

1949年，也就是新中国成立的那年，美国有一个叫麦克唐纳的商人创立了Diners Club,也就是现在所说的大来俱乐部，用来作为一个统一的身份凭证进行赊账。

受此启发，美国运通公司发明了旅行支票并推出了运通卡,覆盖住全国的旅游行业和娱乐行业,起步就有25万客户和17000多家加盟商,极大的刺激了全美各个行业。

而且他还有另一个重要的创新,因为客户较多,它推出了塑料卡来取代原来的手抄卡,印上姓名帐号等信息,这就是现在所使用信用卡的原始版本。

但是这两种模式都有极大的制约性，就是资金的问题,因为只允许赊账一个月,一个月后必须全额付清,如果顾客拖延不服,不用多久,商家就会垮台,因为他没有那么雄厚的资金可以支持。

就在这个时候,银行看到了巨大的机会，美国的美洲银行业随之介入了信用卡的发行,定下新的游戏规则：一个是债务可以延期偿还,条件是要收取利息。第二个是他

创出了委托制,也就是说可以跨州委托其他银行代为发行他的信用卡,之后再做相应的利息分成,这也是VISA卡的雏形。

为了抵制美洲银行一家独大,加州的四家银行联合组成发卡协会,通过协会来发行信用卡,也就是后来的Master卡。这样一来,原来替美洲银行发卡的其他银行纷纷倒戈,迫使美洲银行组成了一个银行联盟发卡机构来发行信用卡。自此,万事达卡和VISA卡分庭抗礼局面正式形成。

1978年,美国最高法院颁布法律:允许有全国经营执照的银行,收取跨州客户利息时可以参考本州收取标准。换句话说,它给予了信用卡发卡机构废除各州反高利贷法的权利。

通过这一系列的动作之后,美国的信用卡集团,形成了一个非常强大的势力集团,世界到现在有2000多万商家加盟了万事达和VISA卡组织,反过来讲,这么多商家接受信用卡,就会有更多的人愿意申请信用卡。

撼动信用卡巨头地位恐无法在短期内实现

因此,在美国这套体系之内,任何人想打入这个系统几乎是不可能的,要想动他的奶酪,他可以通过立法把你干掉。这个时候一股外来的势力,不论是iPhone的苹果支付,

还是PayPal,如果要进入这个领域,那么挑战的不止这两家发卡机构,而是其背后的整个银行体系,再加上全球的加盟商,以及这一个整个的生态环境,难度可想而知。

所以不是美国老百姓不喜欢手机一刷就搞定,而是没有人敢提供这种服务。就算是苹果的Apple Pay也不得不走窄通道的模式,不然就是要和盘局50多年的势力去竞争,且没有必胜的把握。

如果中国的微信钱包和支付宝想打进美国市场,首先面临的问题是,有没有把握游说美国最高法院让这一套零钱包系统在美国合法,而且还要去游说各个州的立法机构、美联储放宽对银行的监管,而这就有可能更改金融监管法案。因此,仅凭东西好用,是无法解决法律瓶颈的问题的。

所以中国的手机支付是一个独特的案例,它不是靠技术支持,也不是靠政府扶持,更不是靠消费者,而是因为在一个特殊情况下,市场监管出现的真空。也就是说,国际的两大信用卡集团进入中国的时间太晚了,来不及垄断整个市场,另外中国正面对抗着美国两大信用卡公司“入侵”的是银联体系,而支付宝和微信就悄悄躲在了背后,发展了自己的根据地。