

Abraham Maslow,
americký psycholog

»

**Kdo umí
dobře
zacházet
s kladivem,
má sklon
si myslet,
že všechno
jsou
hřebíky.**

Abraham
Maslow



- 6–9 Stalo se
- 10 Pohyby na zprostředkovatelském a poradenském trhu
- 12–13 EUCS: Jsme partnerem poradců, kteří svou práci berou vážně
- 14–16 Jak na klienta s finančním plánem
- 18–19 Co s finančním plánem
- 20 Deset let v poradenství: méně prodáváme, více radíme
- 21–22 Poradenství musí být dostupné všem
- 23 Bude stačit (storno)pětiletka?
- 24–25 Pohled zprostředkovatelského trhu
- 26–27 Regulace provází, vítězství bez vítěze
- 28–29 Odbornost distributorů finančních produktů v popředí zájmu regulace
- 30–31 Klubový převrat v pojišťovnictví
- 32–33 Dostat peníze pod kontrolu – pomůže finanční plán
- 34–35 O směrnici IDD: „Dábel bude v interpretaci“
- 36–37 Externí kouč zvedne náladu i výsledky
- 38–40 Proč Češi nebohatnou, jak by mohli?
- 40 Prague Capital Market Summit
- 41 Není všechno zlato
- 42–43 Zlatá cesta z ekonomické džungle záporných sazeb
- 44–45 Co by měl znát finanční poradce (6)
- 46–48 Chování českých investorů do OPF
- 49 Vezměte své klienty za ruku a převedte je!
- 50–51 Vláda se shodla a doporučila
- 52–56 Katalog: Rizikové ŽP a úraz
- 57–58 Mystery shopper