



**Když bude vašim prvořadým cílem zisk, vaši zákazníci to vycítí. Snažte se myslet v první řadě na ně.**



Stanislav Bernard – český podnikatel

- |       |   |       |  |
|-------|---|-------|--|
| 6–9   | Stalo se  | 41    | Emerging markets ještě žijí                          |
| 10–12 | Nastal čas spojit síly s brokerským modelem budoucnosti       | 42–43 | Investiční trendy                                    |
| 12–13 | To, co jsme před 7 lety v hypotékách začali, nyní dokončujeme | 44–45 | Investovat přes pojišťovnu? Jen když víte, jak na to |
| 14–17 | Má poradce klienta „vychovávat“?                              | 46    | Víte, jak na zapomenuté miliony?                     |
| 18–21 | Jaké finanční poradenství zvítězí?                            | 47    | Nejčastější mýty o investování do podílových fondů   |
| 22–23 | Pod lupou: slevy a bonusy v životním pojištění                | 48–49 | Akciové bludiště není džungle (1.)                   |
| 24–26 | Nad Tatrou sa blýska  | 50    | Co na nás chystá Brusel                              |
| 28–29 | Jak jsem knockoutoval investičko „na riziko“                  | 51    | Letos naše ekonomika zrychlí                         |
| 30    | Jak jsem podepsal   | 52    | Jak to s těmi intervencemi vlastně bylo              |
| 31    | Důchod, pro mladé nejasné téma                                | 53    | Firemní kultura není mýtus                           |
| 32–34 | Výsledky zprostředkovatelských společností                    | 54–55 | Sociální síť v recruitingu                           |
| 35    | Legislativní smršť přináší šance                              | 56–57 | Je osobnostní rozvoj zábava, anebo „práce“?          |
| 36–38 | Hypotéky: finiš ještě neskončil                               | 58    | Důvěra v ohrožení                                    |
| 40–41 | Podnikové dluhopisy – jak se nespálit a vybrat ten správný    |       |  |