

# GMMAG

 Golden Gate

Magazín  
Březen  
2023



Mince s příběhem  
**Sovereign – Legenda**  
o svatém Jiří a drakovi

Naši lidé  
**Holky**  
z marketingu

Hlavní téma  
**Zlato v průběhu 30 let**

# Vstupujeme do nové fáze

# Editorial

Vážení čtenáři, v tomto čísle vám představíme investiční strategii ekonoma a investora Štěpána Pírka, který je majitelem a správcem fondu Champions Fund. Jeho úspěch je kromě dlouholetých zkušeností a znalosti trhu postaven na robustní diverzifikaci. Přestože nejde o investice pro každého, všichni si z něj mohou vzít inspiraci pro svou vlastní investiční strategii.

V žádném portfoliu by neměly samozřejmě chybět ani drahé kovy. Investice do zlatých slitků a mincí ze strany drobných spotřebitelů však ještě před třiceti lety nebyla tak samozřejmá jako dnes. Data Světové rady pro zlato porovnávají, jak do zlata investovali drobní střadatelé či centrální banky před třemi dekadami a dnes. Asi nepřekvapí, že největší obrat nastal po roce 2008, kdy se z doby opomíjené komodity stal doslova investiční hit. A tento trend si zlato udrželo dodnes. Centrální banky jej nakupují nejvíce v historii a retailoví klienti udržují svou poptávku po fyzickém kovu stabilní.

Světový trend kopíruje i Česká republika. Zájem o investice do drahých kovů každým rokem roste. Zlato je jedinečným uchovatelem hodnoty v době nestability na trzích a ochranou proti

inflaci. Navíc je díky Komoditnímu účtu dostupné úplně všem.

To je ostatně i bitcoin, o kterém se dozvíte více zajímavostí z pravidelného sloupku Rosti Plachého. Dále vám představíme naši novou kancelář v Mělníku a kolegyně z oddělení marketingu.

Přeji vám příjemné čtení plné inspirace pro vaše investice

**Pavel Ryba**  
hlavní analytik  
Golden Gate



## Očekávané důležité události

### 22. března

přednáška Dům, který postavilo stříbro  
Ostrava

### 23. března

přednáška Dům, který postavilo stříbro  
Brno

### 29. března

přednáška Zlato, sazby, inflace  
Prešov

### 12. dubna

přednáška Dům, který postavilo stříbro  
Olomouc

### 14.–16. dubna

jarní zasedání Mezinárodního  
měnového fondu a Světové banky

## Číslo měsíce

# 60 000

klientů důvěřuje a investuje  
s Golden Gate

## Citát měsíce

„Příběh zlata má hluboké poselství, které nemá žádnou z přechodných kvalit toho, co jsme se rozhodli použít jako peníze. Viděno v tomto širším smyslu, příběh zlata nemá konce.“

Finanční historik Peter L. Bernstein  
v knize The Power of Gold



# Vítejte v Mělníku



Naši novou kancelář najdete přímo v centru krásného a historického středočeského města blízko soutoku Labe a Vltavy.

Pobočka se nachází v centru na náměstí Míru číslo 30 v historické budově přímo naproti městské radnici. Z kanceláře je výhled nejenom na radnici, ale také na starobyrou kašnu s alegorickým sousoším s názvem Vinobraní od sochaře Vincence Makovského. V čele kanceláře je oblastní vedoucí společnosti Pavel Dětinský.

Jeho tým má v současnosti přibližně 20 spolupracovníků a nejbližším cílem a plánem je pracovat na jeho dalším rozšiřování. Kancelář nabízí nové možnosti k rozvoji týmu a příjemné prostředí pro klienty. Pro ně Pavel plánuje do budoucna pořádání komornějších akcí s promítáním vzdělávacích filmů a přednášek s odpovídající tematikou.

„Na našem náměstí se odehrává celá řada kulturních a společenských akcí včetně populárního Mělnického vinobraní a každou

sobotu také řemeslné trhy. Většina návštěvníků a turistů, kteří zavítají do Mělníka, ať už na vinobraní, nebo jinou kulturní akci, anebo jen na malý rodinný výlet, jistě navštíví kromě mělnického zámku, gotického chrámu Petra a Pavla i naše krásné náměstí. Jsme proto rádi, že je naše kancelář na tomto dobře viditelném místě a dělá dobrou reklamu společnosti Golden Gate,“ je přesvědčen Pavel.

V práci pro Golden Gate mu hodně pomáhá jeho žena Jana. Spolu pak mají další společnou dlouholetou hlavní činnost a práci, a tou je taneční škola. „K mým dalším celoživotním koníčkům patří také muzika. Hraji na bicí nástroje v rockové kapele a důležitým relaxem je pro mě i výroba šperků. Ale nesmím zapomenout ani na další moji lásku, kterou je sedmiletá border kolie Buddy, se kterou máme dokonce zkoušky v pasení oveček,“ dodává s úsměvem Pavel.

# Zlato v průběhu 30 let

V uplynulých třech dekádách prošel trh se zlatem mimořádnou změnou. Struktura a dynamika poptávky a nabídky se diametrálně proměnily. Světová rada pro zlato tento trh monitoruje od svého založení v roce 1992 a přináší komplexní data a analýzy z dostupných údajů na světovém trhu se zlatem. U příležitosti třicátého výročí se rada ohlíží za některými významnými událostmi, které definovaly moderní trh se zlatem a pomohly upevnit roli, kterou dodnes zlato hraje jako strategická investice.

Ještě počátkem devadesátých let bylo zlato taženo převážně spotřebiteli. Drtivou většinu poptávky po zlatě v letech 1992–2002 tvořila zejména výroba šperků a technologií. Naproti tomu v uplynulém desetiletí tvořil tento segment už jen 44 % roční průměrné poptávky po zlatě a do popředí vstoupil zájem drobných investorů a centrálních bank.

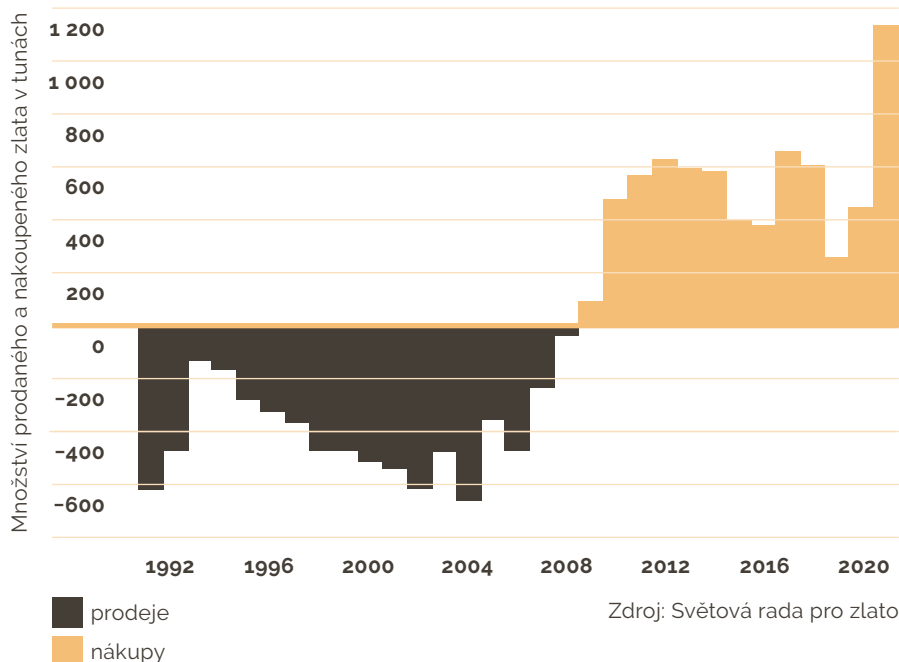
Zejména po roce 2008 v dobách ekonomické nejistoty zaznamenalo zlato prudký nárůst poptávky, protože investoři hledali bezpečné útočiště před volatilitou akciových trhů.

Změnilo se i zeměpisné rozložení poptávky. Před třiceti lety tvořila asijská poptávka 45 % světového celku. Dnes tento region tvoří téměř 60 % vzhledem k hospodářskému růstu zejména v Indii a Číně. To je jasným dokladem expanze bohatství jako jednoho z nejdůležitějších hnacích motorů poptávky po zlatě v dlouhodobém horizontu.

#### **Nové zdroje poptávky**

Rozmanitější se staly i investice do zlata. Nástup „papírového“ zlata v podobě ETF v roce 2003 otevřel významný zdroj poptávky. Fondy během necelých 20 let nashromáždily 3 473 tun zlatých držav v hodnotě 203 miliard USD. Také investice do slitků a mincí zůstaly populární po celém světě. Velký nárůst zájmu zaznamenala Evropa, která je nyní jedním z největších regionálních trhů s investicemi do zlata na světě, který v roce 2022 představoval přibližně 20 % roční celosvětové poptávky po slitcích a mincích.

## Centrální banky změnily po roce 2008 přístup ke zlatým rezervám



Evropští investoři si dle průzkumu zlato pořízují jako úložiště svého bohatství a cení si ho pro jeho ochranu proti inflaci. „Na trzích, jako je Německo, hrají navíc roli historické epizody hyperinflace a kolaps měny, jejich potřeba finanční diverzifikace je hluboce zakořeněná a často zasahuje celé generace,“ vysvětluje světová rada.

Tento trend v Evropě lze připsat zejména globální finanční krizi v roce 2008. Před tímto datem byl region čistým prodejcem zlata.

Finanční a dluhová krize vynesly do popředí aktiva, jako je zlato, s nimiž mohli investoři chránit své bohatství. V důsledku toho evropská investiční poptávka v roce 2008 vyskočila meziročně přes 500 % a dosáhla 238 tun. A tato reakce nebyla krátkodobá, evropská investiční poptávka od roku 2008 (včetně) dosahuje v průměru 242 tun ročně.

### Indie a Čína jako superspotřebitelé

Evropa však není hlavním tahounem poptávky. Před třiceti lety tvořily Indie a Čína dohromady méně než 20 % celkové roční spotřebitelské poptávky. Dnes tyto dvě země tvoří téměř 50 %. Roli hraje ekonomický rozmach i hluboce zakořeněný kulturní význam zlata v Indii úzce spjatý s historií, kulturou a náboženstvím. Zlaté šperky hrají důležitou roli na festivalech a svatbách, jsou i důležitým způsobem investic.

Role Číny na dnešním globálním trhu se zlatem se během tří dekad naprosto proměnila. Takřka celé minulé století bylo jednotlivcům zcela zakázáno nakupovat a obchodovat se zlatem. Postupné uvolňování restrikcí během devadesátých let vyvrcholilo založením Šanghajské zlaté burzy v roce 2002, přičemž úplná liberalizace trhu byla dokončena v roce 2004. Spotřebitelé zlata reagovali rychle: poptávka po zlatých špercích, prutech a mincích explodovala. Roční spotřeba zlata v Číně vzrostla pětinašobně – z něco málo přes 375 tun na počátku devadesátých let na rekordní maximum 1 347 tun v roce 2013. Kromě roku 2022, kdy její ekonomiku zasáhla omezení v důsledku pandemie, je Čína od roku 2013 největší zemí světa spotřebovávající zlato. A nejen to, stala se také největším producentem a její centrální banka přidala značné objemy zlata do svých oficiálních rezerv.

### Rezerva centrálních bank

Před dvěma dekadami byly centrální banky čistými prodejci zlata. Během devadesátých let a v 21. století tyto instituce – zejména na západních trzích – po zhroucení zlatého standardu a brettonwoodského systému usilovaly o snížení svých značných zlatých rezerv. Krize v roce 2008 však opět posloužila jako katalyzátor změn. Od roku 2010 se centrální banky staly každoročně čistými kupci zlata, v letech 2010–2022 přidaly bankovní ústavy do svých zásob 6 815 tun zlata, přičemž tempo nákupů se v posledních letech zrychluje. Ke konci roku 2022 oficiální globální zásoby zlata činily více než 35 000 tun, což představuje téměř pětinu nadzemních zásob. „Náš nejnovější průzkum ukazuje, že tato chuť po zlatě přetrvává; výkonnost zlata v dobách krize, jeho charakteristika jako uchovatele hodnoty v dlouhodobém horizontu a vysoká likvidita byly klíčovými důvody, proč centrální banky držely zlato,“ uvádí rada.

Za posledních třicet let se cena zlata zvýšila více než šestinašobně, z přibližně 330 USD za troyskou unci na 1 814 USD na konci roku 2022. S průměrným 5,8% ročním výnosem za toto období překonalo zlato hotovost, dluhopisy a ostatní komodity. Zlato si také udrželo velmi nízkou průměrnou korelaci s akciemi, v dobách nepokojů dokonce rostlo a v pěti z posledních sedmi recesí si vedlo pozitivně, což pomohlo investorům snížit ztráty z portfolia.

# Ekonomika i společnost vstupují do nové fáze

Ekonom a investor Štěpán Pírko působí na kapitálovém trhu již 25 let. V roce 1997 založil obchodníka s cennými papíry, společnost Colosseum, která se na tuzemském trhu stala průkopníkem obchodování s finančními a komoditními deriváty. V roce 2019 podíl ve společnosti prodal a ukončil svoji funkci předsedy představenstva. Nyní je majitelem fondu Bohemian Empire, který založil už v roce 2016 během svého působení v Colosseu. V rozhovoru prozrazuje svou investiční strategii, díky které jeho fond vloni vydělal 22 %, vysvětluje, do čeho bychom měli investovat na důchod a také jak se dívá do budoucna.

**Můžete vysvětlit, jak váš fond Champions Fund funguje a jaká je jeho strategie?**

Jde o samosprávný český hedgeový fond pro kvalifikované investory, což je zásadní odlišnost od retailových fondů pro veřejnost. Minimální vklad do fondu kvalifikovaných investorů je dle zákona od jednoho milionu korun, což lze považovat za nevýhodu, předností je naopak velká svoboda v používaných investičních nástrojích a strategiích, které ve fondech pro drobné investory nejsou možné. Například obchodování na pokles, s deriváty, komoditami, s finanční pákou, s měnovými kurzy a podobně. Je tam celá řada možností. Způsob investování vkladů je kolektivní, to znamená, že peníze jsou spravovány jednotně. Sám jsem jedním z klientů a mám ve fondu i poměrně významnou část rodinných úspor.

**O kolik je obtížnější spravovat cizí peníze než svoje? Na jedné straně víte, kolik práce a úsilí je za vašimi úsporami, na druhou stranu nesete odpovědnost za cizí prostředky.**

Spravovat cizí peníze je těžší než vlastní. Řada klientů jsou také moji kamarádi a známí, což je velká odpovědnost, ale šel jsem do toho rizika a doslova s kůží na trh. Všichni, kdo investují ve fondu, mají stejné podmínky. Cílíme na výnos kolem 10 %, takže to není nijak agresivní investování. Na prvním místě je ochrana a bezpečnost a na druhém místě je dosažení výnosů. Součástí investiční strategie samozřejmě je, že kolísá oběma směry, což může některé klienty znervózňovat. To ale není chyba investice, ale její vlastnost, jen je třeba ty výkyvy komunikovat, což bude letos zajímavé, obzvláště po tom loňském roce, kdy se extrémně dařilo a vydělali jsme přes 20 % (*směje se*).

Mentální rozpoložení voličů a politiků se po covidu dostalo do extrémního stavu nezodpovědnosti, že si vůbec neumím představit, že by se podařilo provést nějakou významnější reformu penzí.





Ve volném čase se Štěpán rád věnuje sportu, například cyklistice

### **To je úctyhodný výkon, loni většina fondů spíše prodělávala. Jak se vám to podařilo?**

Je to tím, že nejde o úplně tradiční fond. Většina ostatních obvykle investuje především do akcií a dluhopisů, a to byla dvě aktiva, která loni dostala pořádně za uši. My jsme to trochu očekávali, proto jsme investovali do jiných aktiv, a naopak sázeli na pokles akcií a dluhopisů. Takže v loňském roce se nám výrazně zadařilo v aktivní části obchodování, kde jsme hodně vydělali na komoditách jako ropa, pšenice, plyn a dalších, na růstu úrokových sazeb, poklesu dluhopisů. Dále byly po celý rok velice zajímavé pohyby na měnových trzích. Máme investiční strategii, která obchoduje s těmito měnovými trendy, ať už jdou nahoru, či dolů.

### **Takže pro investora, jako jste vy, je výhodnější, když se trhy hýbou, než když je klid...**

Týká se to jen jedné složky portfolia, která je zaměřená právě na aktivní obchodování s trendem,

což je asi čtvrtina fondu. Pro tu jsou stojaté vody to nejhorší. Může být klidně i rok nebo dva v minusu, ale pokud začínají nějaké trendy, pak je tato složka schopná vydělat hodně velké desítky procent. Například v loňském dokázala vydělat něco mezi 50 a 70 % z dané části kapitálu, vydělala tedy zhruba dvě třetiny ročního výsledku celého fondu.

### **Různé investiční fondy nabízejí také banky...**

#### **Jaký je největší rozdíl mezi vámi a bankou?**

Náš fond je úplně jiný než cokoli, co se nabízí v České republice. Odlišnost je jednak v aktivní správě, protože dynamicky řídíme jednotlivé složky: kolik procent portfolia je v akciích, v dluhopisech nebo třeba ve zlatě. Druhý rozdíl je výrazná část právě v té části Managed Futures, která obchoduje s trendy a tvoří zhruba čtvrtinu portfolia. Ta má schopnosti dosahovat výnosů zejména v případě krizí a propadů na tradičních trzích. Největší zisky měla tato strategie v loňském roce a předtím například v roce 2008, když byla velká finanční krize, či v letech 2001 a 2002, když nastal krach dotcom bubliny. Převážnou dobu dlouhodobě nejlépe fungují akcie a dluhopisy, které poskytují výnos ze své podstaty. Ale pokud se jim zrovna nedaří, tak tato složka zasahuje. Může to být také zlato, které v loňském roce sice nešlo nahoru, ale na druhou stranu neztrácelo ve srovnání s 20% poklesem akcií a 16% propadem dluhopisů. Výrazná diverzifikace mezi mnoha různými aktivy i investičními strategiemi je základní odlišností a výhodou oproti jiným fondům či nabídce bank.

Náš základní scénář je takový, že v posledních čtyřiceti letech zde byl jednosměrný trend směrem k poklesu inflace a teď se z různých příčin dostáváme na delší dobu do období vyšší inflace a vyšších úrokových sazeb. To zamíchá s výnosy tradičních aktiv, zejména akcií a dluhopisů, a naopak může přijít vzpruha pro aktiva méně tradiční, jako jsou komodity zlato a další, které v inflační době fungují dobře.

### **Náš první rozhovor na podzim 2020 byl poznamenán covidem. Jak jsme se s ním, teď s odstupem, podle vás ekonomicky popasovali?**

Na jednu stranu dobře, na druhou stranu špatně (*směje se*). Dobré je, že nic významného nezkrachovalo, nezkolabovalo a nejčernější scénáře se nenaplnily. To je velice pozitivní. Na druhou stranu cena, kterou jsme za záchranu zaplatili, byla extrémní a trvá dodnes v podobě vysoké inflace. Rozhazování peněz ze státních rozpočtů a bezprecedentní zadlužování nejen u nás, ale

celosvětově, bylo podle mého názoru nejzásadnější palivo inflace, protože šlo o peníze, které se rovnou utrácely.

Během finanční krize v roce 2008 se také tiskly peníze a probíhalo kvantitativní uvolňování, ale bylo to jiné. Tyto peníze se většinou nedostaly ke koncovým spotřebitelům, zůstávaly na trzích a mohly doputovat například k nějakým start-upům v Silicon Valley, které mohly přinést posun v nárůstu produktivity lidstva, což znamenalo naopak tlak na snížení cen. Tehdy rostla cena akcií, dluhopisů, nemovitostí, firmy disponovaly levným kapitálem, což mohlo mít dokonce deflační tlaky.

### Vidíte i jiné příčiny inflace?

Další významný vliv měly lockdowny. Takřka se nevyrábělo, dopravní cesty byly uzavřené, ale lidé chtěli nakupovat a nebylo co. Ale to je krátkodobý vliv na rok, dva, který už teď odeznívá. Poslední statistiky ukazují, že se ceny některého zboží vrací zpátky. Obchodní cesty a továrny v Číně se otevřely a rovněž se rozpouštějí nahromaděné zásoby.

Pro porozumění dlouhodobějších vlivů na inflaci je potřeba se podívat až do osmdesátých let minulého století. Rozpadl se sovětský a postkomunistický blok a zároveň Čína udělala obrovské ekonomické reformy. Pod komunistickou nálepkou se budovala jedna z nejkapitalističtějších ekonomik na světě. Tyto dva faktory zapříčinily, že do globální pracovní síly přibýly vysoké stovky milionů levných pracovníků, jako jsme třeba my nebo Číňané. A to hnalo ekonomiku dopředu jednak levností pracovní síly a jednak i tím, že se do kapitalistického systému zapojila řada šikovných, chytrých lidí a přinesla nové inovace v technologiích. Teď, když se podíváme na mzdy v Čechách, tak jsme už pomalinku dohnali některé evropské země. Podobné platí i pro mzdy ve velkých čínských městech. Takže z levných námezdných dělníků, kteří hnali inflaci dolů, se stali spotřebitelé, kteří mohou naopak tlačít ceny vzhůru, a to dlouhodobě.

### Navíc teď v souvislosti s Čínou řada firem začíná uvažovat o přesunu výroby některých strategických produktů zpět do Evropy nebo do jiných stabilnějších regionů...

To je další inflační faktor, ale nemyslím si, že by se výroba v obrovském rozsahu vyšších desítek procent přesunula zpátky do Evropy nebo do Spojených států amerických. Myslím, že globalizace bude stále fungovat, jen zpomalí a bude se více diverzifikovat, třeba do Mexika, Brazílie či Indie.

Ale je to určitě inflační faktor. Z těchto důvodů se dá předpokládat, že se inflace prostě nevrátí na úroveň 1–2 %, jak jsme byli dlouho zvyklí.

### Na jaké úrovni podle vás inflace zakotví?

Myslím, že centrální banky udělaly už tolik opatření, že skutečně inflace výrazně zpomalí, zdražování tempem 15–18 % nebude pokračovat. Navíc byl značně vyřešen energetický problém, který byl epicentrem inflace. Ceny plynu i ropy jsou tam, kde byly před rokem, stejně tak ceny komodit. Proto myslím, že inflace dosedne na úroveň kolem 4–5 %, ale všechno bude záležet na tom, jak se podaří zabránit, aby se inflace dostala do hlav lidí a podnikatelů. Pokud lidé budou trvale chtít zvyšovat mzdy a podnikatelé budou chtít zdražovat, protože je „inflační doba“, tak to je velký problém.

### S inflací souvisí, vzhledem k zákonné valorizaci, rapidní nárůst důchodů. Spolu s tím opět přichází otázka, kde na to vzít, probírají se možnosti důchodové reformy. Jakým směrem by se podle vás měla vláda vydat?

Asi se shodneme, že nějaká reforma je nutná a nelze jen zvyšovat věk odchodu do důchodu. Ale vidím, že nejenom v České republice, ale i v Evropě a v Americe, se mentální rozpoložení voličů a politiků po covidu dostalo do extrémního stavu nezodpovědnosti, že si vůbec neumím představit, že by se podařilo provést nějakou významnější reformu penzí. Pokud se nedokázala prosadit v poměrně daleko příznivějších dobách, než jsou teď, kdy rozpočet byl vyrovnanější a politické nastavení mezi lidmi a politiky nebylo takto vychýlené do populismu, tak moc nevěřím, že se to podaří nyní.

### Existují ale nějaké méně bolestivé kroky, jak situaci změnit, například opětovné založení nějakého druhého pilíře a více motivovat lidi, aby si povinně spořili, nebo zaměstnavatele, aby jim přispívali...

Například zavedení individuálních investičních účtů, jako jsou v Americe. To jsou věci, které by neměly bolet a mohly by projít. Nevím, proč už dávno není možnost si individuálně investovat na důchod s nějakým daňovým zvýhodněním.

Vím, že to zní trochu katastroficky, ale já nevěřím tomu, že se lidé mého věku nějakého důstojného důchodu dočkají. Matematika je neúprosná a demografie není něco, co by se za pět nebo deset let změnilo, kostky jsou vrženy. Jednoho důchodce bude v budoucnu živit daleko méně lidí než teď.

Pro porozumění dlouhodobějších vlivů na inflaci je potřeba se podívat až do osmdesátých let minulého století.

Lidstvo je inovativní a u mnoha průšvihů, které vypadaly jako konec světa, se nakonec ukázalo, že sice dva, tři, čtyři roky máme nějaký problém, ale nakonec vše překonáme a obvykle jsme v lepší situaci než předtím. Krize nás zkrátka posunují kupředu.



Bohužel z politického pohledu, když se člověk podívá do historie, tak v těžkých dobách lidé vždycky volí to snadné, lákavé řešení, což je populismus.

**Když tedy budeme pracovat s tím, co teď máme, kam by si lidé měli na důchod sami spořit? Penzijní fondy toho moc nevytrhnou.**

Důležité je nespolehat se na stát, a investovat jakýkoli, byť drobný přebytek. Dnes jsou možnosti investovat už od pětistovky měsíčně, to vychází v dnešních cenách na jeden oběd pro dva. Takže když si to člověk jednou měsíčně odpustí a tu pětistovku uloží, efekt složeného úročení způsobí, že se peníze nakumulují na sebe jako sněhová koule. Opravdu to funguje. I drobný výnos 2–5 % ročně a pravidelné investování nebo spoření může udělat divy. Člověk tím nezbohatne, ale když začne včas, tak tím déle se budou peníze kumulovat. Je to jediná cesta, jak se ochránit proti inflaci, která tu s námi zůstane.

Takže každý, kdo chce nějak rozumně vyžít, až nebude mít svůj příjem z práce, tak musí investovat a šetřit si sám.

**Mne spíš právě zajímalo, do čeho investovat. Nebo je to jedno, hlavně někam?**

Jedno to není, rozhodně ne do nějakých podvodných, lákavých investic, kde se dá rychle „zbohatnout“. Důležité je rozložit portfolio mezi různá aktiva. Nejjednodušší rozložení je mezi finanční aktiva, což mohou být akcie, dluhopisy, peněžní fondy nebo peníze v bance, a reálná aktiva, tedy do něčeho hmatatelného, jako jsou nemovitosti, fyzické zlato, půda a komodity. Když se podíváme, tak v posledních dvou letech nejvýnosnější investice ze všech těch běžných investic byly právě komodity.

**Které další fenomény budou v příštích letech podle vás ovlivňovat ekonomiku, často se mluví o digitalizaci a umělé inteligenci, která by mnoha lidem mohla vzít práci. Co si o tom myslíte?**

Každý projev technologického pokroku je jiný, ale podstata je pořád stejná. Myslím si, že problém, že výrobci koňských povozů přišli o práci, dnes nikoho netrápí. Automatizace pomocí IT nebo umělé inteligence přinese zefektivnění, růst produktivity. Už dříve automatizace připravila o práci miliony lidí a ti si našli jiný typ práce. Celkově to z pohledu všech lidí zvyšuje produktivitu a bohatství celé společnosti. Takže já bych se toho nebál. Spíše by asi byl problém, kdyby nakonec všechno dělaly stroje, aby lidé našli nějakou seberealizaci. Ve rčení našich rodičů a prarodičů, že práce šlechtí, je velká pravda. Kdyby došlo k tomu, že bychom nemuseli pracovat vůbec nikdo, přišla by zkáza civilizace, protože pocit užitečnosti

každého člověka je stejně tak důležitý, možná i větší než dokázat vydělat peníze.

**Co se týče budoucnosti, jste spíše optimista, nebo pesimista? Jak jste naznačil, politické očekávání lidí se mění, budeme tedy znovu volit populisty, dokud se opravdu nestane nějaký průšvih?**

Pokud člověk sleduje historii, tak to jinak dopadnout nemůže. Současná inflace rozděluje společnost. Mnoho lidí výrazně zchudne, jiní naopak zbohatnou. Není to tak, že by inflace poškozovala všechny stejně. Ale nemyslím si, že by všechno mělo dopadnout špatně. Lidstvo se vždy v těžkých dobách projevilo jako vynalézavé a přizpůsobivé. Věřím, že přijdeme s nějakým řešením třeba v oblasti energetiky v souvislosti s jejím zdražováním. Mnoho talentu a lidské energie bude směřovat k tomu, abychom mohli být energeticky soběstační. Už jsme dokázali, že se umíme adaptovat, když jsme se odstříhli od ruského plynu a ropy, buď tím, že se snažíme šetřit, nebo pomocí alternativních zdrojů. Lidstvo je inovativní a u mnoha průšvihů, které vypadaly jako konec světa, se nakonec ukázalo, že sice dva, tři, čtyři roky máme nějaký problém, ale nakonec vše překonáme a obvykle jsme v lepší situaci než předtím. Krize nás zkrátka posouvají kupředu.

Bohužel z politického pohledu, když se člověk podívá do historie, tak v těžkých dobách lidé vždycky volí to snadné, lákavé řešení, což je populismus. A může být doleva, nebo doprava, ale vždycky je to řešení, které tolik nebolí. Sice lze v historii nalézt některá období, kdy byl zvolen nějaký politik, který přiznal, že jediná cesta je utáhnout si opasky, a řekl: „Neptejte se, co může stát udělat pro vás, ale co můžete udělat pro něj“, ale takové doby jsou spíš výjimečné. Ono jde o nastavení myslí lidí a v současné době bohužel není příliš nakloněno volbě obtížné cesty. Na toto téma byla napsána velice zajímavá kniha *The Fourth Turning*. Studium historie dochází k závěru, že lidské chování osciluje ve velmi dlouhodobých, přibližně osmdesátiletých cyklech ve čtyřech fázích. Podle různých indicií se dnes nacházíme v extrémním individualismu a nedůvěry v centrální autority typickému pro konec třetí fáze. Ta přechází ve čtvrtou fázi, která se projevuje různými krizemi a konflikty, přičemž vyústí v poměrně zásadní přeměnu společnosti a jejího uspořádání, například států, peněžního systému, politiky, víry a hodnot lidí. Pak začíná další cyklus, kdy jsou lidé na určitou dobu ochotni dát svoje vlastní zájmy až na druhé místo za zájem společnosti.

Myslím, že centrální banky udělaly už tolik opatření, že skutečně inflace výrazně zpomalí, zdražování tempem 15–18 % nebude pokračovat.

# Holky z marketingu

Pokračujeme v našem představování tváří v centrále, které byste měli znát a jejichž práci denně vidíte před sebou, i když o tom třeba nevíte.

## Petra Štelcová – marketačka v off-line světě

Deset let jsem pracovala v reklamních agenturách, od malých českých až po velké nadnárodní. Přípravovala jsem projekty k budování povědomí o značce a na podporu prodeje, podílela se na přípravě mnoha televizních, rádiových a printových kampaní a také zrealizovala nejrůznější eventy od tiskových konferencí, seminářů, workshopů, přes roadshow, tematické vánoční večírky, dětské dny až po velké konference pro klienty z různých oborů. V pořádání akcí jsem expertka. Spolupráce, které se moc povedly, jsem si užila se společnostmi Raiffeisenbank, Unilever, Nestlé, Bosch, Bauer Media, Sodexo Pass, TPCA a dalšími. Poté jsem zatoužila po změně a pomoci v zajímavých projektech, rozhodla jsem se pro radikální změnu a věnovala se charitě. Sháněla jsem finance – na pozici fundraiserky – od firemních dárců na zajištění fungování a provozu Centra Paraple, které pomáhá lidem s poškozením míchy. Paraple je dodnes mou srdeční záležitostí.

V roce 2018 mi do cesty přišla společnost Golden Gate, jejíž činnost mě velmi zaujala, a proto jsem oslovila tehdejší

vedení s nabídkou spolupráce v oblasti marketingu. Spolupráci jsme navázali až po několika měsících a od té doby, už pátý rok, zajišťuji off-line marketingovou komunikaci. Co to přesně znamená? Náplň je bohatá, ale věnuji se zejména rozvoji a budování značky. Naši spolupracovníci jsou se mnou v kontaktu osobně, telefonicky, nebo prostřednictvím e-mailu při procesu schvalování individuálních materiálů, které je potřeba mít odsouhlasené centrálou, že jsou v pořádku a mohou být použity, anebo je společně upravíme tak, aby náležitě byly. Osobně se určitě taktéž potkáváme každoročně na Vyšehradském fóru, které připravuji od pozvánky až po stream po celé republice a také za její hranice. A je mnoho dalších věcí, které procházejí mýma rukama, nebo hlavou. Jako příprava Výroční zprávy, magazínu GMAG, newsletteru GNews s numismatickými novinkami a veškerých pomůcek pro práci s klienty. Součástí mojí práce je také spolupráce s externími dodavateli, grafikem, fotografem, jazykovou korektorkou, tiskárnami a dalšími. Každý den je jiný, a to mě na práci baví nejvíce. Často také slyším, že mi spolupracovníci nebo dodavatelé rádi zavolají jen tak, když chtějí něco sdílet, inspirovat se nebo si třeba jen popovídat s někým pozitivně naladěným, jak říkají. Když mi někdo volá, aniž by něco potřeboval, tak takové telefonáty mám hodně ráda. (směje se)



Kromě marketingu v Golden Gate se také věnuji mé celoživotní vášni, a tou je pohyb a fungování těla jako celku. Pracuji s lidmi na této úrovni už téměř deset let, aktivně vedu tréninky doplněné výživovým poradenstvím. Klienty podporuji v péči o tělo zevnitř i zvenku, aby se cítili dobře v každém věku. Sama jsem toho důkazem, že je to možné a funguje to. Můj skutečný věk mi téměř nikdo nevěří (směje se). S klienty pracuji v oblasti výživového poradenství a pohybových aktivit podle individuálních požadavků a potřeb – cítit se dobře, mít víc energie, zhubnout, nebát se jídla, nepodjídat se, nezajídat stres nebo nudu, zbavit se bolesti či nemoci atp. Pracujeme na změně stereotypů ve stravování, které jsou jednou z nejpodstatnějších změn na cestě ke zdraví. Je hodně důležité, jak fungují naše střeva a náš trávicí systém, je to náš „druhý mozek“, a proto bychom mu měli věnovat odpovídající péči. A hýbat se. Ideálně na čerstvém vzduchu. Každodenní i krátká procházka udělá velké změny v pocitech. Mimo práci miluji také slunce, moře, saunu, přírodu a inspirační a pozitivní lidi kolem sebe.



### Veronika Brindzová – stratég na rozvoj značky

V marketingu se pohybuji přes 12 let. Za tu dobu jsem měla možnost pracovat s vyššími desítkami rozmanitých společností a naučit se, co obnáší budování silné značky. Nejlepší je začínat od píky, proto jsem nejprve jako performance specialistka pomáhala klientům s výkonnostními reklamními kampaněmi v agentuře Taste (dříve Sun Marketing). Následně mi byla svěřena důvěra a po tři roky jsem měla na starosti vedení a rozvoj celého performance oddělení včetně strategického poradenství pro klíčové klienty jako Allianz pojišťovna, Fortuna Game nebo Global Wines. Mimoto jsem přes pět let jako jedna ze 14 Google Certified Trainer v Česku školila pro Google v oboru výkonnostního marketingu další specialisty a klienty. Dnes napomáhám společnostem s budováním jejich značek.

V Golden Gate pomáhám koordinovat a řídit všechny marketingové on-line aktivity a kanály, působím v oblasti tvorby a péče značky, řešíme společně měření a reporting výkonnosti všech marketingových kampaní. Podílím se na vymýšlení obsahové strategie a dlouhodobém systematickém zvyšování důvěryhodnosti značky.

S Golden Gate spolupracuji již sedm let, do firmy mě přivedla tehdejší marketingová manažerka. Jako Google trenér jsem tehdy měla v Googlu pravidelná školení a ona se ho účastnila. Poté mě oslovila ke spolupráci, a tak jsem Golden Gate začala pomáhat s on-line marketingem. Nejdříve jen s on-line reklamou, ale pak se spolupráce postupně rozšiřovala a dnes mám na starosti i strategii značky.

Pracuji ve firmě jako externistka, mám více klientů, i když Golden Gate je teď pro mě s ohledem na vytížení největší klient. Mám ráda rozmanitost každého dne, a také to, že neustále čelím novým výzvám. Marketing a budování značky je něco, kdy se z práce nemůže stát rutina. Každý úkol, zadání je jiný, vyžaduje kreativitu, ale zároveň se



neobejde bez strategického přemýšlení a řemeslně kvalitně provedené práce. Marketing je podle mě obor, kde je potřeba se neustále vzdělávat, hledat inspiraci, být v kontaktu s novými trendy. Je to prostě nikdy nekončící proces.

Na druhou stranu ale nejobtížnější jsou stovky hodin strávené přemýšlením, interakcí s dalšími odděleními a sezením nad daty a průzkumy. Největší výzvou je, aby vzniklo něco smysluplného, a najít cesty, jak spojit něco velmi kreativního s něčím zcela analytickým. Jedno bez druhého nejde. Je to tvrdá práce, kterou nelze obelhat, nebo jen tak nechat vyhnít. Práce v marketingu je celoživotní studium.

Stejně jako má práce, tak i můj volný čas je hodně různorodý. Miluji přírodu, takže spoustu času trávím právě tam – túry, procházky, výlety. Ráda bych někdy pokořila nějaký dálkový GR trek. Snažím se hodně cestovat a objevovat nová místa, ať už po Česku, či za hranicemi. Maluji, tancuji, mám ráda filmy, knížky nebo si jednou za čas, když je venku ošklivo, zahraji nějakou hru na playstationu. Chodím také boulderovat, kde překonávám svůj strach z výšek.



# 21 milionů mincí a nikdy více



text Rosta Plachý  
spoluzakladatel  
Bitcoinového účtu

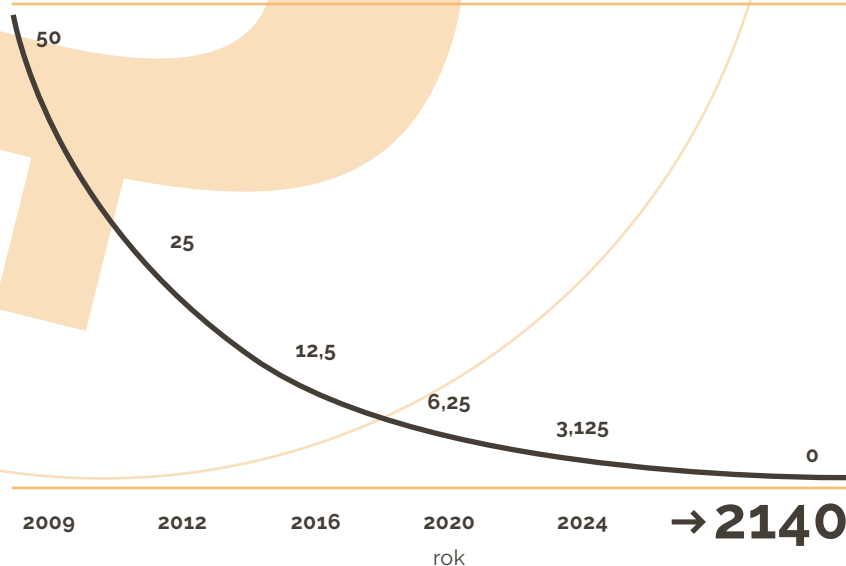
V minulém čísle jsme se podívali na to, jak je bitcoin podobný zlatu. Asi nejdůležitější společný jmenovatel je, že obě aktiva mají omezené množství. To je vlastnost, která je výrazně odlišuje od státních měn, které podléhají nekonečné inflaci a jejichž bankovky mohou být neomezeně tiskeny centrálními bankami. Důležitost této vlastnosti bychom neměli podceňovat, je to totiž základní předpoklad toho, aby se bitcoin stal spolehlivým dlouho- i krátkodobým uchovatelem hodnoty. Bitcoin má pevně daný strop nabídky peněz a s tím spojenou jasně danou a neměnnou monetární (měnovou) politiku. Platí zde tedy základní ekonomické pravidlo, pokud poroste poptávka po bitcoinu, měla by růst i jeho cena, protože nabídková strana je omezená.

Bitcoin je nastaven tak, že v existenci bude maximálně 21 milionů mincí a míra, kterou jsou vytvářeny nové, se časem snižuje, dokud nebudou vytvořeny všechny. Na rozdíl od státních měn, kde se o zajištění jejich stability snaží centrální banky, tím, že upravují svou měnovou politiku dle aktuální ekonomické a hospodářské situace, v bitcoinu jsou jasně daná a neměnná pravidla, podle kterých se vytváří nové mince. To nejdůležitější z nich je, že míra, kterou jsou vytvářeny nové bitcoiny, se časem snižuje a poslední část bitcoinu by měla být vytvořena až v roce 2140. To je za strašně dlouho. A i přesto, že už máme v cirkulaci přes 90% všech bitcoinů (zhruba 19 milionů mincí). Na začátku, v roce 2009, když byl bitcoin spuštěn, byla míra emise nových bitcoinů nastavena na 50 mincí zhruba každých 10 minut. Po 4 letech se snížila na 25 bitcoinů za 10 minut, pak 12,5 a nyní jsme na 6,25 bitcoinu každých 10 minut. Příští rok nás čeká další tzv. půlení a tempo vytváření nových bitcoinů se znovu sníží, na 3,125 bitcoinu.

Tento princip tak zajišťuje určitou stabilitu, a hlavně předvídatelnost chování bitcoinu jako takového. Samozřejmě to nemůže přesně předvídat jeho cenu a tržní kapitalizaci, která je zatím velmi malá a v porovnání se zlatem je 30× menší. Tu určují lidé a roboti podle toho, jak jej obchodují na světových burzách. Může nám to ale dát indikaci, co se bude dít.

P. S.: Celý proces vytváření nových bitcoinů je sám o sobě složitější, nazývá se těžba a spočívá v zabezpečení celé platební sítě bitcoinu. Nové bitcoiny pak slouží jako taková forma odměny za poskytnutou práci. V jednom z dalších dílů si tento mechanismus rozebereme více.

## Nastavení rychlosti emise nových bitcoinů (BTC)



# Sovereign – Legenda o svatém Jiří a drakovi



Mince si už nyní  
můžete rezervovat  
v našem e-shopu:

Je jen málo mincí v historii, které by si vydobýly takovou prestiž, jako zlatý sovereign. Měřítkem opravdové velikosti měny je, že usnadňuje obchod napříč kontinenty, poskytuje lidem a národům i na velké vzdálenosti pravidelně a spolehlivě obchodovat. Existuje pouze několik mincí tohoto významu a sovereign je v mnoha ohledech nejznámější a nejprestižnější z nich.

Otcem prvního zlatého sovereignu byl král Jindřich VII. Tudor (1457–1509). Uplatňoval střízlivou finanční politiku, obnovil zbankrotovanou státní pokladnu, zavedl přísnou a efektivní správu i výběr daní. Důvodem pro vydání zlatých sovereignů bylo kromě usnadnění obchodu zvýšení prestiže nové dynastie Tudorovců v Evropě. Líc každého sovereignu vždy představoval aktuálně vládnoucího panovníka. Odtud tedy název (sovereign = suverénní panovník).

Tato vysoce limitovaná emise Gold Sovereign přináší slavný motiv legendy o svatém Jiří a drakovi. Jde o oblíbený středověký příběh přebíraný mnoha různými kulturami po celém světě. Po staletí se objevuje na mincích, špercích, uměleckých dílech i heraldických znacích. Sochu se slavným výjevem lze vidět například na nádvoří Pražského hradu. Obraz svatého Jiří na bílém koni, který zabíjí draka, aby zachránil princeznu, je znakem odvahy a síly,

mince je připomínkou statečnosti světce a symbolem ochrany.

Svatý Jiří, i přes to, že není zmiňován v žádných historických dokumentech, je pokládán za významnou historickou osobnost. Podle legend se Jiří narodil v křesťanské rodině kolem roku 270 n. l. v Kapadocii, dnešním Turecku. Jako mladík vstoupil do římské armády, kde byl velmi úspěšný. Později se odmítl účastnit pronásledování a útisku křesťanů v římské říši a přiznal se ke své víře. Tehdejší císař Dioklecian ho za jeho opovážlivost nechal mučit a popravit.

Tato mimořádná mince je výjimečným dárkem nejen pro všechny jmenovce slavného světce, ale také pro milovníky historie a sběratele, kteří mají rádi skutečně exkluzivní kousky.

# Méně papírování, více kovu

Nemůžete si vyzvednout svůj kov osobně a chcete pověřit někoho blízkého či svého poradce? Dnes už kvůli tomu nemusíte na úřad. Zavedli jsme možnost ověření plné moci elektronicky pomocí služby BankID. Týká se obou hlavních způsobů vyzvednutí: poradcem či jiným zmocněncem na základě ověřené plné moci.

„Byli jsme si dobře vědomi časové náročnosti přípravy individuální plné moci na vyzvednutí kovu pro jednotlivé objednávky, ale zároveň z důvodu ochrany našich klientů jsme nechtěli z tohoto požadavku ustoupit. Proto jsme připravili novinku, která tento proces významně urychlí, usnadní a je součástí pokračujícího procesu digitalizace dříve manuálních procesů,“ vysvětluje provozní ředitel Michal Štumpf.

Bankovní identita je metoda digitálního ověření totožnosti klienta, které probíhá prostřednictvím klientovy banky. Dnes již tuto možnost nabízí většina velkých českých bank.

„Systém klientovi při plánování vyzvednutí umí vygenerovat plnou moc automaticky. Pokud se rozhodne ji elektronicky podepsat, je přeměrován do prostředí naší partnerské společnosti DigiSign, která zajišťuje technické řešení, kde se klient intuitivně dostane k přihlášení do bankovní aplikace banky, kterou používá, a po přihlášení dojde k ověření plné moci. Taková plná moc je pak uložena v našem interním systému i klientské zóně a pro vyzvednutí kovu již není třeba navštěvovat poštu, případně notáře,“ dodává Michal.

Novinkou také je, že v případě, že z nějakého důvodu klient nemůže využít možnost elektronického ověření BankID, generuje nově systém již vyplněnou plnou moc ve formátu PDF. Tu pak může klient jednoduše vytisknout a zajít úředně ověřit. Nemusí již tedy nic manuálně vyplňovat.



## Bank iD



# Podpora benefičního koncertu

Tým oblastního ředitele Michala Nedbala podpořil částkou 15 tisíc korun pravidelný benefiční koncert nejhranějšího současného českého autora vážné hudby Varhana Orchestroviče Bauera s 50členným symfonickým orchestrem.

**15 000 Kč**



## Věděli jste, že...

1

u nás zakoupené zlato můžete díky certifikátu Good Delivery prodat kdekoli na světě



2

díky našemu Komoditnímu účtu je spoření do drahých kovů skutečně pro každého, spořit můžete již od několika stokorun měsíčně



3

v aplikaci Golden Gate můžete sledovat aktuální vývoj cen drahých kovů a nastavit si „hlídacího psa“, aby vám neunikla příležitost výhodně dokoupit



4

v Komoditním účtu je možné spořit do 18 různých produktů skládajících se ze standardních investičních slitků, lávavých combibarů či investičních mincí; čím vyšší cílová částka, tím větší slitky můžete spořit



**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)