

<<亚洲银行新未来>>

图书基本信息

## <<亚洲银行新未来>>

### 内容概要

成功将属于那些“树立利润观念”的银行。

麦肯锡公司的三位作者阐述了正在亚洲这一极具活力的区域塑造着银行市场的各种基本力量。

这一变化的核心在于：兼并、收购和联盟在执行各领先银行的战略中发挥着日益重要的作用。

本书涵盖了亚洲的多个国家和地区市场以及各种银行业务，重点内容包括：  
个人金融服务：投入者众，成事者寡；  
资产管理：变储蓄者为投资者；  
中国：巨人走钢索；  
印度：两极化市场；  
跨境并购：谨慎从事；  
国际联盟：怯懦者难行。

## <<亚洲银行新未来>>

### 作者简介

塔布·鲍尔斯，麦肯锡东京分公司资深董事。

他于1987年加入麦肯锡纽约分公司，针对最棘手的战略、联盟和营销问题为领先的西方和亚洲金融机构提供咨询服务。

他领导亚洲的金融机构咨询业务，曾与纽约、加州和全亚洲的金融服务客户合作。

他能讲流利的日语，在日本生活了十年。

塔布领导了《亚洲银行新未来：树立利润观念》一书的编写，并亲自撰写了有关日本的章节。

塔布常有著述，是1993年出版的《协作型竞争》以及1999年出版的《亚洲银行业：权利的终结》的作者之一。

计葵生，麦肯锡台湾分公司董事，也是亚洲企业金融和金融机构两项咨询业务的核心成员。

在麦肯锡工作的12年中，他将10年精力投入亚洲，主要为大中华地区的本地和国际金融机构提供咨询服务。

他能讲流利的汉语。

还是1999年出版的《亚洲银行业：权利的终结》的作者之一。

黄伟权，麦肯锡亚洲企业金融及战略咨询业务的咨询顾问，在上海分公司工作。

自1999年以来，他为多家领先的亚洲和全球金融机械提供战略和政策方面的咨询。

他是《亚洲银行新未来：树立利润观念》一书的项目经理，负责协调所有的研究和分析工作，同时还是“个人金融服务”、“中国”和“中国香港特别行政区”章节的主笔。

<<亚洲银行新未来>>

书籍目录

序言

作者简介

致谢

第1章 树立利润观念：去芜存菁

第一篇 各地域市场：审慎布局

第2章 日本：求胜必先求异

第3章 韩国：浴火重生

第4章 印度：两极化市场

.....

第二篇 银行业务：盈利重点

.....

第三篇 兼并、收购和联盟：蔚然成风

.....

各地域市场章节概况部分资料来源

## <<亚洲银行新未来>>

### 媒体关注与评论

“亚洲仍是一个复杂的市场，只有那些在当地根基深或专业化最强的金融机构才有可能建立具有吸引力的可持续发展的经营网络。

《亚洲银行新未来：树立利润观念》一书对目前亚洲银行业所面临的机遇和挑战做了令人信服的、不可多得的、实事求是的评估。

” “在新生银行的转型过程中，最大的变化莫过于我们的领导层从原先着重追求数量转向了树立自力更生的利润观念。

本书建立在透彻研究的基础之上，展示了亚洲银行所面临的大好机遇，并揭示了如何克服观念上的挑战以实现持续盈利的奥秘。

” “无论对于金融界专业人士还是参与制定亚洲业务战略的公司管理人员而言，本书都是宝贵的财富和卓越的指南。

” “本书汇集了麦肯锡咨询顾问与亚洲各大领先银行共同所持的真知灼见，并将其奉献给了广大的读者。

本书还应该是全亚洲决策者们的必读之作。

”

<<亚洲银行新未来>>

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>