

<<增长的力量>>

图书基本信息

书名：<<增长的力量>>

13位ISBN编号：9787504961877

10位ISBN编号：7504961876

出版时间：2012-1

出版时间：中国金融出版社

作者：侯维栋

页数：372

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>

<<增长的力量>>

内容概要

当今社会正处于一个创新推动增长、增长催生创新的知识经济时代。中国商业银行能否锐意创新，这不仅影响到国内金融产业的发展前途，也关系到国际竞争格局的改组重建，而创新努力的成败主要取决于中国商业银行产品创新管理水平的高低。

为体现“动静结合、张弛得当”的产品创新管理理念，并达成“既可复制、又可定制”的产品创新管理效果，在研究了全球创新理论和管理理论、并总结了创新历史和同业实践的基础上，《增长的力量》提出了中国商业银行产品创新生命周期管理的方法论——PERFECT模型，并借助“综述”、“模型”和“实践”三篇进行了详细阐述。

展望未来十年，中国有机遇也有能力崛起为国际金融市场的领导者。在这一充满未知的旅程中，既没有预设的命题，也没有现成的答案，我们只能走出一条有自身特色的创新之路，并以我们的创新实践再次诠释创新是推动社会福祉增长的力量。

<<增长的力量>>

作者简介

侯维栋，山东青岛人，北京大学经济学博士，交通银行副行长，享受国务院政府特殊津贴。自1998年至今，先后担任中国工商银行技术保障部副总经理、数据中心总经理、交通银行信息科技部总经理、首席信息官及副行长等职务，并兼任全国金融标准化管理委员会委员，中国人民银行电子化评审委员会委员以及中国银联技术管理委员会主任委员等。

在近30年的金融职业生涯中，组织制定了交通银行信息化发展战略，主持实施了交通银行数据大集中、面向SOA体系架构设计、以及新一代信息系统建设等大型项目。基于多年的管理经验和深入的创新实践，提出了中国商业银行产品创新管理生命周期模型（PERFECT模型），并运用该模型牵头完成了交通银行手机银行等多个项目以及手机银行无卡取现、无卡消费等拥有完全自主知识产权的创新项目。

<<增长的力量>>

书籍目录

引言

Foreword

第一篇 中国商业银行产品创新管理：综述篇

第一章 绪论

第一节 中国商业银行产品创新管理的背景

第二节 中国商业银行产品创新管理的范畴

第三节 中国商业银行产品创新管理的基础

第二章 中国商业银行产品创新管理模型总论

第一节 中国商业银行产品创新管理的价值

第二节 中国商业银行产品创新管理的要点

第三节 中国商业银行产品创新管理生命周期模型

第二篇 中国商业银行产品创新管理：模型篇

第三章 中国商业银行产品创新管理的组织与文化

第一节 中国商业银行产品创新管理的组织结构

第二节 中国商业银行产品创新管理的企业文化

第四章 中国商业银行产品创新管理的信息平台

第一节 商业银行信息技术应用及商业银行的信息平台

第二节 商业银行的内部信息平台——商业银行的IT架构

第三节 商业银行的外部信息平台

第四节 中国商业银行产品创新管理的信息平台

第五章 中国商业银行产品创新管理——规划

第一节 商业银行产品创新规划的目标

第二节 商业银行产品创新规划的核心内容

第三节 商业银行产品创新规划的流程和主要方法

第六章 中国商业银行产品创新管理——实施

第一节 商业银行产品创新实施的前期准备

第二节 商业银行产品创新实施的创意管理

第三节 商业银行产品创新实施的项目需求分析

第四节 商业银行产品创新实施的立项及评审

第五节 商业银行产品创新实施的开发和测试

第六节 商业银行创新产品的投产

第七章 中国商业银行产品创新管理——营销

第一节 营销对商业银行创新产品的价值

第二节 商业银行创新产品的营销战略

第三节 商业银行创新产品的营销方法

第八章 中国商业银行产品创新管理——评估与改进

第一节 商业银行产品创新评估与改进的价值

第二节 商业银行产品创新的评估与改进

第三节 商业银行产品创新管理生命周期的评估与改进

第九章 中国商业银行产品创新管理——风险管理

第一节 商业银行的常规风险

第二节 商业银行的产品创新风险

第三节 商业银行产品创新的多维风险关系

第四节 商业银行产品创新的多维风险管理

第三篇 中国商业银行产品创新管理：实践篇

<<增长的力量>>

第十章 中国商业银行产品创新管理案例

第一节 手机银行业务创新案例

第二节 供应链金融产品创新案例

第三节 迅捷支付产品创新案例

重要名词索引

参考文献

<<增长的力量>>

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>