

2025 **PL**

NOWOROCZNY WYWIAD

Z CEO Auvesta, dr Franz Hölzl

Wywiad został przeprowadzony przez Benedikt Hausler





999.9
FINE
GOULD

GOLD

PODSUMOWANIE

Po prostu kliknij wybrany temat.

PRZEGLĄD 2024

- A1** Rekordowy rok 2024 dla złota
- A2** Udany rok 2024 dla srebra
- A3** Sukces klienta 2024 – Auvesta Switch
- A4** Innowacja 2024: „Switch-Pilot dla wszystkich”

SPOJRZENIE ZA KULISY FIRMY AUVESTA

- B1** Auvesta „Switch-Pilot” – Wyzwania dla sprzedawców detalicznych
- B2** Wycena spółki Auvesta Edelmetalle AG
- B3** Mało znane różnice między Auvesta a platformami do handlu złotem

PERSPEKTYWY 2025

- C1** Ocena ewentualnego rejestru aktywów UE
- C2** Ocena możliwego zniesienia statusu zwolnienia z cła
- C3** Rynki metali szlachetnych 2025

”

Potwierdza to nasz pogląd, że złoto jest lepszym pieniądzem. Jeśli nawet banki krajowe je wspierają, to nasi klienci również mogą być pewni, że złoto jest wiarygodnym wyborem.

Często żartobliwie mówię, że działy marketingu w Waszyngtonie, Bonn i Moskwie pracują bezpośrednio dla nas, jeśli chodzi o promowanie ceny złota.

W tym kontekście uważam, że osiągnięcie poziomu 3000 USD za uncję trojańską złota w przyszłym roku jest całkowicie możliwe. Oczywiście nie mogę tego zagwarantować – nie mam kryształowej kuli – ale taka jest moja osobista ocena.

Dr. Franz Hölzl w wywiadzie noworocznym 2025

ŹRÓDŁA I LINKI

Interview Auvesta (Portugal 2024)



Auvesta image film (EN)



Auvesta Alexander Riavez (EN)



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

POZDROWIENIA

Benedikt Hausler:

Witam, dr Hölzl, w naszym noworocznym wywiadzie 2025 i cieszę się, że po raz kolejny jest pan gotowy, aby dać nam wgląd w bieżące wydarzenia i trendy w dziedzinie metali szlachetnych.

Dr. Franz Hölzl:

Dziękuję bardzo, panie Hausler, cieszę się, że znów mogę tu być. Spójrzmy razem na rok 2025 i jego ekscytujące wyzwania.



PRZEGLĄD 2024

A1 – REKORDOWY ROK 2024 DLA ZŁOTO

#Dynamiczne rynki metali szlachetnych 2024: banki centralne, kluczowe stopy procentowe i niepewność polityczna

Benedikt Hausler:

Rok 2024 przyniósł nowe szczyty dla złota i udany rok dla srebra. Jakie kluczowe czynniki przyczyniły się do tak dynamicznego rozwoju cen?

Dr. Franz Hölzl:

Decydującym czynnikiem jest rosnące zainteresowanie banków centralnych. Tłem tego są kraje BRICS, które otwarcie chcą zmniejszyć swoją zależność od dolara amerykańskiego jako głównej waluty rezerwowej. W rezultacie banki centralne coraz bardziej dywersyfikują swoje rezerwy walutowe. Złoto, które nie jest przypisane do żadnej waluty krajowej, odgrywa w tym kluczową rolę i jest coraz częściej wykorzystywane do zabezpieczania rezerw.

Potwierdza to nasz pogląd, że złoto jest lepszym pieniądzem. Jeśli nawet banki krajowe je wspierają, to nasi klienci również mogą być pewni, że złoto jest wiarygodnym wyborem.

Kolejnym kluczowym czynnikiem jest spadek kluczowych stóp procentowych, szczególnie w USA. W rezultacie mniej kapitału jest kierowane na inwestycje oparte na oprocentowaniu. Jednocześnie niepewność polityczna wzmacnia poszukiwanie stabilnych inwestycji. A złoto jest bezpieczną przystanią, którą w każdej chwili można wymienić na dowolną walutę.

A2 – UDANY ROK 2024 DLA SREBRA

#Srebro rośnie: popyt przemysłowy i globalne trendy jako czynniki wpływające na ceny w 2024 r.

Benedikt Hausler:

Jak będą się różnić trendy cenowe złota i srebra w 2024 r.? Czy istnieją konkretne powody, które szczególnie wpłynęły na rynek srebra??

Dr. Franz Hölzl:

Srebro jest zarówno surowcem, jak i metalem przemysłowym i jest potrzebne w dużych ilościach, szczególnie w elektronice, fotowoltaice i przemyśle motoryzacyjnym. Nie możemy skupiać się tylko na Niemczech, musimy spojrzeć na to globalnie. Na przykład Chiny odchodzą od silników spalinowych, co również zwiększa popyt na srebro. A jeśli na rynku jest popyt, to cena również pójdzie w górę.

#Złoto i srebro 2024: Prawdziwe znaczenie rosnących cen

Benedikt Hausler:

Czy oznacza to zatem, że otoczenie dla srebra i złota pozostaje korzystne?

Dr. Franz Hölzl:

Nie należy zapominać, że zmiany cen metali często odzwierciedlają nie tyle wzrost wartości samego metalu, co raczej utratę wartości pieniądza papierowego.

Jeśli papierowe pieniądze są nadmuchiwane, to po prostu muszę odłożyć większy stos papieru za tę samą ilość materiału. Jest to jeden z głównych powodów, dla których cena metali szlachetnych musi rosnąć w dłuższej perspektywie. I to jest właśnie główne błędne przekonanie, które wciąż słyszę

„Ceny wzrosły, na przykład złota. Teraz mam zyski i zabieram je ze sobą”.

Wyższe ceny złota i srebra nie oznaczają, że klient osiąga zysk w tradycyjnym sensie. Rzeczywista korzyść polega na tym, że metale szlachetne zachowują swoją siłę nabywczą.



A3 – SUKCES KLIENTA 2024 – AUVESTA SWITCH

#Współczynnik złoto-srebro 2024: Strategia dla inwestorów na zmieniających się rynkach

Benedikt Hausler:

Jakie znaczenie miał stosunek złota do srebra w 2024 r. i jakie korzyści oferował inwestorom?

Dr. Franz Hölzl:

Stosunek złota do srebra nie ma nic wspólnego z ogólnym trendem cenowym obu metali. Opisuje on jedynie relację między ich cenami. Nie ma znaczenia, czy rynki rosną, spadają czy poruszają się w bok.

Mechanizm ten działa w następujący sposób: Jeśli wartość porównawcza (stosunek) jest wysoka, powyżej 85, wówczas opłacalna jest wymiana złota na srebro, ponieważ srebro jest tanie w porównaniu. Jeśli współczynnik ponownie spadnie, na przykład poniżej 80, wówczas opłaca się sprzedać srebro i kupić złoto.

Strategia ta ma sens tylko wtedy, gdy nie ma podatku VAT na srebro, a marża handlowa jest utrzymywana na niskim poziomie. Jeśli metale są fizycznie przechowywane w domu, ponoszone są wyższe koszty transportu i handlu, co może zniweczyć zalety strategii proporcji. Model ten działa zatem najlepiej, gdy metale są przechowywane w magazynie, a handel jest zautomatyzowany. Nasze wewnętrzne narzędzie do tego celu nazywamy „Switch-Pilot”.

#Switch Strategy 2024: Jak inwestorzy mogą skorzystać na wyższych wolumenach metali?

Benedikt Hausler:

Czy mógłby pan podać konkretny przykład tego, jak klienci Auvesta skorzystali na strategii zmiany w 2024 roku?

Dr. Franz Hölzl:

W minionym roku 2024 byliśmy w stanie zaobserwować dwa pełne cykle przełączania. Jeśli pilot przełącznika jest prawidłowo skonfigurowany, w każdym cyklu można uzyskać dodatkowy metal o wartości około 5%. Oznacza to, że po sprzedaży pierwotnego metalu, zakupie innego, a następnie powrocie do pierwotnego metalu, klient posiada około 5% więcej metalu z pierwotnego metalu. Jednak to, czy prowadzi to również do wyższych przychodów ze sprzedaży, zależy od odpowiedniego kursu wymiany.

I tak, nikt nie może powiedzieć, kiedy cykl się zakończy – do tego potrzebna jest kryształowa kula. Ale jest tak pewne, jak Amen w kościele, że w pewnym momencie to nastąpi.



Jest to potężne narzędzie, chociaż podstawowa idea jest bardzo prosta i znana od wieków. Jednak koszty transakcyjne przez długi czas były tak wysokie, że strategia ta nie była opłacalna dla zwykłych aktywów. Chociaż duże podmioty zarządzające aktywami lub banki krajowe były w stanie wdrożyć takie strategie, często napotykały przeszkody regulacyjne. Instrument ten jest zatem szczególnie odpowiedni do zapewnienia mniejszym aktywom dostępu do tej sprawdzonej strategii.

#Zautomatyzowany sukces: dlaczego Switch-Pilot oszczędza czas i pieniądze inwestorów

Benedikt Hausler:

Dlaczego Switch-Pilot jest bardziej wydajny niż ręczne przełączanie między złotem a srebrem?

Dr. Franz Hölzl:

Nasze narzędzie Switch Pilot oferuje znaczne korzyści, w szczególności poprzez redukcję kosztów transakcyjnych i zautomatyzowane wdrażanie realokacji. Podczas gdy ręczne zmiany są kosztowne i czasochłonne, ponieważ rynek musi być stale monitorowany, Switch Pilot działa w oparciu o dane w czasie rzeczywistym. W rezultacie przełączniki są wykonywane precyzyjnie (i do dwóch razy dziennie) zgodnie ze zleceniami określonymi przez klienta, maksymalizując wydajność i zyski dla inwestorów.

#Strategia #Switch i podatki: Na co inwestorzy powinni zwrócić uwagę

Benedikt Hausler:

Jakie aspekty podatkowe powinni wziąć pod uwagę inwestorzy korzystający ze strategii switch?

Dr. Franz Hölzl:

Nie mogę i nie chcę oferować porad podatkowych. Transakcja staje się jednak istotna dla celów podatkowych dopiero w momencie osiągnięcia zysków ze sprzedaży



Weźmy przykład klienta, który kupuje złoto po określonej cenie zakupu w dniu 1 stycznia. Ta cena zakupu składa się z ceny zakupu i dodatkowych kosztów zakupu. Jeśli klient dokona zamiany w ciągu roku, tj. sprzeda złoto w celu zakupu srebra, wpływy w większości przypadków nie przekroczą pierwotnego kosztu nabycia. Oznacza to, że transakcja pozostaje neutralna podatkowo.

Moja rada: Kwestie podatkowe mogą być rozpatrywane wyłącznie indywidualnie, również w zależności od przepisów krajowych. W razie wątpliwości klient powinien zawsze skonsultować się z doradcą podatkowym.

Na przykład w Niemczech podatek od spekulacji jest płatny, gdy tylko skumulowany zysk ze wszystkich „spekulacji” w roku kalendarzowym osiągnie 1000 euro. Jest raczej niezwykle, aby zwykły klient osiągnął zysk 1 000 EUR lub więcej ze sprzedaży leżącej u podstaw zmiany. Oczywiście inaczej jest w przypadku klientów z rachunkami powierniczymi w przedziale sześć- lub siedmiocyfrowym, ale tacy klienci zwykle mają również doradcę podatkowego, który sprawdza odpowiednie wpływy i wyjaśnia szczegóły podatkowe.

Nawet jeśli klient faktycznie osiągnie zysk ze sprzedaży dzięki zmianie, na przykład 5% więcej metalu, i będzie musiał zapłacić podatek od zysku w euro, pełny wzrost aktywów o 5% może być pomniejszony. Lecz nawet jeśli po odliczeniu podatku pozostanie „tylko” 2,5% wzrostu, to nadal jest to 2,5%, których klient nie miałby bez tej wymiany.

Wniosek: Nadal lepiej jest płacić podatek od zysków w Niemczech niż płacić zerowy podatek od zerowego zysku.



A4 – INNOWACJA 2024: „SWITCH-PILOT DLA WSZYSTKICH”

#Od głównych klientów do powszechnego użytku: dlaczego Switch-Pilot jest teraz dostępny od 2000 euro

Benedikt Hausler:

Dlaczego minimalna kwota umożliwiająca korzystanie ze Switch Pilot została zmniejszona do 2 000 euro za metal szlachetny?

Dr. Franz Hölzl:

Wprowadzenie systemu było początkowo czysto techniczną kwestią programową. Była to kwestia niezbędnego programowania i wysiłku obliczeniowego. Początkowo zdecydowano się udostępnić system tylko tym klientom, którzy generowali określony minimalny obrót. Była to faza, w której wszelkie problemy mogły być rozwiązywane ręcznie ze względu na małą liczbę

transakcji. Gdy system spełnił nasze oczekiwania, był stabilny i działał płynnie, zdecydowaliśmy się udostępnić go szerszej grupie klientów. Nadal wymagany jest pewien minimalny obrót w wysokości 2000 euro na przełączany metal.

Decyzja ta nie była początkowo oparta na ideologii lub innych głębszych powodach, ale była czysto pragmatyczna. Niektóre rzeczy są bardziej banalne, niż mogłoby się wydawać na pierwszy rzut oka.

Podstawową ideą stojącą za tym rozwojem było zapewnienie jak największej liczbie osób

bezpieczeństwa inwestycji w metale szlachetne. Jest to centralna część filozofii Auvesta. Gdy taki system udowodnił swoją stabilność, logiczne było udostępnienie go jak największej liczbie naszych klientów – zgodnie z naszą podstawową misją.



SPOJRZENIE ZA KULISY FIRMY AUVESTA B1 – AUVESTA „SWITCH-PILOT” – WYZWANIA DLA SPRZEDAWCÓW DETALICZNYCH

#Siła kapitałowa i logistyka: klucze do skutecznego wdrożenia strategii złoto-srebro

Benedikt Hausler:

Jakie kryteria powinien wziąć pod uwagę klient przy ewentualnym wyborze dealera metali szlachetnych, aby z powodzeniem wdrożyć strategię Ratio złota i srebra? Jakim konkretnym wyzwaniom musi sprostać dealer?

Dr. Franz Hölzl:

Aby handel metalami szlachetnymi przebiegał sprawnie, muszą one być bezpiecznie przechowywane na depozycie powierniczym, a handlarz musi mieć wystarczający wolumen ilościowy i kapitałowy, aby kupić jedne metale i sprzedać inne w tym samym czasie.

Żaden detalista nie przechowuje tak dużych ilości metalu w magazynie na stałe, ponieważ wiązałoby się to z ogromnymi kosztami. Zamiast tego sprzedaje rafineriom nadwyżki zapasów, których nie można natychmiast przekazać klientom. Pieniądze trafiają na jego konto po około półtora tygodnia.

Jednocześnie jednak musi być w stanie pozyskać pożądaną metal dla swoich klientów. Sprzedawca detaliczny zazwyczaj nie posiada dużych ilości tego metalu w magazynie, ale kupuje go online od rafinerii. Faktura jest wystawiana natychmiast.

Oznacza to, że sprzedawca nadal musi wysłać pieniądze w podróż tego samego dnia. Tę lukę między płatnościami wychodzącymi i przychodzącymi trzeba teraz jakoś sfinansować. To jest prawdziwe i dla niemalże wszystkich handlarzy nieosiągalne wyzwanie.

#Switch-Pilot: Dlaczego przeszkody technologiczne i finansowe zapewniają przewagę na rynku?

Benedikt Hausler:

Czy obawia się pan że konkurencja może w przyszłości odkryć system Switch Pilot i spróbować go skopiować?

Dr. Franz Hölzl:

Jestem bez żadnych obaw, jakoby ktoś może powielić nasze rozwiązanie zbyt szybko. Takowy handlarz musiałby najpierw być w stanie zaprogramować technologię i infrastrukturę, a następnie musi mieć doskonałe kontakty z rafineriami, z którymi może negocjować tak duże ilości metalu w nieograniczonej częstotliwości handlu – kupna i sprzedaży.

Alternatywnie, musiałaby utrzymywać znaczne rezerwy metalu, które musiałaby być zabezpieczone przed wahaniami cen – okoliczność ta wiązałaby się z dodatkowymi kosztami i ostatecznie wpłynęłaby również na ceny dla klientów.

Oczywiście musi też mieć znakomitą płynność finansową, aby być w stanie poradzić sobie z całą procedurą tak, jak my to robimy. Pod tym względem wiem, że Auvesta ma jeszcze wiele lat rynkowej przewagi.

B2 – WYCENA SPÓŁKI AUVESTA EDELMETALLE AG

#Od ceny spot do ceny końcowej: jak Auvesta organizuje kupno i sprzedaż zgodnie z rynkiem

**Benedikt Hausler:**

Dlaczego w Auvesta nie można kupować metali szlachetnych po cenie giełdowej (znanej również jako cena spot) i w jaki sposób powstaje różnica między ceną kupna i sprzedaży w Auvesta?

Dr. Franz Hölzl:

Cena spot odzwierciedla cenę rynkową na Londyńskiej Giełdzie Papierów Wartościowych. Każdy, kto chce tam handlować, musi uzyskać akredytację na giełdzie, co wiąże się z kosztami akredytacji. Podatek od obrotu giełdowego jest również płatny przy zakupie lub sprzedaży. Metal przetwarzany na przykład przez rafinerię pociąga za sobą kolejne koszty: transportu, energii potrzebnej do topienia i formowania sztabek, pakowania oraz zakupu i eksploatacji maszyn. Do tego dochodzą pensje pracowników, którzy wykonują tę pracę oraz księgowość.

W Auvesta podstawą jest cena metalu pozyskanego z rafinerii. Do tej ceny dodajemy nasze koszty ogólne, takie jak sprzątanie biura, ogrzewanie w zimie, prąd do komputerów, na których pracujemy oraz pensje naszych pracowników. Do tego dochodzi wynagrodzenie za sprzedaż. Oczywiście nasz akcjonariusz oczekuje również niewielkiej dywidendy, czyli odpowiedniego zwrotu z inwestycji. Cały ten blok kosztów (składający się z rafinerii, dystrybucji i Auvesta) wyjaśnia różnicę między ceną spot a naszą ceną sprzedaży.

Jeśli porównać nasze ceny zakupu z innymi na rynku, to z pewnością nie wypadamy źle. Nasze

ceny zakupu są absolutnie zgodne z rynkiem, czego nie należy przeoczyć.

Wynika to z faktu, że mamy wystarczającą liczbę klientów, którym możemy bezpośrednio odsprzedać zakupione metale szlachetne (z wyjątkiem dużych wolumenów obrotu wywołanych przetáczeniami). Klienci ci umożliwiają nam obliczanie cen zakupu w inny sposób niż wielu innych dealerów, ponieważ nie musimy uwzględniać żadnych dodatkowych kosztów transakcyjnych.

B3 – MAŁO ZNANE RÓŻNICE MIĘDZY AUVESTA A PLATFORMAMI DO HANDLU ZŁOTEM

#Handel metalami szlachetnymi w szczegółach: ukryte różnice między Auvesta a platformami porównawczymi

Benedikt Hausler:

O czym powinni pamiętać kupujący metale szlachetne, porównując usługi i warunki Auvesta z usługami i warunkami sprzedawców na internetowych platformach porównawczych?

Dr. Franz Hölzl:

Niektórzy dealerzy na takich platformach porównawczych działają inaczej, często inaczej niż Auvesta, ponieważ mają różne struktury kosztów i kalkulacje. Kluczowe pytanie brzmi: jeśli kupuję tam i mówię, że chcę metal natychmiast, to czy jest on dostępny, czy też sprzedawca musi go najpierw zdobyć? Niektórzy mają go w magazynie, inni nie.

Pamiętam sytuację z okresu koronawirusa, kiedy rynek był praktycznie pusty. Klient kupił od nas 1,6 kilograma fizycznego złota, a następnie chciał negocjować cenę. Powiedział, że może je dostać taniej gdzie indziej. Nie ma problemu, powiedziałem, kup tam. Ale inny dealer nie

mógł dostarczyć towaru przez kolejny kwartał. Moja odpowiedź brzmiała: „Widzisz, gdybym nie musiał dostarczać towaru przez kolejny kwartał, mógłbym zaoferować inne ceny. Ale możesz dostać metal dzisiaj, jeśli potrzebujesz go teraz. Musisz zapłacić naszą cenę – albo nie”.

Są to mechanizmy rynkowe, które zależą również od odpowiedniej struktury kosztów. Na przykład jako Auvesta ponosimy koszty całego magazynu online, programowania, infrastruktury IT i architektury serwerów. Dealer, który tylko kupuje i sprzedaje sztabki złota, nie musi ponosić tych kosztów. Jednak nasi klienci oczekują w pełni funkcjonalnego magazynu – w 99% przypadków. Do tego dochodzą pensje naszych pracowników, a w końcu ja też muszę zarabiać na życie. Nie mogę istnieć tylko dzięki powietrzu, miłości i tytułowi zarządcy.

PERSPEKTYWY 2025

C1 – OCENA EWENTUALNEGO REJESTRU AKTYWÓW UE

#Transparentne aktywa: Jaki wpływ może mieć planowany rejestr aktywów UE?

Benedikt Hausler:

W ubiegłym roku rozmawialiśmy o planowanym rejestrze aktywów UE i od tego czasu nastąpił szereg zmian, w tym przygotowanie studium wykonalności. Jakie ryzyko wiąże się z tym projektem dla klientów Auvesta? Czy zwiększył on prawdopodobieństwo dostępu rządu do aktywów?

Dr. Franz Hölzl:

Ujmę to tak: unijny rejestr aktywów jeszcze nie istnieje. Dla tych, którzy pracują z „białymi pieniędzmi”, tj. których źródło funduszy jest jasne i przejrzyste, i tak nie ma to znaczenia. Ich dochody – czy to z pensji, emerytur czy spadków – i tak są znane urzędowi skarbowemu. Sposób wykorzystania tych środków, czy to na nieruchomości, samochody, złoto czy akcje, jest wówczas jedynie kwestią osobistego wyboru. Pochodzenie pieniędzy pozostaje jednak wyraźnie identyfikowalne.

Urząd skarbowy ma już możliwość kontrolowania rachunków bankowych, jeśli istnieją uzasadnione podejrzenia. Nie jest to nowe rozporządzenie; obowiązuje ono od ponad dziesięciu lat.

Niemniej jednak. Tak, unijny rejestr aktywów zapewni przejrzystość. Tak, utrudnia transfer aktywów. Tak, państwo chce go wykorzystać do zlikwidowania luk podatkowych.

Gdyby system polityczny upadł, a ustawa zasadnicza straciła ważność, taki rejestr mógłby oczywiście zostać niewłaściwie wykorzystany. Wtedy, oczywiście, taki rejestr własności byłby furtką dla państwa do konfiskaty majątku obywateli. Dopóki jednak obowiązuje ustawa zasadnicza z gwarancją własności, będzie ona służyć przede wszystkim do śledzenia wątpliwych źródeł bogactwa lub niejasnych transferów.



C2 – OCENA EWENTUALNEGO ZNIESIENIA ZWOLNIENIA Z OPŁAT CELNYCH

#Uciekający kapitał: Dlaczego zniesienie odroczenia podatku VAT byłoby ryzykowne dla Niemiec?

Benedikt Hausler:

Na ile realne jest zniesienie odroczenia podatku VAT dla klientów w niemieckich składach celnych?

Dr. Franz Hölzl:

Taki rozwój wydarzeń jest teoretycznie możliwy, ale uważam, że jest mało prawdopodobny, ponieważ nie miałyby to większego sensu ekonomicznego. Podobny przykład miał miejsce w Szwajcarii około 50 lat temu, kiedy wprowadzono podatek od sprzedaży złota. Reakcją rynku był drastyczny spadek handlu, dlatego po krótkim czasie wycofano się z tego rozwiązania.

Zniesienie stref wolnocłowych miałyby jednak znaczące konsekwencje gospodarcze. Jednym z przykładów są duże ilości kawy przechowywane w bezcłowych magazynach w Hamburgu. Gdyby państwo zniósło tę regulację, handel szybko przeniósłby się do alternatywnych portów, takich jak Rotterdam czy Hawr.

A jeśli państwo chce interweniować, aby to kontrolować, to będzie kontrolować samo siebie.

#Bezcłowe metale szlachetne: Dlaczego rządowy zakaz nie byłby prawnie egzekwowalny?

Benedikt Hausler:

Czy niemiecki rząd mógłby wprowadzić ogólny zakaz dla osób prywatnych kupujących metale szlachetne bez cła?

Dr. Franz Hölzl:

Takiego zakazu nie można legalnie wdrożyć, ponieważ nie ma podstaw do zakazania obywatelowi zakupu legalnego produktu. W tym celu należałoby zmienić niemiecką konstytucję, w szczególności zapisaną w niej gwarancję własności. Obecnie nie widzę żadnej



większości politycznej opowiadającej się za taką zmianą.

Ustawa zasadnicza chroni własność i prawo do swobodnego dysponowania nią. Istnieją tylko wyjątki w przypadku nielegalnych towarów, takich jak narkotyki lub skradzione towary, ponieważ stanowią one przestępstwa lub zagrożenie dla ogółu społeczeństwa. Dopóki tak nie jest, prawo własności pozostaje nieograniczone.

C3 – RYNKI METALI SZLACHETNYCH 2025

#Rynki metali szlachetnych 2025: inflacja, decyzje w sprawie stóp procentowych i rola krajów BRICS

Benedikt Hausler:

Jakich zmian spodziewa się pan na rynkach metali szlachetnych w 2025 r. i jak klienci mogą się na nie przygotować?

Dr. Franz Hölzl:

Rozwój wydarzeń, który ma nastąpić, wyraźnie wskazuje, że będą dalsze rekordy. Spojrzenie na Stany Zjednoczone pokazuje, że Trump z pewnością ma potencjał do wdrożenia dużej części tego, co ogłosił podczas kampanii wyborczej. Jeśli spojrzeć na konkretne środki, które ogłosił w odniesieniu do ceł na Meksyk i Kanadę, staje się jasne, że nie tylko nakłada cła na zagraniczne towary gotowe. Półprodukty i surowce, których nie można zastąpić w USA, również staną się droższe. Będzie to miało bezpośredni wpływ na ceny w USA – spodziewam się, że w przyszłym roku inflacja wyniesie tam między 10 a 15%.

Stany Zjednoczone nie będą w stanie gwałtownie podnieść stóp procentowych w celu ograniczenia inflacji, ponieważ znacznie ograniczyłoby to ich gospodarkę. Zamiast tego konieczne będzie utrzymanie umiarkowanych stóp procentowych, co – jak już wspomniano – jest ważnym czynnikiem wpływającym na ceny metali szlachetnych i aktywów materialnych.

Jednocześnie kraje takie jak BRICS i inne banki centralne dywersyfikują swoje rezerwy z dala od dolara, ponieważ inflacyjny dolar nie nadaje się jako środek przechowywania wartości. Zwiększa to popyt na złoto, co z kolei powoduje wzrost cen.

Przyczynia się do tego również środowisko międzynarodowe. Sytuacja na Bliskim Wschodzie

pozostaje napięta: Izrael, Liban, Strefa Gazy i Syria nadal powodują niepewność.

Wszystkie te czynniki tworzą środowisko, które powinno mieć pozytywny wpływ na cenę złota. Często żartobliwie mówię, że dział marketingu w Waszyngtonie, Berlinie i Moskwie pracują bezpośrednio dla nas, jeśli chodzi o promowanie ceny złota. Mając to na uwadze, uważam, że całkiem możliwe jest osiągnięcie poziomu 3000 USD za uncję trojańską złota w 2025 roku. Oczywiście nie mogę tego zagwarantować – nie mam kryształowej kuli – ale taka jest moja osobista ocena.

Benedikt Hausler:

Dziękuję dr Hölzlowi za ocenę. Życzę udanego i zdrowego 2025 roku.

Dr. Franz Hölzl:

Z przyjemnością, panie Hausler. Życzę również wszystkiego najlepszego w nadchodzącym roku 2025.



OCEŃ NAS!

W Google lub Sprawdzonym Ekspercie – wystarczy kliknąć.



CZekać NA DALSZE INFORMACJE.

czekać na dalsze informacje.

