\*

'





2

6

11

18

21

23

25

29

33

35

42

45

50

52

СТРАТЕГЕМЫ

Темное будущее.

Почему новый экономический кризис окажется тяжелее предыдущих?

Глобальная инфраструктура «Открытых финансов» — следующее поколение после Н^есб

Методика анализа инвестиционных проектов для целей банковского проектного финансирования

Нарежь кредиты: как шведский банк К1агпа сыграл на страхах онлайн-магазинов

Е1НТЕСН

Конкуренция или кооперация: что нас ждет?

РюТес1л — это не другие технологии, это другие бизнес-процессы

Мопго: руководство по созданию цифрового банка будущего

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ

Непопулярный рейтинг причин краха банковских хранилищ данных

МАРКЕТИНГ И КОММУНИКАЦИИ

Развенчание мифов:

маркетинг — это не то, что вы думаете

Переосмысление банковского ритейла: мировые тенденции

Книга продаж, или Sales playbook: что это и зачем

Контроль качества продаж по методу CQR

ПЕРСОНАЛ



Как подсчитать полную стоимость
текучести кадров. Методика SHRM

/

Почему руководители не ставят амбициозные цели?



\_

|  |  |
| --- | --- |
| «Банковский менеджмент» №3/2019 | Периодичность — 6 раз в год |
| Учредитель, издатель | Журнал распространяется только по подписке |
| и главный редактор — Василий Туз | Индекс в каталоге «Укрпочты» — 90704 |
| Свидетельство о регистрации СМИ | Адрес для писем: 02094, Киев, а/я 24 |
| КВ №8704 от 29.04.04 | Тел. редакции: (096) 376-57-01 |
| Издается с 2005 года | E-mail: b\_management@ukr.net |

Редакция может не разделять мнения авторов и героев публикаций. Ответственность за достоверность рекламы несет рекламодатель.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 1 |  |  **Алешкина, Т.** Нарежь кредити: как шведский банк Klarna сыграл на страхах онлайн-магазинов / Т. Алешкина // Банковский менеджмент. – 2019. – № 3. – С. 18-20.*Можно ли построить бизнес на недоверии? Опыт шведского банка Klarna показывает, что да.*  |
| 2 |  |  **Амириди, Ю.** Непопулярный рейтинг причин краха банковских хранилищ данных / Ю. Амириди // Банковский менеджмент. – 2019. – № 3. – С. 29-32.*О причинах, которыми принято оправдывать провальные проекты построения хранилищ данных, и о том, что же на самом деле стоит за 60 % неуспеха ХД-инициатив в банках.* |
| 3 |  |  **Артамонов, Н.** Переосмысление банковского ритейла: мировые тенденции / Н. Артамонов // Банковский менеджмент. – 2019. – № 3. – С. 35-41.*Что сейчас происходит в банковском ритейле в мире? Во что превратятся физические отделения банков в ближайшем будущем?* |
| 4 |  |  **Бахвалова, М.** Темное будущее. Почему новый экономический кризис окажется тяжелее предыдущих? / М. Бахвалова // Банковский менеджмент. – 2019. – № 3. – С. 2-5.*Новый глобальный экономический кризис может начаться уже в следующем году. Почему он грозит стать тяжелее предыдущего и как себя защитить?* |
| 5 |  |  **Баяндина, В.А.** Методика анализа инвестиционных проектов для целей банковского проектного финансирования / В. А. Баяндина, Д. М. Воронин // Банковский менеджмент. – 2019. – № 3. – С. 11-17.*Авторы предлагают использовать, на их взгляд, наиболее актуальное и полное определение понятия проектного финансирования*. |
| 6 |  |  **Вонг, Э.** Глобальная инфраструктура "Открытых финансов" - следующее поколение после Fintech / Э. Вонг // Банковский менеджмент. – 2019. – № 3. – С. 6-10. *"Открытые финансы" - инфраструктура финансовых услуг с открытым исходным кодом, построенная на публичных блокчейнах - может стать следующим поколением в финансовом мире, после Fintech.* |
| 7 |  |  **Мартынова, А.** Контроль качества продаж по методу CQR / А. Мартынова // Банковский менеджмент. – 2019. – № 3. – С. 45-49. *Позвонить и продать. Казалось бы, что тут сложного? Но эта система состоит из двух слагаемых только для тех, кто далек от бизнеса и маркетинга. На деле две точки назначения - звонок и продажу - связывает множество маленьких перевалочных пунктов, пройти которые под силу не каждому продацу*. |
| 8 |  |  **Усенко, А.** Конкуренция или кооперация: что нас ждет? / А. Усенко // Банковский менеджмент. – 2019. – № 3. – С. 21-22.*Fintech-стартапы не только подтолкнули волну инноваций в финансовой отрасли, но и задали высокую планку клиентского опыта, до которой теперь вынуждены дотягиваться традиционные банки.* |
| 9 |  |  **Monzo: руководство по созданию цифрового банка будущего** // Банковский менеджмент. – 2019. – № 3. – С. 25-28.*Традиционные банковские организации ищут варианты разработки приложений для цифрового банкинга или потенциального создания отдельного цифрового банка.* |