

信用卡更像一个支付“玩具”，包括现金、支票，甚至借记卡，有哪种支付工具让银行如此兴师动众地设计了众多的附加服务项目？又是积分、又是打折，还要赠送一堆堆的消费礼品。它的诞生都是如此具有“喜剧色彩”：仅仅凭麦克纳马拉一次尴尬的晚餐，就为人类创造出了“信用卡”这样的一个新的支付工具。都说没有中国人不敢吃的，美国人却是没有不敢玩、不敢想的，这与美国人注重创新敢于冒险精神，以及美国多元化的社会和经济结构所决定的。全球“第一张”带磁条的信用卡在纽约苏富比拍卖行。该张信用卡可追溯到1960年，卡片用硬纸板制成，一面粘贴磁条。信用消费的兴起 其实，信用卡的出现也不是“无厘头”凭空而降，美国著名的Singer（胜家）缝纫机1855年首创了《分期付款》计划，成为世界上推行此种销售方式的创始者，对其后之消费市场产生深远之影响。十九世纪末信用卡的雏形在英国出现，只是功能上仅能进行短期的商业赊借行为，款项还是要随用随付，不能长期拖欠，也没有授信额度。美国胜家创始人梅里瑟·胜家 据美国能查到的史料记载，最早出现的信用卡雏形是在1915年。此时的美国经济和地缘政治实力持续上升，人口的增加产生了巨大的消费市场，在消费空前高涨的情况下，美国的一些商店、饮食店为招徕顾客，推销商品，扩大营业额，有选择地在一定范围内发给顾客一种类似金属徽章的信用筹码，后来渐渐演变成为用硬纸制成的卡片，作为客户购货消费的凭证，开展了凭信用筹码在本商号或公司或加油站购货的赊销服务业务，顾客可以在这些发行筹码的商店及其分号赊购商品，约期付款。美国通用石油公司在1924年针对公司职员及特定客户推出的产品信用卡，当作是贵宾卡，送给客户做为促销油品的手段，后来也对一般大众发行（这一点就有点像我们今天的购物卡，仅仅是在商户和客户之间直接发行的）。此后，如电话、航空、铁路，娱乐公司等亦随之加入，早期信用卡市场逐渐被培育起来，为以后信用卡市场的兴起打下基础。一直到1949年的一天，一位曼哈顿商人的一个灵感构思，改变了这一早期信用卡的未来。。。。。。银行信用卡的出现 关于谁是第一家发行信用卡的银行，有些史料提及了纽约的弗拉特布什国民银行于1946年发行信用卡，但是更多史料将这一荣誉授予了美国富兰克林国民银行（FranklinNational Bank），它于1952年正式发行了带有信用卡意义的银行卡。当时，这类信用卡由银行赠给那些有实力的潜在客户，发卡前银行也不对这些客户进行信用审查。同时，银行还与商户签订协议接受其信用卡。当进行交易时，持卡人向商户出示信用卡，商户将信用卡上的信息复印在销货单上。银行则按售货单的交易额减去折扣额后的实际金额直接贷记商户在弗兰克林银行开立的账户。如果交易金额超过对特约商户规定的最低授权额，商户就需致电银行要求授权。后来的信用卡发展也一直承袭这个模式。一直到60年代初，成百上干的银行都在效仿弗兰克林国民银行的信用卡方案。为信用卡的发展起到了推动作用。在1973年年末，富兰克林国民银行当时是美国第十二大银行，拥有大约50亿美元的资产，但到了1974年10月它却宣布破产，被整体改组，结束了它在信用卡业务方面传奇的经历。正是富兰克林国民银行的倒闭，间接导致了《巴塞尔协议》的出台，各国加强了对金融行业的监管。银行业与信用卡产生有着天然的亲缘。银行是信用机构，以信用为基业，吸收存款和发放贷款都是信用活动；银行同时又是服务性行业，为储户和贷款的借贷方支付款项

、结贷结算，是其服务的一项主要内容。因此，银行最适合担任第三方发卡人。银行以受信人的主体身份与各行业的商家形成授信的合同关系，以信用卡这一消费信贷工具将信用延伸到消费者，给消费者一个信用额度，实际上是用货币资金向持卡人发行信贷；持卡人进行消费持卡结账，实质上是使用银行提供的贷款；银行向商家支付款项，收取商家支付的手续费而获利；消费者获得消费信贷是无偿的而无须支付利息。美洲银行信用卡的兴起正是在这样的基础上，富兰克林银行发行信用卡的七年后，1958年美国当时知名的银行美洲银行（现中文更名为“美国银行”），经过数年的研究和筹备推出了信用卡，这个时间甚至比美国运通信用卡早了几个月。美洲银行在仔细研究了以往各家银行发行银卡的失败教训和DinersClub的经验之后，设计出具有滚动信贷性能的信用卡方案。持有这种信用卡的人，不仅可以像持有DinersClub那样付账，而且可以在月底收到账单时不必全部付清，余额滚入下个月，银行则开始在余额上收取利息。这就是我们今天说的“循环信贷”，它是信用卡的主要盈利点。半个多世纪过去了，这个功能一直作为信用卡的核心特征保存至今。美洲银行的客户可以得到1500~2600美元的信用额度信用卡，部分持卡人可以获得循环信用。今天这个功能或许已不算什么稀奇，但是在1958年这个创新不亚于今天乔布斯用iPhone对移动电话进行的变革。美洲银行信用卡的意义 美洲银行信用卡的诞生，奠定了银行信用卡不同于以大来卡、运通卡为代表的商业信用卡的商业模式：信用卡循环信用利息的收入，与商户刷卡手续费和持卡人年费并列于信用卡业务的主要收入。直到今天，商户刷卡手续费、持卡人年费和循环信用利息依然是信用卡业务的主要收入来源（信用卡年费在1990年因美国电话电报公司ATT的市场营销战略中被废弃，而逐渐退出市场）。美洲银行信用卡的发行，带动了美国银行业对信用卡业务的青睐，之后的大通曼哈顿银行、花旗银行都逐渐成为了美国信用卡市场的大鳄，推动了美国的信用卡产业化发展。到了80年代，涌现出了以MBNA、CapitalOne、DiscoverCard为代表的非银行的信用卡机构。美洲银行信用卡的发展，不仅奠定了银行对信用卡业务的主导地位，更具有意义的是，它催生了国际信用卡组织的诞生——VISA和MasterCard。