

2025 **SK**

NOVOROČNÝ ROZHovor

S generálnym riaditeľom spoločnosti Auvesta Dr. Franzom Hölzlom
Rozhovor viedol Benedikt Hausler





999.9
FINE
GOULD

GOLD

OBSAH

Stačí kliknúť na požadovanú tému.

PREHĽAD 2024

- A1** Rekordný rok 2024 pre zlato
- A2** Úspešný rok 2024 pre striebro
- A3** Úspech zákazníka 2024 – Auvesta Switch
- A4** Inovácia 2024: „Switch-Pilot pre všetkých“

POHĽAD DO ZÁKULISIA SPOLOČNOSTI AUVESTA

- B1** Auvesta „Switch-Pilot“ – výzvy pre obchodníka
- B2** Cenotvorba spoločnosti Auveste Edelmetalle AG
- B3** Málo známe rozdiely medzi Auvestou a obchodnými platformami sp zlatom

VÝHĽAD NA ROK 2025

- C1** Posúdenie možného registra majetku v EÚ
- C2** Posúdenie možného zrušenia bezcolného statusu
- C3** Trhy s drahými kovmi 2025–prognózy a doporučenia

”

Tento vývoj potvrdzuje náš názor, že zlato je lepšími peniazmi. Ak ho podporujú aj národné banky, potom si aj naši zákazníci môžu byť istí, že zlato je spoľahlivou voľbou.

Často žartom hovorím, že marketingové oddelenia vo Washingtone, Bonne a Moskve pracujú priamo pre nás, keď ide o podporu rastu ceny zlata.

V tejto súvislosti sa domnievam, že je celkom možné, že v budúcom roku by sa mohla dosiahnuť úroveň 3000 USD za trójsku uncu zlata. Samozrejme, nemôžem to zaručiť – nemám krištáľovú guľu – ale je to môj osobný odhad.

Dr. Franz Hölzl v novoročnom rozhovore 2025

ZDROJE A ODKAZY

Interview Auvesta (Portugal 2024)



Auvesta image film (EN)



Auvesta Alexander Riavez (EN)



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

POZDRAV

Benedikt Hausler:

Vitajte, pán doktor Hölzl, v našom novoročnom rozhovore 2025 a som rád, že ste opäť pripravený priblížiť nám aktuálny vývoj a trendy v oblasti drahých kovov.

Dr. Franz Hölzl:

Ďakujem vám veľmi pekne, pán Hausler, som rád, že som tu opäť. Poďme sa spoločne pozrieť na rok 2025 a jeho zaujímavé výzvy.



PREHĽAD 2024

A1 – REKORDNÝ ROK 2024 PRE ZLATO

#Dynamické trhy drahých kovov 2024: centrálné banky, kľúčové úrokové sadzby a politická neistota

Benedikt Hausler:

Rok 2024 znamenal nové maximá pre zlato a úspešný rok pre striebro. Aké kľúčové faktory prispeli k tomuto dynamickému vývoju cien?

Dr. Franz Hölzl:

Rozhodujúcim faktorom je rastúci záujem centrálnych bánk. V pozadí sú krajiny BRICS, ktoré otvorene chcú znížiť svoju závislosť na americkom dolári ako hlavnej rezervnej meny. V dôsledku toho centrálné banky čoraz viac diverzifikujú svoje menové rezervy. Zlato, ktoré nie je priradené k žiadnej národnej mene, pritom zohráva ústrednú úlohu a čoraz častejšie sa využíva na zabezpečenie rezerv.

Tento vývoj potvrdzuje náš názor, že zlato je lepšimi peniazmi. Ak ho podporujú aj národné banky, potom si aj naši zákazníci môžu byť istí, že zlato je spoľahlivou voľbou.

Ďalším kľúčovým ovplyvňujúcim faktorom je pokles základných úrokových sadzieb, najmä v USA. V dôsledku toho smeruje menej kapitálu do úrokových investícií. Politická neistota zároveň zvyšuje záujem o stabilné investície. A zlato je bezpečný prístav, ktorý možno kedykoľvek zameniť za akúkoľvek menu.

A2 – ÚSPEŠNÝ ROK 2024 PRE STRIEBRO

#Striebro na vzostupe: priemyselný dopyt a globálne trendy ako hnacie sily cien v roku 2024

Benedikt Hausler:

Ako sa bude líšiť vývoj cien zlata a striebra v roku 2024? Existujú špecifické dôvody, ktoré ovplyvnili najmä trh so striebrom?

Dr. Franz Hölzl:

Striebro je surovina aj priemyselný kov a je potrebné vo veľkých množstvách, najmä v elektronike, fotovoltaike a automobilovom priemysle. Nemôžeme sa sústrediť len na Nemecko, musíme sa na to pozerieť globálne. Napríklad Čína napreduje v odklone od spaľovacích motorov, čo tiež zvyšuje dopyt po striebre. A ak je na trhu dopyt, potom sa zvýši aj cena.

#Zlato a striebro 2024: Skutočný význam rastúcich cien

Benedikt Hausler:

Znamená to teda, že prostredie pre striebro a zlato je naďalej priaznivé?

Dr. Franz Hölzl:

Nemalo by sa zabúdať, že vývoj cien kovov často odráža ani nie tak nárast hodnoty samotného kovu, ako skôr stratu hodnoty papierových peňazí.

Ak sa papierové peniaze nafukujú, potom musím za rovnaké množstvo materiálu zaplatiť väčšiu hromadu papiera. To je jeden z hlavných dôvodov, prečo musí cena drahých kovov dlhodobo rásť. A práve toto je hlavný omyl, ktorý neustále počúvam:

„Ceny teraz vzrástli, napríklad pri zlate. Teraz mám zisky, beriem si ich so sebou.“

Vyššie ceny zlata a striebra neznamenaajú, že zákazník dosiahne zisk v tradičnom zmysle. Skutočná výhoda spočíva v tom, že drahé kovy si zachovávajú svoju kúpnu silu.



A3 – ÚSPECH ZÁKAZNÍKA 2024 – AUVESTA SWITCH

#Pomer zlata a striebra 2024: stratégia pre investorov na meniacich sa trhoch

Benedikt Hausler:

Aký význam mal pomer zlata a striebra/ratio/ v roku 2024 a aké výhody ponúkal investorom?

Dr. Franz Hölzl:

Pomer zlata a striebra/ratio/ nemá nič spoločné so všeobecným vývojom cien týchto dvoch kovov. Opisuje len vzťah medzi ich cenami. Nie je dôležité, či trhy rastú, klesajú alebo sa pohybujú do strany/stagnujú/.

Mechanizmus funguje takto: Ak je porovnávacía hodnota (pomer) vysoká, nad 85, potom je výhodné vymeniť zlato za striebro, pretože striebro je v porovnaní s ním lacné. Ak pomer opäť klesne, napríklad pod 80, potom je výhodné prediť striebro a namiesto neho kúpiť zlato.

Táto stratégia má zmysel len vtedy, ak na striebro nie je uvalená DPH a obchodná marža je nízka. Ak sa kovy fyzicky skladujú doma, vznikajú vyššie náklady na prepravu a obchodovanie, čo môže negovať výhodu stratégie pomeru. Tento model preto funguje najlepšie, ak sú kovy uložené v depozite a obchodovanie je automatizované. Naš interný nástroj na tento účel nazývame „Switch-Pilot“.

#Switch Strategy 2024: Ako by investori mohli profitovať z vyšších objemov kovov

Benedikt Hausler:

Mohli by ste uviesť konkrétny príklad toho, ako zákazníci spoločnosti Auvesta profitovali zo stratégie switchovania v roku 2024?

Dr. Franz Hölzl:

V uplynulom roku 2024 sme mohli pozorovať dva kompletne switchovacie cykly. Ak je Switch-

Pilot správne nastavený, je možné dosiahnuť dodatočný kov približne 5 % za cyklus. To znamená, že po predaji pôvodného kovu, kúpe iného a následnom návrate k pôvodnému kovu zákazník vlastní približne o 5 % viac kovu z pôvodného kovu. Či to však vedie aj k vyššej odpredajnej cene, závisí od aktuálneho výmenného kurzu.

A áno, nikto nemôže povedať, kedy sa cyklus skončí – na to by ste potrebovali krištáľovú guľu. Ale je to isté ako Amen v kostole, že sa to raz stane.



Je to mocný nástroj, hoci základná myšlienka je veľmi jednoduchá a známa už celé stáročia. Transakčné náklady však boli dlho také vysoké, že táto stratégia nebola pri bežných aktívach zisková. Veľkí správcovia aktív alebo národné banky síce dokázali takéto stratégie realizovať, často však narážali na regulačné prekážky. Tento nástroj je preto mimoriadne vhodný na to, aby menším aktívam umožnil prístup k tejto osvedčenej stratégii.

#Automatizovaný úspech: Prečo Switch-Pilot šetrí investorom čas a peniaze

Benedikt Hausler:

Prečo je Switch-Pilot efektívnejší ako switchovanie medzi zlatom a striebrom?

Dr. Franz Hölzl:

Náš nástroj Switch Pilot ponúka značné výhody, najmä vďaka zníženiu transakčných nákladov a automatizovanej realizácii realokácií. Zatiaľ čo manuálne switchovania sú nákladné a časovo náročné, keďže trh je potrebné neustále monitorovať, Switch-Pilot funguje na základe údajov v reálnom čase. Výsledkom je, že switch sa vykonávajú presne (a až dvakrát denne) podľa príkazov zadaných klientom, čím sa maximalizuje efektívnosť a výnosy pre investorov.

#Switch stratégia a dane: Na čo by si mali investori dávať pozor

Benedikt Hausler:

Aké daňové aspekty by mali investori zvážiť pri použití stratégie switchovania?

Dr. Franz Hölzl:

Nemôžem a nesmiem poskytovať daňové poradenstvo. Transakcia sa však stáva relevantnou na daňové účely až vtedy, keď sa realizuje zisk z predaja.

Vezmime si príklad zákazníka, ktorý 1. januára nakupuje zlato za určitú nákupnú cenu. Táto nákupná



cena sa skladá z nákupnej ceny a vedľajších nákupných nákladov. Ak zákazník v priebehu roka vykoná switch, t. j. predá zlato s cieľom kúpiť striebro, výnosy vo väčšine prípadov nepresiahnu pôvodnú obstarávaciu cenu. To znamená, že transakcia zostáva daňovo neutrálna.

Moja rada: Daňové záležitosti možno posudzovať len individuálne, aj v závislosti od vnútroštátnych právnych predpisov. V prípade pochybností by sa mal zákazník vždy poradiť s daňovým poradcom.

Napríklad v Nemecku sa daň zo špekulácií platí, len čo kumulatívny zisk zo všetkých „špekulácií“ v kalendárnom roku dosiahne 1 000 eur. Je pomerne nezvyčajné, aby bežný zákazník realizoval zisk 1 000 EUR alebo viac z predaja, ktorý je základom pre switch. Samozrejme, iné je to v prípade klientov s depozitnými účtami v šesť- alebo sedemcifernéj sume, ale takíto klienti majú zvyčajne aj daňového poradcu, ktorý kontroluje príslušné potvrdenia a rieši daňové otázky.

Aj keď zákazník skutočne dosiahne zisk z predaja vďaka switchu, napríklad o 5 % viac kovu, a musí zaplatiť daň zo zisku v eurách, nemusí mu zostať

celých 5 % zvýšenia nárastu aktív. Ale aj keď po odpočítaní dane zostane len 2,5 % nárastu, stále je to 2,5 %, ktoré by zákazník bez switchu nemal.

Záver: V Nemecku je stále lepšie platiť daň zo zisku ako platiť nulovú daň z nulového zisku.



A4 – INOVÁCIA 2024: „SWITCH-PILOT PRE VŠETKÝCH“

#Od významných zákazníkov k širokému využitiu: Prečo je teraz Switch-Pilot k dispozícii už od 2 000 EUR

Benedikt Hausler:

Prečo sa minimálna suma na použitie systému Switch Pilot znížila na 2 000 EUR za drahý kov?

Dr. Franz Hölzl:

Zavedenie systému bolo spočiatku čisto technickou záležitosťou programu. Išlo o potrebné programátorské a výpočtové úsilie. Spočiatku bolo rozhodnuté, že systém bude k dispozícii len zákazníkovi, ktorí dosiahli určitý minimálny obrát. V tejto fáze bolo možné prípadné problémy riešiť manuálne vzhľadom na nízky počet transakcií. Keď systém splnil naše očakávania, bol stabilný a fungoval bez problémov, rozhodli sme sa ho

sprístupniť širšej skupine zákazníkov. Stále sa vyžaduje určitý minimálny obrát vo výške 2 000 eur za jeden kov vymenovaný v switchi.

Toto rozhodnutie nebolo pôvodne založené na ideologických alebo iných hlbších dôvodoch, ale bolo čisto pragmatické. Niektoré veci sú banálnejšie, ako by sa na prvý pohľad mohlo zdať.

Základnou myšlienkou tohto vývoja bolo poskytnúť čo najväčšiemu počtu ľudí istotu investície do drahých kovov. To je hlavnou súčasťou filozofie spoločnosti Auvesta. Keď takýto systém preukázal svoju stabilitu, bolo len logické sprístupniť ho čo

najväčšiemu počtu našich zákazníkov – v súlade s našim základným poslaním.



POHĽAD DO ZÁKULISIA SPOLOČNOSTI AUVESTA B1 – AUVESTA „SWITCH-PILOT“ – VÝZVY PRE OBCHODNÍKA

#Kapitálová sila a logistika: kľúč k úspešnej realizácii stratégie pomeru zlato – striebro

Benedikt Hausler:

Aké kritériá by mal zákazník zohľadniť pri výbere predajcu drahých kovov, aby úspešne realizoval stratégiu založenú na pomere zlata a striebra/ratio/? Aké konkrétne výzvy musí obchodník prekonať?

Dr. Franz Hölzl:

Aby obchodovanie s drahými kovmi prebiehalo hladko, musia byť kovy bezpečne uložené na depozitnom účte v inštitúcii a obchodník musí mať dostatočný kapitál na nákup kovov a súčasný predaj iného kovu.

Žiadny obchodník nemá takéto veľké množstvo kovu trvalo na sklade, pretože by mu to spôsobilo obrovské náklady. Namiesto toho predáva prebytočné zásoby, ktoré nemôže okamžite odovzdať zákazníkovi, rafinériám. Trvá približne týždeň a pol, kým sa peniaze dostanú na jeho účet.

Zároveň však musí byť schopný získať požadovaný kov pre svojich zákazníkov. Obchodník zvyčajne nemá na sklade ani veľké množstvo tohto kovu, ale nakupuje ho online od rafinérií. Faktúra sa vystavuje okamžite.

To znamená, že predajca musí peniaze poslať na cestu ešte v ten istý deň. A tento rozdiel medzi odchádzajúcimi a prichádzajúcimi platbami sa teraz musí nejako financovať. To je skutočná podnikateľská výzva.

#Switch-Pilot: Prečo technologické a finančné prekážky zabezpečujú vedúce postavenie na trhu

Benedikt Hausler:

Obávate sa, že by konkurencia mohla v budúcnosti objaviť systém Switch Pilot a pokúsiť sa ho skopírovať?

Dr. Franz Hölzl:

Som veľmi kľudný ohľadne toho, že niekto dokáže tak rýchlo replikovať/ Switch-Pilot/. Takýto poskytovateľ musí byť najprv schopný naprogramovať technológiu a infraštruktúru, potom musí mať vynikajúce kontakty s rafinériami, s ktorými môže vyjednávať také veľké množstvá kovu.

Prípadne by musel mať značné zásoby kovov, ktoré by sa museli zabezpečiť proti výkyvom cien, čo by znamenalo dodatočné náklady a v konečnom dôsledku aj vplyv na ceny pre zákazníkov.

A samozrejme musí mať aj likviditu, aby dokázal celú vec zvládnuť tak, ako to robíme my. V tomto smere vidím, že Auvesta má na trhu ešte niekoľko rokov náskok.

B2 – CENOTVORBA SPOLOČNOSTI AUVESTE EDELMETALLE AG

#Od spotovej ceny ku konečnej cene: Ako Auvesta organizuje nákup a predaj v súlade s trhom

**Benedikt Hausler:**

Prečo nie je možné kúpiť drahé kovy za burzovú cenu (známu aj ako spotová cena) v Auveste a ako vzniká rozdiel medzi nákupnou a predajnou cenou v Auvesta?

Dr. Franz Hölzl:

Spotová cena odráža trhovú cenu na londýnskej burze. Každý, kto chce obchodovať na burze, musí byť akreditovaný, čo znamená náklady na akreditáciu. Pri nákupe alebo predaji sa platí aj daň z obratu na burze. Kov, ktorý sa spracúva napríklad v rafinérii, si vyžaduje ďalšie náklady: dopravu, energiu na tavenie a tvarovanie do zliatkov, balenie a nákup a prevádzku strojov. Ďalej sú to mzdy zamestnancov, ktorí túto prácu vykonávajú, a vedenie účtovníctva.

V spoločnosti Auvesta je základom nákladová cena kovu obstaraného z rafinérie. K tejto cene pripočítavame naše režijné náklady, ako je upratovanie kancelárií, vykurovanie v zime, elektrina pre počítače, s ktorými pracujeme, a platy našich zamestnancov. Nakoniec je tu odmena za predaj. A, samozrejme, náš akcionár očakáva aj malú dividendu, teda primeranú návratnosť svojej investície. Celý tento blok nákladov (pozostávajúci z rafinérie, distribúcie a spoločnosti Auvesta) vysvetľuje rozdiel medzi spotovou cenou a našou predajnou cenou.

Ak porovnáte naše nákupné ceny s ostatnými na trhu, určite si nevedieme zle. Naše nákupné ceny

sú absolútne v súlade s trhom, čo by sa nemalo prehliadať.

Je to preto, že máme dostatok zákazníkov, ktorým môžeme priamo odpredať drahé kovy, ktoré nakupujeme (okrem veľkých objemov obchodov vyvolaných switchmi). Títo zákazníci nám umožňujú kalkulovať naše nákupné ceny inak ako mnohí iní obchodníci, pretože nemusíme započítavať dodatočné transakčné náklady.

B3 – MÁLO ZNÁME ROZDIELY MEDZI AUVESTOU A A OBCHODNÝMI PLATFORMAMI SO ZLATOM

#Obchodovanie s drahými kovmi v detailoch: Skryté rozdiely medzi Auvestou a porovnávacími platformami

Benedikt Hausler:

Na čo by mali kupujúci drahých kovov pamätať pri porovnávaní služieb a podmienok spoločnosti Auvesta so službami a podmienkami predajcov na online porovnávacích platformách?

Dr. Franz Hölzl:

Niektorí obchodníci na takýchto porovnávacích platformách fungujú inak, často odlišne od spoločnosti Auvesta, pretože majú odlišnú štruktúru nákladov a kalkulácií. Kľúčová otázka znie: ak tam nakupujem a poviem, že chcem kov okamžite, je k dispozícii, alebo ho musí predajca najprv zaobstarať? Niektorí ho majú na sklade, iní nie.

Spomínam si na situáciu v období koronavírusu, keď bol trh prakticky prázdny. Jeden zákazník od nás kúpil 1,6 kilogramu fyzického zlata a potom chcel vyjednávať o cene. Tvrdil, že inde by ho mohol dostať lacnejšie. Žiadny problém, povedal som, nech si ho kúpi tam. Ale ten druhý predajca

mohol dodať zlato až o štvrt' roka. Moja odpoveď znela: „Viete, ak by som mohol dodať zlato až o štvrt' roka, mohol by som ponúknuť iné ceny. Ale ak ten kov potrebujete hneď, môžete ho dostať dnes. Preto musíte zaplatiť zaň našu cenu – alebo to nechajte tak.“

Ide o trhové mechanizmy, ktoré závisia aj od príslušnej štruktúry nákladov. Ako Auvesta napríklad znášame náklady na celý online depozit, programovanie, IT infraštruktúru a serverovú architektúru. Obchodník, ktorý len nakupuje a predáva zlaté zliatky, tieto náklady znášať nemusí. Naši zákazníci však očakávajú, že budú mať plne funkčný depozit – v 99 % prípadov. Potom sú tu platy našich zamestnancov a nakoniec aj ja musím z niečoho žiť. Nemôžem existovať len zo vzduchu, lásky a titulu predsedu predstavenstva to jednoducho nejde.

VÝHL'AD NA ROK 2025

C1 – POSÚDENIE MOŽNÉHO REGISTRA MAJETKU V EÚ

#Transparentný majetok: Aký vplyv by mohol mať plánovaný register majetku v EÚ

Benedikt Hausler:

Minulý rok sme hovorili o plánovanom registri majetku v EÚ a odvtedy došlo k určitému vývoju vrátane prípravy štúdie uskutočniteľnosti. Aké riziká skrýva tento projekt pre zákazníkov spoločnosti Auvesta? Zvýšila sa tým pravdepodobnosť štátneho zásahu do majetku?

Dr. Franz Hölzl:

Poviem to takto: register majetku v EÚ ešte neexistuje. Pre tých, ktorí pracujú s „čistými peniazmi“, t. j. ktorých pôvod finančných prostriedkov je jednoznačný a transparentný, to nemá žiadny význam. Ich príjmy – či už zo mzdy, dôchodkov alebo dedičstva – sú daňovému úradu aj tak známe. To, ako sa tieto prostriedky použijú, či už na nehnuteľnosti, autá, zlato alebo akcie, je potom len vecou osobného rozhodnutia. Pôvod peňazí však zostáva jasne sledovateľný.

Daňový úrad už má dnes možnosť nahliadať do bankových účtov, ak existuje dôvodné podozrenie. Toto nie je nové nariadenie, ale platí už viac ako desať rokov.

Napriek tomu, áno, register majetku v EÚ prináša vyššiu transparentnosť. Áno, sťažuje presuny majetku. Áno, štát sa tým snaží obmedziť daňové úniky.

Ak by sa politický systém zrútil a ústavné zákony by stratili platnosť, takýto register by sa samozrejme mohol zneužiť. V takom prípade by sa register stal nástrojom štátu na konfiškáciu majetku občanov. Pokiaľ však bude ústava s garanciou vlastníctva majetku v platnosti, jeho primárnym cieľom bude odhaľovanie pochybných pôvodov majetku alebo nejasných prevodov.



C2 – POSÚDENIE MOŽNÉHO ZRUŠENIA BEZCOLNÉHO STATUSU

#Unikajúci kapitál: Prečo by zrušenie odkladu DPH bolo pre Nemecko rizikom

Benedikt Hausler:

Do akej miery je reálne, že sa zruší odklad platenia DPH pre zákazníkov v nemeckých bezcolných skladoch?

Dr. Franz Hölzl:

Takýto vývoj je teoreticky možný, no považujem ho za málo pravdepodobný, pretože by ekonomicky nedával veľký zmysel. Podobný príklad bol vo Švajčiarsku približne pred 50 rokmi, keď tam zaviedli DPH na zlato. Reakciou trhu bol drastický pokles obchodu, a preto bolo opatrenie po krátkom čase zrušené.

Zrušenie bezcolných zón by však malo výrazné ekonomické následky. Príkladom je veľké množstvo kávy, ktoré sa skladuje v bezcolných skladoch v Hamburgu. Ak by štát toto nariadenie zrušil, obchod by sa rýchlo presunul do alternatívnych prístavov, ako je Rotterdam alebo Le Havre.

A ak by tu štát chcel zasahovať, prakticky by sám seba pripravil o príjmy.

#Bezcolné drahé kovy: Prečo by bolo štátne obmedzenie právne takmer neuskutočniteľné

Benedikt Hausler:

Mohla by nemecká vláda zaviesť všeobecný zákaz pre súkromné osoby nakupovať drahé kovy oslobodené od dane?

Dr. Franz Hölzl:

Takýto zákaz nie je právne uskutočniteľný, pretože neexistuje základ, na základe ktorého by bolo možné občanovi zakázať nákup legálneho tovaru. Musela by sa kvôli tomu zmeniť nemecká ústava, najmä v nej zakotvené právo na vlastníctvo. V súčasnosti



nevidím žiadnu politickú väčšinu, ktorá by bola za takúto zmenu.

Ústava chráni majetok a právo s ním slobodne nakladať. Výnimky existujú len v prípade nelegálneho tovaru, ako sú drogy alebo ukradnuté veci, kde ide buď o trestnoprávne dôvody, alebo o ohrozenie verejnosti. Pokiaľ tieto podmienky nie sú splnené. Zostáva právo na vlastníctvo neobmedzené.

C3 – TRHY S DRAHÝMI KOVMI 2025 – PROGNÓZY A DOPORUČENIA

#Trhy s drahými kovmi 2025: Inflácia, rozhodnutia o úrokových sadzbách a úloha krajín BRICS

Benedikt Hausler:

Aký vývoj očakávate na trhoch s drahými kovmi v roku 2025 a ako by sa na to mali investori pripraviť?

Dr. Franz Hölzl:

Očakávaný vývoj jasne naznačuje, že nás čakajú ďalšie rekordy. Pohľad za Atlantický oceán do USA ukazuje, že Trump má reálny potenciál uskutočniť veľkú časť toho, čo avizoval počas svojej volebnej kampane. Ak sa pozrieme na konkrétne opatrenia, ktoré oznámil v súvislosti s clami na Mexiko a Kanadu, je jasné, že nezavádza len clá na hotové výrobky zo zahraničia. Zdražia aj polotovary a suroviny, ktoré USA nedokážu sami nahradiť. To bude sa okamžite prejaví na cenách v USA – očakávam, že inflácia tam bude v budúcom roku 10 až 15 %.

USA sotva budú môcť prudko zvýšiť úrokové sadzby s cieľom zabrzdiť infláciu, pretože by to výrazne spomalilo ich ekonomiku. Namiesto toho budú musieť ponechať mierne úrokové sadzby, čo, ako už bolo spomenuté, je dôležitým faktorom pre rast cien drahých kovov a reálnych aktív.

Zároveň štáty ako BRICS alebo iné centrálné banky diverzifikujú svoje rezervy mimo amerického dolára, keďže infláciou oslabený dolár je ako uchovávateľ hodnoty veľmi nevhodný. To zvyšuje dopyt po zlate, čo opäť tlačí ceny nahor.

Prispieva k tomu aj medzinárodné prostredie. Situácia na Blízkom východe je naďalej napätá: Izrael, Libanon, pásma Gazy a Sýria naďalej vyvolávajú neistotu.

Všetky tieto faktory vytvárajú prostredie, ktoré by

malo mať pozitívny vplyv na cenu zlata. Často žartom hovorím, že marketingové oddelenia vo Washingtone, Bonne a Moskve pracujú priamo pre nás, pokiaľ ide o podporu ceny zlata. Vzhľadom na tieto okolnosti považujem za celkom možné, že v budúcom roku by cena zlata mohla dosiahnuť úroveň 3 000 USD za trójsku uncu. Samozrejme, nemôžem to garantovať – nemám krištáľovú guľu –, ale je to môj osobný odhad.

Benedikt Hausler:

Ďakujeme Vám, pán doktor Hölzl, za vaše hodnotenie. Prajem vám úspešný a zdravý rok 2025.

Dr. Franz Hölzl:

S potešením, pán Hausler. Aj Vám prajem všetko najlepšie v nadchádzajúcom roku 2025.



OHODNOTTE NÁS!

Na Google alebo na Proven Expert – stačí kliknúť.



ZOSTAŇTE NALADENÍ.

Sledujte nás na našich kanáloch pre ďalšie informácie.

