

<<电子金融概论>>

图书基本信息

书名：<<电子金融概论>>

13位ISBN编号：9787563820719

10位ISBN编号：756382071X

出版时间：陈进、崔金红 首都经济贸易大学出版社 (2012-12出版)

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>

<<电子金融概论>>

作者简介

崔金红，博士、副教授、硕士研究生导师，对外经济贸易大学信息学院信息管理系系主任。2002年至今在对外经济贸易大学从事研究和教学工作。

主要研究方向为：电子金融服务、金融服务外包、电子商务等。

先后主讲课程八门；完成研究课题十多项；发表论文二十余篇。

陈进，产业经济学和金融学教授，博士研究生导师。

北京市教学名师，对外经济贸易大学现代服务业研究中心主任，对外经济贸易大学信息学院院长。

兼任商务部电子商务咨询专家委员会委员、中国证监会创业板咨询委员会委员、科技部国际科技合作计划评价专家、国家“金质工程”专家咨询委员会委员、教育部高校电子商务专业教学指导委员会副主任委员、北京市电子商务专家委员会委员、中国金融CIO联盟及APEC电子商务联盟专家。

主要研究方向为：现代服务业与产业升级、科技金融、网络金融服务、电子商务、服务外包、科技创新等。

多年来从事教学和科研工作，先后主讲课程10余门，完成研究课题与工程建设30多项，发表论文90余篇，编著图书主要有：《电子金融服务》、《电子商务知识产权》、《北京现代服务业研究》、《网络金融服务》、《电子金融概论》、《商务智能应用教程》、《网络银行服务》、《电子商务与金融安全》、《电子商务与金融》、《电子商务战略》、《电子商务实践》等。

<<电子金融概论>>

书籍目录

1电子金融的发展 1.1电子金融概述 1.2电子金融的发展过程 1.3电子金融的发展趋势 本章小结 本章复习思考题 案例分析 后续学习资料 2电子金融系统 2.1 电子货币和虚拟货币 2.2电子支付系统 2.3电子金融服务系统 本章小结 本章复习思考题 案例分析 后续学习资料 3电子银行业务 3.1自助银行业务 3.2电话银行业务 3.3网络银行业务 3.4客户理财业务 本章小结 本章复习思考题 案例分析 后续学习资料 4电子证券业务 4.1电子证券交易 4.2电子证券委托业务 4.3网络证券业务 4.4银证合作 本章小结 本章复习思考题 案例分析 后续学习资料 5电子保险业务 5.1电子保险交易 5.2自助保险业务 5.3网络保险业务 本章小结 本章复习思考题 案例分析 后续学习资料 6第三方电子金融服务 6.1金融信息服务 6.2第三方电子支付服务 6.3移动金融服务 6.4贸易金融服务 本章小结 本章复习思考题 案例分析 后续学习资料 7银行信用卡服务 7.1银行卡概念 7.2银行卡业务 7.3客户信用管理 7.4银行卡营销 7.5银行信用卡系统 本章小结 本章复习思考题 案例分析 后续学习资料 8电子金融服务风险与安全管理 8.1 电子金融服务的风险 8.2电子金融服务风险管理 8.3电子金融服务安全 8.4电子金融服务安全管理 本章小结 本章复习思考题 案例分析 后续学习资料 9电子金融案例 9.1网络银行案例 9.2网络证券交易案例 9.3网络保险案例 9.4金融信息服务案例 本章小结 本章复习思考题 后续学习资料 参考文献

章节摘录

版权页：插图：银行的理财业务以在银行存款达到一定额度的高端客户为服务对象，可提供个人投资理财咨询、储蓄存款组合、储蓄存款约定转存、委托扣款、代领工资、代理保险、保管箱业务等系列个人理财业务。

由于我国各大商业银行在全国各地都有众多的营业网点和储蓄网点，而且目前个人财富绝大部分都以储蓄存款的形式存放于银行，所以银行在开展个人理财业务上一直呼声最高，不同银行提供的理财产品也是种类繁多。

2) 非银行金融机构提供的个人理财业务现状。

(1) 证券公司。

券商所进行的理财业务首先起源于机构的委托理财，之后才逐渐有了面向个人客户的受托资产管理业务，但券商的理财业务一直受证监会有关条例的制约，其理财服务的对象一般是定向客户，没有广告宣传，大多游离于政策之外，因而不被广大的消费者所认同。

但是，2003年1月招商证券和招商银行联合推出的“招商受托理财计划”受到市场的广泛追捧。

2003年年底，中国证监会出台了新的《证券公司受托资产管理业务试行办法》，从2004年2月1日起生效，符合资格的证券公司将被允许面向社会设立形式多样的集合受托理财产品。

自此，证券公司集合受托理财业务正式起航。

券商正式加入个人理财的机构队伍增加了这个市场的竞争性，也为居民拓宽了更多选择的渠道。券商理财有许多的专家资产管理的优势，其提供的投资收益和回报都是其他金融机构所不能比的。但相对银行而言，证券公司在客户拥有量上还相差很远，在市场的开拓上也要艰苦得多。

(2) 保险公司。

保险公司的理财业务从概念上与商业银行和证券公司强调的有所不同。

保险公司首先强调的是所提供服务的“保险”作用，但附加的理财功能却一再吸引大量的投保人。

其中最明显的是保险市场上先后出现了两个新险种——投资联结保险与分红保险，引起了百姓的普遍关注。

保险理财除了具有保障功能以外，还具有以下优势： 利润合理。

在投保之前就明确知道保费的预定利率，它是固定的，不会随银行利率的调整而调整。

税法上的优惠。

按照我国现行法律，任何保险金所得都是免税的。

安全性。

即使保险公司倒闭，但因保险公司对客户所缴的保费要提存责任准备金，人寿保险的投保人、被保险人、受益人对责任准备金有优先受偿权。

<<电子金融概论>>

编辑推荐

《高等院校经济与管理核心课经典系列教材:电子金融概论(第2版)(金融学专业)》可作为经济类和管理类本科生的教学和参考用书,也可作为研究生以及银行、证券、保险、基金等金融机构从业人员的参考用书。

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>