

2025 **CZ**

NOVOROČNÍ ROZHOVOR

S generálním ředitelem společnosti Auvesta Dr. Franzem Hölzlem
Rozhovor vedl Benedikt Hausler





999.9
FINE
GOULD

999.9
1000g

OBSAH

Jednoduše klikněte na požadované téma.

HODNOCENÍ 2024

- A1** Rekordní rok 2024 pro zlato
- A2** Úspěšný rok 2024 pro stříbro
- A3** Úspěch zákazníka 2024 – Auvesta Switch
- A4** Inovace 2024: „Switch-Pilot pro všechny“

POHLED DO ZÁKULISÍ SPOLEČNOSTI AUVESTA

- B1** Auvesta „Switch-Pilot“ – výzvy pro obchodníka
- B2** Cenová politika společnosti Auvesta Edelmetalle AG
- B3** Málo známé rozdíly mezi Auvestou a platformami pro obchodování se zlatem

VÝHLED DO ROKU 2025

- C1** Příležitosti a rizika možného registru majetku v EU
- C2** Posouzení možného zrušení bezcelního statusu
- C3** Trhy s drahými kovy 2025–prognózy a doporučení

”

Tento vývoj potvrzuje náš názor, že zlato je lepšími penězi. Pokud jej podporují i národní banky, pak si i naši zákazníci mohou být jisti, že zlato je spolehlivou volbou.

Často žertem říkám, že marketingová oddělení ve Washingtonu, Bonnu a Moskvě pracují přímo pro nás, pokud jde o podporu růstu ceny zlata.

V této souvislosti se domnívám, že je docela dobře možné, že by příští rok mohlo být dosaženo hranice 3000 USD za trojskou unci zlata. Samozřejmě to nemohu zaručit – nemám křišťálovou kouli – ale je to můj osobní odhad.

Dr. Franz Hölzl v novoročním rozhovoru 2025

ZDROJE A ODKAZY

Interview Auvesta (Portugal 2024)



Auvesta image film (EN)



Auvesta Alexander Riavez (EN)



- [Google Review](#)
- [Facebook](#)
- [Youtube](#)

POZDRAV

Benedikt Hausler:

Vítejte, pane doktore Hölzle, v našem novoročním rozhovoru 2025 a jsem rád, že jste opět připraven nám přiblížit aktuální vývoj a trendy v oblasti drahých kovů.

Dr. Franz Hölzl:

Děkuji vám, pane Hauslere, jsem rád, že jsem opět zde. Pojdme se společně podívat na rok 2025 a jeho zajímavé výzvy.



PŘEHLED 2024

A1 – REKORDNÍ ROK 2024 PRO ZLATO

#Dynamické trhy drahých kovů 2024: centrální banky, klíčové úrokové sazby a politická nejistota

Benedikt Hausler:

Rok 2024 znamenal nová maxima pro zlato a úspěšný rok pro stříbro. Jaké klíčové faktory přispěly k tomuto dynamickému vývoji cen?

Dr. Franz Hölzl:

Rozhodujícím faktorem je rostoucí zájem centrálních bank. V pozadí stojí země BRICS, které otevřeně chtějí snížit svou závislost americkém dolaru jako hlavní rezervní měně. V důsledku toho centrální banky stále více diverzifikují své měnové rezervy. Zlato, které není alokováno k žádné národní měně, přitom hraje ústřední roli a stále častěji se používá k zajištění rezerv.

Tento vývoj potvrzuje náš názor, že zlato je lepšími penězi. Pokud jej podporují i národní banky, pak si i naši zákazníci mohou být jisti, že zlato je spolehlivou volbou.

Dalším klíčovým faktorem je pokles základních úrokových sazeb, zejména v USA. V důsledku toho je do úrokových investic směřováno méně kapitálu. Zároveň politická nejistota zintenzivňuje hledání stabilních investic. A zlato je bezpečným přístavem, který lze kdykoli směnit za jakoukoli měnu.

A2 – ÚSPĚŠNÝ ROK 2024 PRO STŘÍBRO

#Stříbro na vzestupu: průmyslová poptávka a globální trendy jako hnací síla cen v roce 2024

Benedikt Hausler:

Jak se liší vývoj cen zlata a stříbra v roce 2024? Existují konkrétní důvody, které ovlivnily zejména trh se stříbrem?

Dr. Franz Hölzl:

Stříbro je surovina i průmyslový kov a je ho zapotřebí velké množství, zejména v elektronice, fotovoltaice a automobilovém průmyslu. Nemůžeme se soustředit pouze na Německo, musíme se na to dívat globálně. Například Čína postupuje vpřed s odklonem od spalovacích motorů, což také podporuje poptávku po stříbře. A pokud je na trhu poptávka, pak se zvýší i cena.

#Zlato a stříbro 2024: Pravý význam rostoucích cen

Benedikt Hausler:

Znamená to tedy, že prostředí pro stříbro a zlato zůstává příznivé?

Dr. Franz Hölzl:

Nemělo by se zapomínat, že vývoj cen kovů často neodráží ani tak nárůst hodnoty samotného kovu, jako spíše ztrátu hodnoty papírových peněz.

Pokud se papírové peníze nafukují, pak prostě musím za stejné množství materiálu zaplatit větší hromadou papíru. To je jeden z hlavních důvodů, proč cena drahých kovů musí dlouhodobě růst. A právě to je hlavní představa, kterou neustále slýchám:

„Ceny nyní vzrostly, například u zlata. Nyní mám zisky, беру si je s sebou.“

Vyšší ceny zlata a stříbra neznamenaají, že zákazník dosáhne zisku v tradičním smyslu. Skutečná výhoda spočívá v tom, že si drahé kovy zachovávají svou kupní sílu.



A3 – ÚSPĚCH ZÁKAZNÍKA 2024 – AUVESTA SWITCH

#Poměr zlata a stříbra 2024: strategie pro investory na měnících se trzích

Benedikt Hausler:

Jaký význam měl poměr zlata a stříbra/ratio/ v roce 2024 a jaké výhody nabízel investorům?

Dr. Franz Hölzl:

Poměr zlata a stříbra/ratio/ nemá nic společného s obecným vývojem cen obou kovů. Pouze popisuje vztah mezi jejich cenami. Nemí důležité, zda trhy rostou, klesají nebo se pohybují do strany/stagnují/.

Mechanismus funguje následovně: Pokud je srovnávací hodnota (poměr) vysoká, nad 85, pak je výhodné vyměnit zlato za stříbro, protože stříbro je ve srovnání s ním levné. Pokud poměr opět klesne, například pod 80, pak je výhodné prodat stříbro a místo něj nakoupit zlato.

Tato strategie má smysl pouze v případě, že na stříbro není uvalena DPH a obchodní marže je nízká. Pokud jsou kovy fyzicky uloženy doma, vznikají vyšší náklady na dopravu a obchodování, což může výhodu strategie poměru znehodnotit. Tento model proto funguje nejlépe, pokud jsou kovy uloženy v depozitáři a obchodování je automatizované. Náš interní nástroj pro tento účel nazýváme „Switch-Pilot“.

#Switch Strategy 2024: Jak mohou investoři těžit z vyššího objemu kovů

Benedikt Hausler:

Mohl byste uvést konkrétní příklad toho, jak zákazníci společnosti Auvesta využili strategii switchování v roce 2024?

Dr. Franz Hölzl:

V uplynulém roce 2024 jsme mohli pozorovat dva kompletní switchovací cykly. Při správném nastavení Switch-pilota lze dosáhnout

dodatečného kovu přibližně 5 % za cyklus. To znamená, že po prodeji původního kovu, nákupu jiného a následném návratu k původnímu kovu vlastní zákazník přibližně o 5 % více původního kovu. Zda to povede i k vyšší odprodejní ceně, však závisí na aktuálním směnném kurzu.

A ano, nikdo nedokáže říct, kdy bude cyklus dokončen – na to byste potřebovali křišťálovou kouli. Ale je stejně jisté jako Amen v kostele, že k tomu jednou dojde.



Je to mocný nástroj, i když základní myšlenka je velmi jednoduchá a známá již po staletí. Transakční náklady však byly po dlouhou dobu tak vysoké, že tato strategie nebyla pro běžná aktiva zisková. Velcí správci aktiv nebo národní banky sice byli schopni tyto strategie realizovat, ale často se potýkali s regulačními překážkami. Tento nástroj je proto vhodný zejména k tomu, aby umožnil menším aktivům přístup k této osvědčené strategii.

#Automatizovaný úspěch: Proč Switch-Pilot šetří investorům čas a peníze

Benedikt Hausler:

Proč je Switch-Pilot efektivnější než manuální switchování mezi zlatem a stříbrem?

Dr. Franz Hölzl:

Náš nástroj Switch Pilot nabízí značné výhody, zejména díky snížení transakčních nákladů a automatizovanému provádění realokací. Zatímco manuální switchování je nákladné a časově náročné, protože trh musí být průběžně monitorován, Switch-Pilot pracuje na základě dat v reálném čase. Díky tomu jsou switche prováděny přesně (a to až dvakrát denně) podle příkazů zadaných klientem, což maximalizuje efektivitu a výnosy pro investory.

#Switch strategy a daně: Na co by si investoři měli dát pozor

Benedikt Hausler:

Jaké daňové aspekty by měli investoři zohlednit při použití strategie switchování?

Dr. Franz Hölzl:

Nemohu a nesmím poskytovat daňové poradenství. Transakce se však pro daňové účely stává relevantní až v okamžiku, kdy je z prodeje realizován zisk.

Vezměme si příklad zákazníka, který 1. ledna nakoupí zlato za určitou nákupní cenu. Tato nákupní cena



se skládá z nákupní ceny a vedlejších nákupních nákladů. Pokud zákazník v průběhu roku provede změnu, tj. prodá zlato za účelem nákupu stříbra, výnosy ve většině případů nepřesáhnou původní pořizovací cenu. To znamená, že transakce zůstává daňově neutrální.

Moje rada: Daňové záležitosti lze posuzovat pouze případ od případu, a to i v závislosti na vnitrostátních právních předpisech. V případě pochybností by se měl zákazník vždy poradit s daňovým poradcem.

Například v Německu se daň ze speculací platí, jakmile kumulovaný zisk ze všech „speculací“ v kalendářním roce dosáhne 1 000 eur. Je poměrně neobvyklé, aby běžný zákazník dosáhl zisku 1 000 EUR nebo více z prodeje, který je základem pro switch. Jinak je tomu samozřejmě u zákazníků s depozitními účty v šestimístném nebo sedmimístném rozsahu, ale takoví zákazníci mají obvykle také daňového poradce, který kontroluje příslušné účtenky a řeší daňové otázky.

I když má zákazník díky switchi skutečně zisk, například o 5 % více kovu, a musí zaplatit daň ze zisku v eurech, nemusí mu zůstat plný 5%

nárůst aktiv. Ale i když po odečtení daně zůstane pouze 2,5% nárůst, stále se jedná o 2,5%, které by zákazník bez switche neměl.

Závěr: V Německu je stále lepší platit daň ze zisku než platit nulovou daň z nulového zisku.



A4 – INOVACE 2024: „SWITCH-PILOT PRO VŠECHNY“

#Od významných zákazníků k širokému využití: Proč je nyní Switch-Pilot k dostání již od 2 000 eur

Benedikt Hausler:

Proč byla minimální částka pro použití systému Switch Pilot snížena na 2 000 EUR za drahý kov?

Dr. Franz Hölzl:

Zavedení systému bylo zpočátku čistě technickou záležitostí programu. Jednalo se o nezbytné programátorské a výpočetní úsilí. Zpočátku bylo rozhodnuto zpřístupnit systém pouze zákazníkům, kteří dosahovali určitého minimálního obrátu. V této fázi bylo možné vzhledem k nízkému počtu transakcí řešit případné problémy ručně. Jakmile systém splnil naše očekávání, byl stabilní a fungoval bez problémů, rozhodli jsme se jej zpřístupnit

širší skupině zákazníků. Stále je vyžadován určitý minimální obrát ve výši 2 000 eur za jeden kov vyměňovaný ve switchi.

Toto rozhodnutí nebylo původně založeno na ideologických nebo jiných hlubších důvodech, ale bylo čistě pragmatické. Některé věci jsou banálnější, než by se na první pohled mohlo zdát.

Základní myšlenkou tohoto vývoje bylo poskytnout co největšímu počtu lidí jistotu investice do drahých kovů. To je hlavní součástí filozofie společnosti Avesta. Jakmile takový systém prokázal svou stabilitu, bylo jen logické zpřístupnit

jej co největšímu počtu našich zákazníků – v souladu s naším základním posláním.



POHLED DO ZÁKULISÍ SPOLEČNOSTI AUVESTA B1 – AUVESTA „SWITCH-PILOT“ – VÝZVY PRO OBCHODNÍKA

#Kapitálová síla a logistika: klíč k úspěšné realizaci strategie zlato–stříbro

Benedikt Hausler:

Jaká kritéria by měl zákazník zohlednit při výběru prodejce drahých kovů, aby mohl úspěšně realizovat strategii založenou na poměru zlata a stříbra/ratio/? Jaké konkrétní výzvy musí obchodník překonat?

Dr. Franz Hölzl:

Aby obchodování s drahými kovy probíhalo hladce, musí být bezpečně uloženy na depozitním účtu u instituce a obchodník musí mít dostatečný kapitál, aby mohl kovy nakupovat a zároveň prodávat jiné kovy.

Žádný prodejce nemá trvale na skladě tak velké množství kovu, protože by to znamenalo obrovské náklady. Místo toho prodává přebytečné zásoby, které nelze okamžitě předat zákazníkům, rafineriím. Trvá přibližně týden a půl, než peníze dorazí na jeho účet.

Zároveň však musí být schopen pro své zákazníky požadovaný kov obstarat. Ani prodejce obvykle nemá velké množství tohoto kovu na skladě, ale nakupuje jej online od rafinerií. Fakturu vystavuje okamžitě.

To znamená, že prodejce musí peníze poslat na cestu ještě týž den. A tento rozdíl mezi odchozími a příchozími platbami je nyní třeba nějak financovat. To je skutečná podnikatelská výzva.

#Switch-Pilot: Proč technologické a finanční překážky zajišťují vedoucí postavení na trhu

Benedikt Hausler:

Obáváte se, že by konkurence mohla v budoucnu objevit systém Switch-Pilot a pokusit se ho okopírovat?

Dr. Franz Hölzl:

Jsem velmi klidný, že někdo dokáže tak rychle replikovat (Switch-Pilot). Takový poskytovatel musí být nejprve schopen naprogramovat technologii a infrastrukturu, pak musí mít vynikající kontakty s rafineriemi, s nimiž může vyjednat tak velké množství kovu.

Případně by musel držet značné zásoby kovů, které by musel zajistit proti výkyvům cen, což by znamenalo další náklady a v konečném důsledku by to ovlivnilo i ceny pro zákazníky.

A samozřejmě musí mít také likviditu, aby mohl celou věc zvládnout tak, jak to děláme my. V tomto ohledu se domnívám, že Auvesta má na trhu ještě několik let náskok.

B2 – CENOVÁ POLITIKA SPOLEČNOSTI AUVESTA EDELMETALLE AG

#Od spotové ceny ke konečné: Jak Auvesta organizuje nákup a prodej v souladu s trhem

**Benedikt Hausler:**

Proč není možné nakoupit drahé kovy za burzovní cenu (známou také jako spotová cena) v Auvestě a jak vzniká rozdíl mezi nákupní a prodejní cenou v Auvestě?

Dr. Franz Hölzl:

Spotová cena odráží tržovou cenu na londýnské burze. Každý, kdo chce na burze obchodovat, musí být akreditován, což s sebou nese náklady na akreditaci. Při nákupu nebo prodeji se také platí burzovní daň z obrátu. S kovem, který se zpracovává například v rafinérii, vznikají další náklady: doprava, energie na tavení a tvarování do slitků, balení a nákup a provoz strojů. Dále jsou to mzdy zaměstnanců, kteří tuto práci vykonávají, a vedení účetnictví.

Ve společnosti Auvesta je základem nákladová cena kovu získaného z rafinerie. K této ceně připočítáváme režijní náklady, jako je úklid kanceláří, vytápění v zimě, elektřina pro počítače, se kterými pracujeme, a platy našich zaměstnanců. Nakonec je tu odměna za prodej. A samozřejmě náš akcionář očekává také malou dividendu, tedy přiměřenou návratnost své investice. Celý tento blok nákladů (sestavající z rafinerie, distribuce a společnosti Auvesta) vysvětluje rozdíl mezi spotovou cenou a naší prodejní cenou.

Pokud srovnáte naše nákupní ceny s ostatními na trhu, rozhodně si nevedeme špatně. Naše

výkupní ceny jsou naprosto v souladu s trhem, což by se nemělo přehlížet.

Je to proto, že máme dostatek zákazníků, kterým můžeme drahé kovy, které nakupujeme, prodávat přímo (kromě velkých objemů obchodů vyvolaných switchi). Tito zákazníci nám umožňují kalkulovat naše nákupní ceny jinak než mnozí jiní obchodníci, protože nemusíme zohledňovat žádné dodatečné transakční náklady.

B3 – MÁLO ZNÁMÉ ROZDÍLY MEZI AUVESTOU A PLATFORMAMI PRO OBCHODOVÁNÍ SE ZLATEM.

#Obchodování s drahými kovy detailně: Skryté rozdíly mezi Auvestou a srovnávacími platformami

Benedikt Hausler:

Co by měli mít kupující drahých kovů na paměti, když porovnávají služby a podmínky společnosti Auvesta se službami a podmínkami prodejců na online srovnávacích platformách?

Dr. Franz Hölzl:

Někteří prodejci na těchto srovnávacích platformách fungují jinak, často odlišně než Auvesta, protože mají odlišnou strukturu nákladů a kalkulací. Zásadní otázka zní: když tam nakoupím a řeknu, že chci kov okamžitě, je k dispozici, nebo ho musí obchodník nejprve obstarat? Někteří ho mají na skladě, jiní ne.

Vzpomínám si na situaci v období koronaviru, kdy byl trh prakticky prázdný. Jeden zákazník od nás koupil 1,6 kilogramu fyzického zlata a pak chtěl vyjednávat o ceně. Říkal, že by ho jinde sehnal levněji. Žádný problém, řekl jsem, kupte si ho tam. Ale ten druhý prodejce nemohl dodat zboží ještě čtvrt roku. Moje odpověď zněla: „Víte,

kdybych nemusel dodávat ještě čtvrt roku, mohl bych Vám nabídnout i jiné ceny. Ale pokud ten kov potřebujete hned, můžete ho dostat ještě dnes. Musíte za něj zaplatit naši cenu – nebo to nechte být.“

Jedná se o tržní mechanismy, které rovněž závisí na příslušné struktuře nákladů. Jako Auvesta například neseme náklady na celý online depozit, programování, IT infrastrukturu a serverovou architekturu. Obchodník, který pouze nakupuje a prodává zlaté slitky, tyto náklady nést nemusí. Naši zákazníci však očekávají, že budou mít plně funkční depozit – v 99 % případů. Pak jsou tu platy našich zaměstnanců a nakonec se musím uživit i já. Ze vzduchu, lásky a titulu předsedu představenstva samotného žít nemohu.

VÝHLED DO ROKU 2025

C1 – POSOUZENÍ MOŽNÉHO REGISTRU MAJETKU V EU

#Transparentní majetek: Jaký dopad by mohl mít plánovaný registr majetku EU

Benedikt Hausler:

V loňském roce jsme hovořili o plánovaném registru majetku v EU a od té doby došlo k řadě změn, včetně přípravy studie proveditelnosti. Jaká rizika tento projekt skrývá pro zákazníky společnosti Auvesta? Zvýšila se pravděpodobnost přístupu státu k aktivům?

Dr. Franz Hölzl:

Řeknu to takto: registr majetku v EU zatím neexistuje. Pro ty, kteří pracují s „čistými penězi“, tj. jejichž zdroj finančních prostředků je jasný a transparentní, je to stejně jedno. Jejich příjmy – ať už ze mzdy, důchodu nebo dědictví – jsou finančnímu úřadu tak jako tak známy. Způsob použití těchto prostředků, ať už na nemovitosti, auta, zlato nebo akcie, je pak pouze věcí osobní volby. Původ peněz však zůstává jasně dohledatelný.

Finanční úřad má již nyní možnost kontrolovat bankovní účty, pokud existuje důvodné podezření. Nejedná se o novou úpravu, platí již více než deset let.

Nicméně. Ano, registr majetku EU činí lidi transparentními. Ano, ztěžuje převody majetku. Ano, stát ho chce využít k odstranění daňových mezer.

Pokud by se politický systém zhroutil a ústava by ztratila platnost, mohl by být takový registr samozřejmě zneužit. Pak by ovšem takový registr majetku byl branou pro stát, aby mohl zabavit majetek svých občanů. Dokud však bude platit tato ústava s její majetkovou garancí, bude sloužit především k dohledávání pochybných zdrojů majetku nebo nejasných převodů.



C2 – POSOUZENÍ MOŽNÉHO ZRUŠENÍ BEZCELNÍHO STATUSU

#Uprchlý kapitál: Proč by zrušení odkladu DPH bylo pro Německo rizikem?

Benedikt Hausler:

Nakolik je reálné, že odklad DPH pro zákazníky v německých bezcelních skladech bude zrušen?

Dr. Franz Hölzl:

Takový vývoj je teoreticky možný, ale myslím, že je nepravděpodobný, protože by nedával ekonomický smysl. Podobný příklad byl ve Švýcarsku zhruba před 50 lety, kdy byla zavedena daň z prodeje zlata. Reakcí trhu byl drastický pokles obchodu, a proto bylo opatření po krátké době staženo.

Zrušení bezcelních zón by však mělo značné hospodářské důsledky. Příkladem je velké množství kávy, které je skladováno v bezcelních skladech v Hamburku. Pokud by stát toto nařízení zrušil, obchod by se rychle přesunul do alternativních přístavů, jako je Rotterdam nebo Le Havre.

A pokud chce stát zasáhnout, prakticky by se připravil o zdroj příjmů.

#Bezcelní drahé kovy: Proč by byl vládní zákaz jen stěží právně vymahatelný

Benedikt Hausler:

Mohla by německá vláda zavést všeobecný zákaz nákupu drahých kovů soukromými osobami bez cla?

Dr. Franz Hölzl:

Takový zákaz nelze legálně zavést, protože neexistuje žádný důvod, na základě kterého by byl občanovi zakázán nákup legálního výrobku. Musela by se kvůli tomu změnit německá ústava, zejména v ní zakotvená záruka vlastnictví. V současné době nevidím žádnou politickou většinu, která by takovou změnu podporovala.



Ústava chrání majetek a právo s ním volně nakládat. Výjimky existují pouze v případě nelegálního zboží, jako jsou drogy nebo kradené věci, protože ty jsou buď trestným činem, nebo představují nebezpečí pro veřejnost. Dokud tomu tak není, zůstává vlastnické právo neomezené.

C3 – TRHY S DRAHÝMI KOVY 2025

#Trhy drahých kovů 2025: Inlace, rozhodování o úrokových sazbách a role zemí BRICS

Benedikt Hausler:

Jaký vývoj očekáváte na trzích s drahými kovy v roce 2025 a jak se na něj mohou investoři připravit?

Dr. Franz Hölzl:

Vývoj, který je před námi, jasně naznačuje, že se budou objevovat další rekordy. Pohled přes Atlantický oceán do USA ukazuje, že Trump má rozhodně potenciál realizovat velkou část toho, co avizoval během volební kampaně. Pokud se podíváme na konkrétní opatření, která oznámil v souvislosti s cly na Mexiko a Kanadu, je zřejmé, že nehodlá zavést cla pouze na zahraniční hotové výrobky. Dražší budou i polotovary a suroviny, které nelze nahradit v USA. To bude mít přímý dopad na ceny v USA – očekávám, že inflace tam v příštím roce dosáhne 10 až 15 %.

USA budou jen stěží schopny prudce zvýšit úrokové sazby, aby omezily inflaci, protože by to výrazně omezilo jejich ekonomiku. Místo toho bude nutné udržet mírné úrokové sazby, což je – jak již bylo zmíněno – důležitým faktorem pro ceny drahých kovů a hmotných aktiv.

Zároveň země jako státy BRICS a další centrální banky diverzifikují své rezervy směrem od dolaru, protože inflační dolar není vhodný jako uchovatel hodnoty. To zvyšuje poptávku po zlatě, která následně zvyšuje ceny.

K tomu přispívá i mezinárodní prostředí. Situace na Blízkém východě zůstává napjatá: Izrael, Libanon, pásma Gazy a Sýrie nadále vyvolávají nejistotu.

Všechny tyto faktory vytvářejí prostředí, které by mělo mít pozitivní dopad na cenu zlata. Často žertem říkám, že marketingová oddělení ve

Washingtonu, Bonnu a Moskvě pracují přímo pro nás, pokud jde o podporu růstu ceny zlata. S ohledem na to si myslím, že je docela dobře možné, že v příštím roce by mohlo být dosaženo hranice 3 000 USD za trojskou uncii zlata. Samozřejmě to nemohu zaručit – nemám křišťálovou kouli – ale je to můj osobní odhad.

Benedikt Hausler:

Děkuji vám, pane doktore Hölzle, za vaše hodnocení. Přeji Vám úspěšný a zdravý rok 2025.

Dr. Franz Hölzl:

S potěšením, pane Hauslere. Přeji vám také vše nejlepší do nadcházejícího roku 2025.



OHODNOŤTE NÁS!

Na Google nebo Proven Expert – stačí kliknout.



ZŮSTAŇTE NALADĚNI.

Sledujte nás na našich kanálech pro další informace.

