

# OBSAH

- 10.....Trh zprostředkování signalizuje změny
- 12.....Neživot zachraňuje celý pojistný trh
- 14–15 .....Revoluce ve firemních platebních kartách se jmenuje Expensa
- 16–17 .....Jak dál s odborností na finančním trhu?
- 18–19 .....Kdo nebude profík – jako by nebyl!
- 20–21 .....Budoucí vývoj na trhu je zřejmý již dnes
- 22–23 .....Kdo se naučí obsloužit bohatého klienta, vyhraje
- 24–25 .....Klienti si musejí uvědomit cenu poradenských služeb
- 25.....Proč bohatí bohatnou
- 26–28 .....Poradenství nemá svého Messiho
- 29.....Investujte do svého vzhledu Část 2. – Personal excellence
- 30–31 .....Pevné místo pro zlato v portfoliu klienta
- 32–33 .....Jak ochránit tři biliony?
- 34–35 .....Český fenomén: denní odškodné & spol.
- 35.....Zpovědnice produktového Guru: Jak jsem odemkl
- 36.....Děti pojišťujeme víc na úraz než na nemoc
- 37.....Jak zamezit ztrátám pojišťoven
- 38–39 .....Češi chtějí bydlet „ve svém“
- 39.....Nezapomínejte: Hypoteční úvěry jsou většinou účelové!
- 40.....Některé pojišťovny o nové klienty příliš nestojí
- 41.....Symboly moci
- 42–43 .....Češi spoří dokonce víc do fondů než na vklady
- 43–44 .....Korekce přijde – jde jen o to, kdy. . .
- 46–47 .....Otázky nad programy životního cyklu
- 48–49 .....Fidelity Worldwide Investment:  
.....10 klíčových poselství pro investory o volatilitě
- 50–51 .....Na 30 let akcie? Pozor na investiční poučky!
- 52–53 .....Kompromis: akciodluhopis
- 54.....Komoditní past sklápěla
- 55–56 .....Pojistné (aleatorní) smlouvy v islámském právním prostředí
- 56.....Snažte se a dostanete auto
- 57–58 .....Mystery shopper