

GMIAG

 Golden Gate

Magazín
Září
2023



Mince s příběhem
Rectangular Dragon

Naši lidé
Slovenské opory

Hlavní téma
**Investice versus spoření,
zlato pokrýje obojí**

Podnikání je služba lidem

Editorial

Vážení čtenáři, v zářijovém čísle se budeme věnovat zejména praktickým otázkám, jako jsou základy investování a spoření. Zopakujeme si, proč je důležitá diverzifikace a jak se vhodně zvolenými nástroji připravit na všechny scénáře v ekonomice.

Odbornice na finanční vzdělávání Marcela Hrubošová poskytne v rozhovoru praktické rady, jak si zařídit vedlejší příjem, jak spravovat a rozmnožovat úspory, a podělí se o své názory a zkušenosti z oblasti vzdělávání mladé generace.

Podíváme se také na Slovensko na otevření nové kanceláře v Trnavě pod taktovkou Michala Koláře a představíme vám naše kolegy Jozefa Demčáka a Juraje Kozáčíka. Poodhalí vám, jak budujeme naše týmy na Slovensku a kde nás u slovenských sousedů můžete najít.

Nechybí ani mince měsíce, oblíbený Rectangular Dragon ve tvaru slitku s krásným designem od mincovny The Perth Mint.

Přeji vám příjemné čtení plné inspirace pro vaše investice i podnikání

Pavel Ryba
spoluzakladatel a obchodní ředitel
Golden Gate



Očekávané události

19. října

konference Vyšehradské fórum
Kongresové centrum Praha

26. října

zasedání Rady guvernérů Evropské
centrální banky, které se bude
zabývat měnovou politikou

31. října

dvoudenní zasedání americké
centrální banky, na závěr FED oznámí
rozhodnutí o úrokových sazbách

7. listopadu

přednáška Cykly bohatství
Ústí nad Orlicí

7. listopadu

přednáška Cykly bohatství
v permanentním portfoliu
VŠE Praha

Číslo měsíce

8,3 bilionu korun

přibližně tolik mají Češi uloženo
ve finančních produktech

Citát měsíce

„Mnoho lidí neřeší peníze,
dokud jim téměř nedojdou.
Jiní lidé pak dělají totéž se
svým časem.“

Johann Wolfgang von Goethe,
německý spisovatel

Otevřeli jsme kancelář v Trnavě



Historicky a kulturně významné krajské město, které je důležitou slovenskou křižovatkou směrem na Bratislavu, Vídeň, Varšavu i Budapešť. Nyní je domovem naší nové pobočky.

Město Trnava se nachází přímo na železniční tepně i v blízkosti dálnice, díky tomu je pro klienty z jihozápadního Slovenska skvěle dostupné. Vedoucím pobočky, která leží v srdci města, je oblastní ředitel Michal Kolář. „Najdete nás na pěší zóně u Trojičného náměstí v ulici Hviezdoslavova 7. Centrum je obehnané původními hradbami ze 14. století a je plné kostelů a věží. Proto se Trnavě přezdívá Malý Řím,“ láká Michal k návštěvě.

Michal se rozvoji svého slovenského týmu intenzivně věnuje. „Na začátku mého působení na Slovensku se ke mně a Golden Gate dostalo přes klientskou fázi několik pro mě klíčových lidí. Mezi nimi je spolehlivý a za výdej kovů v Trnavě odpovědný Robert Šiška, mladý a nadějný Juraj Kozáčik a velmi profesionální kolega

Miroslav Madák. Všichni jsou již vedoucí a mají své týmy po celém Slovensku,“ líčí Michal.

V současné době je společným cílem jeho týmu poskytovat kvalitní služby a zázemí všem klientům i spolupracovníkům. To znamená využít prostory pro rozvoj a vzdělávání, setkávání s klienty, výdej kovů, případně i jejich odkup.

„Do budoucna plánujeme mimo jiné další vzdělávání široké veřejnosti – ať už v kancelářích, nebo mimo ně. V minulosti jsme například v trnavském kulturním centru Malý Berlín pořádali přednášky o ekonomických cyklech, investicích, zlatě a stříbře, akcích, nemovitostech, úrokových sazbách a o tom, jak vše spolu souvisí,“ dodává Michal.

Investice versus spoření, zlato pokryje obojí

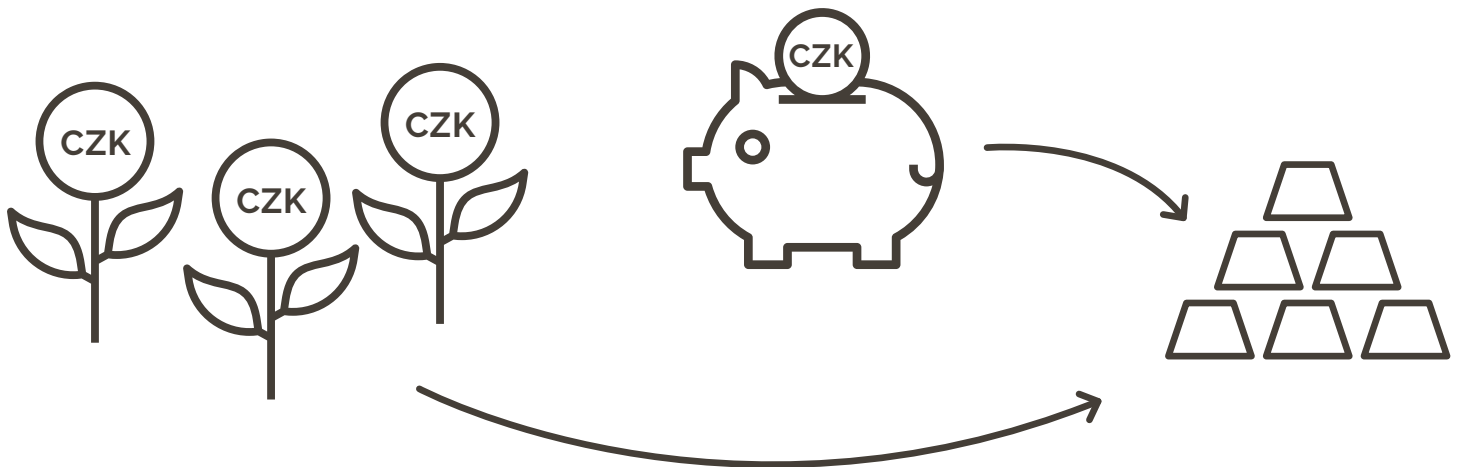
Češi jsou historicky i v celoevropském srovnání velmi spořivý národ. Dlouhodobou finanční rezervu má více než 83 procent obyvatel. Mnoho z nich však své úspory nechává znehodnotit vysokou inflací na běžných účtech. Situace se ale postupně začíná lepší a stále více Čechů objevuje různé možnosti spoření i investování.

Podle dat Eurostatu míra úspor českých domácností vzrostla v letech 2020 a 2021 z dvanácti procent na devatenáct. Za loňský rok lze nicméně očekávat propad vlivem inflace a energetické krize, která rozpočty domácností výrazně ovlivnila. Češi měli v roce 2021 finanční aktiva v hodnotě téměř 8,3 bilionu korun. Z hlediska struktury dominují hotovost a vklady na běžných a spořicíh účtech, které se na celkových aktivech podílejí 46 procenty. V akciích, investičních fondech či podílech ve firmách mají české domácnosti 40 procent svých finančních aktiv. Pojištění a penzijní fondy pak tvoří pouze desetinu celku.

Kolik domácností vlastní zlato, tento průzkum neříká, ale podle dostupných dat si investiční zlato nakoupila každá šestá rodina a mezi Čechy je více zlata, než činí zásoby České národní banky. Ta v posledních měsících navýšila rezervy na 19,56 tuny zlata, což v burzovních cenách dělá přibližně 615 miliard korun. Podle tohoto předpokladu by znamenalo, že české domácnosti mají ve zlatě pouhých sedm procent úspor a každá z nich vlastní asi 1,8 gramu zlata. Oproti roku 2016, kdy se odhadovalo, že jde pouze o 0,6 gramu, se však jedná o značný pokrok.

Bojíme se investovat?

Když se rozhodujete, co dělat se svými penězi, můžete narazit na dvě základní možnosti: investování a spoření. Obě tyto strategie mají svá



místa a výhody, ale liší se v několika klíčových aspektech. Investování se zaměřuje na růst vašeho kapitálu. Investoři nakupují různé druhy aktiv, jako jsou akcie, dluhopisy, nemovitosti a komodity, s nadějí, že jejich hodnota poroste v čase. Investování bývá často spojováno s vyšším rizikem, protože hodnota aktiv může kolísat a může dojít k ztrátám. Je to však často jediný způsob, jak dosáhnout výraznějšího růstu kapitálu a překonat inflaci.

Spoření znamená pravidelné odkládání části příjmů. Je to strategie, která klade důraz na ochranu stávajících prostředků. Lidé ukládají své peníze na bezpečná místa, jako jsou bankovní běžné účty, spořicí účty nebo termínované vklady, kde jsou vklady obvykle pojištěny státními pojišťovacími fondy.

Postupné nakupování drahých kovů přináší výhody obou přístupů. Nabízí dlouhodobou ochranu majetku, ale také bezpečí a jistotu.

Investiční horizont

Držet hotovost na bankovních účtech nemusí být nutně špatná strategie. Důležitý je náš investiční horizont, tedy časový rámec, ve kterém plánujete držet své investice (úspory). To je klíčový faktor při rozhodování o tom, jaký druh aktiv si vybrat. Pokud máte krátkodobý investiční horizont, znamená to, že plánujete peníze v relativně

krátké době (obvykle méně než tři roky) použít. V tomto případě je hotovost dobrou volbou.

Dlouhodobý investiční horizont se týká investic na mnoho let, obvykle pět let a více. K tomu nejlépe slouží investice s vyšším potenciálem růstu, jako jsou akcie, dluhopisy, zlato a stříbro nebo bitcoin. Nemusíte řešit krátkodobé výkyvy na trhu a mít více prostoru pro růst kapitálu.

Klíčem je diverzifikace

Rozložení investic mezi různé druhy aktiv je jedním z nejdůležitějších aspektů úspěšného investora.

Díky diverzifikaci snížíte riziko, že všechny vaše investice budou negativně ovlivněny jednou nežádoucí událostí nebo tržními výkyvy. Na myšlenku masivní diverzifikace stojí myšlenka permanentního portfolia. To je dlouhodobá investiční strategie, která je připravena na všechny čtyři scénáře, které investor během svého života zažije: inflaci, deflaci, ekonomickou prosperitu a větší či menší ekonomickou krizi nebo recesi. Cílem Golden Gate je pomoci klientům sestavit takové portfolio, které bude dlouhodobě stabilní, odolné všem situacím a se kterým budou moci v průběhu času podle změn v ekonomice dále pracovat.

Podnikání je služba lidem

Marcela Hrubošová se celý svůj pracovní život věnuje financím. Prošla významnými manažerskými pozicemi v největších pojišťovnách na českém a slovenském trhu a vedla nadnárodní inkasní společnost. Ze světa velkých korporací odešla po roce 2012, v době, kdy pracovala jako ředitelka úseku vymáhání pohledávek pro jednu stavební spořitelnu. Vadilo jí, že lidem, kteří nezvládají splácet úvěry na bydlení, musí doslova brát střechu nad hlavou. Z banky proto odešla a nyní se snaží všechny své zkušenosti využít k tomu, aby veřejnost naučila, jak zacházet s penězi a jak být finančně nezávislým.

Změnil se obsah tvých přednášek během posledního roku, kdy značně narostla inflace?

Lidé stále řeší stejná témata. Jak na investice a kam uložit peníze, aby o ně nepřišli. Nyní jsou ale zaskočení vysokým číslem inflace i bohatší lidé, jejichž domácí hospodaření inflace výrazněji nezasáhla. Postupný vývoj situace s dražšími energiemi a zdražování prakticky všeho značí krizi a promítá se do jednotlivých typů investičních loukotí, které jsem zmiňovala i na Vyšehradském fóru v roce 2015, kdy jsem tam vystupovala.

Připomeň nám je, prosím...

Jsou to nemovitosti, komodity a finanční produkty. Rozložit si majetek do těchto tří skupin je univerzální pravidlo. Jeho platnost se ale v krizích projevuje výrazněji. Pokud cena jedné loukotě klesne, jiná naopak naroste, což udržuje hodnotu majetku. Lidé se nyní často chtějí jen ujistit, že to, co dělají, je správně. Ptají se mě i na některé konkrétní investiční rady, například, zda nakoupit nemovitost, když nyní o pár procent klesla. Ale tam většinou říkám: nespěchejte.

Vydávám Týdeník 5Z, kde najdete pět zajímavostí, co se v daném týdnu děje v ekonomice, a často jdou informace proti sobě. Dobré je zachovat klid, postupně doplňovat ty tři loukotě, které člověk má, plus přidávat další – a tou je vzdělávání. Abych vytěžila situaci, pokud něco skutečně klesne, tak to nakoupím, a pokud naroste, tak prodám, pokud mám nouzi. Ekonomika se pohybuje v dvanáctiletých cyklech, vše se stále vrací. Lidé se často nad věcmi nezamýšlí, pohybují se jako masa, nechají se strhnout jedním názorem nebo událostí, která se objeví v médiích.

Dobré je zachovat klid, postupně doplňovat ty tři loukotě, které člověk má, plus přidávat další – a tou je vzdělávání.



Jak to máš s investicemi?

Přiznám se, že se vyhýbám všemu spekulativnímu. Rozhodla jsem se svůj život zabezpečit a vytvořit si majetek, který mě živí a dává mi jistotu v jakékoli době. Dívám se na něj „sedláckým způsobem“. Sedlák by nespěl peníze do nějakého fondu, o kterém nic neví. Bude raději hospodařit na svém, a co vydělá, bude rozdělovat na tři hromádky: pro sebe pro radost, aby se měl dobře, pak na režii života, aby měl jeho dobytek co jíst, aby měl na čeled' a další výdaje a poslední část dá bokem na nákup nových polí. Pořád se chová stejně. Bude mít nemovitosti, komodity, jako je zlato nebo jiné vzácné statky. Může to být víno, drahé hodinky, stará auta, umění... ale tomu už musí rozumět. A třetí zdroj zisku je jeho podnikání. Člověk by se měl naučit diverzifikovat příjmy. Není to jen o tom, chodit do zaměstnání, je třeba přemýšlet, jak dále vydělat peníze. Zda to bude skrze můj majetek, nebo prostřednictvím dovedností. Mohu například někomu půjčit své peníze, ale vždy musím rozumět tomu, kam peníze půjčuji. Když půjčím peníze tobě, budu se zajímat, na co je potřebuješ, kdy mi je vrátíš a čím je zajistíš, když mi je nebudeš moci vrátit. Stejně jako když půjčuji někomu do podnikání.

Tak investice například do dluhopisů jsou vždy půjčkou, ať už státu, nebo firmě...

Korporátní dluhopisy je jedno velké peklo. Lidé jsou v oblasti podnikatelské sféry absolutně neznalí. Neumí číst rozvahy, neumí číst ve finančních výsledcích firmy, nevědí často ani, co je cash flow. Nedokážou si vyhledat základní informace v obchodním rejstříku, jak si daný subjekt stojí. Firmy mají povinnost vyvést své účetní výkazy a výroční zprávy, to, že to 80 procent z nich nedělá, je fakt. Ale i ti, co to zveřejní, tak je důležité sledovat rozvahu firmy, zda není přeuvěřovaná.

S tím taky asi souvisí čtyři základní dovednosti ohledně peněz, o kterých vždy mluvíš.

Ano, je důležité naučit se peníze vydělávat, řídit, spravovat a rozmnožovat. První a poslední dovednosti jsou postavené na podnikatelském feelingu a dovednostech. Není to jen o tom, že ceny rostou, ale člověk, který chce žít s inovacemi doby, tak vidí, že mnoho služeb odchází a řada nových přichází. A co je nové, to je většinou dražší, protože je to vzácné, nedostatkové a lidé to chtějí. Ale nemohou čekat, že z jedné výplaty, kterou vždy měli, mohou zaplatit nějakou životní laťku, která roste. Proto je potřeba se naučit vydělat a rozmnožit.

Aby v hromádce rezerv měli svého nádeníka, který je živí. Den má jen 24 hodin, čas je vzácná komodita. Když vidím, jak lidé nedostatek peněz řeší tím, že mají druhou a třetí práci a žánrově někde úplně jinde, musím se smát. To je ztracený čas. Člověk by měl vydělávat na tom, co umí synergicky. Vytěžit ze svého povolání maximum.

Jak si tedy vytvořit pasivní příjem?

Důležité je, aby člověk majetek, který tvoří, měl rád, aby se o něj chtěl starat. Ať už jsou to nemovitosti, komodity, nebo finance. Nemovitosti mohou pronajímat. Může to být byt, garáž, pozemek na parkování, louka na letní festival nebo tábor. Musíme si uvědomit, že podnikání je služba lidem. Je třeba přemýšlet, jak to, co mám, umět co nejlépe nabídnout. Jakou přidanou hodnotu to pro lidi má: zda to řeší nějaký jejich problém, nebo jim přináší radost. Pronajímat mohou i komodity, pokud mám obrazy či starožitnosti, mohou je nabídnout galeriím, vystavovatelům... Kdysi jsem získala nějaké obrazy darem, vůbec jsem tomu nerozuměla a potkala jsem se s lidmi, kteří byli tímto umělcem naprosto unesení. Nakonec si obrazy pronajala velká korporace, mají je v patře, kde sídlí představenstvo. Chtěli je koupit, ale raději jsem je pronajala. Dokonce moje první vydělané peníze byly z pronájmu.

Co jsi pronajímala?

Boty. Za socialismu jsem od dědy ze západního Německa dostala boty Puma, které tady v té době nikdo neměl, ani v Tuzexu nebyly. Protože mě děda neviděl, poslal mi boty velikosti 38 a já jsem v té době měla sotva 36. Nemohla jsem v nich vůbec chodit, ale byly krásné červené s modrou pumou a velkým překládacím jazykem, tak jsem si je stejně do školy vzala. Chodila jsem na ekonomku, kde byly samé holky, navíc ve městě byly dva tenisové kluby, které proti sobě soupeřily. Starší holky ve škole za mnou přiběhly a poprosily mě, zda bych jim boty nepůjčila. Byly z bohatších vrstev, tak mi za ty boty nabídly 100 korun za týden. V době, kdy moje mamka měla výplatu 500 korun. Boty měly velký úspěch a další týden přišla holka z konkurenčního týmu, jestli bych jim je taky nepůjčila. Takhle jsem si tři roky vydělávala díky botám.

Takže sdílená ekonomika už za komunismu...

Vlastně ano, po revoluci se tady rozjely různé půjčovny satů, dnes máme sdílené koloběžky, auta, kola... to vše jen znamená, že vlastním nějakou

Lidé jsou v oblasti podnikatelské sféry absolutně neznalí. Neumí číst rozvahy, neumí číst ve finančních výsledcích firmy, nevědí často ani, co je cash flow.

Je důležité naučit se peníze vydělávat, řídit, spravovat a rozmnožovat. První a poslední dovednosti jsou postavené na podnikatelském feelingu a dovednostech.

Důležité je, aby člověk majetek, který tvoří, měl rád, aby se o něj chtěl starat. Ať už jsou to nemovitosti, komodity, nebo finance.

věc a dál ji pronajímám. Mohu nabídnout svoje vlastní auto a nalepit si na něj něčí reklamu, možností je celá řada.

Řekla bys o Češích, že jim to podnikatelsky myslí?

Ne. Strašně jim to chybí. Spolupracuji s projektem Můžeš podnikat a chodíme do škol inspirovat mladé lidi k podnikání. Vždy tam přijdou dva podnikatelé a každý řekne svůj příběh, co mu podnikání dalo, co vzalo... A když se pak zeptám, kolik dětí z té třídy by chtělo podnikat, tak z 30 se přihlásí jeden či dva a většinou jsou to děti z rodin, kde rodiče už podnikají.

Opravdu se ani v poslední době nijak trend neobrací?

Ne, spíše mi připadá, že lidé chtějí být ještě více zaměstnaní, chtějí mít své jistoty. A žasnu nad tím, jak mladí lidé berou práci „lážo plážo“. Klidně mít více prací, ale nebýt nikde ukotvený, chodit, kdy a kam se mi právě zachce. Kde je zrovna lepší výdělek.

Na druhou stranu jsem slyšela názor, že generace Z má v mnoha ohledech zdravější přístup k práci než starší generace, odmítají trávit v práci přesčasy, pokud je nedostanou zaplacené, více si váží svého duševního zdraví.

Myslím, že chtějí zkrátka udělat jen to, co mají v daném čase, a za to dostat zaplacené. To je ale vlastně správně. Jenže naše generace vzešla ze socialismu, kde všichni museli být zaměstnaní a nikdo se neptal po konkrétních pracovních náplních. Plat vycházel z rozpočtové tabulky. Kvalita práce se neodrážela v její ceně. To jsme si převzali i do tržního hospodářství, kde opět máme nějaké mantinely mezd, ale nikdo se neptá po konkrétní pracovní náplni. Prošla jsem X zaměstnání a v každém povolání jsem se potkala s naprosto vágní pracovní náplní. Častá je například „administrativní činnost“. A čím více je to obecné, tím více práce na nás může spadnout. Protože nemůžeme říct: za toto já placená nejsem. Nedejbože si říct o zvednutí platu za zvýšení agendy. Přesný popis činnosti by napomohl i proti prokrastinaci.

Když jsme u té mladší generace, nedávno začal školní rok a s ním se vrací téma, jak vychovávat děti k finanční gramotnosti a odpovědnosti.

Jaký je tvůj názor na dávání kapesného dětem? Vždy jsem byla proti kapesnému, obzvlášť u malých dětí. Není třeba učit děti závislosti na nějaké

dávce. Loni byla moje dcera v posledním ročníku základní školy, dávala jsem jí týdně příspěvek 300 korun na obědy, protože ve škole nechodila, a pak dalších 200 korun za prospěch a úklid v jejím pokoji. I tak jsem v ní vyvolala to, že se začala ptát po kapesném jako po nárokové složce. Nyní, když nastupuje na střední školu, budu velice zvažovat, jak ke kapesnému přistoupit. Už má občanku, má nasmlouvané dvě brigády, takže se pravděpodobně vrátíme k tomu, co jsme měly zavedeno vždy. Věci, které nutně potřebovala, jsem jí stoprocentně platila. U věcí, které nepotřebovala, ale chtěla, tak jsem jí říkala: jestli to opravdu chceš, tak si kup za své (díky narozeninám, svátkům, Vánocům a babičkám mívají děti obvykle peněz dost) a já ti na to přidám polovinu. Ale vždy první otázka byla: Dáš za to svoje peníze? Častokrát se stalo, že si to rozmyslela. Na druhou stranu říkat dítěti: To si nekupuj, to je blbost... – tak tím je odrazujeme utrácet za to, co je v životě opravdu těší. Pokud se rozhodly špatně, tak to brzy poznají a budou mít ponaučení.

Už jsi tady zmínila, že jsi před časem byla řečnicem na Vyšehradském fóru. Jsi zároveň pravidelným návštěvníkem. Co tě na naší konferenci nejvíc baví?

Chodím každý rok, je to pro mě vždycky velká inspirace, poslechnout si ostatní ekonomy, jak smýšlí. Ať jsou to praktici, nebo teoretici. Někdy ty ekonomické teorie jsou zajímavé, řadu století je lidé studovali a vždy se na ně dívali z jiného úhlu pohledu aktuální doby. A pak mám moc ráda lidi z Golden Gate. Velmi mi přirostli k srdci. Každý rok si mě někteří z regionálních manažerů pozvou na své vánoční večírky jako takovou třešinku na dortu. Pak spolu máme malý workshop nebo besedu na téma finance, strávím s nimi několik hodin krásného času. Takže na Vyšehradském fóru se vždy potkám s takovou svou velkou rodinou.

Na Vyšehradské fórum chodím každý rok, je to pro mě vždycky velká inspirace, poslechnout si ostatní ekonomy, jak smýšlí. Ať jsou to praktici, nebo teoretici.

Slovenské opory



Golden Gate zaznamenává na slovenském trhu rychlý rozvoj. Představujeme vám kolegy, kteří patří k našim největším oporám.



Juraj Kozáčik – oblastní vedoucí

Jako klient jsem se s Golden Gate poprvé potkal v roce 2020. Následně mi byla koncem roku 2021 nabídnuta možnost spolupráce, když firma začala expandovat na Slovensko. Vždy jsem se zajímal o svět investic i financí a jako klient jsem měl dobrou zkušenost se službami, které Golden Gate poskytuje.

Od té doby jsme na Slovensku udělali velký pokrok a otevřeli jsme první regionální kanceláře, které zároveň slouží jako výdejní místa, kde si klienti mohou vyzvednout své zakoupené slitky. K mým primárním působišťům patří trenčínský a trnavský region. Nejčastěji pracuji v naší trnavské regionální kanceláři.

Na mé práci mě nejvíce těší možnost pomoci klientům v tom, jak mohou přemýšlet o financích, a diskutovat s nimi o dění kolem nás. Jako nadšený zájemce o svět investic a financí mám tu čest pomáhat našim klientům při plánování jejich finanční budoucnosti. Debaty o aktuálních událostech a trendech ve finančním světě mě naplňují energií a motivací. Jsem hrdý na to, že mohu být součástí týmu, který se snaží přispět k ekonomické jistotě našich klientů.

Investici do drahých kovů vnímám jako stabilitu v době nejistoty a dobrou diverzifikaci clientských portfolií. Mimo pracovní nasazení si rád užívám svůj volný čas. Cestování mi otevírá dveře do nových kultur. Stejně tak rád trávím čas s rodinou i přáteli a neodmítnu ani dobrý film.

Jozef Demčák – oblastní vedoucí

S Golden Gate spolupracuji už pět let. Jako finančník mám řadu klientů, kteří mi v horizontu několika měsíců postupně odpovídali na téma investic velmi podobně: „Jozefe, věřím v tebe, věřím své firmě, věřím nemovitostem, avšak nevěřím finančním trhům a bankám. Pokud mi nabídneš něco, do čeho mohu uložit své peníze, a mít v čase také zhodnocení, tak do toho půjdu.“ Tak jsem začal uvažovat a hledat řešení této poptávky.

Fyzické investiční kovy mě napadly jako první, už dříve jsem si o nich studoval informace a sledoval, jak se chovají na trhu. V této době jsem už nějaké sám vlastnil. V daném období jsem na Slovensku nenašel seriózního partnera pro tento druh obchodu (kromě e-shopů). Avšak v České republice ano. Zaujalo mě, že je možnost investici řešit také postupným nakupováním kovu, zhlédl jsem vzdělávací videa na youtube. Napsal jsem proto stručný e-mail o sobě, že jsem finančník a chtěl bych vědět více informací o spolupráci na Slovensku. Na setkání se mnou přijel Martin Vrána a domluvili jsme spolupráci.

Na mé práci mě nejvíc baví, když lidé pochopí cykly bohatství. Jsem přesvědčený, že je rozumné rozkládat majetek kromě „standardních“ nástrojů finančního trhu či nemovitostí také do aktiv, jako jsou zlato, stříbro či platina. Umožňujeme lidem nakoupit kov, který si mohou pohodlně vyzvednout už také u nás ve výdejním místě v Prešově. Těší mě, že se jako kolektiv podporujeme, osobnostně i zkušenostmi, a že se rozrůstá také náš tým.

Nejtěžší naopak bývá, když při rozhovorech lidé pochopí, jak fungují banky, jak se vytvářejí peníze z „ničeho“ a že do velké míry jsou trhy manipulované velkými hráči. Mnohdy u nich dochází k deziluzi.

Vystudoval jsem Fakultu provozu ekonomiky dopravy a spojů na Žilinské univerzitě. Během vysokoškolského studia jsem začal podnikat jako finanční zprostředkovatel, což mě baví dodnes. Zkusil jsem také různé jiné brigády, kde jsem pochopil, že „klasickým“ zaměstnáním si nebudu moci realizovat své cíle a o mém čase bude rozhodovat někdo jiný.

Jsem ženatý, máme tři děti. Aktuálně se stěhujeme do našeho nového rodinného domu, takže o zábavu máme postaráno (*směje se*). Rád čtu knihy o osobnostním rozvoji, dívám se na dokumentární seriály, rozumně sportuji a zbožňuji aktivní cestování s rodinou i přáteli. Hlavně s mým nejlepším kamarádem z útlého dětství, cestovatelem Mišom, který si buduje svoji výjimečnou cestovní kancelář. Jinak jsem šťastný člověk a těší mě zvyšovat kvalitu života lidem okolo mne.



Rostoucí vliv bitcoinu a kryptoměn v Česku



text Rosta Plachý
spoluzakladatel
Bitcoinového účtu

Za čtrnáct let od zrodu bitcoinu se celý kryptoměnový trh rozvinul na tehdy nepředstavitelnou úroveň. Jde o komplexní ekosystém zasahující do mnoha oblastí našeho života. Od těžařů v gruzínských horách, přes pražské výrobce bitcoinových bankomatů až po softwarové inženýry ve světových technologických centrech. A Česká republika je v tomto vývoji na samé špičce.

Díky firmám, jako je SatoshiLabs, Braiins či Con-
firmo, které svými vynálezy pomáhaly celému
odvětví téměř od jeho počátku, je Česká repub-
lika v kryptoměnovém světě nezaměnitelná. Tyto
společnosti nejenže zaměstnávají stovky odbor-
níků, ale přitahují talenty z celého světa.

Tento růst přináší výzvy, zejména v oblasti legis-
lativy. Nejasnosti v českém právním řádu kom-
plikují život podnikatelům i uživatelům krypto-
měn. Zatímco některé země, jako Německo či
Švýcarsko, již mají osvědčenou legislativu, Česká
republika se ještě hledá. V tomto kontextu je
důležité zmínit balíček kryptoregulace MiCA,
jehož cílem je zajistit konkurenceschopnost
Evropského finančního sektoru. MiCA usiluje
o to, aby lidé měli snazší přístup k inovativním
kryptoměnovým projektům, zároveň jim ale
nabízí ochranu díky regulačním opatřením,
která budou muset podnikatelé v tomto sektoru
dodržovat. Neřeší ale otázku zdanění kryptoměn
ani využití časového testu – tedy pokud bychom
drželi bitcoin déle než tři roky, tak bychom jej
nemuseli danit, stejně, jako je to u akcií.

Optimistické odhady, které vypracovali ve své
studii Lukáš Kovanda spolu s Janem Šinclem,
ukazují, že kryptoměny by se mohly v České
republice do roku 2033 prosadit až u 3,1 milionu
lidí. Dokonce i pesimistické odhady hovoří
o více než milionu lidí. A to je číslo, které
bychom neměli ignorovat, zejména v kontextu
stále rostoucího významu kryptoměn pro eko-
nomiku země.

Dále modely ze zmíněné studie ukazují, že od-
větví kryptoměn může pozitivně ovlivnit státní
rozpočet a ekonomiku země. Konzervativně lze
předvídat přírůstek státního rozpočtu v řádu
desítek miliard korun v příštím desetiletí.

Kromě ekonomických výhod je zde také otázka
politická. Rostoucí komunita uživatelů kryp-
toměn znamená, že se bitcoin pomalu stává
i předmětem voleb. Politici by měli na tento
vývoj reagovat, protože kryptoměny budou v ná-
sledujících volbách hrát významnou roli.

Bitcoin a kryptoměny nejsou jenom trendem,
ale stávají se nedílnou součástí naší ekonomiky
a společnosti. Česká republika má unikátní
příležitost stát se jedním z hlavních hráčů
v této revoluci. Je na nás, abychom tuto příle-
žitost využili naplno. Proto se i v rámci České
kryptoměnové asociace aktivně snažíme mimo
jiné o prosazení již zmíněného časového testu.

Rectangular Dragon



Mince nakoupíte
v našem e-shopu:



Zlaté a stříbrné mince ve tvaru slitku s motivem draka patří mezi oblíbené produkty australské mincovny The Perth Mint.

Jak název napovídá, minci dominuje obraz draka. V pozadí se nachází jeho poklad – pokladnice s mincemi, sochy a ikony ze starověkých civilizací. Zobrazení mytického tvora má připomínat, že ve východních i západních tradicích jsou často zobrazováni jako strážci zlata a dalších pokladů. Na lícové straně je zobrazeno Její Veličenstvo královna Alžběta II.

Drak je asi nejpopulárnější symbol v čínské mytologii. Patří k největším symbolům blahobytu, který můžete vlastnit. Říká se, že ten, kdo chce dosáhnout úspěchu a slávy, by měl draka uložit blízko vodního zdroje, například fontány nebo akvária. Pokud chcete podpořit svou kariéru, umístíte draka za záda pracovního stolu. Takto by vám podle legendy měl posílat pracovní příležitosti i nabídky a chránit vás před zlými silami.

Letní tábor

Tým Michaely Křepelové podpořil částkou 15 200 Kč letní dětský tanečně-emoční tábor, který pořádá taneční škola All for Dance pro děti z dětských domovů, pěstounských, adoptivních či sociálně slabých rodin. „Děti se zde učí, jak je možné hrou a tancem poznat a vnímat své emoce, nechat je projít tělem a opět se cítit krásně. Nechat v bezpečném prostředí odejít to, co už neslouží, opět začít věřit a být sám sebou. Děkuji svému týmu, že jsme společně podpořili tento krásný projekt,“ popisuje Míša Křepelová z teplického ředitelství.



15 200 Kč

Vybavení pro sestřičky

Oddělení neurologie v chomutovské nemocnici obdarovalo ředitelství Jany Mrázkové. Zdravotním sestřičkám věnovalo vybavení v podobě masážního křesla a kávovaru v celkové hodnotě 15 000 Kč. „Křeslo i kávovar využívají sestry i pacienti oddělení, obojí jim dosloužilo a prostředky na nové již delší dobu nejsou,“ vysvětlila Jana Mrázková.



15 000 Kč

Chraňte své údaje i svůj účet

Podvodné reklamy, které nabízejí investovat do veřejně známých firem nebo kryptoměn, SMS zprávy zasílané jménem České pošty, ministerstva práce a sociálních věcí, nebo telefonáty falešných zaměstnanců banky kvůli napadení vašeho účtu. To jsou jen vybrané způsoby podvodníků, které směřují k jedinému – obrátit lidi o peníze. Jak se těmto pokusům ubránit?

Základní radou je nedělat žádná unáhlená rozhodnutí v podobě převodu finančních prostředků, sdílení důvěrných informací o sobě nebo svých bankovních či jiných účtech na základě neověřených telefonátů či komunikace s neznámými osobami prostřednictvím SMS,

e-mailů či jiných zpráv. Podvodníci jsou totiž stále více sofistikovaní. Dokážou dokonce změnit svoje telefonní číslo na číslo banky nebo jiné instituce, za kterou se vydávají. Proto pokud chcete mít jistotu, hovor ukončete a kontaktujte danou instituci sami prostřednictvím oficiálních kontaktů.

Neméně důležité je zabezpečení přístupů do vašeho internetového bankovníctví, do Komoditního účtu a do vašeho e-mailu. Postavte si silná hesla (odborníci radí například čtyři spolu nesouvisející slova), nepoužívejte stejná hesla vícekrát a všude, kde je to možné, využijte dvoufázového ověření. Buďte opatrní.

Věděli jste, že...

1

výkup drahých kovů garantujeme již ve smlouvě



2

aktuální výkupní ceny uvádíme on-line v našem e-shopu



3

peníze za výkup převádíme našim klientům ještě v tentýž den



4

v případě většího objemu garantujeme smluvně lhůtu patnácti dnů

15

GOLDEN GATE CZ a.s.

Václavské náměstí 1282/51
110 00 Praha 1

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