

# OBSAH PROSINEC 2014

- 4-7 Stalo se
- 8 Lustrujte si partnery!
- 10-11 Zvítězí kvalita a přidaná hodnota
- 12-13 Předvánoční rozjímání IS a PS
- 13-14 Pomáháme poradcům a jejich klientům
- 15-16 Kam dál s produkty životního pojištění?
- 16-17 Komplikovanější finanční produkty na internetu nekoupíte
- 18-19 Lze růst i na stagnujícím trhu
- 20-21 Jak na ty „lepší“ klienty
- 22-23 Jaký servis potřebuje poradce?
- 24-25 Komu se vyplatí úvěrové životní pojištění v bance?
- 25-26 Flexi: upgrade 2015
- 27 Akcie nevydělávají 10 % ročně
- 28-29 S kým dělat investice?
- 30-31 Majetek fondů konečně pokořil rekord
- 32-33 Jak nepodlehnout finančním mýtům
- 34 Chiméra tržního timingu
- 34 Big data = Big Money... v budoucnu
- 35 Začínají se technologické akcie přehřívat?
- 36-37 Pod stromeček (i) poradcům
- 38 Commerzbank věří německým akciím
- 38 10 akciových tipů pro příští dva roky
- 39-41 Katalog Pojištění nemoci
- 41-42 Mystery shopper