

Radka Dohnalová

# Největší problémy jsou největší příležitosti

Mince s příběhem  
**Sedm divů světa –  
II Colosseo**

Naší lidé  
**Marek Dyršmíd**

Hlavní téma  
**Cykly bohatství  
v době zlomu**

# Editorial

Vážení klienti, ocitli jsme se v situaci, kterou si asi nikdo z nás neuměl představit. Koronavirová pandemie bude mít dalekosáhlé dopady nejen na naše životy, ale i na finanční trhy a reálnou ekonomiku. Virus poodhalil závažné problémy celého systému a jeho velkou zranitelnost. Hlavní příčinou budoucí krize je ale především dlouhodobě neudržitelná politika centrálních bank založená na dluhu.

A tento pokrivený systém nyní centrální banky léčí další vlnou tištění peněz. Ve Spojených státech už nabrala velikosti tsunami, když FED oznámil, že plánuje nalít do ekonomiky neuvěřitelných 2,2 bilionu dolarů. Centrální banky za natištěné peníze nakupují státní dluhopisy, ale také akcie nebo korporátní dluhopisy, čímž dotují zejména velké firmy a vytváří ekonomiku ještě více závislou na dluhu. Jedinou cestou z takto velkých dluhů bude buď krach, nebo vysoká inflace.

Ceny drahých kovů v uplynulých týdnech mířily vzhůru, investoři si uvědomují rizika a stahují prostředky do bezpečí. Tempo růstu burzovních cen ale zcela neodpovídá obrovské poptávce, která panuje na fyzickém trhu se zlatem a stříbrem a momentálnímu nedostatku kovů. Jak jistě víte, nákazou byli zasaženi i největší evropští zpracovatelé zlata, byli jsme proto nuceni dočasně omezit platby v Komoditních účtech na 10 tisíc korun denně a pozastavit nákup fyzického stříbra. Více podrobností se dočtete v hlavním článku našeho magazínu. Podrobně si v něm rozebereme jednotlivé investice i aktuální situaci na trhu s drahými kovy.

Věříme však, že se dodávky brzy obnoví na svou obvyklou úroveň a my budeme moci plně pokrýt vaši zvýšenou poptávku. Protože čím dál více se potvrzuje pravidlo: „Není důležité snažit se budoucnost předpovědět, ale být na ni připraven.“

Přeji vám v těchto dnech pevné zdraví, hodně sil a duševní pohodu.

**Pavel Ryba**  
**obchodní ředitel**  
**GOLDEN GATE CZ**



## Kalendář nadcházejících akcí Golden Gate

Vzhledem k nouzovému stavu a dalším opatřením kvůli pandemii jsou všechny naše akce přesunuty na neurčito. Aktuální přednášky a semináře však pro vás i nadále připravujeme on-line na našem kanálu na youtube. Pro aktuální informace sledujte naše facebookové stránky a web.

### Číslo měsíce

# 2200 mld. USD

plánuje americký FED nalít do ekonomiky.

### Citát měsíce

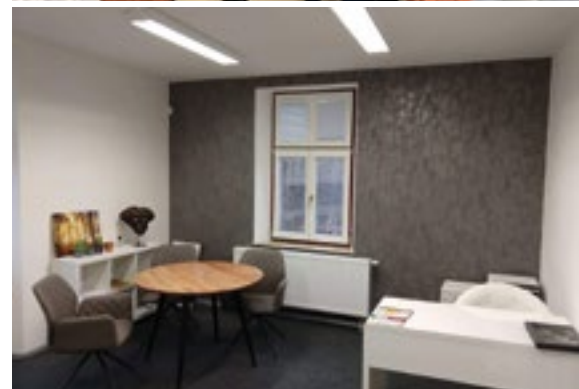
„Gigantické množství nekryté měny vždy přináší vysokou inflaci. Ta přemísťuje kupní sílu peněz od majitelů do rukou státu, který jimi splácí své dluhy. Záchranu akciových trhů a velkých firem tedy zaplatí vždy ti, kdo vlastní investice a úspory.“

Analytik Golden Gate  
Marek Brávník

# Těšíme se na vás v nové liberecké kanceláři!



Procházka na  
Libereckou výšinu.



**Severočeská kancelář je připravena na nové klienty i spolupracovníky.**

Pobočka funguje pod taktovkou regionální ředitelky Hanky Boxanové a prvního libereckého vedoucího, Iva Sadvara. Liberecko a Jizerské hory jsou jejím srdcovým regionem, je proto šťastná, že svou další kancelář mohla otevřít právě v Liberci. Najdete ji na krásném místě v ulici Sovova 584/2. Návštěvu kanceláře můžete spojit se zajímavým výletem, nachází se blízko liberecké ZOO nebo historické památky Liberecká výšina.

Hanka staví nade vše svůj tým, stejné je to i v případě Liberce. „Měla jsem to štěstí a čest obklopit se lidmi, kteří za všechno úsilí, práci a někdy i nepohodlí stojí,“ říká s hrdotí. „Od svých lidí se ráda učím, obohacují mě a co je hlavní, můžu si jich vážit. Za to jsem asi nejvíc vděčná,“ prozrazuje Hanka.

Zatím je kancelář ve většině času prázdná, ale až se situace navrátí k normálu, bude sloužit k setkávání

s klienty, k poradám nebo k různým akcím, jako je promítání vzdělávacích videí Mika Maloneyho.

Kvalitní pokrytí regionů je pro nás důležité kvůli aktuální expanzi trhu i pro pozdější zpětný odprodej kovů. Můžeme se proto pochlubit největším počtem regionálních kanceláří na českém trhu s investičními kovy. Kromě pražských poboček nás najdete v Brně, Plzni, Českých Budějovicích, Písku, Mladé Boleslavi, Kolíně, Sedlčanech, Chomutově, Teplicích, České Kamenici, Ústí nad Orlicí, Otrokovicích, Táboře a Jihlavě.

# Cykly bohatství v době zlomu

Vývoj posledních týdnů potvrzuje, že přednáška *Cykly bohatství* má nadčasovou platnost. Pavel Ryba a Pavel Kupka v aktuální verzi vysílané na youtube vysvětlují, proč je světová ekonomika tak málo odolná proti pandemii koronaviru, jaké jsou její největší slabiny a co očekávat od investic.

Pavel Ryba považuje za fatální problém světové ekonomiky, o kterém se nemluví, nezdravý globální měnový systém. Centrální banky vytvářejí dlouhodobě neudržitelnou měnovou politiku. „Svět je maximálně globalizován skrze americký dolar, proto jsou dopady pandemie na ekonomiku tak velké. Navíc finanční svět ani společnost nemají žádné rezervy, takže vše včetně investic je na dluh: dluhopisy, deriváty, hypotéky, na dluh se podniká, a když to nestačí, máme dotace,“ upozorňuje. Pavel Ryba proto nepovažuje pandemii koronaviru za příčinu krize, ale pouze za její spouštěč.

Centrální bankovníctví s fiat měnami zcela pokrřivil systém. Sice jsme z něj desítky let profitovali a zažívali neúměrný růst cen akcií, nemovitostí, HDP i životní úrovně, ale o to rychleji o to vše teď můžeme přijít.

## A jak si v tomto období vedou jednotlivá aktiva?

### Dluhopisy

Jsou to cenné papíry postavené na dluhu, buď státním, nebo firemním. Posledních 30 let byly dluhopisy jednou z nejbezpečnějších investic, ale to už dnes neplatí. Pavel Ryba velmi varuje před korporátními dluhopisy, ty státní mohou podle něj naopak krátkodobě portfolio stabilizovat.

V horizontu několika let však mohou investoři do státních dluhopisů (majitelé penzijních spoření, podílových fondů, stavebního spoření...) počítat s vysokými ztrátami, zcela jistě reálnými, kdy tyto dluhopisy v podstatě nenesou žádný úrok a kdy nám mnoho z našich investic vezme inflace. Mnoho zemí se ocitne rovněž na pokraji bankrotu, už dnes jsou vlády nejzadluženější v historii – nominálně i vůči HDP. A to ještě nejsou vyčísleny náklady na boj s následky koronavirové pandemie.

Záchrannou finanční injekci připravují takřka všechny vlády světa. Záchranný balík ekonomických opatření pro podniky a daňové poplatníky v USA by měl stát více než 2,2 bilionu dolarů (2200 miliard \$, tedy více než 55 bilionů Kč). V Americe nyní navíc obrovsky narostly žádosti o dávky v nezaměstnanosti. Na začátku března byly na padesátiletých minimech, o podporu žádalo 211 tisíc lidí, v týdnu končícím 17. dubna se o ně přihlásilo už více než 21 milionů. Tento počet tak nechal daleko za sebou předchozí maximum z roku 1982, kdy se o dávky v nezaměstnanosti přihlásilo 695 tisíc lidí.

Česká vláda přiznala, že schodek rozpočtu pro letošní rok by mohl být až 200 miliard korun, ekonomové to však nepovažují za reálné a hovoří o částce kolem 600 miliard.

### Akcie

Prostřednictvím akcií si nakupujeme podíl ve firmě, který nám může nést průběžný výnos. Jsou výborným investičním nástrojem, ale v této době bychom měli být

opatrní. Akcie za posledních šest týdnů poklesly ze svých historických maxim o 25 %. Stále to však není dost na to, abychom si mohli myslet, že je to příležitost pro levný nákup. Krize rozhodně není za námi. Jen pro srovnání, při krizi ve třicátých letech se akcie propadly o 89 % během 35 měsíců. Také důležitý ukazatel – dividendový výnos v poměru k ceně akcie – je stále velmi nízký, akcie jsou tedy stále drahé a riziko ztráty je extrémní.

Situace na akciových trzích bude v příštích měsících pravděpodobně hůře čitelná, centrální banky na trhy pumpují stovky miliard dolarů, je proto možné, že budou ještě krátkodobě růst. Ve hře je dokonce i velmi kontroverzní nástroj tzv. helicopter money, tedy rozdávání finanční podpory přímo občanům a firmám. Jenže rozdáváním peněz se bohatství netvoří. Naopak, rozjede se inflační spirála, která půjde jen těžko zastavit.

Ekonomové sice nyní varují spíše před deflací, jenže Pavel Ryba upozorňuje, že všem významným (hyper)inflačním epizodám v historii předcházely deflační šok, tedy propad cen, zmrazení ekonomiky a pokles množství peněz v ekonomice. Typický příklad deflačního tlaku můžeme vidět například v současnosti na ropě.

### Nemovitosti

Češi mají nemovitosti velmi rádi. Jsou hmatatelné a jejich cena v naší moderní historii nikdy významně nepropadla. V zahraničí mají ale odlišné zkušenosti, které možná už brzy pocítí i český trh. Obrovská poptávka po domech a bytech nebyla v posledních letech tažena vyššími výdělky, ale opět jen levným dluhem, nízkými sazbami na hypotékách.

Poptávku po nemovitostech tak v podstatě také řídí centrální banka. „Příčinou krize v roce 2008 nebyly nekvalitní hypotéky, ty byly až důsledkem nezdravého systému. Hlavní příčinou krize bylo měnové uspořádání. Centrální banky hýbou úrokovou sazbou, jak zrovna potřebují, tím ale zcela netržním způsobem ovlivňují jednu ze základních cen na trhu – cenu úvěru,“ vysvětluje Pavel Ryba. Obrovský objem nekvalitních hypoték mohl vzniknout pouze díky tomu, že americký FED snížil dlouhodobě sazby k 1 %, kdy si Američané nabrali neudržitelné množství levných hypoték. Teprve druhotně kvůli tomu vznikla bublina na nemovitostech a následně ve třetí fázi mohly vzniknout sekuritizované hypoteční deriváty (složené z nekvalitních hypoték), které destabilizovaly celý finanční systém. Příčinu hledáme v dlouhodobě netržně nízkých sazbách.

Centrální banky jsou tedy zásadním hybatelem systému a silně ovlivňují finanční návyky lidí. Při nízkých sazbách se nevyplácí spořit, ale zadlužovat se. A když přijde krize, je takový dlužník nejvíce ohrožený. Měnová politika je také

hlavní příčinou rostoucí nerovnosti příjmů a bohatství. Je to velmi nebezpečný jev, který vede k pnutí ve společnosti. Ti, kdo jsou systému blízko a jako první se dostávají k nové měně, dluhu a nové likviditě (banky, velké instituce, politici...), ze systému profitují, ostatní na něj veskrze doplácí. Při krizi jsou stejnými fiat penězi ti největší jako první zachraňováni. Jsou „příliš velcí na to, aby mohli padnout“. Běžných lidí se toto však netýká, ti se záchranu nedočkají. Tím se opět nůžky ve společnosti dále rozevirají.

### Zlato a stříbro

Drahé kovy jsou základní a nejjednodušší ochranou majetku v dobách nejistoty. Chrání před inflací, před propadem měn a dalšími problémy na trzích. Nyní je však i pro fyzické zlato a stříbro obtížné období.

Ve skutečnosti totiž existují dva trhy se stříbrem a dva trhy se zlatem: papírový a fyzický. Cena se tvoří na papírových trzích. Ty byly v posledních týdnech zasaženy krizí likvidity. To znamená, že cena velké části investic se propadla a investoři museli doplnit likviditu tím, že se zbavovali aktiv, která prodávat nechtěli, jako jsou právě zlato a stříbro. Stříbro prodávali častěji, protože jej považují více za technický než měnový kov. Burzovní cena kovů tedy klesala (u stříbra rychleji než u zlata), zatímco poptávka po fyzickém kovu prudce narostla.

Koronavirovou pandemií však byly zasaženy tři největší evropské slévárny ve Švýcarsku (nacházejí se v kantonech hraničících s Itálií) a musely pozastavit výrobu. Tento fakt plus značně komplikovaná doprava způsobily, že na slitcích si slévárny v současnosti počítají vyšší premium (rozdíl mezi výkupní a nákupní cenou) než dříve. Stříbro je nyní v podstatě nedostupné, dolům se nevyplácí při takto nízkých cenách těžit, navíc největší producenti světa, jako jsou Mexiko a Peru, kvůli pandemii úplně zastavili jakoukoli těžbu.

Na složitou situaci jsme museli reagovat také my v Golden Gate. Abychom vás, naše klienty, ochránili a mohli vám i nadále stoprocentně garantovat fyzické dodání kovů, museli jsme dočasně upravit podmínky nákupu. V současné době lze v rámci Komoditního účtu spořit pouze do zlata, a to prozatím v limitu deset tisíc korun denně na klienta. Tyto problémy mají nyní všichni prodejci drahých kovů. Naštěstí však odebíráme kovy ze tří různých světadílů, proto zvládáme poptávku v tomto omezeném režimu pokrýt. Víme, že současná situace je obtížná pro nás pro všechny, prosíme vás proto o trpělivost. Věříme, že brzy se dodávky obnoví na svou obvyklou úroveň.

A jak současnou krizi zvládnout, abychom nestagnovali ani my a ani naše úspory? Podle Pavla Ryby je důležitý přístup, snažit se situaci vnímat co nejpozitivněji, vzdělávat se a hledat si příležitosti, protože každá krize přináší nové.

Celý nezkrácený webinář můžete zhlédnout zde:



# Největší problémy světa jsou zároveň největší příležitostí

„Věřím, že svět se mění přes byznys,“ říká Radka Dohnalová a svá slova mění v realitu. Její mezinárodní vzdělávací společnost Atairu se věnuje rozvoji lídrů a probouzí v lidech jejich jedinečnost. Radka má titul z Harvardu, pracovala pro mezinárodní společnosti včetně OSN a stará se o tři děti. Mimochodem, Atairu znamená v jazyce domorodých kmenů v deštných pralesích „partner na cestě za něčím novým“. Náš rozhovor vznikl kvůli vypuknutí epidemie netradičně na dálku pomocí moderních technologií, ke kterým má Radka velmi blízko.

**Hlavní náplní vaší firmy je tzv. leadership, tedy vzdělávání a rozvoj lidí na vysokých manažerských pozicích. Proč jste si vybrala právě tento obor?**

Vzdělávání je mojí velkou vášní a v práci s lídry vidím příležitost, jak mít dopad na mnoho lidí. Věřím, že svět se mění přes byznys. Je ohromnou hnací silou. Cesta k leadershipu se u mě ale vyvíjela. Pracovala jsem nejprve v Londýně ve finančnictví, pak pro Světový potravinový program OSN a pro konzultační společnost McKinsey. Tím, že jsem si vyzkoušela jak soukromou, tak neziskovou část, jsem zjistila, že je mi mnohem blíže síla podnikatelů. Víím, že jejich dopad může být silnější a rychlejší.

**Vaše vzdělávací programy jsou zaměřeny na autentický leadership. Co si pod tím můžeme představit?**

Pracujeme s dvěma koncepty, které jsou vzájemně propojené. Autentický leadership je zaměřen na vnitřní motivaci. Když s ní dokážete pracovat, ohromně to nabudí váš potenciál. Hlavní část autentického leadershipu je v tom, že znáte sami sebe. Víte, v čem jste dobří, co vás baví, co vám dává smysl, jaké jsou vaše limity a jak s nimi pracovat. Když se to naučíte, doslova sršíte energii a ostatní chtějí být blízko těch, kteří mají energii, mají vizi a kterým to lze věřit.

Další koncept, se kterým pracujeme, je leadership 5.0. Stále pracujeme s autenticitou a vnitřní motivací, ale zároveň se věnujeme novým dovednostem: jak pracovat s novými technologiemi při komunikaci, při práci s lidmi a podobně. Dostali jsme se k tomu před třemi lety, když jsme viděli, že mnoho našich klientů ze sféry technologických firem nebo start-upů pracuje s digitalizací. S tím přišla i potřeba nových znalostí v leadershipu.

**Vaše programy jsou připraveny pro muže a ženy zvlášť. Jaký je mezi nimi rozdíl?**

Ne všechny programy máme rozdělené, ale v autentickém leadershipu ano. Jedním důvodem jsou trochu

Člověka utváří a formuje prostředí. Jsme definováni lidmi, se kterými trávíme čas.



odlišná témata, například práce se strachem. To je oblast, která ženy a muže odlišuje. Druhým důvodem je rozdílná forma. Jedním z lidí, kteří mě v životě inspirovali, je Maria Montessoriová. Říká, že existují různé cesty k inteligenci, člověk si jen musí umět vybrat tu správnou. Podobné je to i při rozvoji lídrů. I zde jsou různé způsoby. Ženy vstřebávají informace jinak než muži. Ženy chtějí víc sdílet, muži zase více potřebují autority. Rozdělení podle pohlaví není černobílé. Větší rozdíly bývají mezi jednotlivci než mezi muži a ženami, ale nějaké vzorce existují.

### **A jak je to s tím strachem?**

Existují tři největší strachy u žen a u mužů. Ženy se nejvíce bojí toho, co si o nich myslí ostatní, jestli jsou dost dobré a zda zvládnou vybalancovat pracovní a osobní život. Muži se zase nejvíce obávají, zda jsou dost úspěšní, vydělají dost peněz a jestli nepřijdou o práci. Vidím to i v běžném životě, mého manžela se nikdo neptá, jak zvládá tři děti. Ten tlak tady je, někdy zvenku, někdy si ho vytváříme sami.

### **Když už jsme u toho, měl na váš byznys nějaký vliv fakt, že jste žena?**

Byly dva momenty, kdy jsem cítila, že rozdílů vnímám. První byl, když jsem začala mít děti. To člověk najednou potřebuje dělat věci jinak. Druhý okamžik byl, když jsem v McKinsey byla druhá nejseniornější žena. Hodně jsem spolupracovala s představenstvy velkých firem a všude seděli většinou sami chlapi. Tehdy jsem si říkala, že by se ženy měly navzájem více podporovat a spolupracovat. Ale s oběma situacemi jsem si uměla poradit. Mám čtyři kamarádky, které pracují na vedoucích postech u různých společností, a navzájem se podporujeme.

### **Musí se člověk jako vůdce narodit, nebo se to může naučit kdokoli?**

Hodně důležité je nastavení mysli, angličtina má proto výraz mindset. Je také třeba rozlišovat mezi manažerským vzděláváním a leadershipem. Manažerské vzdělávání je především informativní. Leadershipové vzdělávání je transformativní. Jde o změnu postoje a způsobu myšlení, které máme vůči sobě, lidem kolem nás a vůči světu. Člověk díky tomu roste a vyvíjí se jako osobnost. Mám syna s poruchou autistického spektra a neuroplasticita mě nesmírně zajímá. Každý z nás se rodíme s nějakou výbavou. Někdo mi jednou řekl, že někdo se narodí jako vlak TGV, někdo jako motoráček. Na druhou stranu, náš potenciál je něco, s čím se dá pracovat. Každý může růst a posouvat se.

### **Co nás v životě podle vás nejvíce posouvá?**

Věřím tomu, že člověka utváří a formuje prostředí. Jsme definováni lidmi, se kterými trávíme čas. Nikdy jsem nebyla ve škole výjimečná, ale pomohlo mi, že jsem na rok odešla na střední školu do Ameriky. Tím jsem si uvědomila, že mohu studovat i v zahraničí. Na vysokou školu jsem chodila v Londýně a pak se dostala do mezinárodní firmy McKinsey, což byla pro mě vysoká škola byznysu. Prostředí tam mě nesmírně formovalo a definovalo to, kým dnes jsem. Dalším krokem bylo studium na Harvardu.

### **Harvard je pro mnoho lidí synonymem úspěchu. Co je na něm vlastně tak skvělé?**

Není to tak, že by se tam člověk naučil něco, co se jinde nenaučí. Je tím prostředím a lidmi, kteří vás donutí se dívat



Věřím, že svět se mění přes byznys.

na svět jinak. Klást si jiné otázky, posouvat sebe i ostatní. Člověka to velmi inspiruje a dostane ze sebe to nejlepší. Zpětně jsem si také uvědomila, že jsem díky Harvardu nikdy nepochybovala o tom, že můžu být dobrá máma a zároveň mít úspěch v byznyse. V ročníku nás bylo asi 900 žen a z toho jsme byly jen čtyři mámy. V druháku se mi narodilo druhé dítě, a byla jsem tak v historii školy první, kdo v průběhu studia zvládl dvě děti. Odesla jsem si odtud, že mě nikdy nenapadlo, že bych to nemohla skloubit. Všichni mě podporovali a fandili mi. Dokonce si mě nechal zavolat děkan a ptal se mě, co potřebuji k tomu, abych vše úspěšně zvládla, a že jsou na mě hrozně hrdí. Bylo to velmi podporující a povzbuzující.

#### **Je ještě něco, co považujete pro úspěch v byznyse za klíčové?**

Věřím v sílu networkingu, v propojování lidí. Myslím si, že to ještě Čechům moc nejde, vytvářet a rozvíjet nové

profesní a osobní vazby. Když mají jít na akci a potkávat se s novými lidmi, často to pro ně není příjemné. Na Harvardu se hodně pracuje se sítí kontaktů. Jedním z mých podnikatelských záměrů bylo právě umožnit lidem potkávat se s podobně smýšlejícími lidmi z jiných firem a oborů. Líbí se mi Guarova kniha Six Degrees of Separation. Ta říká, že ke každému člověku na světě se můžete dostat přes šest lidí. V Čechách to znamená maximálně přes dva lidi. Tento potenciál lidé velmi málo využívají. Proto jsou naše programy mezifiremní, abychom pomohli celé komunitě. Vzdělávání není jen o tom, že se potkáte s nějakým expertem, ale i o tom, že se potkáte ve skupině lidí. Sama stále hledám, které skupiny lidí mě posouvají dál.

**Podarilo se vám vybudovat globální firmu. Objevil se dokonce i zahraniční investor, kterého jste nakonec odmítla. Asi málokdo si může dovést dít takové nabídky košem...**

Emoce strachu bere velké množství energie.



## Největší problémy světa jsou zároveň největší příležitosti.

Jsem ambiciózní. Pořád přemýšlím, jak firmu posouvat dál. Chtěla jsem vybudovat silnou prvotřídní mezinárodní vzdělávací firmu. Jednou z našich hodnot v Atairu je „world-class excellence“, to znamená, že v tom, co děláme, se chceme dostat na úplnou špičku. Máme několik modelů, jak působíme i v zahraničí, například přes produktové licence nebo spolupráci s nadnárodními firmami. Není to ale jednoduché. I když se nám daří, tak bych pořád chtěla, aby náš dopad byl větší. To byl důvod, proč jsme transakci zvažovali.

### A proč jste nakonec odmítla?

Primárním důvodem bylo, že jsem si uvědomila, že jsem firmu nepostavila proto, abych ji prodala, ale aby měla dopad. Navíc v tom skutečně globálním byznysi jsou na prvním místě finance a tuhle esenci jsem ještě ve firmě nechtěla. Druhý argument byla rodina, musela bych se přestěhovat do Singapuru, ale to jsme nechtěli. Třetím důvodem je náš rodinný byznys ve Špindlerově Mlýně, který vedou můj tatínek a sestra a do kterého jsem se začala aktivně zapojovat. Rodinné firmy mají specifickou dynamiku. Jsou tam jiná pravidla, jedno z těch nepsaných je pocit odpovědnosti.

### Školíte zkušené lidi na velmi vysokých pozicích.

#### Nesetkáváte se s přístupem: „Co mě ještě mohou naučit?“

Myslím, že naše produkty jsou skutečně dobře postavené. Vždy jsem si zakládala, aby v programech byli lektori, kteří jsou přímo z byznysu. Leadership není něco, co se naučíte tím, že si přečtete pár knížek. Musíte si projít praxí a zkušenostmi. Naši lektori jsou super zkušení, mají ohromnou vášeň pro dané téma a to, co sami předávají, sami žijí. Jsem náročná jak na sebe, tak na druhé.

### Investujete do vlastního rozvoje?

Vzdělávám se hlavně v zahraničí. Mám tři mentory, se kterými spolupracuji. Vidím na sobě, jak se posouvám, snažím se dostávat mimo komfortní zónu. Myslím, že schopnost učit se nové věci je nejdůležitější. Stane se, že mi někdo řekne, že nemůže do našeho programu nastoupit, protože momentálně řeší nějakou krizi. Na to odpovídám, že právě to je ten nejlepší čas, protože potřebujete začít dělat některé věci jinak. Lidé mají někdy pocit, že vzdělání je něco, co počká, až na to bude čas, ale z jedné studie mi vyplynulo, že lídři na nejvyšších pozicích ve světě tráví 10 % pracovního času vlastním rozvojem. Věřím, že je to pro budoucnost důležité. Pokud si to lidé neuvedomí, ujede jim vlak.

### Na co konkrétně by se měli lidé a firmy v současné době zaměřit?

Věřím, že nejdůležitější dovedností 21. století je, do jaké míry se dokážeme učit nové věci. Můj oblíbený citát je od

Alvina Tofflera: „Nevzdělanci 21. století nebudou ti, kteří neumějí číst a psát, ale ti, kteří se neumějí učit nové věci, nebo ty staré odnaučit a přeučit.“

Fascinují mě exponenciální technologie. Díky epidemii koronaviru teď lidé konečně chápou, co je to exponenciální růst. Obvykle přemýšlíme lineárně, technologie se ale vyvíjí exponenciálně. Podle některých průzkumů má v následujících deseti letech 40 až 50 % společností zkrachovat, protože jim a jejich lídrům ujede v technologiích vlak.

Svět je dnes kvůli epidemii méně předvídatelný, nevíme, co bude dál. Vyhraje ten, kdo dokáže lépe zareagovat a dovede s novou situací lépe pracovat. Začíná to u nás samotných, nejde jen o to, naučit se technické dovednosti, jde o nastavení myšlení.

### Jste velmi aktivní žena... Jak se v době nouzového stavu změnil váš život?

Jsem povahou velmi pozitivní člověk, snažím se věci, které nejde změnit, akceptovat a přemýšlím, jak z nich vytěžit to nejlepší. Když jsem pracovala pro OSN, hodně jsme řešili různé krize a vím, že emoce strachu bere velké množství energie. Snažím se proto soustředit na pozitivní energii. Víím ale, že někdy není jednoduché udržet si nadhled a nepodléhat panice.

### Jaký je tedy váš recept, jak se v této situaci nezbláznit a nezkrachovat?

Nastavila jsem si pět oblastí, kterým se prioritně věnuji. Za prvé se soustředím více na sebe. Klíčem k přežití je zdravý imunitní systém. Snažím se tedy více spát, meditovat, cvičit... Čas trávím na horách, tak se každý den věnuji skialpinismu. Je to můj čas pro sebe.

Více se také věnuji svým nejbližším a teď nemyslím jen dopolední výuku s dětmi, ale hrajeme společné hry a více si povídáme. Třetí oblast je přesun k digitalizaci. Přemýšlím, jak přenést jednotlivá témata, workshopy i celé programy do virtuálního prostředí se zachováním osobního přístupu. Čtvrtou oblastí je celkové přenastavení byznysu. Koronavirová krize se dotkne beze zbytku nás všech, pro některé to už teď znamená obrovské ztráty, ale pro jiné jedinečnou příležitost. Pravidelně si proto vyhrazuji čas na přemýšlení o budoucnosti a možnostech disruptivních inovací.

Moje pátá otázka zní, s čím můžeme v této situaci pomoci. Věřím, že největší problémy světa jsou zároveň největší příležitosti. Neznamená to zneužití krizové situace, ale vytvořit něco, co reálně pomůže a bude užitečné celému světu v této době. Nám v Atairu se líbí čínské přísloví: „Když fouká vítr změn, někdo staví chýše a jiní větrné mlýny.“

„Nepřežijte ten, kdo je nejsilnější nebo nejchytřejší. Ale ten, kdo se nejrychleji přizpůsobí,“ říká Radka Dohnalová. Proto v reakci na současnou situaci plánuje spustit od konce dubna dva zcela nové programy pod názvem ATAIRU Adaptivní Leadership. Jeden je určen pro top manažery a druhý pro střední management. Programy se skládají z šesti on-line setkání, v jejichž průběhu získají účastníci zkušenost s různými aspekty leadershipu, které jsou v dnešní době více než aktuální: jak motivovat tým, jak jej efektivně vést v digitálním prostředí, jak pracovat s emocemi nebo například jak posilovat adaptabilitu. Skupiny jsou otevřené, tzn. budou se v nich pod vedením zkušených lektorů setkávat zástupci různých firem. „Právě v pestrém složení účastníků vidíme jednu z velkých přidaných hodnot programu – možnost sdílení různých zkušeností a perspektiv. To pomáhá vytvářet novou zkušenost s novou dobou, která je tolik potřebná pro adaptabilitu firem,“ komentuje Radka.



# Marek Dyršmíd Covid jsme přeběhli o rok

Oblastní vedoucí Marek Dyršmíd je jedním z našich školitelů a „duchovním otcem“ přednášky Dům, který postavilo stříbro. Vadilo mu, že lidé u stříbra málo vnímají investiční potenciál nejen v rámci ekonomických cyklů, ale i v situaci, kdy se moderní svět bez stříbra neumí obejít. Karanténní období prožívá aktivně, na dálku pracuje s klienty a připravuje si novou přednášku pro své kolegy.

Marek pochází ze severních Čech, blízko má ale i k PI-zeňsku, kde vystudoval ekonomickou fakultu, obor informatika a management. Po studiu to zkusil s obchodem, a i když to byla podle jeho slov strastiplná cesta, nevzdal se. „Začínal jsem před devíti lety v jedné firmě, která se věnovala finančnímu poradenství. Měl jsem tu smůlu, že ředitelství, kam jsem jako ‚bažant‘ nastoupil, nemělo zrovna moc velký zájem o klienty, ale pouze o svůj vlastní prospěch,“ vypráví. Nevydržel tam proto dlouho a hledal jiný způsob, jak se věnovat obchodu a zároveň skutečně pomáhat klientům se správou jejich majetku.

„Můj vstup do Golden Gate byl docela kuriózní. Moje externí call centrum zavolalo s nabídkou mých služeb kolegovi z Golden Gate Jirkovi Skoblovi a ten souhlasil, ať přijdu,“ vzpomíná na své začátky. Po několika setkáních měl jasno. Sám už v té době vnímal nesmyslnost finančních systémů, nejvíc mu ale vadil fakt, že drtivá většina prodejců investic nemá vůbec tušení, co prodává, jaké to má vlastnosti, potenciál a rizika, a nerozumí podkladovým

aktivům v těchto investicích. „Věřím, že kdyby nás okolnosti s Jirkou dohromady tehdy nesvedly, našel bych si cestu do Golden Gate sám,“ je přesvědčený. V Golden Gate nyní působí již pátým rokem, naplno necelé dva roky.

„Zamiloval jsem se do drahých kovů a do naší firemní kultury. Po letech škrobené přetvářky ve finančním zprostředkování je to až neskutečně svěží prostředí, které si opravdu užívám. Drahé kovy dnes vnímám jako historicky neodmyslitelnou součást majetku kohokoli a v dnešní době navíc s koktejlem vlastností, díky kterým budou opravdu měnit životy nám a našim klientům. Mám rád, když moje práce přináší i sociální přesah a mnoha lidem opravdu pomáhá.“

Díky vzdělávání v Golden Gate a vlastnímu samostudiu se brzy dostal do pozice školitele na regionálních i celofirmových workshopech. Zjistil, že stát před lidmi a přednášet by chtěl i dál. A jak vznikla úspěšná přednáška o stříbru? „Na vánoční poradě v roce 2018 v Plzni jsme



„Fotka vznikla v roce 2018 na cestě po USA s mojí nynější manželkou. Požádal jsem ji o ruku na hraně Velkého kaňonu. Neměla moc možností říci ne, asi tak metr před sebou měla volný sráz dolů,“ říká s úsměvem Marek.

probírali, že by bylo fajn předat klientům i našim obchodníkům ucelené informace o mimořádném potenciálu fyzického stříbra. Přihlásil jsem se, že zpracuji přednášku, nazvali jsme ji podle jedné kapitoly Dům, který postavilo stříbro. V dubnu jsme ji vyzkoušeli na skupině 20 lidí a dobré ohlasy ji katapultovaly na půdu univerzity v srpnu téhož roku. Od té doby ji navštívilo již více než 5000 lidí po celé zemi,“ říká spokojeně. Úspěch přednášky dokládá i to, že se Golden Gate stala během roku největším obchodníkem s investičním stříbrem v Evropě.

Podle Marka se u stříbra málo vnímá jeho investiční potenciál v rámci ekonomických cyklů, kdy v době recese a ekonomických propadů výrazně roste na ceně. „Navíc jsme poprvé v historii v situaci, kdy se moderní svět bez stříbra neumí obejít, téměř již nemáme nadzemní zásoby a světová těžba výrazně klesá kvůli prostému vytěžení planety Země. Teprve podruhé v historii zažíváme tak nízké ceny stříbra oproti zlatu, stříbro je více než 100× levnější než zlato, historicky je tento poměr

16. To je koktejl vlastností, které ze stříbra brzy udělají nástroj k opravdové změně života a nejen zabezpečení rodinných rozpočtů. Stříbro dopomůže lidem ke koupi nemovitostí bez hypotečních úvěrů, ke splacení již stávajících závazků, anebo třeba k tvorbě dividendového portfolia na stáří, a to s relativně malou dostačující zásobou stříbra z nynějšího období,“ plánuje.



Během karanténních opatření Marek nezahálí. „Ukazují se plody naší práce, naši stávající klienti jsou již připraveni na ekonomické turbulence způsobené pandemií. S nadsázkou říkám, že naše firma předběhla covid o více než rok. S klienty můžeme snadno pomoci moderních technologií a přes Komoditní účet vše zakládat na dálku. Mohou tedy i v době karantény začít se zabezpečováním svých úspor ve fyzickém zlatě a ohromný nárůst celosvětové poptávky ukazuje, že je to velmi správná cesta. Moji stávající klienti se na nás nyní obracejí často i s tím, že jejich rodinní příslušníci, kamarádi a známí také potřebují a chtějí vlastnit drahé kovy. Zároveň už i s několika přáteli řešíme možnost spolupráce, kdy jejich obchodní zaměření končí z důvodu ztráty poptávky a oni začnou působit v mém týmu, kde poptávka rapidně roste. Fyzické drahé kovy již nyní naplňují svou vlastnost bezpečných přístavů a já jsem hrdý na svůj tým, kdy jsme v posledních letech dokázali včas připravit stovky rodin na ekonomickou krizi.“

# Nezastavujeme, máme zpoždění... aneb Jak v těchto dnech uklidnit splašenou mysl



Gabriela Milfortová

Věta z českého filmu režiséra Zdeňka Trošky. Cestujícím je v lepším případě přibrzděno a oni vyskočí z jedoucí lokálky. Některým v posledních týdnech přibrzděno nebylo. Vlak vykolejil. Někdo má pocit, že se zastavilo vše. Hlavně to, co „nemělo“, co bylo ještě donedávna rozjeté na plný plyn... Zastavit? Nepředstavitelné! S veškerou pokorou jsem přesvědčená, že prožíváme historické období, o kterém se ještě bude hodně mluvit. A to nejen z důvodu, že není jisté, kolik rodin a dětí přežije nakonec ve zdraví domácí vzdělávání v délce několika měsíců. Kromě toho myslím, že jarní úklidy nebyly snad nikdy prováděny pečlivěji a s takovým nasazením jako letos.

Mohla bych sem dát zaručené rady, jak je důležité přestat neustále sledovat zpravodajství. Jak nemusíte být pořád produktivní a měli byste si držet rozumný životní i pracovní rytmus, i když jste doma. O tom už vyšlo článků dost.

Mě zajímá jiná věc, spojující vše. Co můžeme udělat pro svou psychickou odolnost. Víme, že naše psychika významně ovlivňuje imunitní systém.

Říká se, že lidská mysl je jako zlobivá opička. Když jí nedáte zábavu, najde si ji sama. V současnosti tedy především vytvářením scénářů, které vůbec nemusí nastat a které rozhodně nepovedou k posílení naší imunity.

## Co funguje mně? Začínat věci.

Jste doma, bez možnosti cest, bez časových ztrát z dojíždění. Využijte tento „nucený stav zpomalení“ k tomu, abyste začali s dlouho odkládanými aktivitami.

- Začněte se učit jazyky (on-line kurzů jsou spousty – nebo si najděte lektora, můžete se učit přes skype, sledujte filmy s titulky).
- Začněte cvičit jógu, nemusíte nikam dojíždět, rezervovat lekce.
- Dejte si 30denní výzvu. Nainstalujte si do telefonu cvičící výzvu na kliky nebo břicho (tolik oblíbený „plank“ čili prkno).
- Začněte číst první nepřečtenou knihu z hromady všech nepřečtených knih, co máte. Já vím, že je máte. Mám je taky.

- Oprašte hudební nástroje. Hudba léčí. Jestli vám to zatím moc neladí, přidejte na hlasitosti a hrajte pořád dokola klidně jednu písničku, prostě se vyblbněte.
- Naučte se psát všemi deseti, jsou na to krásné a jednoduché aplikace či webové stránky. Je velká šance, že na počítači ještě něco napíšete. To jsem začala dělat já. Celé roky o tom mluvím, že se to naučím. V příštím sloupku se s vámi upřímně podělím o to, jak mi to jde.

Co se stane? Budete aktivní. Mozek bude mít práci. Mysl (ta neposedná opička) dostane zábavu. Kvalitativně posunete svůj život každý den o kousek lepším směrem a budete se podvědomě více soustředit na možnosti kolem sebe než na vypočítávání toho, co teď zrovna nemůžete. A to rozhodně posílí vaši psychiku kýženým směrem ke zdraví. Nelze totiž zůstat zdravý, když člověk přemýšlí o nemoci.

Současná doba před nás pokládá mnoho otázek. Jednu z nich formuloval můj oblíbený autor Simon Sinek:

## Otázka dne není:

**„Jak budeme dál dělat to, co děláme?“**

## Otázkou dne se stává:

**„Jak budeme dělat to, co děláme, ve světě, který se změnil?“**

# Sedm divů světa – Il Colosseo



Uncová mince z ryzího stříbra Il Colosseo je úvodní mincí naší sedmidílné série, jejímž motivem je novodobých sedm divů světa. Série vzdává hold lidské pili, odhodlanosti a touze překročit zavedené hranice, vybudovat něco neobyčejného a velkého. Příběh římského Kolosea nám ale připomíná, že bychom si kromě velkých činů našich předků měli připomínat i jejich chyby a snažit se z nich poučit.

Monumentální Koloseum dodnes připomíná pád jedné z nejvyspělejších civilizací své doby. Úpadek římské říše byl dlouhodobým procesem a ovlivnilo ho mnoho různých faktorů. Některé z nich jsou přitom velmi podobné problémům, kterými trpí i naše civilizace. Jedněmi z největších byly pokles výkonnosti ekonomiky a obrovská inflace vyvolaná postupným znehodnocováním měny.

Řím nejprve prošel nevídaným rozmachem, jenže ten s sebou přinášel i stále vyšší státní výdaje. Poté, co si říše přivlastnila majetek podmaněných národů, musela nést náklady na správu provincií a jejich obranu. Výdaje brzy začaly být vyšší než příjmy z daní a ani války už nebyly natolik produktivní, aby kořist pokryla výdaje. Kvůli jednorázovému přílivu bohatství z nějaké dobyté provincie se Řím zavazoval ke správním a vojenským povinnostem, které trvaly staletí. Císař Nero chtěl potíže vyřešit a přistoupil k znehodnocení oběživa tím, že ve stříbrném denáru navýšil podíl základního kovu a minci zároveň zmenšil. Tímto opatřením se postupně inspirovali další panovníci, kteří potřebovali více peněz. Zjistili, že znehodnocování měny jim přináší značnou politickou výhodu. Umožňuje to odsunout skutečné náklady spojené s krizí do neurčitého bodu v budoucnosti. Inflace, která tímto procesem nutně vznikala, vlastně zdaňovala budoucnost a nutila ji platit za přítomnost. Nakonec dospěla situace tak daleko, že denár obsahoval pouze 43 až 56 % stříbra. Velcí obchodní partneři jako Indie odmítli tyto mince přijímat a vyžadovali platbu pruty ryzího kovu. Denár tím ztratil svou pozici světové měny.

Řím postihla vleklá krize. Došlo k velké inflaci, obrovskému nárůstu nákladů na armádu a úřednictvo, k zvyšování daní a drastickému poklesu hodnoty měny. Během dalších asi

padesáti let se na římském trůnu vystřídal na 26 císařů, z toho pouze jeden zemřel přirozenou smrtí.

Až nepříjemně přesně připomínají poslední století římské říše současnou ekonomickou situaci i způsob, jakým chtějí politici problémy vyřešit, nebo přesněji, jakým způsobem oddalují jejich řešení na neurčito. Pouze s tím rozdílem, že vývoj jde v současnosti mnohem rychleji a to, co dříve trvalo císařům několik desetiletí, zvládnou dnešní centrální banky za rok. Evropská centrální banka (ECB) i americký FED v důsledku světové pandemie přistoupily k bezprecedentnímu uvolnění měnové politiky, srazily úroky na nulu a na trhy pumpují stovky miliard eur a dolarů. A následují je i další významné protějšky například z Japonska nebo Austrálie.

Současný ekonomický systém je celý založen na dluhu a ke svému fungování nutně potřebuje důvěru. Jakmile ji ztratí, selže. Jenže neustálé umělé znehodnocování měn důvěře příliš neprospívá. Lidé se stejně jako pokaždé v historii začínou stále více uchýlovat k tradičním uchovatelům hodnot, jako jsou drahé kovy. Ty totiž přežily všechny civilizace, včetně té římské. Proto i my jsme v naší sérii mincí vsadili na stříbro. Vidíme v něm totiž nejen slavnou minulost, ale i skvělou budoucnost.

## Nová videa Michaela Maloneyho

Exkluzivně pro naše klienty a spolupracovníky jsme přeložili a českými titulky opatřili novou sérii videí známého experta na drahé kovy a historii peněz Mika Maloneyho. Série V zlato věříme byla připravena ve spolupráci s lichtenštejnskou investiční společností Incrementum. Dozvíte se nové souvislosti o trhu s papírovým zlatem, zjistíte, proč je 5000 \$ za unci zlata nízká cena nebo že stříbro je neuvěřitelně podhodnocené.

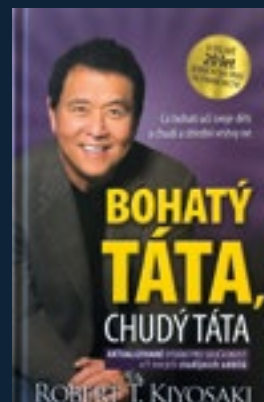


Odkazy na videa naleznete ve své klientské zóně.

## Bohatý táta v novém vydání

„Bohatí nepracují pro peníze, nechávají peníze, aby pracovaly pro ně.“ Říká ve svém bestselleru *Bohatý táta, chudý táta* Robert T. Kiyosaki. Slavná kniha ukazuje rozdíl mezi myšlením bohatých a chudých lidí a upozorňuje na důležitost pasivních příjmů a finanční gramotnosti, pokud chce člověk dojít k finanční svobodě. Kniha je jedinečným úvodem do psychologie tvoření bohatství, opírá se o zdravý rozum a obchodní důvtip.

Po dvaceti letech od první publikace vyšlo v letošním roce nové rozšířené vydání, které je aktualizováno pro dnešní dobu. Knihu si můžete zakoupit v klientské zóně.



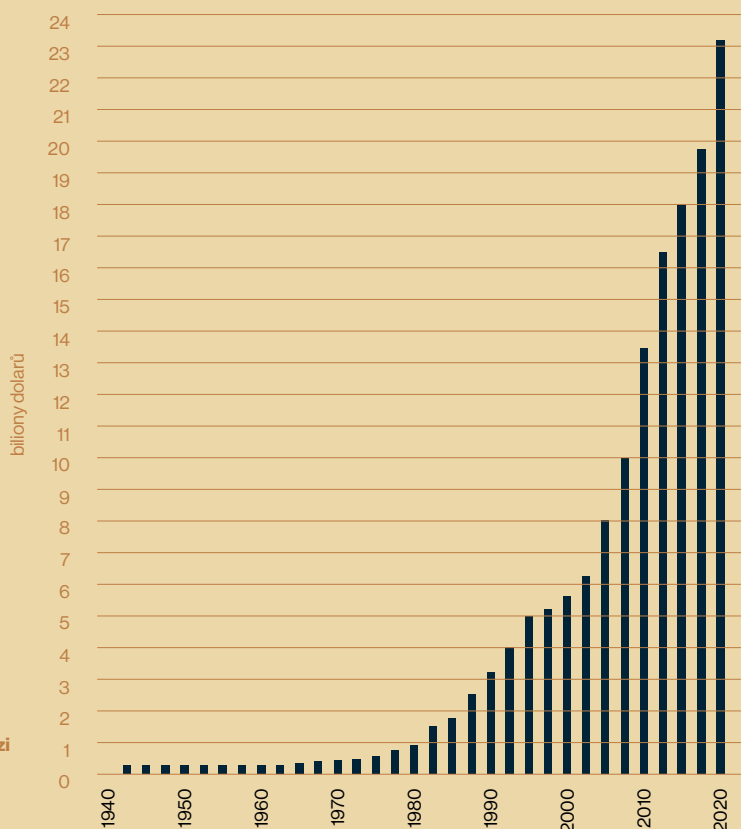
## Aktuality Marka Brávníka

Chcete být stále v obraze a vědět, co důležitého se odehrává na trzích a v jejich zákulísi? Sledujte náš youtube kanál zde:



Makroekonomický analytik Marek Brávník zde v krátkých komentářích vysvětluje aktuální dění na trzích. Dozvíte se důležité souvislosti i to, jaké dopady budou mít na naše úspory.

Vývoj amerického národního dluhu mezi lety 1940–2020



# 25 zajímavých faktů o zlatě

Mysleli jste si, že víte o zlatě úplně všechno? Zde jsou zajímavá fakta, která jste možná ještě neslyšeli.

1. Slovo „gold“ pochází ze starého anglického výrazu „geolu“, což znamená žlutý.
2. Aztékové pojmenovali zlato „teocuitatl“, v překladu to znamená „výměšky bohů“.
3. Zlato je velmi kujný nerost, z jedné unce se dá „natáhnout“ tenký drát delší než 95 kilometrů.
4. Najít v přírodě uncový nugget zlata je méně pravděpodobné než nalézt pětikarátový diamant.
5. Největší přírodní zlatý nugget byl nalezen v Kalifornii v roce 1873 a vážil více než 88 kilogramů.
6. Největší nugget, který přetrval ve své podobě do současnosti, najdete v Las Vegas, váží 27 kg a jmenuje se „Hand of Faith“, česky „Ruka víry“.
7. Jednotka hmotnosti karát, která se používá v klenotnictví, byla historicky odvozena od hmotnosti semene svatojánského chleba. Důvodem bylo, že velikost a váha těchto semen jsou všude stejné.
8. Většina západních ekonomik používala zlatý standard do roku 1961. Ve Spojených státech amerických byl ukončen v roce 1971 za vlády prezidenta Richarda Nixona.
9. Švýcarsko bylo poslední zemí s měnou navázanou na zlato, do roku 1999, kdy se země připojila k MMF, byl švýcarský frank ze 40 % kryt zlatem.
10. Největší zlaté rezervy má na světě USA, vlastní 8133,5 tuny a většinu z nich ukrývá ve Fort Knox v Kentucky. Zlé jazyky ovšem tvrdí, že tyto zásoby už dlouho nikdo neviděl.
11. Největší naleziště zlata v USA je aktuálně v Nevadě. Kdyby byla počítána jako samostatná země, byla by Nevada světovým producentem číslo čtyři.
12. Do roku 2006 byla nejvýznamnějším producentem zlata Jihoafrická republika, nejvyšší produkce dosáhla v roce 1970, kdy vytěžila 995 tun. Roli světové jedničky převzala v roce 2007 Čína a drží ji dodnes, přestože těží „jen“ kolem 312 tun ročně.
13. Čína je zároveň největší spotřebitel zlata na světě, za ní následuje Indie.
14. Šperky vyrobené v jižní Asii mají mnohem vyšší ryzost (22 karátů), než je běžné v euroamerickém regionu (14 karátů).
15. Nejhlubší zlatý důl na světě se jmenuje Mponeng, najdete ho v Jihoafrické republice v hloubce čtyři kilometry pod zemí.
16. Během kalifornské zlaté horečky bylo objeveno tolik zlata, že někteří spekulanti zaplatili za unci vody víc, než dostali za unci zlata.
17. Nejdražší zlatou mincí světa je Double Eagle z roku 1933, prodala se v dražbě v roce 2002 za 7,59 milionu dolarů.
18. Olympijské medaile byly vyráběny z čistého zlata pouze do roku 1912, nyní jsou jenom pozlacené, obsahují tedy jen asi 6 gramů zlata.
19. V roce 2007 vyrazila Kanada největší minci světa o váze 100 kilogramů s nominální hodnotou milion dolarů.
20. Vědci jsou přesvědčeni, že se zlato nachází také ve vesmíru, zejména na planetách Mars, Merkur a Venuše.
21. Helmy astronautů mají zorník potažený tenkou vrstvou zlata, která odfiltruje škodlivé sluneční paprsky.
22. Zlato se ve stomatologii používá téměř 3000 let.
23. Zlato je vysoce vodivé a nekoroduje, proto lze v téměř každém elektronickém zařízení nalézt jeho malé množství. Jeden mobilní telefon ho obsahuje až 50 miligramů.
24. Injekce tekutého zlata mohou pomoci zmírnit bolest těm, kteří trpí revmatoidní artritidou.
25. První zlatý automat na světě „Gold to go“ byl představen v roce 2010 v ultraluxusním hotelu v Abú Dhabí. Stroj je pokryt 24karátovým zlatem.

**GOLDEN GATE CZ a.s.**

Václavské náměstí 1282/51

110 00 Praha 1

+420 840 888 999

+420 776 448 853

[info@goldengate.cz](mailto:info@goldengate.cz)

[www.goldengate.cz](http://www.goldengate.cz)