

<<全球私人银行业务管理>>

图书基本信息

书名：<<全球私人银行业务管理>>

13位ISBN编号：9787505861121

10位ISBN编号：7505861123

出版时间：2007-5

出版时间：经济科学出版社

作者：戴维·莫德

页数：382

译者：刘立达

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>

## <<全球私人银行业务管理>>

### 内容概要

提高乃至仅仅是维持水平都不可能单纯依靠金融市场的表现来实现。

许多理财业者的应对战略是不断地变化，变动的节奏正在加快，几乎每周都有新方案出现。

本书的主要目的是帮助理财业者绘制一张海图，以助其通过这一全新的、日益汹涌的波涛。

作者意在对那些关乎成败的关键问题，但产江试图涵盖财富管理的所有方面。

沿此思路，作者希望能吹去一些笼罩着理财业的迷雾。

值得欣慰的是，展望未来，这一行业的内在基础依然坚实，财富管理业仍然有厚利可图。

同时，应该清楚的是，私人银行业和理财业的管理将更非易事。

本书全面介绍了私人银行业务，引人入胜。

作者还对理财市场进行了强有力的分析。

本书在整体发展、当前经济效益、竞争状况，以及未来的增长领域等诸多方面，为财富管理业提供了综合指南。

本书也是帮助理财业者绘制一张海图，以助其通过这一全新的、日益汹涌的波涛。

## <<全球私人银行业务管理>>

### 作者简介

戴维·莫德，独立顾问。

麦肯锡公司前咨询顾问，就重大战略和组织及运营等问题，为全球各金融机构提供咨询。

他曾经贡献于巴克莱银行的战略工作，还产经在英格兰央行和英国财政部担任过6年的高级经济学家

。他还是《私人银行业务：在市场竞争中取得最佳业绩》一书的合著者，该书是“欧洲货币”的先锋产品，出版于1996年。

<<全球私人银行业务管理>>

书籍目录

第1章 全球财富市场概览 1.1 财富管理市场 1.2 财富市场发展的主要推动因素 1.3 产业经济学 1.4 竞争前景第2章 行业挑战：新的和旧的 2.1 客户 2.2 产品、定价和营销渠道 2.3 竞争者与经营模式 2.4 外部环境第3章 客户 3.1 主要特征 3.2 客户细分 3.3 客户价值管理第4章 新产品与定价 4.1 新产品和服务 4.2 产品采购和管理 4.3 定价第5章 分销渠道 5.1 客户经理 5.2 其他传统渠道 5.3 新兴渠道 5.4 多渠道管理第6章 从业机构 6.1 从业机构的类型 6.2 业务体系的剧变 6.3 合并第7章 卓越运营 7.1 明智的运营采购 7.2 精益运营 7.3 技术改造 7.4 增值的支持服务 7.5 卓越运营的持续第8章 组织结构设计 8.1 组织结构 8.2 经营部门间的结合 8.3 国际视角第9章 监管与税务 9.1 面对洗钱活动的脆弱性 9.2 监管新方案 9.3 税收新方案第10章 未来 10.1 概述 10.2 新的利润增长源泉 10.3 未来的产业结构 10.4 关键性成功因素 10.5 结论附录1 各国或地区财富市场分析附录2 FATF40 建议附录3 FATF关于恐怖融资的特别建议附录4 沃尔福伯格反洗钱原则（2002年5月第一版）术语表参考文献译者后记

## <<全球私人银行业务管理>>

### 编辑推荐

《全球私人银行业务管理》也是帮助理财业者绘制一张海图，以助其通过这一全新的、日益汹涌的波涛。

<<全球私人银行业务管理>>

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>