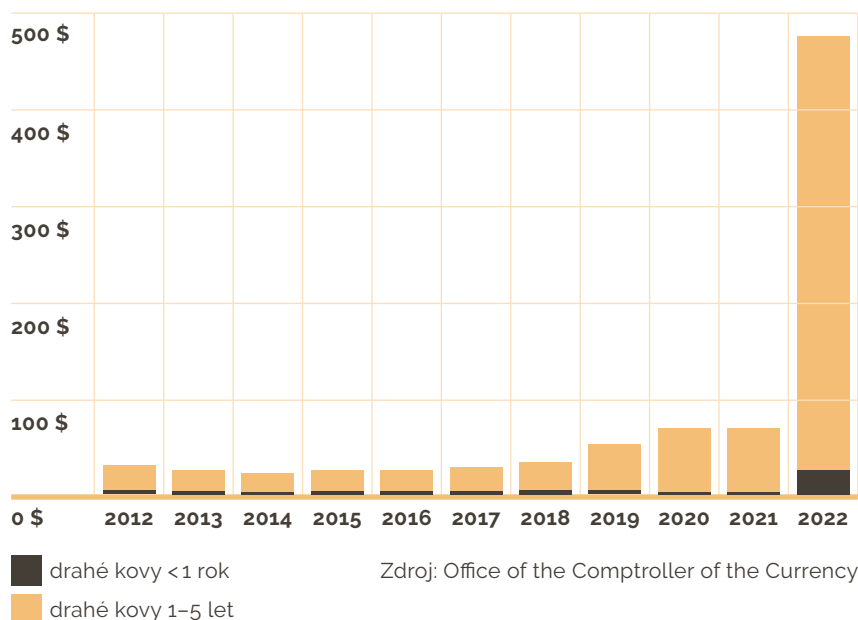
Svět čelí nejvyšší inflaci za 40 let. Vypukl nejvážnější válečný konflikt od druhé světové války v Evropě. Ekonomika je oslabena více než dvouletou pandemií covidu. Evropská a americká ekonomika stojí na prahu recese. A právě vysoká inflace ztěžuje pozici centrálním bankám, které by potřebovaly ekonomiku stimulovat, aby zajistily další nepřetržitý růst ekonomiky a díky tomu napomohly k udržitelnosti dluhů států, firem i občanů, ale stimulovat nyní nemohou, protože předchozími kroky nastartovaly obrovskou inflaci. A aby toho nebylo málo, čelí výzvam jako Green Deal a energetické krizi.

V tomto prostředí by měla cena zlata doslova vystřelit vzhůru. Na volném, nemanipulovaném, trhu by k tomu také došlo. Jenom pro zajímavost,

Aktualitu Marka Brávníka si můžete pustit na našem youtube kanále:



Finanční objem krátkých pozic na trhu s drahými kovy ze strany bank



trh s fyzickými kovy v roce 2022 explodoval a poptávka po fyzickém zlatě (ne papírových příslibech) je historicky rekordní. Ale jak jsme již mnohokrát vysvětlovali, cena drahých kovů se tvoří na papírovém trhu s kontrakty, které z velké části nejsou kryty fyzickým kovem. Díky tomu mohou velké systémové banky navyšovat nabídku papírového zlata a stříbra a tím zastavovat jeho další růst, nebo pokud jejich nabídka bude opravdu masivní, mohou dokonce způsobit dočasný pokles ceny. A přesně k tomu dochází v posledních měsících.

Je to pochopitelné, jednali bychom na jejich místě stejně. Pokud by totiž cenu zlata nemanipulovaly a cena zlata by plynule rostla spolu s nabídkou peněz, inflací, riziky, byla by v současnosti cena zlata reálně klidně dvojnásobná, tedy okolo 4 000 USD. Investoři a držitelé peněz by se začali zbavovat klesajících akcií, peněz na účtech, které jim likviduje inflace, a utíkali by do bezpečí žlutého kovu. Tím by docházelo k oslabování finančního systému a narušování jeho stability. Velmi dobře chování těchto bank zachycuje graf, kde je zobrazen celkový finanční objem krátkých pozic na trhu s drahými kovy. Dlouhodobě objem krátkých pozic, tedy spekulací na pokles ceny, v praxi prodeje papírových kontraktů, ve 4. kvartále kalendářního roku dosahuje okolo 50 mld. USD na komoditní burze COMEX. Ale na grafu vidíme, jak v 1. čtvrtletí roku 2022 vyrostl objem krátkých pozic na neuvěřitelných 500 mld. USD.

Velké banky prodaly papírové zlato a stříbro za 500 mld. USD, aby zabránily jeho nárůstu. Bylo jim totiž jasné, že kdyby to neudělaly, ceny zlata a stříbra by nyní byly pravděpodobně násobně vyšší než na konci roku 2021. Objem prodeje byl dokonce tak agresivní, že nejenže zastavil růst ceny, ale dokonce způsobil její snížení. Na tomto poklesu samozřejmě vydělaly ohromné peníze.

Dobrou zprávou však je, že vše nasvědčuje tomu, že je tato korekce již na svém konci. Cenu zlata totiž stlačily na technický support na úrovni okolo 1670 USD. Další manipulace ceny dolů by již byla pro ně příliš nákladná a zbytečná. Navíc nyní mohou tito hráči profitovat z budoucí rostoucí ceny drahých kovů. Domníváme se, že jsme již na konci této korekce také proto, že USD v očekávání rostoucích sazeb vyrostl na svá 20letá maxima. A silný dolar většinou znamená slabší zlato a naopak. Americká ekonomika však vstupuje do recese a velmi pravděpodobně již tento podzim americký FED přestane zvyšovat sazby, aby podpořil ekonomiku v recesi. Tím USD začne oslabovat, což potlačí cenu drahých kovů nahoru. Velké banky se na tomto vývoji nákupy zlata a stříbra samozřejmě vyvezou. Nasvědčuje tomu i vývoj z posledních obchodních dnů v červenci, kdy zlato přidalo od minim na úrovni 1670 USD téměř 100 USD na cenu 1762 USD. U stříbra byl nárůst během pouhých dvou obchodních dnů o více než 7%.

S tím, že velké banky podržely systém a stlačily ceny drahých kovů krátkodobě dolů, nemůžeme nic udělat. Můžeme však této příležitosti využít a podobně jako tyto banky můžeme nakoupit drahé kovy za tyto „výprodejové“ ceny, a profitovat tak z budoucího růstu, který nás čeká. Potíže s inflací přetrvávají, energetická krize jen tak neskončí. Recesi ekonomiky se již téměř nelze vyhnout a je velmi pravděpodobné, že centrální banky, jen jak inflace trochu opadne, začnou znovu stimulovat. Budou dále znehodnocovat již existující peníze. Proto využijme této příležitosti a budujme svá portfolia v drahých kovech. Postupný růst cen drahých kovů budou muset banky připustit, ale skokový panický růst cen pochopitelně musí brzdit, aby udržely finanční systém pohromadě. Americký dolar velmi pravděpodobně již svého maxima dosáhl a jeho následné oslabování bude přát rostoucím cenám drahých kovů. Tým Golden Gate pro vás bude v tomto období silným partnerem. Věříme, že vám pomůžeme zajistit vaše portfolia i majetek proti budoucím výkyvům či znehodnocení.

Jak na síť?

Eliška Vyhnánková je lektorka a konzultantka sociálních médií. Jejím hlavním cílem je naučit co nejvíce lidí a firem pracovat s těmito nástroji, nebát se jich a využít je k lepším výsledkům. Společně s Michelle Losekoot v roce 2019 vydala knižní bestseller *Jak na síť*.

Vzpomínáte si na své první setkání se sociálními sítěmi?

Ano, nejprve tomu předcházela různá diskusní fóra, ale přesně si pamatuji na Facebook. Bylo to v prosinci 2007, s kamarádem jsem řešila start-up, který nakonec nevznikl. Říkal mi o síti, kde jsou zaregistrovaní zahraniční studenti a že bychom to mohli zkusit. Založila jsem si ho, ale půl roku jsem tam měla jen jeho a v podstatě jsem vůbec nechápala, k čemu by mi to mohlo být dobré. Pak ale do konce roku 2008 přišla česká vlna a najednou se mi tam začali objevovat přátelé a spolužáci.

Jak se stalo, že jste se tomu začala věnovat profesionálně?

Vždy mě bavil počítač a internet. Bavilo mě vytvářet html kódy, webové stránky a kdykoli se to někam posouvalo, tak mě to zajímalo. Když přišly sociální sítě, těšilo mě zkoumat různé funkce a zkoušet, co všechno umí. Nejen hledat přátele

a vytvářet obsah. Chvilí to byl koníček a pak mi za to začali lidé platit (směje se).

Máte nějakou sociální síť, kterou jste si oblíbila nejvíce?

Nejužitečnější síť je pro mě Twitter. Ráno ho otevírám jako první a sleduji zprávy ze světa, novinky z oboru, z investování, zajímají mě hodně kryptoměny. Otevírám ho několikrát i během dne. Z pohledu zábavy a prokrastinace je to v poslední době hlavně TikTok.

Která síť je nejlepší pro byznys?

Záleží na cílové skupině. Můžeme mít dvě podobné firmy a jedna z nich může mít výborný byznys na Facebooku a druhá na Instagramu nebo LinkedInu. Je to soubor několika věcí. Důležité je, zda tam jsou lidé, na které cílím. I vaši kolegové se mohou vydat různou cestou v sebepropagaci. Někdo z menšího města se může rozhodnout, že bude cílit přímo na své zákazníky, a zaměří se na tuto oblast prostřednictvím Facebooku, který má zde intenzivnější zastoupení. Někdo se rozhodne jít cestou edukovat o investování mladší generaci a zvolí si Instagram. Jiný chce vzdělávat spíše kolegy, investory a partnery, učít je, jak být dobrým poradcem, pro něj bude dominantním místem LinkedIn. A přestože bude mluvit ke kolegům, uvidí to i potenciální klienti a budou ho vnímat jako někoho, kdo tomu rozumí, když vzdělává své okolí.

Záleží tedy na zaměření každého člověka...

Ano, a na tom, co ho na jeho práci baví. Neděláme všichni totéž. Každý máme něco, co nás baví více. S mojí kolegyní Michelle Losekoot společně školíme, jak na síť. Ona je dominantnější na Instagramu a Facebooku a já mám zase větší sílu na LinkedInu. Každou z nás baví něco jiného a každá se jinak vyjadřujeme. Michelle je hodně textová, ráda píše a glosuje. Pokud potřebujeme

Člověk může být i naučený extrovert. Byť ho to bude velmi bolet, tak se postupně naučí se vyfotit a natočit, a zjistí, že i přes počáteční stud jsou lidé rádi, že se od něj mohou něco naučit a že je baví.



Je dobré také myslet na to, že pokud nám sociální sítě nejdou, nebaví nás, je naprosto normální na nich nebýt.

dostat k lidem nějakou informaci, máme nějakou produktovou novinku, tak ona přitáhne lidi na Instagramu a Facebooku a já na LinkedInu. To se mi na tom líbí. Každý si může vybrat, kde ho to baví víc.

Takže základem úspěchu na sítích je, aby nás to bavilo?

Určitě. Myslím, že mezi vašimi kolegy začnou pomalu přibývat lidé, kteří budou dobří na TikToku. V současné době má v Česku dva

miliony uživatelů. Jakmile přijde první člověk, kterého to bude bavit a bude dost extrovertní a expresivní na to, že mu nebude vadit namířit kameru na sebe, používat humor, sestříhat videa s hudbou, tak může mít velký úspěch a mít desítky tisíc sledujících.

Je nutně potřeba být extrovert?

Myslím, že je velký rozdíl být extrovertem a introvertem v reálném životě a v on-line prostředí. Jsem silný introvert, a proto miluju sociální sítě, protože po mně nechtějí zpětnou interakci. Mohu lidem něco sdělit a nepotřebuju u toho sedět s nimi v restauraci, nemusí to trvat dvě hodiny. Sama si to v tichu a pohodě natočím nebo napíšu a nafotím. Pak odpovídám na interakce vlastním tempem. Je v tom obrovská introvertní svoboda. Ale na druhou stranu to určitě není tak, že by všichni introverti sociální sítě milovali. Jsou to zkrátka dva různé světy. Člověk může být i naučený extrovert. Byť ho to bude velmi bolet, tak se postupně naučí se vyfotit a natočit, a zjistí, že i přes počáteční stud jsou lidé rádi, že se od něj mohou něco naučit a že je baví.

Metaverse je počítačem generované virtuální 3D-prostředí přístupné přes internet, které obsahuje a propojuje nejrůznější virtuální světy. Je neustále on-line a pohybovat se v něm lze prostřednictvím avatara, jakéhosi symbolu reprezentujícího vaši identitu.

Jaké jsou nejčastější chyby, které dělají lidé, když chtějí sociální sítě využít nejen pro komunikaci s přáteli, ale také pro svůj byznys?

Chyb bývá hodně, ale jedna z nejčastějších, které vidím u finančního poradenství, když se lidé snaží budovat svou vlastní značku, je, že často brutálně znásilní svůj osobní profil. Místo fotografií z dovolené a odlehčeného obsahu začnou postovat hlavně práci, co přispěvek, to byznys. Není to vůbec přirozené. Vytratí se z toho život. Často si ti lidé neuvědomují, že jejich přátelé mohou kliknout na „přestat sledovat“ a ten obsah se k nim přestane dostávat. A kohokoli cizího to zajímat také nebude a pravděpodobně se k tomu ani nedostane. Největší výzva je vytvořit profil, který bude vyvážený a bude bavit rodinu a přátele dále a zároveň bude zajímavý i pro potenciální klienty. Dát tedy lidem vědět, co dělám, ale nenudit je tím. Dalším řešením je rozdělit obsah mezi pracovní a osobní profil.

Asi ale nechceme, aby naši klienti nebo cizí lidé sledovali snímky naší rodiny v plavkách... Můžeme si na účtu nastavit, že cizí lidé nebudou v našich přátelích, ale mohou nás „jen“ sledovat. Tím můžeme oddělit soukromý obsah od toho veřejného.

Kdy je lepší se sociálním sítím úplně vyhnout? Je dobré také myslet na to, že pokud nám sociální síť nejdou, nebaví nás, je naprosto normální na nich nebyť. Mnoho byznysu se děje mimo sociální síť. Pokud nám to jenom nejde, tak si můžeme nechat poradit, aby to šlo. Ale pokud to nenávidíme a jsme silní introverti, kteří o sobě nechtějí mluvit, tak to není svět pro nás a musíme si najít jiný kanál, jak budeme svůj byznys dělat. Jinou cestou jsou třeba krásné webové stránky, vyladěné vyhledávače, SEO, PPC a dobře cílené reklamy.

PPC neboli platba za kliknutí (anglicky pay-per-click) je model internetové reklamy, kde inzerent platí za kliknutí na reklamní inzerát.

Pokud už na sociálních sítích jsme a máme hodně fanoušků, často se objeví i lidé, kteří začnou nepříjemně útočit. Jak na ně reagovat? Na to vlastně neexistují žádná pravidla. Od kolegů, kteří řeší zákaznickou péči, mám doporučení „jednu a dost“. To znamená, že jim jednou odpovíme, vysvětlíme situaci jemu i ostatním, kteří budou diskuzi číst, a pak už nepokračujeme. Lidé mají často chuť mít poslední slovo, debata může být nekonečná a dostala by se na první místo pod příspěvek. Občas se ale zadaří. Zrovna teď koluje na sítích, jak společnost Liftago s humorem reaguje na nenávistné komentáře. Je také možné tyto lidi úplně ignorovat, není to nic špatného, protože většinou nejsou našimi zákazníky a ani nebudou. A pokud budou hodně agresivní, můžeme je skrýt, oni si budou myslet, že ten příspěvek tam stále je, ale nikdo jiný ho neuvidí. Když je nejhůř, můžeme je zablokovat.

To jsou typičtí trollové, ale co když se s oprávněnou kritikou ozve náš klient?

V tu chvíli musí nastoupit náš vnitřní „krizový management“. A říct něco ve smyslu: „Dobrý den, moc nás mrzí vaše zkušenost a pojdme spolu vyřešit, jak to napravit.“ Aby si i ostatní přečetli, že to řešíte. Málokdo to zvládne, ale důležité je potlačit ego a přiznat, že jsme udělali chybu, a nestydět se za to, protože to lidé obvykle



obrovsky ocení. Často bývá nejhorší věcí pro hatera nebo trolla, když nikoho nenaštvou.

Můžete tyto dva termíny vysvětlit pro ty, kteří by nevěděli, o co jde?

Mám svou vlastní definici: hateři jsou inteligentní lidé, trollové jsou idioti. Nejsou naši zákazníci a nikdy nebudou, nejste si často ani jisti, že za účtem vůbec stojí reálný člověk. Ty bych naprosto ignorovala. Naopak hateři mohou být naši klienti a jsou to často takoví chytrolíni, co vědí vše nejlépe, dost často nás mají rádi a chtějí pomoci, abychom byli ještě lepší: tamhle máme hrubku, tam nefunguje odkaz... Pokud jim za upozornění slušně poděkujete, pohladíte tím jejich ego a často jsou pak z nich vaši největší ambasadoři.

Co je ještě důležité vědět, pokud používáme sociální síť jako obchodní nástroj?

Určitě dbát na bezpečnost našich účtů. Je to palčivé téma, protože mi dost často volají lidé, že přišli o svůj Facebook nebo Instagram, ať už osobní, nebo byznysový. Ať čtenáři nezapomínají, že existuje dvoufázové ověřování a zapnou si ho u všech služeb včetně e-mailů. Další věcí je silné heslo. Tím se nemyslí, že bude plné hvězdiček, velkých a malých písmen. Může být klidně zapamatovatelné, ale ideálně co nejdelší, složené ze tří, čtyř slov, která spolu nemají nic společného. Třeba meeting, kočka, kniha, hamburger. Není to nic složitějšího, ale takto dlouhé heslo je už takřka neprůstředné. Důležitá je také unikátnost hesel, pokud mám u všech on-line služeb stejné heslo, může se stát, že některé nám bude ukradeno

Dříve jsme měli dva televizní kanály, na které jsme koukali všichni, neměli jsme počítače, chodili jsme ven a potkávali se. Nebyli jsme zalezlí doma. Tím jsme v sobě více pěstovali empatii a sounáležitost.

Málokdo to zvládne, ale důležité je potlačit ego a přiznat, že jsme udělali chybu, a nestydět se za to, protože to lidé obvykle obrovsky ocení.

a někdo se nám dostane do e-mailu, Facebooku a podobně. Do těch nejdůležitějších služeb je proto důležité mít jedinečná hesla. Samozřejmě si je v e-mailu neklikat na podezřelé odkazy a přílohy.

Co vlastně hackeři získají tím, když nám ukradnou náš účet?

Používají je jako firmy na lajkování a klikání. Prodávají fanoušky, to je obrovský byznys. Mohou i přeprodávat stránky. Vzpomínám si, že mi někdo volal, že místo jeho facebookové stránky je etiopské kosmetické studio. Někteří lidé si myslí, že je výhoda mít 10 tisíc fanoušků. Ale pokud jste je nakoupili, jsou vám k ničemu, koupili jste mrtvé duše. Pokud napíšete příspěvek, nikdo to nevidí.

Jak se bude podle vás dál vyvíjet budoucnost sociálních sítí?

Myslím, že TikTok bude následující dva roky dominantní hybnou silou, co se týče růstu. Nesmíme ale zapomínat na kolos Meta, což je bývalá společnost Facebook. Kromě něj vlastní Instagram, WhatsApp a vstupuje do metaversa. Snaží se, aby Instagram stále držel krok s TikTokem, což se moc nedařilo, ale nyní to vypadá, že jejich reels chytají druhý dech. Navíc si neumím představit, že moje maminka, natož babička budou na TikToku. Ty budou do konce svého života na Facebooku a nepůjdou

SEO je zkratka anglického „search engine optimization“. V českém prostředí se používá „optimalizace pro vyhledávače“. Jsou to metody, které pomohou se dostat na přední místa ve vyhledávačích a přivést z nich na svůj web organickou, tedy neplacenou návštěvnost.

jinam. Tradiční sítě tedy nezaniknou, ale stále se budou objevovat nové. Myslím, že Čína časem převezme dominanci. Další věc je metaverse, virtuální realita. Myslím, že to ještě bude nějakou dobu trvat, než si dobrovolně nasadíme helmy a budeme v tom trávit více času. Moje sci-fi, která by se mi líbila a mluvil už o ní i šéf Instagramu, že se v budoucnu naše účty a profily nebudou omezovat na jednu sociální síť. Že bychom měli jednu internetovou osobnost, své alter ego, a mohli bychom s ní přecházet z jedné sítě na druhou. I byznysově. Například mohu být tvůrcem obsahu na Instagramu, mít tam placené odběratele. A pokud se rozhodnu, že budu pokračovat na TikToku, mohu si tyto uživatele vzít s sebou, nebudu otrokem té dané platformy.

Je to tedy spíše o technologiích a způsobu zacházení s profilem. Doporučuju taky se zaměřit více na videa než na text, to je jednoznačný trend.

Velkým tématem poslední doby je, že sociální sítě nespojují lidi, ale spíše rozdělují. Začalo se o tom hodně mluvit po vystoupení bývalé zaměstnankyně Facebooku Frances Haugenové, která obvinila platformu, že schválně vyvolává mezi lidmi nenávisť. Co si o tom myslíte?

Rozhodně ne vše, co se děje ve Facebooku, je košer. Víím, že primární je pro něj byznys, ale muselo by to být spiknutí všech firem, nejen Facebooku. Muselo by to znamenat, že tak fungují i všechny ostatní: LinkedIn, TikTok, Twitter, YouTube. Problém je v tom, že algoritmy jsou takové, jaké si je uděláme. Pokud se rozhodnu zaměřovat se na dezinformace, budu je dostávat, pokud budu chápat, jak algoritmy fungují, že jsou zaměřeny na mou pozornost, budu dostávat smysluplný obsah. My si ho vytváříme.

Přesto je čím dál větší rozdělení společnosti nepopiratelné...

To je pro mě velmi smutné téma, ale není jen o sociálních sítích. Začalo to už tím, že některá média začala být v soukromých rukou. Na to doporučuji skvělou knihu Rozvrat od Jareda Diamonda, který zmiňuje, jak se postupně zhoršuje komunikace mezi lidmi, a jak to vnímá dokonce i na akademické půdě. Dříve jsme měli dva televizní kanály, na které jsme koukali všichni, neměli jsme počítače, chodili jsme ven a potkávali se. Nebyli jsme zalezlí doma. Tím jsme v sobě více pěstovali empatii a sounáležitost. Nejen sociální sítě, ale internet, zábava, hry, filmy a seriály, které dnes máme dostupné, tohle vše způsobuje, že vůbec nemusíme z domu. To otupuje naši empatii vůči ostatním. Bohužel existují lidé, politici a firmy, kteří umí algoritmy na sociálních sítích zneužívat, protože chápou, jak fungují, a jsou schopni je ovlivnit svým obsahem. Pokud chápete, že člověk má strach, a víte, jak systém funguje, je strašně jednoduché s tím začít manipulovat. Stačí, pokud jste dost velcí křiklouni a máte dost lidí, kteří vám naslouchají.

Dá se tomu nějak ubránit, zastavit to?

Muselo by se stát, že přišla nějaká silná morální autorita, které budou lidé věřit. Nebo bychom potřebovali, aby se stalo něco, abychom se semkli doopravdy a na dlouho, nejen na dva měsíce. Asi by sem měli přilétnout mimozemšťané (směje se).

Ať čtenáři nezapomínají, že existuje dvoufázové ověřování a zapnou si ho u všech služeb včetně e-mailů. Další věcí je silné heslo.

To nejlepší je teprve před námi

Gabriela Brávník Milfortová se jako první žena v Golden Gate vypracovala na nejvyšší pozici zemské ředitelky. Jak malá žena zvládla tak velké věci? Stále na sobě pracuje, vzdělává se a nikdy se nevzdává.

I přes své mládí má Gabriela s podnikáním bohaté zkušenosti. Poprvé s ním začala hned po maturitě, poté pracovala ve velké společnosti na pozici asistentky marketingové ředitelky. Přestože zde posbírala řadu zkušeností, klima ve firmě bylo proti jejím hodnotám a skončila ve chvíli, kdy fyzicky zkolabovala z přepracování. Až v Golden Gate se, jak říká, naučila skutečně podnikatelsky myslet a pracovat, přičemž své znalosti i dovednosti zde rozvíjí a předává už 11 let.

Přesto podle ní neexistuje univerzální rada, jak v podnikání uspět. „Každý člověk je jiná osobnost, má jiné zkušenosti a každému na jeho cestě chybí něco jiného. U mě byly nejdůležitější tři zásady. Za prvé, hlídat si osobní produkci a být v pravidelném kontaktu s klienty. Jedině tak člověk dokáže ostatním poradit a neztrácí jistotu míru dovedností. Druhá věc je neustále se vzdělávat. Nenechat se odradit tím, že mi něco nejde. Někdo se nechá svázat strachem po prvním neúspěchu. Je důležité nenechat se zastavit a vzít si chuť do práce s lidmi. Na tom je celé





↑ S manželem Markem Brávníkem

→ S nejlepším přítelem psem Setem na hoře Říp

naše podnikání postavené. A za třetí – je důležité si stále připomínat, proč to vlastně dělám, a po celou dobu k naší práci přistupovat jako k opravdovému podnikání,“ vysvětluje.

Převzít plnou odpovědnost za své pracovní prostředí není jednoduché, ale neměla by. „Kdybych si měla dnes znovu vybrat, jak si vybudovat svůj příjem, který by neomezoval mé životní potřeby a plány, tak bych znovu šla do kvalitního síťového marketingu. Podnikání s sebou nese obrovské náklady a velká rizika a v zaměstnání pozic, kde by měl člověk nadstandardní příjem a časovou flexibilitu, také mnoho není,“ upozorňuje a dodává, že Golden Gate může mnoha lidem nadcházející období recese zásadním způsobem usnadnit a udělat z něj životní příležitost.

Pracujeme totiž v oboru, který je velmi perspektivní. „Právě proto tomu dávám 11 let takové nasazení, protože té myšlenky zkrátka věřím. Pokud lidé převezmou odpovědnost nejen za své finance, ale i ostatní oblasti, ve výsledku žijí šťastnější a spokojenější život,“ je přesvědčená. Nejvíc ji baví, když vidí, jak se mise vzdělávat lidi v oblasti ekonomiky a bohatnout bez ohledu na to, co se děje, předává z generace na generaci. „Za tu dobu už mám mezi klienty celé rodiny:



rodiče, prarodiče, vnoučata. Naše práce není na pět let, ale na desetiletí. Je to rodinný koncept, jak budovat majetek a jak s ním nakládat. To je nejlepší naplnění naší mise. Lidé jinak přemýšlejí o penězích. V tom vidím největší smysl.“

Další výhodou podnikání v Golden Gate je zcela spravedlivý systém, kde neexistuje termín skleněný strop, jak to bývá v řadě velkých firem. „Stává se, že si zkrátka někdo nepřeje něčí povýšení, přestože pro to nemá žádný důvod. Často to může být tím, že nadřízený je muž a podřízenou je žena. Znáám řadu příběhů úspěšných žen, které na skleněný strop narazily. V Golden Gate stačí splnit jasně dané podmínky. Navíc nikdo neříká, jak rychle to má být,“ upozorňuje.

Dostat se až na vrchol má ale svá úskalí. Jedním z nich je, že člověk už nemá kam dál stoupat. Ale i na tuhle okolnost je Gabča připravená. „Nemám pocit, že by něco končilo, naopak teprve teď to pořádně začíná. Myslím, že z podnikatelského hlediska je to nejlepší teprve před námi. Těším se na postupné naplňování vize Cyklů bohatství a na to, že budeme klientům portfolio postupně skládat udržitelným způsobem. Zlatem vše teprve začíná. Cílem je diverzifikace rizik a vyhledávání zdravých investičních příležitostí. Velmi děkuji všem svým kolegům za jejich systematickou práci a jsem hluboce vděčná celé firmě za stabilní zázemí a inovace, které jsou v dnešní době nezbytné.“

Těším se také, že letošní rok bude co do počtu postupů na vedoucí či ředitelské pozice v našem ředitelství nejúspěšnější za celou dobu fungování společnosti. Prává jízda teprve začíná.“

Jak mít čtyřikrát lepší léto?



text Gabriela Brávník Milfortová

Většinou dvakrát do roka se s vámi dělím o tipy na zajímavé knihy, které mají pro mě i mé okolí vysokou informační i praktickou hodnotu. Vnímám ve společnosti stále hodně emoční únavy, lidé jsou vyčerpaní a dobrých zpráv poskrovnu. Čím méně „to venku“ dává smysl, tím hlouběji v sobě člověk hledá základní pilíře stability. Které knihy pomáhají v tomto čase mně? Všechny níže uvedené tituly můžete pořídit do čtečky knih, jako audio nebo klasickou knihu.

1 Olivier Sibony: Chystáte se udělat strašnou chybu!

Proč milujeme příběhy, zda nám vůbec k něčemu jsou investiční analýzy nebo jak v podnikání rozvíjet a podporovat otevřenou diskusi, vám poradí univerzitní profesor Olivier Sibony. Proč jsme při rozhodování o současnosti mnohem méně trpěliví? Proč nejsme snadno schopni opustit aktivity, které jsou jasně ztrátové? Proč se nedokážeme jednoduše zříct ztrátových aktivit, přestože je to naprosto logické? A jakých pět hlavních skupin zkreslení útočí na naše každodenní rozhodování? Po přečtení této knihy se zkrátka budete rozhodovat lépe.

2 Steven Pressfield: Válka umění

Léto láká k tvorbě, možná k oprášení koníček. Dlouho nosíte v hlavě píseň, povídku, báseň nebo model na šaty? Proč jste své dílo ještě nedokončili? Zdolal vás odpor. Jaké podoby na sebe bere a jak mu čelit, vám prozradí spisovatel, který jej překonal po dlouhých sedmnácti letech. Má s ním tedy bohaté zkušenosti. Tak dlouho mu trvalo, než se uživil pouze psaním. Odblokujte svou kreativitu a vybudujte v sobě profesionála v oboru. Kniha obsahuje principy uplatnitelné pro podnikatele, investory a všechny, kdo chtějí v životě něco kvalitního vytvořit. Nadchne vás svou trefností i přímočarostí.

3 Adam Grant: Ještě to promysli

Mnohokrát jste ode mě i mého manžela slyšeli, že ještě horší než emoční investování je investování ze zvyku. Lze to vlastně říci i o mnoha jiných rozhodnutích v našem životě, pokud jsou vedena pouze zvykem. Proč je důležité umět změnit názor, co je to iluze hlubokého chápání nebo jak pokládat lepší otázky, se dozvíte spolu s praktickými tipy v této publikaci.

4 Eddie Jaku: Nejšťastnější muž na Zemi

Slibil sobě i světu, že pokud přežije, bude se každý den smát. Eddie Jaku, Němec židovského původu, který přežil několik koncentračních táborů včetně Osvětimi. Přiznávám rovnou, že sama od sebe bych si tuto knihu nekoupila. Jsem velmi citlivý typ a čtení o hrůzách války člověku na náladě nepřidá. Knižku mi doporučil kamarád. Z díla je zřejmé, že autor válku přežil, a tak jsem si ji opatřila. Přečetla jsem ji za dva večery a zanechala ve mně hluboký pocit naděje v mnoha ohledech.

Eddie vydal své paměti u příležitosti 100. narozenin. S přáním, aby se nezapomnělo, aby se takovým situacím předcházelo a aby (zejména v mladých lidech) rozsvítil naději, že štěstí si opravdu nosíme v sobě. Že náš život může kdykoli dostat nový smysl, navzdory peklu, ve kterém se někdo může nacházet. Po přečtení knihy budete šťastnější, živější, odvážnější a vděčnější, i když se objektivně kolem vás venku nic nezmění. Možná právě tuhle formu naděje nyní potřebuje mnoho lidí. I proto je Eddieho dílo světovým bestsellerem. Bohužel loni na podzim odešel ve věku 101 let. Myslím, že nejvíce by ho potěšilo, že jeho odkaz žije dál. Po přečtení této knihy se – bez nadsázky – svět změní.

Ať se máte šťastně a rozhodujete se lépe, nejen v létě. Díky knihám na to nikdy nejste sami, prosím, myslete na to.

Eddieho 12minutové vystoupení na TED v Sydney v roce 2019 si poslechněte zde:



Kletba krále Tutanchamona



Minci si můžete zakoupit v našem e-shopu:



Mince připomíná příběh nejslavnější egyptské hrobky, od jejíhož nalezení brzy uplyne 100 let. Objev se stal jednou z nejvýznamnějších událostí světové archeologie.

Počátkem roku 1923 britský amatérský archeolog Howard Carter a jeho přítel, investor George Herbert lord Carnarvon slavnostně otevřeli dlouho hledanou pohřební komoru faraona Tutanchamona v egyptském Údolí králů. Došlo k tomu šťastnou náhodou po třiceti letech archeologických prací. Carter našel shodou náhod pod chatrčemi svých dělníků schody, které vedly k více než 3 000 let staré hrobce. Došlo k tomu právě ve chvíli, kdy chtěl investor průzkumy zastavit.

Odměnou za trpělivost bylo nalezené bohatství, o kterém se do té doby žádnému historikovi ani nesnilo. Nejenže hrobka ukrývala stovky zlatých předmětů denní potřeby, hlavními skvosty jsou především sarkofág, světoznámá zlatá posmrtná maska a tělo faraona. Díky objevu víme o tomto panovníkovi mnohem více než o ostatních faraonech, přestože za svého života nestihl vykonat nic mimořádného.

Tutanchamon se stal faraonem přibližně v devíti letech a vládl až do své smrti v 18. roce. Byl synem tzv. kacířského faraona Achnatona, jeho matkou byla pravděpodobně vlastní Achnatonova sestra a zároveň vedlejší královská manželka Kija (hlavní královskou ženou byla slavná Nefertiti). Vzhledem k nízkému věku nepanoval sám a po léta byl jeho poručníkem a skutečným vykonavatelem moci vezír, jeho příbuzný a nástupce Aye. Jako příčina smrti se uvádí gangréna v důsledku zlomeniny stehenní kosti po pádu z vozu.

Vládl v době velké a mocné 18. dynastie. Egyptologové ji považují za jednu z nejvýznamnějších v dějinách. V době vlády Tutanchamona ale byla veleříše

již za svým zenitem. Tutanchamonova hrobka není známá jen díky svému bohatství a historickým artefaktům. Série „záhadných“ úmrtí mezi těmi, kteří pomáhali hrob otevřít, rozšířila teorii o kletbě, která potrestá všechny, kteří naruší klid pohřbených v Údolí králů. Její existence ovšem nebyla nikdy archeology potvrzena. Za zmínku stojí, že lord Carnarvon umírá dva měsíce po otevření hrobu na otravu krve. Tu způsobilo štípnutí infikovaným komárem do tváře. Další v řadě byla neočekávaná smrt rentgenologa Johna Reida na cestě do Egypta, kde měl zkoumat královnu mumii. Zemřel také A. C. Mace, který s Carterem otevíral královnu pohřební komoru. A tak bychom mohli pokračovat.

Mince Kletba krále Tutanchamona na zadní straně zobrazuje velkolepý sarkofág se všemi třemi rakvemi uvnitř. Mince byla vyrobena nejnovějšími technologiemi ražby: vysokého reliéfu, digitálního tisku, metodou antique finish a částečného zlacení. Jedná se o neobyčejnou sběratelskou minci, která osloví každého, kdo se zajímá o historii a touží mít ve své sbírce unikátní exemplář.

Americká centrální banka opět zvýšila základní sazbu

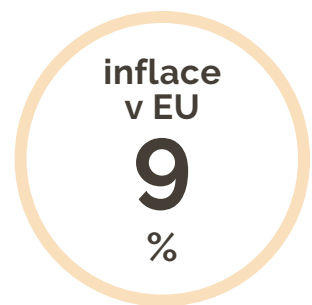


Měnový výbor americké centrální banky (FED) na závěr dvoudenního zasedání zvýšil základní úrokovou sazbu o 0,75 procentního bodu do pásma 2,25 až 2,50 procenta. Zvyšováním úroků se snaží zpomalit inflaci, která je nejvyšší za čtyři desetiletí. V prohlášení FED dodal, že navzdory důkazům o zpomalování americké ekonomiky plánuje další zvyšování výpůjčních nákladů.

Od počátku letošního roku již FED zvýšil svoji základní úrokovou sazbu o 2,25 procentního bodu.

Zvýšení úrokové sazby zdražuje úvěry a snižuje poptávku. To pomáhá zpomalovat inflaci, zároveň ale oslabuje hospodářský růst. Centrální banka se proto musí snažit zvýšit úrokové sazby natolik, aby omezila inflaci a zároveň neohrozila ekonomický růst a trh práce. V boji s inflací zatím nebyl zaznamenán velký pokrok. Znamky ekonomického napětí se ale hromadí. Představitelé FED tak musí zvážit, jak moc dále zpřísnit měnovou politiku, aby to nevyvolalo recesi.

Inflace v eurozóně překonala nový rekord



Ceny energií vyhnaly inflaci v eurozóně k dalšímu rekordu. Podle odhadu Eurostatu v červenci dosáhla téměř devět procent. To je vysoko nad dvouprocentním cílem Evropské centrální banky (ECB). Minulý týden ECB v reakci na prudký růst inflace poprvé za tuto dekádu zvýšila základní úrokové sazby, a to výrazněji, než původně avizovala. Její základní úrok se dostal na 0,5 procenta z rekordního minima nula procent, na kterém se držel od roku 2016.

Eurostat uvedl i odhad vývoje evropské ekonomiky. V druhém čtvrtletí se hrubý domácí produkt zemí Evropské unie zvýšil o 0,6 procenta, což je stejné tempo jako v předchozím čtvrtletí. Meziročně růst zpomalil na čtyři procenta z tempa 5,5 procenta v období od ledna do března.



Drahé kovy jsou stabilně nejdůvěryhodnějším způsobem spoření

Zlato a stříbro se už popáté v řadě umístily na prvním místě v průzkumu Asociace českých stavebních spořitelen, který monitoruje vztah Čechů ke spořicími produktům. Potvrzuje se, že lidé stále častěji volí drahé kovy jako nejlepší možnost, jak uložit a zhodnotit své úspory.

Nacházejí v nich bezpečí, jistotu a ochranu před inflací, která „papírovým“ investicím chybí. Jsou také častou volbou jako ideální zajištění na důchod nebo zabezpečení hypotečního úvěru.

Odliv zájmu naopak dlouhodobě pocítují tradiční produkty jako stavební spoření, spořicí účty anebo doplňkové penzijní spoření. Ostatně není divu, většina penzijních fondů nepokryje ani inflaci, a řada z nich dokonce reálně prodělává.

Popularita drahých kovů plynule roste už několik let, aktuálně jsou oblíbené u 55 procent Čechů, kteří pravidelně spoří. Daří se i kryptoměnám, které si oblíbilo 22 procent respondentů.

GOLDEN GATE CZ a.s.

Václavské náměstí 1282/51
110 00 Praha 1

+420 776 448 853
info@goldengate.cz
www.goldengate.cz