

<<商业银行管理>>

图书基本信息

书名：<<商业银行管理>>

13位ISBN编号：9787111355397

10位ISBN编号：7111355393

出版时间：2011-8

出版时间：机械工业出版社

作者：（美）罗斯，（美）赫金斯 著，刘园 译注

页数：691

译者：刘园 注释

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<商业银行管理>>

### 内容概要

彼得·S·罗斯编著的《商业银行管理(英文原书第8版高等学校经济管理英文版教材)》是一本极具代表性的国际金融著作,它系统介绍了现代商业银行经营管理的基本原则、主要方法和最新发展。对美、日、德等发达国家银行业混业经营的争议、非银行金融机构对银行业的渗透、金融控股公司在整个银行业咄咄逼人的竞争态势、新型不动产抵押贷款和新型服务交付工具的应用与扩张、各国央行地位和作用的变化、《巴塞尔协议》对金融风险监管政策的变化等都做了详细的探讨。

《商业银行管理(英文版.原书第8版)》精心设计了大量的案例、习题及趣味性内容,是前7版基础上的提升与升华。

《商业银行管理(英文原书第8版高等学校经济管理英文版教材)》适用于高校金融专业师生、金融从业人员以及金融爱好者。

## &lt;&lt;商业银行管理&gt;&gt;

## 作者简介

作者：（美国）彼得S.罗斯（Peter S.Rose）（美国）西尔维娅C.赫金斯（Sylvia C.Hudgins）注译：刘园彼得 S. 罗斯（Peter S. Rose），是美国得克萨斯A&M大学金融学荣誉教授，他在该大学任教并从事研究工作近30年，退休前一直担任工商管理会议主席。

他在加入A&M大学之前，曾是联邦储备银行的金融经济学家，他也曾在各种金融机构担任顾问。另外，他在美国、加拿大、英国、法国、巴西、印度和墨西哥等国的学术刊物上发表了200多篇论文。他编写过许多著作，包括与西尔维娅 C. 赫金斯合著且已更新至第8版的《商业银行管理》、与米尔顿 H. 马奎斯合著且已更新至第10版的《金融市场学》、参与编著且已更新至第5版的《金融机构》、《国际银行业》、《美国银行业的结构转换》和《在美国的日本银行业及其投资》等。这些书中有的已被译为汉语、俄语、波兰语等多种语言，并在全球各地被引为教材。

罗斯的爱好主要包括古典音乐和训练黄金猎犬。

西尔维娅 C. 赫金斯（Sylvia C. Hudgins），是弗吉尼亚州老道明大学的金融学教授，负责银行学、金融机构和公司理财等课程的教学，是商务及公共管理学院博士研究项目的主管。

她的研究大多致力于商业银行和储蓄机构的实证分析，探究管理、监管和金融机构法规等方面的问题。

她的研究成果曾发表在《货币、信用与银行》、《金融管理》、《金融经济学》和《经济探究》等学术杂志上。

她是东部金融协会和南部金融协会的理事，以及财经管理协会研究综合丛书的编辑委员会成员。

她还担任老道明大学信用合作社的财务主管和董事会成员，关注金融机构在现实世界中的管理问题。

<<商业银行管理>>

书籍目录

出版说明

导读

作者简介

前言

致谢

致读者

术语表

教学建议

第一部分 银行业务及金融服务管理简介

第1章 变化中的金融服务部门概览

1.1 导言

1.2 什么是银行

1.3 金融系统以及竞争性金融机构

1.4 银行与其竞争者向公众提供的服务

1.5 影响所有金融机构的主要趋势

1.6 《商业银行管理(英文版·原书第8版)》内容安排

小结

重要术语

习题

网上习题

参考文献

附录1a 银行业和金融服务部门的就业机会

第2章 政府政策及监管对银行业和金融服务业的影响

2.1 导言

2.2 银行监管

2.3 主要的银行法规

2.4 世纪出现的新法律、法规和监管策略

2.5 对与银行竞争的非银行金融机构的监管

2.6 中央银行体系对银行及其他金融机构决策和政策的影响

小结

重要术语

习题

网上习题

参考文献

第3章 银行及金融服务业的组织与结构

3.1 导言

3.2 商业银行业的组织与结构

3.3 银行公司的组织结构

3.4 银行业组织结构和类型概览

3.5 跨州银行业以及1994年的《瑞格尔—尼尔跨州银行和分行效率法案》

3.6 一种适应21世纪的银行组织类型：金融控股公司

3.7 兼并和收购正在重塑金融服务部门的组织结构

3.8 银行主要竞争者组织结构的变化

3.9 规模与效率：大型金融机构能以更低的成本经营吗

3.10 金融机构的目标及其对经营成本、效率和业绩的影响

<<商业银行管理>>

小结

重要术语

习题

网上习题

参考文献

第4章 设立银行、分支机构、自动柜员机以及开通电话银行服务和网上银行业务

4.1 导言

4.2 特许设立新金融服务机构

4.3 美国银行特许程序

4.4 监管机构经常向新设银行的创建者提出的问题

4.5 决定申请银行许可证的主要考虑因素

4.6 新特许设立银行的数量和特点

4.7 新设金融机构的业绩

4.8 设立全方位服务分支机构：选址与设计

4.9 自动有限服务设施的设立和监管

4.10 家庭银行与办公室银行

4.11 未来金融服务设施

小结

重要术语

习题

网上习题

参考文献

第二部分 金融机构的业绩和财务报表

第5章 银行及其主要竞争者的财务报表

5.1 导言

5.2 银行资产负债表和利润表概述

5.3 资产负债表（经营状况报表）

5.4 利润表的构成

5.5 主要非银行金融机构的财务报表

5.6 财务报表的主要特点

小结

重要术语

习题

网上习题

参考文献

附录5a 金融服务业的信息来源

第6章 银行及其主要竞争对手绩效的测量与评估

6.1 导言

6.2 银行绩效评估

6.3 银行主要竞争对手的绩效指标

6.4 规模对绩效的影响

小结

重要术语

习题

网上习题

参考文献

附录6a 利用财务杠杆和其他的分析工具跟踪金融机构绩效：银行业绩统一报告和银行控股公司绩效

<<商业银行管理>>

报告

第三部分 资产—负债管理技术与风险规避

第7章 变动利率风险管理：资产—负债管理和久期技术

7.1 引言

7.2 资产—负债管理策略

7.3 利率风险：最严峻的管理挑战之一

7.4 利率风险规避的目标之一

7.5 作为风险管理工具的久期概念

7.6 利用久期规避利率风险

7.7 久期缺口管理的局限性

小结

重要术语

习题

网上习题

参考文献

第8章 金融期货、期权、互换和其他风险规避工具在资产—负债管理中的运用

8.1 引言

8.2 衍生合同的使用

8.3 金融期货合约：以事先确定的价格在未来进行证券交易

8.4 利率期权

8.5 银行期货和期权交易的规定与会计准则

8.6 利率互换

8.7 利率上限、利率下限与利率上下限

小结

重要术语

习题

网上习题

参考文献

第9章 使用资产支持证券、贷款出售、备用信用证与信用衍生工具进行风险管理

9.1 引言

9.2 贷款及其他资产的证券化

9.3 销售贷款以筹集资金降低风险

9.4 备用信用证可降低不支付或不履约的风险

9.5 信用衍生工具：降低资产负债表上信用风险敞口的合约

小结

重要术语

习题

网上习题

参考文献

第四部分 银行及其主要竞争者的投资组合与流动性头寸管理

第10章 银行的投资功能与金融服务管理

10.1 引言

10.2 金融机构可以利用的投资工具

10.3 常见的货币市场投资工具

10.4 常见的资本市场投资工具

10.5 近年来出现的投资工具

10.6 银行实际持有的投资证券

## <<商业银行管理>>

10.7 影响投资证券选择的因素

10.8 投资期限策略

10.9 期限管理工具

小结

重要术语

习题

网上习题

参考文献

### 第11章 流动性与准备金管理策略及政策

11.1 引言

11.2 流动性的需求和供给

11.3 为什么金融机构要经常面对重大的流动性问题

11.4 流动性管理策略

11.5 预测流动性需求

11.6 法定准备金和货币头寸管理

11.7 选择准备金来源的影响因素

11.8 全球央行的准备金要求

小结

重要术语

习题

网上习题

参考文献

### 第五部分 银行及其主要竞争者对资金来源的管理

#### 第12章 存款服务的管理和定价

12.1 引言

12.2 银行及其他存款机构提供的存款服务类型

12.3 不同类型存款的利率

12.4 存款相关服务的定价

12.5 存款的成本加利润定价法

12.6 采用边际成本确定存款利率

12.7 基于与客户整体关系的存款定价法

12.8 基本（生命线）银行服务：对低收入客户的重要服务

小结

重要术语

习题

网上习题

参考文献

#### 第13章 非存款负债的管理

13.1 引言

13.2 负债管理和客户关系原则

13.3 可利用的各种非存款资金来源

13.4 其他非存款资金来源的选择

小结

重要术语

习题

网上习题

参考文献

<<商业银行管理>>

第14章 投资银行业务、保险及其他费用收入来源

- 14.1 引言
- 14.2 投资银行业务
- 14.3 投资产品销售
- 14.4 费用收入来源之一：信托服务
- 14.5 保险相关类产品的销售
- 14.6 金融服务多元化的好处
- 14.7 金融机构内部的信息流
- 小结
- 重要术语
- 习题
- 网上习题
- 参考文献

第15章 资本管理

- 15.1 引言
- 15.2 资本的职能
- 15.3 资本和风险
- 15.4 资本的类型
- 15.5 银行史上的一个重大问题：究竟需要多少资本
- 15.6 关于国际资本标准的《巴塞尔协议》：发达国家的历史性协议
- 15.7 美国资本标准的变迁
- 15.8 如何满足资本要求
- 小结
- 重要术语
- 习题
- 网上习题
- 参考文献

第六部分 为企业和消费者提供贷款

第16章 贷款政策与程序

- 16.1 引言
- 16.2 贷款的种类
- 16.3 信贷监管
- 16.4 贷款的程序
- 16.5 信用分析：优良贷款的决定因素
- 16.6 贷款客户的信息来源
- 16.7 典型贷款协议的构成
- 16.8 贷款审查
- 16.9 问题贷款处理
- 小结
- 重要术语
- 习题
- 网上习题
- 参考文献

第17章 企业贷款和定价

- 17.1 引言
- 17.2 企业贷款简史
- 17.3 企业贷款的种类



<<商业银行管理>>

- 17.4 短期企业贷款
- 17.5 长期企业贷款
- 17.6 企业贷款申请分析
- 17.7 客户财务报表的财务比率分析
- 17.8 比较企业客户的绩效与其所在行业的整体绩效
- 17.9 根据企业财务报表编制现金流量表
- 17.10 企业贷款定价

小结

重要术语

习题

网上习题

参考文献

第18章 消费信贷、信用卡和房地产贷款

18.1 引言

18.2 个人和家庭贷款的种类

18.3 消费信贷的特点

18.4 消费信贷申请评估

18.5 消费信贷申请范例

18.6 消费信贷的信用评分

18.7 消费信贷适用的法律法规

18.8 房地产贷款

18.9 新的联邦破产法规

18.10 消费信贷和房地产贷款定价：贷款利率及其他条款的确定

小结

重要术语

习题

网上习题

参考文献

第七部分 未来金融业的全球管理

第19章 金融服务业中的收购与兼并

19.1 引言

19.2 兼并方兴未艾

19.3 金融服务业内兼并迅速发展的动因

19.4 选择合适的兼并对象

19.5 通向增长的兼并之路

19.6 完成兼并交易的方式

19.7 美国的银行兼并法规

19.8 欧洲与亚洲银行兼并新规则

19.9 如何成功兼并

19.10 金融机构兼并的研究

小结

重要术语

习题

网上习题

参考文献

第20章 国际银行和银行金融服务业的未来

20.1 引言

<<商业银行管理>>

- 20.2 国际银行的组织形式
- 20.3 国际银行监管
- 20.4 银行在国际市场上提供的服务
- 20.5 国际银行未来面临的问题
- 20.6 银行和金融服务业的未来
- 小结
- 重要术语
- 习题
- 网上习题
- 参考文献

## 章节摘录

版权页：插图：In closing, however, we must note that ATMs are not necessarily profitable for all ser-vice providers. For example, because ATMs are available 24 hours a day, customers may use these machines more frequently and for smaller transactions than they would with a human teller. If the customer needs cash for a movie on Friday night and for dinner on Sunday, he or she may access an ATM Friday afternoon after work for \$30 and then drive to an ATM on Sunday near home for another \$50 to pay for dinner. In contrast, customers may visit a human teller at a branch office on Friday and withdraw \$80 for the whole weekend. Moreover, customers show little hesitation to use ATMs for their cash withdrawals but then use a human teller when it's time to deposit a payroll check, thus requiring a financial firm to have both machines and human tellers available. Then, too, the widening use of surcharge fees for ATM use may cause some customers to reduce their usage of these machines in favor of human tellers, pushing up operating costs. A recent study by Stefanadis conducted at the Federal Reserve [12] concluded that the cost of operating ATMs has exceeded the income they generate by more than \$10,000 annually per machine. The telephone remains among the most popular channels for putting customers in touch with financial-service providers today. Indeed, many financial experts believe that phones will be the key financial-service delivery device well into the future because so many different services can be marketed, delivered, and verified at low cost via the phone. Many financial-service providers operate call centers to assist their customers in obtaining account information and in carrying out transactions, thereby avoiding walking or driving to a branch office or ATM. Increasingly call centers have become the high-volume service vehicle to ensure customers' questions are answered quickly, to cross-sell services, and to build longer-term financial firm-customer relationships. However, call centers have been found to create their own challenges for financial-service managers. Some institutions that attempted to lower costs by organizing call centers in India, China, Japan, and other distant locations ran into frequent service quality problems. Call centers situated in another country where the language is different sometimes result in customers and personnel unable to communicate, and frustrated customers take their business elsewhere. Moreover, turnover at most call centers remains high due to stress on the job ( as customers phone in their complaints and supervisors pressure call-center employees to speed up the resolution of incoming calls ) and all for very low pay. The key feature of today's telephone is mobility. Calls for services may arrive at any location at any time, day or night.

编辑推荐

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>