



Mince s příběhem
Maple Leaf –
kanadská legenda

Naši lidé
Zuzana
Kordačová

Hlavní téma
Jak investovat
v roce 2019?

Marcela Hrubošová

Podnikání přináší
svobodu

Editorial

Vážení klienti, v březnovém Golden Gate Magazínu se zamyslíme nad tím, jak vlastně v současné době investovat a jak ochránit svůj majetek před inflací nebo před propady na trzích. Očekáváme, že vývoj akciových i dluhopisových trhů bude v tomto roce problematický, což se odrazí ve výkonech tradičních spořicíh produktů, jako jsou penzijní nebo podílové fondy. Za ještě větší nebezpečí však v dnešní době považujeme korporátní dluhopisy, které pod slibem vysokých úroků mohou investory připravit takřka o vše. Doporučujeme proto sestavit si vyvážené portfolio se zaměřením na protikrizová aktiva a připravit se na nadcházející fázi ekonomického cyklu.

Odbornice na finanční vzdělávání a mentorka podnikání Marcela Hrubošová nám v rozhovoru prozradí, proč považuje podnikání za základ do života, který by si měl v životě vyzkoušet každý, i to, jak tyto dovednosti můžeme využít při investování.

V rubrice Naši lidé vám představíme naši oblastní ředitelku Zuzanu Kordačovou, bývalou mistryni Evropy v akrobatickém rock'n'rollu, a kolegyně Gabriela Milfortová ve své pravidelné Radě nad zlato ukáže, jak vyzrát na jarní úklid doma i v hlavě.

Drahé kovy prošly na konci února a na začátku března očekávanou korekcí, což přineslo možnost přikoupit zlato, stříbro i platinu do portfolia za zajímavých podmínek. Přesně podle našeho doporučení pro všechny investory: Nakupujte aktiva, když jsou levná, zamykejte zisky a draze prodávejte. Kupujte to, co je na okraji zájmu. Dluhopisy a akcie byly nyní sedm let na špičce a drahé kovy na okraji. To je pro chytrého investora přesně ta příležitost, kterou je třeba využít.

Příjemné čtení vám přeje
Vladimír Brůna
předseda představenstva
GOLDEN GATE CZ a.s.



Kalendář nadcházejících akcí Golden Gate

Cykly bohatství

21. března – Mladá Boleslav
Na Karmeli 1457

4. dubna – Bratislava
Dolnozemska cesta 1

Jak bezpečně splatit hypotéku

10. dubna – Praha
VŠE, náměstí W. Churchilla 4

Globální krize přichází: Jaký bude její průběh a následky?

Přednáška prof. Ing. Oldřicha Rejnuše, CSc.

9. dubna – Ústí nad Orlicí
Roškotovo divadlo, Husova 1062

Číslo měsíce

1,653 bil. Kč

činí celkové zadlužení českých domácností.

Citát měsíce

„Češi se chovají rizikově, mají bydlení na úvěr, auto na úvěr a na úvěr jezdí i na dovolenou, to není zdravé. Krize, která do několika let přijde, bude ještě hlubší než ta v roce 2008.“

Pavel Ryba, obchodní ředitel Golden Gate pro internetovou televizi DVTV

Novoroční setkání



Předposlední lednový den proběhlo v TOP HOTELU Praha novoroční setkání určené pro naše kolegy a spolupracovníky. Všem, kteří se zúčastnili, děkujeme za společně strávený čas. Byl doslova nabitý pozitivními emocemi a věříme, že si každý z něj odnesl povzbuzení a novou inspiraci pro další práci.

Na setkání jsme ocenili naše nejlepší spolupracovníky, a to hned v několika kategoriích. Obchodní ředitel Golden Gate Pavel Ryba shrnul vývoj trhů a výkony investičních aktiv v uplynulém roce a nastínil výhled pro letošní rok. Představil naše obchodní výsledky za rok 2018 a ostatní úspěchy, kterých jsme dosáhli. Připomněl také vizi naší společnosti pro letošní rok i do dalších let.

Velký úspěch měla motivační přednáška hokejového trenéra a mentálního kouče vrcholových sportovců i manažerů Mariana Jelínka. Jeho hlavním poselstvím bylo, že svou práci bychom měli především milovat, motivace jen kvůli úspěchu nepřináší životu potřebnou rovnováhu. Pokud však máme svou profesi rádi a uspokojuje nás, pak můžeme dlouhodobě dosahovat těch nejlepších výsledků.

Jak investovat v roce 2019?

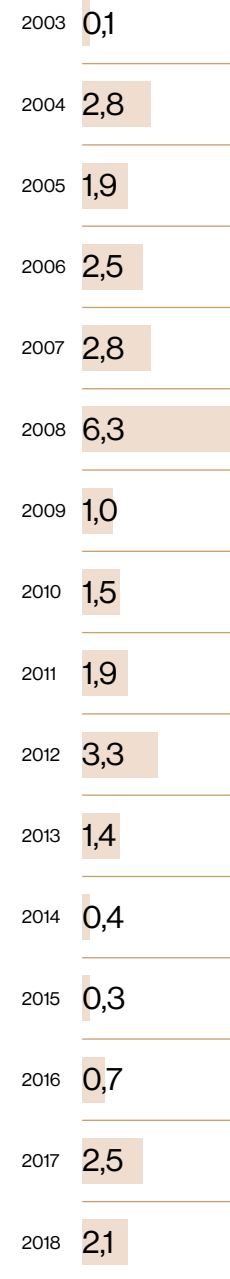
Světová ekonomika zpomaluje, rostou úrokové sazby i inflace. Výnosy finančních aktiv slábnou a obavy z nové recese sílí. Odborníci se shodují, že dluhopisy ani akciové trhy nečeká příznivý rok. Ztráty se přelíží do nejběžnějších investičních produktů, jako jsou penzijní fondy, stavební spoření nebo životní pojištění. Jak tedy v této době investovat a jak ochránit majetek před ztrátou hodnoty?

Nejlepším přístupem k investicím je vyvážené portfolio. To znamená, že by mělo obsahovat jak finanční produkty, tak i reálná aktiva jako nemovitosti a drahé kovy. Mít správně sestavené portfolio je ještě významnější v období, kdy ekonomika zpomaluje.

„Ekonomické klima a čas, ať se nám to líbí, nebo ne, hraji v investování naprosto klíčovou úlohu. Nejde tedy jen o to, jak dlouhý máme investiční horizont (na jak dlouho investujeme), ale hlavně v jakých časech investujeme. Jinými slovy, v jaké fázi ekonomického cyklu se právě nacházíme. To je pro volbu investiční strategie naprosto zásadní,“ upozorňuje ekonomický analytik Golden Gate Marek Brávník.

Obecně podle něj platí, že čím méně věříme systému, nebo čím větší potíže v ekonomice očekáváme, tím více protikrizových investic bychom měli držet. „Aktuálně tedy přeskupuji portfolio do protikrizových složek v podobě drahých kovů, zlata a stříbra. Současně zužuji oblast papírových investic (akcie, dluhopisy, podílové fondy apod.),“ popisuje svou strategii Marek Brávník a dodává, že v příštích několika letech budou protikrizové investice významně vydělávat a standardní ztrácet. „Pro mě jako investora je proto rozumné vybrat současné zisky a přeskupit většinu portfolio do aktiv, která teprve porostou,“ říká analytik.

Vývoj inflace



Zdroj: Český statistický úřad.
Poznámka: Graf zobrazuje průměrný přírůstek ročního indexu spotřebitelských cen. Vyjadřuje procentní změnu průměrné cenové hladiny za 12 posledních měsíců proti průměru 12 předchozích měsíců.

Dluhopisy i akcie za vrcholem

Česká národní banka vloni pětikrát zvýšila úrokové sazby. Málkdo si v této souvislosti uvědomuje, že když úroky rostou, klesá spolu s tím hodnota dluhopisového portfolia. To má přímý dopad na nejběžnější investice. Penzijní fondy, stavební spoření i životní pojistky, všechny tyto produkty stojí na dluhopisech a budou ztrátové. „Dluhopisový trh, stejně jako všechny ostatní, ovlivňuje míra nabídky a poptávky. Představte si, že si koupíte státní dluhopis úročený jedním procentem. Za rok ale centrální banka zvedne sazby a stát vydá nové dluhopisy ve stejné hodnotě, jako máte vy, ale které jsou úročené už dvěma procenty. Pokud byste tedy chtěli svůj dluhopis na trhu prodat, musíte snížit jeho cenu, protože jinak ho od vás nikdo nekoupí,“ vysvětluje principy předseda představenstva Golden Gate Vladimír Brůna.

Ani akcie pravděpodobně nečeká příznivé období. Cena akciových indexů se na začátku loňského roku dotkla historických maxim a od té doby prošla několika výraznými propady. „Očekávám, že vývoj akciových fondů bude i v tomto roce problematický,“ říká Vladimír Brůna. Za větší nebezpečí považuje ale korporátní dluhopisy. Asi nejvýraznější příklady poslední doby jsou internetový obchod Zoot nebo různé nemovitostní projekty, které nabízejí dluhopisy úročené kolem šesti, sedmi procent. „Kdyby tyto projekty za něco stály, tak si akcionáři v době nízkých úroků půjčí v bance za dvě, tři procenta. Pokud ale mají potřebu podbízet se investorům vysokým úročením, znamená to, že projekt svou kvalitu zřejmě nemá. Jako investor do firemních dluhopisů nevidíte a nemáte

100 let koruny

V únoru uplynulo sto let od vzniku československé koruny. Nová měna měla podle ideálů ministra financí Aloise Rašína ztělesněných heslem „pracovat a šetřit“ patřit k tvrdým měnám. Jenže hodnota současné české koruny neustále klesá. Každý rok si za ni koupíme méně a méně. Objem peněz v oběhu neustále roste, a to i přesto, že prudce narůstá počet bezhotovostních plateb. Za posledních 20 let se zvýšil pětinasobně a vloni překročil hranici 600 miliard korun. Ještě v roce 1996 si přitom trh vystačil se 137 miliardami v oběhu. Před necelými 50 lety byla stokoruna největší bankovkou u nás, dnes je tou nejmenší. A kdo ví, třeba to bude za pár let pětitisícovka, která bude tou nejmenší bankovkou, kterou v peněžence budeme mít... Zlato se však na rozdíl od peněz natisknout nedá, jeho hodnota je trvalá. Zůstává tak nejjednodušším dlouhodobým ochráncem hodnoty úspor i životní úrovně.

vliv na to, co ta firma s těmi penězi bude dělat. V podstatě to může být jen černá díra a investoři mohou přijít o celé vklady,“ upozorňuje.

Pozor na inflaci

Pro úspory je jedním z největších problémů ztráta jejich kupní síly v čase. Vytváření dlouhodobých rezerv by tedy mělo především splňovat podmínku, že si za odložené peníze koupíme v každé době minimálně stejný, ideálně pak větší objem zboží a služeb. Pokud tomu tak není, ztrácí vytváření úspor svůj hlavní smysl.

Inflaci jsme v posledních letech příliš neřešili. Pohybovala se na dlouhodobých minimech a blížila se nule. Ale i tato téměř neviditelná inflace plíživě znehodnocuje naše dlouhodobé úspory. Navíc v roce 2017 se centrálním bankám podařilo inflaci popohnat nad plánovanou dvě procenta, potřeba chránit hodnotu úspor tedy roste.

Drahé kovy jsou typem investice, která dává možnost z inflace těžit. Při nízké inflaci chrání portfolio před ztrátou hodnoty, při vysoké inflaci významně zhodnocují. Ke zlatu a stříbru se v takovém případě obrací, jak drobní strádající, tak i velcí investoři a instituce. Zkušenosti investoři navíc vědí, že recept na úspěch je v každé fázi ekonomického cyklu v podstatě stejný. Nakupovat věci, když jsou levné, zamykat zisky a draze prodávat. „Kupujte to, co je na okraji zájmu. Dluhopisy a akcie byly nyní sedm let na špičce a drahé kovy na okraji. To je pro chytrého investora přesně ta příležitost, kterou je třeba využít,“ uzavírá Vladimír Brůna.

Podnikání přináší svobodu

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 nezávislý.

Věnujete se celé řadě činností... Která je momentálně pro vás největší prioritou?

Je to moje společnost Finance pro radost a hodně energie věnuji vzdělávání dětí. Jezdím s kuřátkem Pipem (*postavička oškubaného kuřátka, které na svém příběhu ukazuje, proč a jak se nezadlužovat – poz. red.*) po školách a učím je nejen finanční gramotnost a jak zacházet s financemi v osobním životě, ale učím je i podnikání. Hlavně na středních školách a učňácích. Dětem, které už nechtějí dál na školu, ukazují, jak se uplatnit na trhu práce a jak najít svou vlastní cestu.

Jak vás přijímají? Zajímá je to?

Mají obrovský zájem. Třeba děti na prvním stupni přemýšlejí jen o podnikání. Nechtějí pravidelně chodit do práce, kde jim někdo bude určovat, co mají dělat. Starší děti jsou už více zpracované školou a rodinou.

Ty už uvažují tak, že by se raději nechaly zaměstnat a žily pohodový život. Ale když si uvědomí, že ani zaměstnání není jistota, protože jsou mnozí zaměstnání právě u podnikatele, tak začnou přemýšlet jinak, že je lepší si život zabezpečit sám a dát raději práci někomu dalšímu.

Kdo podle vás při finanční výchově u dětí selhává?

Škola i rodina. Husákovy děti, které dnes mají své děti, nebyly vychovávány v podnikatelském duchu. Podnikání bylo vlastně ze zákona zakázané, takže v sobě nemáme ten tah na bránu. A naše děti vedeme k tomu: dobře se uč, měj dobrou práci. Je hrozně těžké přesvědčit tuhle generaci, že podnikání je ve skutečnosti obrovská svoboda a potenciál. Není limitované ani časem, ani příjmem. Člověk musí přijmout plnou odpovědnost za svůj život a je to jen na něm, jak se dokáže prodat.

Marcela Hrubošová

Vystudovala Vysokou školu finanční a správní – obor pojišťovnictví. Začínala ve státní správě, kde se specializovala na kontrolní činnost v oblasti daní a vymáhání pohledávek. Od roku 2000 působila ve významných manažerských pozicích v největších pojišťovnách na českém a slovenském trhu. Jejím posledním postem ve světě velkých korporací byla ředitelka úseku vymáhání pohledávek ve Stavební spořitelně České spořitelny. Nyní se snaží všechny nabyté zkušenosti využít k tomu, aby veřejnost naučila, jak zacházet s penězi, nezadlužovat se a nebát se podnikat.

Děti na prvním stupni přemýšlejí jen o podnikání. Nechtějí pravidelně chodit do práce, kde jim někdo bude určovat, co mají dělat.

Kromě dětí, kdo je ještě vaše cílová skupina?

Jsou to ženy. Například na mateřské, nebo ty, které se po jejím skončení nechtějí vracet zpět do zaměstnání. Pro ně mám Podnikatelskou akademii. Hodně mentoruju, dělám i on-line mentoringy, kdy si mě mohou zprostředkovat také na dálku. Učím rovněž nezaměstnané na úřadech práce finanční gramotnost, jak vyjit s málem a nepodlehnout dluhům. Hodně si žádají i Podnikatelskou akademii, abych pomohla nezaměstnaným uplatnit se na trhu práce i jinak než jen čekat na volné pracovní pozice.

To zní jako zajímavé řešení, motivovat lidi bez práce, aby si svoji příležitost vytvořili sami...

Bývá to pro ně zlomový úhel pohledu. Najednou vidí, proč by měli začít. Často mají předsudky, že je podnikání zlodějna a podobně. Ale jen proto, že si neumějí najít svůj

vlastní užitek pro ostatní. Jak ho objeví, tak si uvědomí: proč bych ho nabízel jen jednomu člověku, zaměstnavateli, když ho můžu nabídnout tisícům lidí kolem sebe? Žádné podnikání se nedá postavit bez toho, že bych si byla stoprocentně jistá tím, co lidem dávám za přidanou hodnotu. Když nejsem přesvědčena, že je to pro někoho potřebné, řeší to nějaký problém či zlepšuje kvalitu života, tak to neumím ani nabídnout a prodat.

Vidíte za tu dobu, co se své profesi věnujete, nějaký posun v přemýšlení lidí?

Ano, vidím a dělám mi to velikou radost. Hlavně v přístupu k podnikání. Hodně z nich už od začátku počítá, už to není to bezhlavé vrhání se do něčeho. Když jsem já s podnikáním začínala, neměla jsem se na koho obrátit, zeptat se, požádat o radu. Bylo to hodně ve stylu pokus, omyl. Dnes ale lidé sami mentoring vyhledávají, sami mi



Foto: Robert Tichý

volají a chtějí se poradit, než se do něčeho pustí. A od začátku počítají. To je obrovská změna.

Vy tedy umíte člověku postavit podnikání od základu a na míru?

Ano. Lidé za mnou často chodí s tím, že by chtěli začít podnikat, ale sami ještě nevědí v čem. První proto hledáme to (to je stejné i u dětí), v čem jsou skutečně dobří. Jaké mají největší zájmy, záliby a vášně. Diváme se na to z různých úhlů pohledu. Zda to může být někomu užitečné, zlepšit to kvalitu života, řeší to nějaký problém. A pokud to najdeme, je jednoduché na tom postavit podnikatelský záměr.

Někdy ale stačí jen krátkodobé přivydělání. Cílem podnikání je diverzifikace příjmů. Čím více různých příjmů mi přiteče, tím lépe. A to učím i své lidi. Nespolehejte jen na jeden příjem, protože o něj můžete snadno přijít.

Jaké další výhody může mít podnikání?

Říkám, že podnikání je základ do života. I kdybych se do něj nepustila na 100 procent, tak je dobré alespoň vyzkoušet nějaký vedlejšák. Dokud nemám tu osobní zkušenost, nikdy nepochopím principy a nikdy nevidím příležitosti a rizika. Tyto dovednosti se dají využít i v investicích, člověk lépe vidí, jak se trh ve skutečnosti chová, kdy je silné období, kdy jsou výkyvy.

Podnikatelé to ale v poslední době nemají úplně jednoduché, legislativa se stále mění, v mnoha ohledech narůstá byrokracie...

To je pravda, ale co se týče daňových věcí, tak uklidňuji samu sebe i své klienty: první je výdělek a až pak řeš daně. Kdybych se už dopředu děsila toho, že jsou nějaká daňová omezení a zatížení, nikdy bych nezačala podnikat. Další problém jsou obrovské změny v legislativě. Dokončila jsem vysokou školu v roce 2009 jako inženýr pojišťovnictví a polovina z tehdejších zákonů už neplatí nebo vůbec neexistuje. Co mě ale zlobí nejvíc, jsou zásahy a regulace ve finančním sektoru. Je tam až příliš omezení. Pracuji jako komisařka u zkoušek České národní banky a každý rok musím spoustu lidí vyhodit. Vidím, že některé věci nejsou schopni se vůbec naučit. Je třeba se víc věnovat osvětě, vzdělávání, ale tohle není ideální forma.

Jak tedy zajistit, aby finanční poradenství nemohl dělat úplně každý bez patřičného vzdělání?

Myslím, že by stačilo postavit to na principu koncesované živnosti. Doložit praxi, bezdlužnost a odbornou způsobilost, podobně jako dřív. Řešení vidím také v tom, více vzdělávat trh ve finanční gramotnosti jako takové. Naučit lidi vnímat situaci více podnikatelsky, protože pak sami

pochopí zákonitosti, naučí se obchodní řeč, psychologii prodeje a budou si navzájem rovnocennými partnery.

Tedy už tedy víme, jak peníze vydělávat, ale vy také učíte, jak je dobře spravovat.

Ano, pořad platí moje známé 1 : 7 : 2, tedy rozdělovat peníze na tři hromádky. Deset procent je odměna sobě, sedmdesát je každodenní režie a dvacet procent je železná rezerva. Tento poměr platí hlavně u nízkopříjmových skupin, ti bohatší si pak poměr mohou měnit, ale základ je stejný.

Co myslíte železnou rezervou?

Není to polštář na 3–6 měsíců, pokud například přijdu o práci. Ta se tvoří v rámci těch sedmdesáti procent. Rezerva je na tvorbu majetku. To se také teprve učíme, protože jsme to měli v socialismu zakázáno. Ve 45. roce nám vzali firmy, ve 48. osobní majetek. Lidé kvůli tomu neumí tvořit majetek, který by je živil. Těch dvacet procent bychom tedy měli použít na to, vytvářet majetek, který by nám zajistil obživu. Vytvořit si díky tomu pasivní příjem.

Do čeho bychom měli tu železnou rezervu ukládat?

Tady platí staré židovské pravidlo tří loukotí: komodity, kam patří i drahé kovy, nemovitosti a finanční produkty. A nad tím je ještě jedna oblast – vzdělání. Ta je velmi důležitá, protože čemu nerozumím, do toho nikdy neinvestuji. Lidé si například často myslí, že když mají podílové fondy nebo investiční životní pojištění, tak své peníze dostatečně zhodnocují, ale to je holý nesmysl.

A není to spíš tak, že se lidé přímého investování obávají?

Lidé se obávají investovat sami. Někdy si myslím, že je to obava z toho, vzít život do vlastních rukou. Investování je práce, musíte se učit a věnovat se tomu. Každý se může mít dobře, ale musí pro to něco udělat. Na úspěchu je totiž krásná i samotná cesta, po které člověk jde.

Myslíte si, že se nejmladší generace bude umět ve světě financí a investic orientovat lépe?

Nevím, naše generace Husákových dětí vychová své děti v tom, co jsme dostali do vínku my sami. Děti se neučí tím, co jim říkáme, ale napodobováním. Jak se v rodině chováme, tak se pak chovají děti. Je dobré vědět i to, proč vlastně penězům věnovat ve svém životě prostor. Bohatství není jen o množství peněz. Je i v tom, co jsem prožila, co umím, jak se dokážu uplatnit v životě. Mohu přijít o veškerý majetek, ale bohatá jsem pořád svými zkušenostmi a dovednostmi. Díky nim si mohu majetek vytvořit znovu. Dokážu vidět příležitosti i v krizi. Peníze samy o sobě nejsou nic, jen bezcenné papírky,

Bohatství není jen o množství peněz. Je i v tom, co jsem prožila, co umím, jak se dokážu uplatnit v životě.

prostředek směny, na kterém se společnost dohodla. Na druhou stranu jsou tím prostředkem, který mi zajistí život, jaký chci mít.

Od koho jste se učila vy sama?

Řízení a spravování peněz mě naučila maminka. Byla účetní a vychovávala nás v podstatě sama. Táta byl zedník a jezdil za prací po celém světě. Maminka si peníze vždy rozdělovala do hromádek a já jsem to od ní odkoukala. Taky mi pořád říkala: Marci, šetři. Já na to říkám, že šetřit se má, ale s mírou, protože žijeme tady a teď a je třeba si vydělané peníze i užít.

Maminka vás naučila hospodařit, a kdo vás naučil podnikavostí?

Tatínek. Tenkrát nemohl podnikat, ale vždycky si našel nějaké melouchy. Po revoluci v 91. roce jsem po škole měla už pět různých příjmů. Živila jsem se sportem, závodně jsem běhala, dělala jsem rozhodčí, pletla jsem svetry do butiků... To jsem odkoukala od táty. Uměl vydělat neuvěřitelně kačky a mohli jsme si dovolit spoustu věcí nakoupit v Tuzexu i jiné luxusní vymožitky té doby. Člověk by měl ochutnat vyšší životní úroveň, aby ji pak mohl chtít žít. Skrblení je nebezpečné v tom, že člověka odtáhne od toho, proč by měl vydělávat víc.

A investovat?

Rozmnožovat peníze jsem se naučila od bohatých. Tím, že jsem pro ně vždy dělala finance, tak jsem se dívala, jak to dělají, a zkoušela to taky. Viděla jsem hlavně ten efekt v čase. Taky jsem investováním ztratila spoustu peněz, ale neodradilo mě to.



Nejnovější kniha Marcely Hrubošové vysvětluje, jak peníze nejen vydělat, ale i řídit, spravovat a rozmnožovat.

Knižku věnovala dceři, aby jednou dokázala se svým majetkem dobře pracovat, aby ji uživil a uměla ho dále rozmnožovat. Publikaci ale mohou číst jak děti, tak i dospělí. Díky ní mohou změnit úhel pohledu na svůj ekonomický život a dostanou návod, jak na to. „Kniha je návodná a praktická. Měla by pomoci transformovat něco, co jsme si zakódovali, a ukázat jiný úhel pohledu, který nás osvobodí,“ říká Marcela.

Desatero neukazuje pouze, jak zacházet s penězi, ale hlavně jak žít plnohodnotný a svobodný život. Na pomoc si bere také řadu více či méně známých citátů. Hned ten první patří přímo Marcele Hrubošové: „**Veškeré bohatství života, které hledáme, máme už dávno u sebe. Že ho nevidíme, je jen důsledkem toho, že se díváme nesprávným směrem.**“

Zuzana Kordačová

Když člověk chce, může dokázat cokoli

Zuzanu Kordačovou doprovázejí životem zajímavé koníčky a sporty. Největšími vášněmi se staly tanec, cyklistika a nyní také muškaření. Celý její profesní život se ovšem točí kolem ekonomie, a i když se k finančnímu poradenství dostala v podstatě náhodou, zůstává u něj už dvanáctým rokem. S Golden Gate spolupracuje od roku 2013 a za tu dobu se vypracovala na pozici oblastní ředitelky. „Finanční poradenství je velmi záslužná práce, když se dělá dobře a poctivě,“ říká.

Zuzana Kordačová

Pracovní kariéru zasvětila obchodu, do Golden Gate přišla v roce 2013. Líbí se jí neustálý rozvoj firmy a možnost vlastního posunu a růstu. „Pomáháme našim klientům porozumět ekonomickým zákonitostem a přizpůsobit podle toho finance. Smysl mé práce vidím také v profesním růstu lidí z mého týmu.“

Prvním velkým koníčkem Zuzany Kordačové byla astronomie, plánovala proto vystudovat matfyz. Mezitím ale přičichla k tanci, konkrétně k akrobatickému rock'n'rollu. I přestože s ním začínala relativně pozdě, až kolem dvaceti let, podařilo se jí dostat se mezi světovou špičku. „Tanec ale vyžadoval strašně moc času, takže z matfyzu nebylo nic a šla jsem místo toho studovat ekonomii,“ vysvětluje Zuzana. Byl to vlastně její první krůček k její současné profesi.

Tvrdá práce se vyplatila a brzy si ji i s tanečním partnerem vyhlédli z nejprestižnějšího českého klubu akrobatického rock'n'rollu. „Tancovali jsme vrcholově asi deset, dvanáct let a dostali jsme se na světovou úroveň,“ vzpomíná Zuzana a usmívá se. Největším úspěchem pak bylo první místo na mistrovství Evropy v roce 1996 a čtyřikrát finále mistrovství světa. V té době se v jejím životě točilo vše kolem tance, dokonce i první zaměstnání. „Tanec mi dal spoustu zážitků, díky němu jsme procestovali celou Evropu. Pak ale přišly děti a už to nešlo časově skloubit,“ vypráví. U sportu ale zůstala, zkusila například karate nebo cyklistiku. „Když moji dva synové začali jezdit na kole, stala se cyklistika také mojí velkou vášní. Do nedávna jsem na kole jezdila závodně maratony nebo orientační závody,“ popisuje.

Zlato do každé rodiny

Profesní život Zuzany Kordačové je spojen s ekonomikou a podnikáním. Jako zaměstnanec pracovala jen necelé dva roky. Začínala účetnictvím a až později se dostala k finančnímu poradenství. „Stalo se mi, že mě jeden člověk záměrně oklamal. Změnil mi smlouvu z jedné na druhou a přišli jsme tím o celkem dost peněz. Když mi proto můj kamarád nabídl jít si poslechnout něco o finančním poradenství, šla jsem do toho původně jen s tím, abych se to naučila a nenechala se už oklamat,“ vypráví. Že u tohoto oboru už zůstane, ji ani nenapadlo.

Dnes se Zuzana věnuje poradenství naplno už dvanáct let. Je to podle ní povolání, které by měl dělat pouze ten, kdo to myslí skutečně vážně a chce na sobě neustále pracovat. Právě díky systematickému vzdělávání došla postupně k poznání, že zlato by mělo být součástí majetku každé rodiny. „Každý, kdo si tvoří nějakou finanční rezervu ať už na důchod, nebo k hypotéce, měl by mít část peněz uložených ve zlatě,“ prozrazuje Zuzana svoje motto.

Práce pro Golden Gate má pro ni dva aspekty. „První je, že si skutečně myslím, že zlato do rodin patří. Snažím se, aby lidé pochopili souvislosti a ekonomické zákonitosti. Druhým aspektem je budování vlastního týmu. Jsem ráda, že mohu dávat příležitost ostatním. Dokonce i těm,

kterí by si nikdy nepředstavili, že mohou být někomu prospěšní. Golden Gate otevírá řadě lidí možnosti,“ říká Zuzana.

Zkušenosti ze světa profesionálního sportu využívá i ve své práci. „Tanec mě přesvědčil v tom, že když člověk chce, může dokázat takřka cokoli. Neměli jsme



absolutně žádné předpoklady stát se světovou špičkou. Na světové úrovni soutěžily například bývalé gymnastky a já jsem musela začínat doslova od píky. Chodila jsem s malými dětmi učit se kotrmelce a stojky,“ vzpomíná. Díky tomu však dostala ten správný základ, který se pak přenesl i do dalších činností, kterým se věnuje. „Sportovci obecně vědí, co je práce. Je pro nás přirozená. Nepotřebujeme nad sebou někoho s bičem.“

Momentálně je jejím největším koníčkem muškaření a s ním spojené cestování, poznávání nových kultur i zapomenutých koutů světa. Protože při cestování nejraději objevuje přírodu a klid, který jí přináší, s láskou vzpomíná hlavně na Patagonii, Kostariku nebo Grónsko. „Krásná příroda ve spojení s muškařením je velmi příjemná forma relaxace, kompenzuji si tak každodenní shon v práci,“ vysvětluje Zuzana.

A jaké jsou její největší pracovní cíle? „Nejspokojenější jsem, když se daří mým lidem a plní se jejich cíle. Budu také ráda, když nadcházející krizi využijeme tak, abychom byli spokojeni my i naši klienti.“

Není úklid jako úklid – uklid' venku, uklidíš uvnitř



Gabriela Milfortová

Podrobný návod na jarní úklid asi nečekáte. Kdysi bylo mým oblíbeným heslem, že pořádek je pro blbce, inteligent zvládne chaos. Avšak po čase, když máte koordinovat desítky lidí v týmu, chcete mít čas na rodinu, přátele, sebe i koníčky, dospějete k podobnému závěru jako já: pořádek vám nedá jen to, že nehledáte věci a na schůzky přicházíte včas. Dá vám především klid v hlavě. Tak jako vše, i systém může být dobrý sluha, ale zlý pán. Mým principem je, že jakýkoli systém, který ve svém životě mám, slouží mně, ne já jemu. Přináším tedy pár mnou ověřených tipů, co (nejen) na jaře s úklidem hlavy i prostoru kolem nás.

1. Kdybych psala seznam důležitých věcí, seznam by byl na prvním místě

Velmi často nás nezatěžuje to všechno, co máme v daný den či týden vykonat, ale především myšlení na danou věc. Udržet ji v hlavě stojí prostě hodně energie. Proto cokoli, co mě napadne a potřebuji udělat, si píšu – přes den, když jsem v terénu či kanceláři tak do telefonu (aplikace Wunderlist, případně diktováním poznámek hlasem do poznámkového bloku v telefonu), doma na papírový seznam, který je vždy na jednom místě. Mimochodem, jeden čas jsem měla u postele papír a tužku. Pokud mě večer vzbudila nějaká myšlenka typu, komu zavolat, co jsem komu slíbila poslat či zařídit – vše jsem si napsala. Vyzkoušejte. Garantuji po pár týdnech o dost lepší spánek.

2. Pravidlo dvou minut

Cokoli, co lze vyřídit do dvou minut, dělám hned. Zjistila jsem, že nedokončené věci ubírají mou mentální kapacitu snad nejvíce. Snažím se proto maximálně věci dotahovat do konce. Jeden z klíčů, jak to udělat, je nebrat si toho na sebe tolik. Jak?

3. Delegovat

Znáte nevinné sliby typu „pošlu Ti odkaz“? Každý má strejdu Googla a tetu Wiki (Wikipedia). Řadu věcí svým přátelům prostě dobře a přesně popíšte. Oni je najdou. A když ne, a opravdu budou chtít, rádi se vás zeptají ještě jednou. Nedávejme zbytečně sami sobě úkoly navíc. Kdo hledá, najde.

4. Nesyslit

Jednu za rok projdu postupně všechny své věci a rozdělují je do kategorií: a) používám, b) charita, c) prodej přes internet, d) vyhodit a e) putovní krabice – občas si člověk není jistý. Putovní krabice je záchranný mechanismus – pokud si na věc do dalšího třídění nevzpomenu a z krabice ji nevytáhnu, jde do světa. Každý týden máme o víkendů zvyk, jmenuje se „Co dnes vyhodíme?“. Se sklepem, garáží, dílnou a zahradou se pokaždé něco najde. Výsledek? Ve volnějším prostoru se lépe dýchá, žije a je prostor pro kreativitu (nemluví o rychlosti úklidu, když člověk nepěstuje „lapače prachu“, ale pouze pár věcí, které má rád).

5. Postupně

Jeden z top principů – a funguje ve všech oblastech života. Nedělám palácové revoluce. Nefungují. Ale pět dnů z týdne udělám trošku. Ejhle, koresponduje s pravidlem dvou minut. Chcete pořádek v dílně? V kosmetice? V papírech či vizitkách? Vytrďte jednu věc denně.

A přece jen, kdyby vás popadla chuť uklidit v bytě či domě, mnoho inspirace jsem načerpala v knize Marie Kondo – *Zázračný úklid*. Nepraktikuji vše, některé metody mi nevyhovovaly. Ale používám mnoho rad z oblasti uložení oblečení a postup, jak poznat, co si opravdu chci nechat a s čím je čas se rozloučit, protože mi to už nedělá radost. Projít se potom uklizeným domem, kde se věci netísni a nepovalují, uvařit si dobrou kávu a otevřít si s klidnou myslí knihu je jeden z nejlepších pocitů, který znám. Přěji vám mnoho spokojených káv. :-)

Maple Leaf – kanadská legenda



Investiční mince jsou zajímavým doplňkem každého finančního portfolia. Kromě ceny kovu v sobě nesou (až na malé výjimky) i nominální, uměleckou a sběratelskou hodnotu. A každá mince má také svůj příběh...

Mince s motivem javorového listu rází kanadská královská mincovna už od roku 1979, tedy přesně 40 let. Za tu dobu si ve světě investic vydobily přední místo a jejich obliba rok od roku roste. Jde o oficiální ražbu, za kterou odpovídá kanadská vláda. Mince jsou tedy zároveň i zákonným platidlem.

Mince jsou raženy do stříbra, zlata i platiny a motiv listu je každý rok trochu jiný. Lícová strana mince pak zobrazuje tradiční portrét Jejího Veličenstva královny Alžběty II., který navrhla známá umělkyně Susanna Bluntová. Její provedení se na kanadských mincích objevuje již od roku 2003. Narodila se v Číně bohatému anglickému bankéři, následně studovala na nejprestižnějších univerzitách po celém světě. Její talent objevila i Yoko Ono, která s Bluntovou navázala spolupráci. Proslula zejména technikou trompe l'oeil, což je velmi náročná metoda iluzivní tvorby, kdy výsledná díla působí realistickým trojrozměrným dojmem.

Maple leaf neboli javorový list je asi nejznámějším kanadským symbolem. Poprvé byl použit už v roce 1860 jako dekorace při kanadské ná-

vštěvě prince z Walesu. Javorový list symbolizuje domorodé indiánské obyvatelstvo, které po staletí sbíralo mízu místního javoru cukrového (*Acer saccharum*) – přírodní látku, která byla důležitou částí jejich jídelníčku a i dnes je významným kanadským produktem. S javory nepřímo souvisí také označení „indiánské léto“. V tomto ročním období se totiž listnaté lesy Severní Ameriky, v nichž mají javory bohaté zastoupení, vybarvují do mnoha odstínů červené barvy. Ze třinácti známých druhů javorů jich právě deset pochází z Kanady.

Stříbrné mince Maple Leaf si naši klienti mohou nyní nově zakoupit také v tubách po 25 kusech. Díky tomu získají tento investiční skvost za velmi výhodné ceny.

A co o investičních mincích říká kanadská mincovna? „**Věříme, že sbírání mincí může naplnit život zajímavým koníčkem a inspirací. To, co začíná jen jako zábava, vás může časem zcela pohltnout a stát se skutečnou vášní.**“

Proč mít zlato a stříbro na dosah?

Hlavním motivem, proč lidé investují do zlata, stříbra nebo platiny, je dlouhodobá ochrana majetku. Investiční kovy vlastněné ve fyzické podobě jsou jednou z mála investic, kde neexistuje riziko protistrany. To znamená, že nikdy nejste závislí na jiné osobě, zda splní smlouvu, nebo slib, jako v případě akcií, dluhopisů nebo účtu v bance.

Aby byla tato vlastnost drahých kovů zcela naplněna, měli bychom je mít uloženy na místě, kde k nim máme okamžitý přístup. Naši klienti si proto mohou svoje naspořené slítky a mince vyzvednout ihned poté, co si naspoří odpovídající částku.

Zlato a platina jsou velmi koncentrovanou investicí. Kov v hodnotě milionu korun se vám pohodlně vejde do krabičky od cigaret. Stříbro sice zabere o něco více místa, ale ani zde není důvod mít obavy z uskladnění doma.

Nejvhodnější jsou domovní trezory, bankovní či nebankovní bezpečnostní schránky. Majetek uložený v sefech je oddělen od



majetku banky a v případě jejího krachu nepadne do konkurzní podstaty. Obvykle si můžete schránku také pojistit. Pořídíte je za několik málo tisíc korun ročně. Cena se liší v závislosti na instituci, velikosti schránky a objemu dalších služeb.



Češi se rekordně zadlužují

Dluhy tuzemských domácností nepřetržitě rostou od února 2016, letos v lednu dosáhly už 1,653 bilionu korun. Nejvíce peněz si lidé půjčují na bydlení.

Zkušenost s nákupem zboží nebo služeb na úvěr má v Česku 60 procent lidí. Z průzkumu pro Českou bankovní asociaci navíc vyplývá, že každý třetí člověk se zadlužuje rizikově. To znamená, že si lidé berou více půjček naráz nebo že jednou půjčkou chtějí pokrýt jiný úvěr.

Oproti minulému roku počet Čechů, kteří se rizikově zadlužují, narostl na takřka 1,6 milionu. Klíčovými důvody jsou podle průzkumu současná ekonomická prosperita a nízká míra nezaměstnanosti, které lidi zbavují strachu z propuštění či finanční tísně. Roli hraje také citelný růst cen bydlení.

Donald Trump: Dolar je příliš silný



Americký prezident Donald Trump znovu kritizoval americkou centrální banku a prohlásil, že měnová politika FED přispívá k posilování dolaru, což poškozuje konkurenceschopnost Spojených států amerických. „Máme ve FED džentlmena, který má rád velmi silný dolar,“ řekl Trump první březnový víkend na výroční Konferenci konzervativní politické akce (CPAC) v Oxon Hill v Marylandu s narážkou na současného šéfa centrální banky Jeroma Powella. „Přeji si silný dolar, ale chci dolar, který je úžasný pro naši zemi, ne dolar, který je tak silný, že nám brání v obchodu s ostatními státy,“ citovala Trumpa agentura Bloomberg.

Slabší americký dolar by přitom prakticky znamenal zvýšení ceny zlata v korunách.

Trump kritizuje FED a jeho prezidenta za nazvyšování úrokových sazeb opakovaně. V minulém roce zvýšila americká centrální banka sazby čtyřikrát a poté naznačila, že

s dalším zpřísněním měnové politiky bude „trpělivá“. Reagovala tak na rostoucí obavy z dalšího vývoje ekonomiky, který negativně ovlivňuje výkyvy na finančních trzích, obchodní konflikt s Čínou a zpomalující se růst světové ekonomiky.

Šéf FED Powell však už počátkem ledna upozornil, že nebude ustupovat politickému nátlaku. Poukázal na nezávislost centrální banky a upozornil, že ze svého postu neodstoupí navzdory tlaku ze strany prezidenta. Reagoval tak na zprávy z poloviny prosince, že Trump jednal se svými poradci o možnosti odvolání Powella z funkce, pokud FED na konci roku opět zvýší sazby.



Každý měsíc se Golden Gate stává Dobrým andělem.

Za uplynulý měsíc jsme na konto Dobrého anděla poslali 43920 Kč.

Celkem jsme přispěli již 679000 Kč.

GOLDEN GATE CZ a.s.

Václavské náměstí 1282/51

110 00 Praha 1

+420 840 888 999

+420 776 448 853

info@goldengate.cz

www.goldengate.cz