

<<零售银行业的未来>>

图书基本信息

<<零售银行业的未来>>

内容概要

本书并非为了对未来进行预言而作，但却呈现了世界上不同地方的众多银行在面对未来时做了怎样的准备。

作为一个读者，你会注意到一些来自世界各地的小银行，地方性银行、不知名的金融服务公司在本书中均有提及，这是为了举例说明全球范围内零售银行的多样性和差异性。

我选用这些公司作为案例是为了阐明银行的服务。

因为，作为一个读者，我本身也认为其他作者过去几年中已经过度使用了许多传统国际大银行的案例，然而，能够确实地教导银行的有价值的经验教训却来源于众多的小银行。

本书的意图是为了启发人们对零售银行业发生的变革的理解。

您在阅读此书时，应该认识到传统银行业的业务运作在不断地创新，这不仅仅是因为技术带来了创新的服务和产品的可能，而且因为顾客和股东价值上讲，技术也同样带来了新的机会。

因为我相信从公司所犯的错误的吸取到比它们成功案例中更多的教训，因此书中引用了多个金融服务的失败案例，为了保护这些公司的机密，在失败的案例中省略了其名称。

然而，在成功的产品、服务和技术应用的案例中，则通过公司及产品的名称来加以确认。

<<零售银行业的未来>>

作者简介

约瑟夫·A·迪万纳是英国剑桥的一位自由作家，咨询家和演说家，他对过去十个世纪以来的公司性质和行为进行研究，他的研究还包括全球化框架下的商业潮流。他是一个思想导师、一个实践家，他曾为CSC指数分析和咨询公司服务，现在是Maris Strategies有限公司的CEO。

<<零售银行业的未来>>

书籍目录

序言致谢绪论第一章 银行业的性质及其未来 为什么零售银行业的性质正在改变？

银行分支机构的回报 银行家：历史上的中介 金融全球化下新的生活方式 银行变色龙 信用、安全和银行身份危机 全球文化价值与用户化第二章 过程篇：前瞻性思考 未来的银行分支机构 感知市场、识别竞争问题 货币、支付和价值交换的未来 全球化、并购和监管 技术进步与创新 社会因素和人口统计特征第三章 到达篇：为未来做准备 这些因素对银行意味着什么？

组织、商业过程和技能 重新思考业务类型 开拓收入渠道和费用收入 品牌、渠道和顾客行为第四章 竞争篇：新规则下的竞争 发展战略计划 革新产品和技术 成为顾客密友 运营过程的卓越表现 战略外包以及建立合作伙伴关系第五章 结论：协同银行 发展协同行为 采用过程回报的思想 协同产应三步骤 结尾参考文献

<<零售银行业的未来>>

章节摘录

中世纪银行家是机会主义者，他们的购并战略就是为已有的和新兴市场提供更广范围的商品和服务选择，这一点同互联网时代的现代银行是一致的。

但是，中世纪的银行既是贷款人又是商人，而贷款和融资贸易是运用剩余资本的危险方式。

21世纪的银行机构具有惊人的相似性，那些致使中世纪银行破产的因素，跟随在网络投资年代这样的经济繁荣期之后。

B中世纪银行的失败有三个关键性因素：为了给战争融资，贷给政府过多贷款（等同于今天的高风险投资）；双流通货币制度下，黄金兑白银的比率出现反转（类似于今天的欧元同其他欧洲货币交易中汇率的不确定性）；以及国际贸易中的突变，损失了大量费用收入，边际收入锐减。

现在来重新审视中世纪银行家的行为，可以发现他们所犯的错误的现代银行管理者中仍然存在。

中世纪的银行扩张超出了它们的核心竞争力，其组织内部充斥着官僚主义作风。

当那些不利因素一并爆发以后，引起了组织的基础结构崩溃，削弱了它们的盈利能力。

简单说来，就是14世纪40年代的中世纪银行忽略了自己的核心竞争力。

它们从自己的商业活动以及合作伙伴活动中获得存款，并向外部实体提供贷款，银行的主要收入来源于存贷之间的差额。

中世纪的银行却忽略了这一点，过于依赖费用收入对银行的贡献。

现代零售银行从中得到的教训是：中世纪超级公司甚至比多数政府拥有更多的储备和劳动力，最终却成了自身贪婪的牺牲品。

其原因就在于面对迅速变化的商业环境，官僚主义的基础结构难以维持经营而倒塌。

<<零售银行业的未来>>

媒体关注与评论

零售银行业面临着—项艰巨的任务：为全球化生活方式提供灵活的金融服务。

本书认为银行业的服务应当建立在—种全新的组织结构之上。

这种组织结构能够有效地捕捉市场的变化，动态地改进产品，及时地调整服务，成功地开创全球商业交易和个人金融管理的新纪元。

<<零售银行业的未来>>

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>