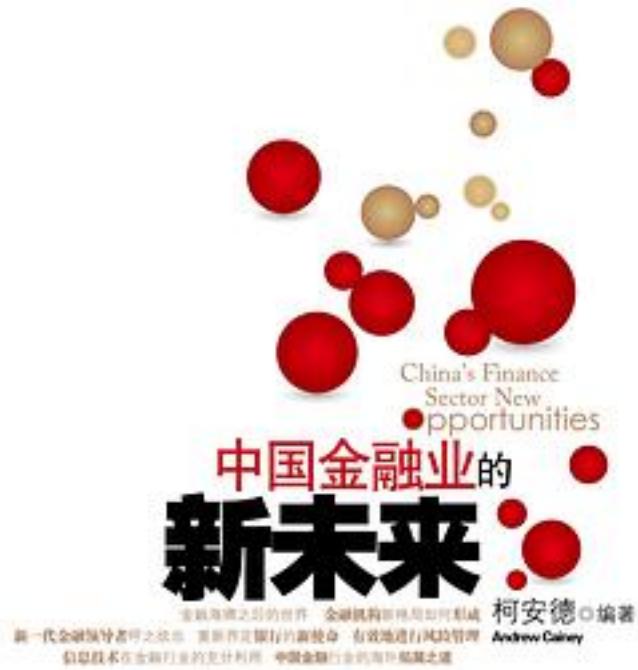


# 中国金融业的新未来

全球领先咨询公司的金玉良言 数十年金融行业的有效经验  
Bain & Company 博斯中国观察



[中国金融业的新未来 下载链接1](#)

著者:柯安德编著

出版者:山西出版集团 山西人民出版社

出版时间:2010年10月

装帧:平装

isbn:9787203069348

全球领先咨询公司的金玉良言

## 几十年金融行业的有效经验

在度过全球金融危机后的今天，无论是从中国的角度还是从全球视野看来，中国金融行业已是更具有吸引力的投资领域。按市值计算，中国工商银行已经成为全球最大的银行，且中资银行在全球前五大银行中占据三席。在中国呈现上升势头的同时，许多西方的金融机构却陷入困境，甚至破产倒闭。

不过，中国金融领域中的领导人认识到，要建立真正的世界一流的金融机构，还有很长一段路要走。对中国而言，金融危机成为了有效检验金融服务机构的试金石。银行贷款的快速增长推动国内GDP在2009年增长了12%，同期出口市场降低了4%，使中国完成了“保八”的目标。大量资金进入房地产市场和股市，推动了资产价格的大幅上升，显示了人们对经济的信心，但同时也带来了大量的投机行为。

在中国持续发展的背景下，考虑到创新和监管，以及中国金融机构日趋重要的地位，中国金融领袖在创建世界级金融机构中哪些事项应该优先考虑？怎样才能成为“世界一流的金融机构”？中国的金融领导者应如何把握机遇、培养能力，从而将其组织上升到新的高度？博斯公司大中华区总裁兼金融咨询业务负责人将在书中一一解答疑问。

### 作者介绍：

#### Booz & Company简介

博斯公司是当今具有最悠久历史的管理咨询公司：第一个提出“管理咨询”概念，同时博斯还是全球唯一一家同时为全球公共领域和私人领域提供咨询服务的顶尖管理公司。

早在1914年，博斯公司的创办人Edwin

Booz先生就开始为芝加哥附近的客户提供商业研究服务，并帮助他们解决问题。在一个世纪的时间里，博斯为企业管理的发展做出了重大贡献并提出了多项理念：产品生命周期模型、供应链管理、组织DNA及市场驱动能力。如今，博斯公司将其在理念创新方面的卓越体现在了多项署名研究中，如CEO继任及全球创新。

博斯公司以服务世界各大机构的高级管理层为目标。凭借着特有工作方式带来的核心优势，我们得以应对全球不断增加的复杂度及多变性。博斯公司符合实情的理念、切实有效的努力、协作的员工文化和内在的全球化特质使其得到了广泛的认可，其唯一宗旨即是帮助全球范围内的客户创造并实现核心优势。

博斯公司在全球6个大洲设有60个分支机构，拥有3300名专业人员，年销售额超过12亿美元。在大中华区，我们自1990年开始就在中国为外国公司和本地企业提供服务，我们的经验几乎涵盖所有的行业与功能领域。

我们在上海、北京、香港和台北都有分支机构，这些机构作为一个整体为大中华区的客户提供服务。

柯安德先生是博斯公司大中华区总裁兼金融咨询业务负责人。他领导开展了博斯公司的“中国2020”研究计划，集中研究中国未来的发展道路及企业可借鉴的经验。柯先生于1981年首次来到中国，并自1997年起一直在亚洲地区工作。

柯先生为大中华区、亚洲及欧洲的金融公司及监管机构提供咨询服务逾20年。他在战略方向、组织设计、绩效改善、风险管理、业务创新及公司治理方面有着丰富的专业经验。他曾多次在《财经》及哈佛《商业评论》等杂志上发表文章，为中国的金融机构提供有关金融改革及能力培养的见解。柯先生还曾执教于清华大学及中国的其他顶级院校。

在亚洲金融危机时期，柯先生曾担任过韩国总统委员会的顾问并为韩国的金融改革提供了咨询意见。他在博斯公司近期主持的一项研究计划中，针对全球金融危机对中国的影

响及中国对此的应对情况进行了详细的研究。他同时还作为英国保守党的顾问，为其提供公共领域改革及支出控制的相关咨询。柯先生曾任职于巴克莱银行和大通银行。

柯安德先生是哈佛大学商学院MBA优秀毕业生及肯尼迪奖学金获得者。他拥有剑桥大学的经济学一等硕士学位，精通中文、法语及德文。

## 目录: 导言

中国的市场机遇

金融海啸前后 — 中资金融机构面临新的格局

中国金融行业盈利之路

上海2020 — 建设有中国特色的国际金融中心

建立中国领先的中小企业银行业务

村镇银行2.0 — 农村地区的全球化

中国保险业 — 扭转全球颓势

后危机时代的全球经验

中国的城市和农村商业银行如何 “西学东渐” — 借鉴全球银行增长模式

最优绩效

快速重组 — 银行应该如何应对金融危机

财产保险 — 发达国家保险公司回归根本

寿险及养老金的未来 — 来自欧洲的观点

公私合作 — 经济增长新的催化剂

危机四伏的金融领域并购 — 成功整合的七个步骤

打造新的金融领导者

建立客户为中心的企业机制 — 从推销产品到赢得顾客

以客户为中心的组织变革

主导的基因 — 组织的优胜劣汰

如何成为受人尊重的公司

销售与分销

追求卓越 — 零售银行销售和服务渠道的典范

银行支行网点的价值最大化

重新界定银行呼叫中心的使命 — 削减成本、提高销售额、或两者兼备

高效率的销售中心

风险

风险管理：应用三道有效的防线 — 重振行业典范

有效的运营风险管理

信息技术与运营

绩效管理

流程效益模式 — 规模经济对金融服务的效率和发展的影响

得自车间的经验 — 把销售与运营计划应用于金融服务

警惕缺口 — 找出金融服务业中的IT薄弱环节

海外扩张

中国如何寻求最佳交易 — 机遇、动机及手段

中国企业如何成功实施海外并购

· · · · · (收起)

[中国金融业的新未来\\_下载链接1](#)

标签

金融

中国金融业

中国金融未来发展

图书馆

哲学|政治|经济

评论

外国人对于中国的发展表示惊奇。他们可能不赞同那种国有的形式，但是无法否认中国金融机构或者所谓的中资银行的强大：世界前三以及前二十的七个。虽然后来他们有些都上市了。外国人他们想法大致都是中国要打开资本市场，自由。不仅他们，中国金融领域的领导人也希望上海也会成为像纽约华尔街一样的金融中心。但是我还是觉得金融这样虚幻但是闪亮地行业，要继续在创新和监管之间。移动生活、小额贷款以及中小企业融资，都是不错的点子。坚持自己的定位，在静态的规模和动态的增长中取舍，在效率和影响力之间平衡。其实只为了面试而已翻翻而已。于是我大致了解金融业的未来。虽然只是一家之言。

---

[中国金融业的新未来 下载链接1](#)

书评

在《新未来》一书中，柯安德先生将以其在战略方向、组织设计、风险管理、业务创新等多方面的丰富经验，为我们一一解答中国金融领袖在创建世界级金融机构中该优先考虑哪些事项，中国怎样建立“世界一流的金融机构”，中国金融领导者应如何把握机遇、培养能力等问题。因此，《新…

---

[中国金融业的新未来 下载链接1](#)