

■ Comerțul global sub presiune:
BRICS testează propria arhitectură
de securitate navală **PAGINA 3**

■ BCA Research: Cinci scenarii puțin
probabile, dar plauzibile, care pot
zdruncina piețele în 2026 **PAGINA 4**



■ TradeVille: Sectorul energiei din
SUA - venituri susținute de
rafinare și servicii petroliere **PAGINA 9**

■ Guvernul a pus digitalizarea
sănătății în linie dreaptă **PAGINA 10**

■ Fumul incendiilor de vegetație,
factor de risc în autismul
infantil **PAGINA 10**

■ Schimbările climaticeucid diferit:
canicula devine mai mortală, în
timp ce furtunile fac mai puține
victime **PAGINA 10**

GRAM AUR = 687,7477 RON

FRANC ELVEȚIAN = 5,4922 RON

EURO = 5,0943 RON

DOLAR = 4,3411 RON

Planurile de investiții ale miliardarilor în 2026

● Apetitul pentru risc se menține solid ● Expuneri în creștere la fonduri de capital privat, acțiuni listate și fonduri speculative

Miliardarii intră în 2026 cu încredere, potrivit unui sondaj al UBS, care arată că, în pofida tensiunilor geopolitice continue, a inflației stagnante din unele regiuni și a creșterii globale inegale, cei mai bogați investitori ai lumii nu se retrag pe margine.

Sondajul, prelucrat de visualcapitalist.com, evidențiază modul în care miliardarii se așteaptă să își ajusteze portofoliile în 2026, respectiv la ce clase de active intenționează să își mărească, să își mențină sau să își reducă expunerea.

Piețele private rămân în piețe de bază

Capitalul privat se reamână drept

clasa de active preferată a miliardarilor anul acesta, conform sursei citate. Aproape jumătate dintre miliardarii (49%) intenționează să își mărească expunerea la investiții directe de capital privat, în timp ce alți 37% se așteaptă să își mărească alocările prin intermediul fondurilor de capital privat. Datoria privată câștigă teren, la rândul său, o treime dintre respondenți intenționând să își mărească expunerea pe această cale.

Ratele dobânzilor mai mari au făcut creditul privat mai atractiv, oferind oportunități de randament alături de condiții de creditare mai stricte în sistemul bancar tradițional.

A.V.

(continuare în pagina 12)

Deriva geopolitică: insulele, o atracție - din Grecia în Groenlanda

Lumea s-a cutremurat după ce președintele SUA, Donald Trump, a început să vorbească obsesiv despre Groenlanda. Discursul său s-a "câlitinat" în toate direcțiile, de la agresiune vitală la dorință de negociere pașnică, președintele susținând că insula poate fi alipită SUA cu forța armelor sau cu ajutorul banilor. Un cor uraș s-a ridicat împotriva acestei partituri cunoscute. Nu la fel au stat lucrurile cu 16 ani în urmă, când dintr-o țară europeană (Germania) apăreau propuneri, oarecum asemănătoare, către o altă țară europeană (Grecia), subiectul principal fiind tot niște insule.

În timp ce restul lumii își revizuita planurile economice, se uita la inflație, la evoluția demografică, la războaiele regionale și la schimbările climatice, Donald Trump a decis că soluția tuturor problemelor globale este simplă: să cumpen sau să forțeze achiziția unei insule reci. Astfel, în 2025-2026, focusul președintelui SUA a migrat spre

Groenlanda, nu pentru turism sau pentru studii, clima, ci pentru a o "integra" sub steagul american. Nu e un episod absurd dintr-un serial satiric, ci ceva real ce a generat deja tensiuni internaționale majore. Trump a vorbit impulsiv despre a folosi "forța armelor" sau banul pentru a obține insula, argumentând că, "s-ar putea face orice pentru siguranța națională". Reacția globală a fost pe măsură... surprize: proteste ("Hands off Greenland"), crize diplomatice din partea liderilor europeni și discuții serioase despre normele internaționale privind suveranitatea statelor.

Mergând însă mai departe, dar nu spre viitor, ci spre trecut, merită să ne uităm puțin în oglindă la anul 2010, când o altă criză legată de economie, bani și insule a făcut furor într-un alt context - criza datorilor din zona euro.

OCTAVIAN DAN

(continuare în pagina 9)

Delegația AUR, în excursie prin America

Vizita delegației AUR în Statele Unite, prezentată triumfalist de membri ei ca o incursiune diplomatică de rang înalt, arată, privity atent, mai degrabă ca un tur ghidat prin vitrina populismului american de tip MAGA (Make America Great Again), cu opriri strategice la organizații marginale pentru establishmentul de la Washington, cu poze atent regizate și cu un simbolism geopolitic tratat la nivel de prăjitură festivă. Mai exact o prăjitură cu Groenlanda.

George Simion a tăiat zămbitor un tort în forma Groenlandei, decorat cu steagul SUA, la un eveniment organizat la Trump Kennedy Art Center, în acest moment care, dincolo de oferte on-line, a stârnit reacții dure inclusiv din interiorul instituțiilor europene. Vicepreședintele Parlamentului European, Nicu Ștefănuț, a reacționat fără menajamente: „George Simion, am un mesaj pentru tine: să-ți stea în

gât tortul ăla! Când tăi tortul ăla, gândi-te că poate era Dobrogea în locul Groenlandei și cineva ți-ar fi cecut acel teritoriu. Noi suntem parte dintr-o familie și când ești parte dintr-o familie ai grijă de nevoile familiei tale. Dacă unul dintre membrii familiei e atacat, nu răzi la lucruri serioase. Pentru că, data viitoare, poate ești tu la rând”.

Contextul în care a apărut tortul este esențial. Evenimentul a fost organizat de Republicans for National Renewal, o organizație catalogată de presa americană ca fiind de dreapta, național-populistă și pro-Trump, dar absentă aproape complet din peisajul instituțional spectaculos al Washingtonului. Nici este o structură a Partidului Republican, nu este o instituție guvernamentală și nu are un rol formal în deciziile politice americane.

GEORGE MARINESCU

(continuare în pagina 3)

Emoțiile bat educația financiară; Cum pierd investitorii până la 40% în 20 de ani

(Interviu cu investitorul Vlad Caluș, cofondator al companiei Planable și autor al cărții „Independență financiară în 7 pași”)

“Fără autocunoaștere, știința nu ajută; primele luni merg bine, apoi vine volatilitatea, toate lecțiile dispar, emoțiile preiau controlul și ne întrebăm de ce pierdem dacă am făcut tot ce trebuie”.

VLAD CALUȘ
cofondator al companiei Planable

Educația financiară nu începe cu produse ori cu informații tehnice, ci cu înțelegerea propriei istoricii psihologice și a felului în care reacționează emoțional la decizii, este de părere antreprenorul Vlad Caluș, cofondator al companiei Planable, utilizată de peste 5.000 de echipe de marketing din întreaga lume și autor al cărții „Independență financiară în 7 pași”, care a devenit independent financiar la doar 28 de ani.

Antreprenorul devine cel mai profitabil activ pe care îl poți deține, pentru că toate celelalte decizii pornește de acolo, nu a spus investitorul în cadrul unui interviu, explicând: “Pierderea pornește din necunoașterea de sine, cam am efecte majore în relația cu banii. Alții strategii care nu merg bine pe hârtie, dar pe care nu le poți executa emoțional. Apoi te blochezi, eviți să te uiți în cont, vinzi la momentul nepotrivit, înțelegi că pierderea emoțională te costă 1-2%. Pe 20 de ani, aplicând efectul invers al dobânzii compuse, ai pierdut până la 40%. Nu e o pierdere care se vede într-o zi. E o mărime continuă, a după a, până când mai lauzi că ai făcut un succes și realizezi că ai pierdut mult mai departe”.

Vlad Caluș este un milinar pasionat de investiții imobiliare, care nu se desprinde de banii făcuți în trecut și care nu își dă seama că a devenit un milionar, ci se simte doar un om obișnuit. El este un exemplu de succes în lumea IT, fiind unul din cei mai bogați din România, primul milionar din România care a realizat o decizie financiară din perspectiva psihologiei și a comportamentului, deși este un om simplu, de nea și neam, cu o educație de liceu, de la care a început să lucreze în IT.

Reporter: Ai afirmat că dintre două persoane care au același venit, aceeași vârstă și aceeași educație financiară, cea care nu își cunoaște profilul psihologic are o pierdere financiară de 40% în 20 de ani, fapt confirmat și de cercetarea IT-Wealth. Ce înseamnă această pierdere și de unde pornește?

Vlad Caluș: E o pierdere brutală și, mai grav, complet invizibilă pentru cei care o suferă. Când spunem

40% nu vorbim despre o singură decizie proastă sau despre un eșec catastrofal. Vorbim despre sute de microdecizii luate de an, toate influențate de propriul profil psihologic, neînțeles. Să spunem că Andrei și Mihai au amândoi 35 de ani, venituri similare, amândoi au cumpărat aceeași cărpă despre investiții. Andrei își cunoaște profilul: stabilitate emoțională scăzută, tendință spre panic selling. Își construiește un

portofoliu de 60-40 acțiuni-obligațiuni, mai puțin volatil, pe care îl poate menține fără să intre în panică. Mihai nu își cunoaște profilul, cîștigă și cîștigă mai bun randament la 100% acum, intră optimist, apoi la prima corecție de minus 15% vinde totul în panică.

A CONSEMNAȚ
EMILIA OLESCU

(continuare în pagina 11)