

图书基本信息

书名：<<建设国际一流电子银行理论与实践>>

13位ISBN编号：9787504958594

10位ISBN编号：750495859X

出版时间：2011-5

出版时间：中国金融出版社

作者：徐捷 主编

页数：392

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>

<<建设国际一流电子银行理论与实践>>

内容概要

近几年来，建设银行适应网络经济和信息化发展需要，转变业务发展方式，创新服务渠道，深入研究新的电子银行业务做法，主动思考业务理论问题，不断提高理论和业务操作水平，注意总结电子银行工作中的经验，学习吸收战略合作者美国银行的先进工作方法，围绕当前电子银行发展动向做前瞻性的理论探讨。

这些课题都具有一定的业务水平，在实际工作中发挥重要作用。

《建设国际一流电子银行理论与实践》具有较高理论价值和实践价值，读者对象面向商业银行各级人员，电子商务、网络经济人员、高等院校师生和各界研究及从事电子银行实务人员。

书籍目录

搏击于电子银行蓝海

互动时代下的电子银行发展

上篇 探讨篇

推动电子银行发展需要新思维

促进我行物流及电子商务金融业务发展

借助第三方支付平台加快电子银行业务发展

电子银行体现商业银行价值创造力

电子银行发展需要不断创新

谈电子银行业务发展

电子银行业务战略定位初探

转变经营模式又好又快的发展电子银行业务

实施渠道同步战略是商业银行发展的必然选择

加强“六率”指标考核大力提升电子银行业务服务水平

金融危机影响下的中国电子银行业务

电子银行业务发展策略研究

我行转型期发展电子银行业务的思考

关于电子银行战略作用的思考与探索

电子银行业务应力求战略突破

电子银行业务对银行未来盈利能力的影响至关重要

“超级网银”的“超级未来”

借力微软高新技术,提升网银服务水平

企业网银产品研发探析

网银互联对金融业的影响

香港网上银行业务的发展情况及策略

美国银行网上银行业务发展情况研究及启示

网上银行安全策略浅析

后UKey时代的网银安全思考

Web2.0时代的个人网银创新思路

国内移动支付产业的发展与思考

手机银行系统安全性分析

手机——银行的新型服务渠道

移动支付的春天何时到来

美国银行网上银行客户体验方法探析与借鉴

客户“可用性研究”在电子银行产品研发领域的应用

“可用性测试”在银行产品服务开发流程中的应用

探索新机制建设一流的互联网网站

电子银行业务发展的战略思考

美国银行互联网网站的现状、优势及启示

透过美国银行网站首页设计看建设银行网站发展

精细化营销全员化推动——谈电子银行营销新发展

发展网上商城促进主营业务

电子商务公司——银行占领市场的必然选择

引入电子银行操作模式提升物流银行交易效率

物流业的兴起与电子银行业务创新的思考

面向“90后”客户群体的营销方式探析

.....
下篇 示范篇

章节摘录

加强与当地同业的交流和比较分析。

密切跟踪当地同业电子银行发展动态及趋势，积极学习当地同业的先进经验和做法。

要按季度编写同业分析报告，总结优势，发现亮点，查找不足，知己知彼，有的放矢地采取赶超措施

。

加强与系统内兄弟分行的经验交流与分享。

对系统内兄弟分行的好政策、好经验、好做法，各分行要相互学习，相互借鉴、取长补短，节省探索时间和成本。

同时要紧盯兄弟行业务发展的排名变化，在全行营造比、学、赶、超的氛围。

加强部门协调与配合。

各分行要密切关注本行各部门2009年重点工作安排，找准工作切入点，捕捉电子银行业务发展机会，努力使电子银行工作与其他部门的工作节奏一致、合拍，使电子银行工作更紧密地嵌入整体业务发展之中。

各分行电子银行部要不定期地与对公、对私条线及相关部门召开碰头会，每季度至少与对公、对私条线分别开展一次联合营销活动。

加强对辖内调查研究和经验交流。

各分行电子银行部负责人每月至少深入基层调查研究一次，确保全年能够覆盖所有二级分支行；每季度至少组织召开一次电子银行业务经验交流会，大力培养挖掘先进典型，发挥典型示范、典型引路作用。

加强业务培训。

各分行要组织开展多层面的业务培训活动。

总行要求各分行组成由电子银行部负责人任团长的讲师团，深入二级分支行开展培训，覆盖面要达到100%；深入省分行各部门开展培训和访谈，覆盖面要达到100%。

同时积极开展面向客户的培训活动。

另外，总行要求各分行在全辖范围内组织开展一次电子银行知识竞赛或电子银行应用“大比武”活动

。

.....

编辑推荐

国内第一部系统地探讨电子银行发展理论的文集

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>