

《颠覆银行》

图书基本信息

书名：《颠覆银行》

13位ISBN编号：9787508656938

出版时间：2016-1-15

作者：Dan Schatt

页数：273

译者：何正云,张晓雷

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《颠覆银行》

内容概要

《颠覆银行》

作者简介

书籍目录

| |
|---|
| 序 互联网金融的下一站是什么 // IX |
| 前言 是什么阻碍了金融服务业的创新 // XIII |
| 导语 用创新穿越不毛之地 // 001 |
| 云对创新的影响力 // 006 |
| 智能手机的影响 // 006 |
| 大数据=创新的大动力 // 007 |
| 从零售业中得到的启示 // 008 |
| 敌人的敌人就是朋友 // 009 |
| 协调好创新与监管的关系 // 009 |
| 寻找新的支付收入来源 // 012 |
| 适应新时代的新技能包 // 013 |
| 本书的结构 // 014 |
| 第一章 消费者赋权在敲门：移动互联网如何在金融和零售业重塑消费者期望 // 017 |
| 移动互联网如何改变消费者行为 // 021 |
| 移动互联网正在模糊数字与实体之间的界限 // 023 |
| 移动网络的优步化（Uber-ization） // 044 |
| “钱包顶层”到“移动互联网顶层” // 046 |
| 二维码 // 049 |
| 银行能够从星巴克学到什么 // 050 |
| 用LevelUp 平整比赛场地 // 052 |
| 从手机银行业务到平板电脑银行业务 // 054 |
| 新兴市场的移动互联网模式 // 057 |
| 接下来是什么？大同小异 // 062 |
| 第二章 社群与金融服务：通过社群策略维护好与客户的关系并提升关联度 // 063 |
| 数字技术、数据以及银行业的未来 // 068 |
| 银行业务中的社交媒体体验 // 071 |
| 游戏化 // 073 |
| 个人金融关系规划 // 075 |
| 利用社交银行业务 // 077 |
| Moven：通过社交网络场景提供银行业务 // 080 |
| 欧洲和亚洲的社交银行业务 // 083 |
| 社交登录、分享以及“钱包顶层” // 085 |
| 点对点借贷：社交与银行业务的混合 // 087 |
| 超越炒作：为了未来，与点对点贷款者合作 // 088 |
| Lending Club：银行和客户的双赢选择 // 089 |
| 一位投资人对社交银行业务以及比特币的出现的一些看法 // 095 |
| 第三章 连上网络的金融商务：基于位置的服务、移动商务以及数字钱包 // 103 |
| “本地的”数字钱包 // 107 |
| 零售新体验 // 108 |
| 零售2.0 及其对支付的影响 // 109 |
| 企业家、开发者以及金融服务 // 112 |
| 场景化的银行业务：下一个步骤 // 113 |
| 低功耗蓝牙、硬件以及商务的未来 // 114 |
| iBeacon 与EasyPay（易付）：店内支付的未来？ // 115 |
| 贝宝的iBeacon：邻近与场景 // 118 |
| 为金融服务的谷歌眼镜 // 118 |
| 寻找数字钱包 // 120 |

| |
|---|
| 数字钱包名人堂 // 125 |
| 接下来是什么？ // 134 |
| 第四章 用大数据和开放平台创新：在一个数据和存储空间无限的世界里竞争 // 135 |
| 平台服务的兴起 // 142 |
| 在线和移动商务中的应用编程接口 // 144 |
| 银行的应对策略 // 145 |
| 贝宝的豪赌：通过开放平台释放创新 // 147 |
| 银行的移动应用程序客户端商店：会有用吗？ // 156 |
| 接下来是什么？ // 164 |
| 第五章 基于数学的货币：比特币能够如何证明金融服务业的变革 // 167 |
| 进入场景时代 // 169 |
| 基于数学的货币的引入 // 173 |
| 为什么是“基于数学的货币”？ // 174 |
| 数字货币的历史 // 175 |
| 基于数学的货币的特性 // 176 |
| 比特币：首个基于数学的货币 // 177 |
| 是大写的比特币，小写的比特币，还是简写的BTC // 178 |
| 比特币的工作原理 // 180 |
| 杜绝假币 // 185 |
| 完善比特币生态系统 // 187 |
| 比特币在支付中的使用案例 // 192 |
| 瑞波：第二种基于数学的货币 // 199 |
| 基于数学的货币在银行业务中的使用案例 // 200 |
| 与基于数学的货币一起前进 // 205 |
| 结论：比特币还是瑞波 // 207 |
| 第六章 智能渠道：能够在下一代中幸存的几个模型 // 211 |
| 预付费模式 // 214 |
| 预付费国度：重新定义银行 // 216 |
| “银行服务不到位”与创新机遇 // 221 |
| 速汇金：银行通过合作拓展业务的例子 // 223 |
| 扩张入口的创新方式—PayNearMe（就近支付） // 227 |
| 银行怎样为了创新进行合作 // 229 |
| 首席执行官与首席信息官的合作关系 // 229 |
| 一个全新的时代 // 233 |
| 一位风投资本家对未来银行业务的展望 // 238 |
| 作为驱动者和合作伙伴的技术 // 248 |
| 接下来50年能够持续存在的是什么 // 249 |
| 未来的银行集群：平台—关系—实用 // 251 |
| 致谢 // 253 |

《颠覆银行》

精彩短评

- 1、出版、翻译的时间导致信息更新跟不上时代的脚步，这也是传统行业出版业面临颠覆的原因。传达理念的书想成为经典比较难，再没有了时效性，效果打些折扣，相对中国移动支付的发展书中的场景，业务的多样性略显逊色，对于借贷等其他业务，创新和多样性有些，但总感觉对银行业的切入流于表面不够深刻，难谈颠覆。顺便说一下，本书翻译质量不高，有些专业术语翻的让人哭笑不得，整体质量也就三星吧。
- 2、银行需要更多地聚焦于与谁合作以及如何合作，而不是产品开发。他们所拥有的与清算、结算以及提供资金保管等相关的规模经济，必须转换为能够了解个人客户模式、需要和环境的技术。数据更多地变为一种焦点。这就要求银行要把对顾客的认识转化为定制服务，而且必须培养一种非常具有创业精神的企业文化。大规模的投资在专用网络上不再有意义，同时，一系列新的能够吸引并抓住消费者的银行服务将会成为大家日常生活的一部分。
- 3、除了比特币一章外，其余内容也就是浅尝辄止
- 4、确实国内互联网金融发展，已经有种世界领先的味道。我觉得现在是国外学我们的节奏。
- 5、一个行业的没落与重生
- 6、在行业内摸爬滚打的人比远观的人总是有更深的见解，每个章节都尽可能地说明清楚了本章的核心主题，收获最大的是比特币和移动社交这块。相较于大部分同类型的书，此书获益良多，也因此，当作教科书式的读法，断断续续连着做笔记，读了好久。
- 7、书本里讲的理论已经在现实中被支付宝和微信等app所实现，它们已经包含了社交与支付的作用。

《颠覆银行》

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:www.tushu000.com