

在大来卡和富兰克林银行发卡几年后，运通和美国银行也加入到信用卡行列，成为未来信用卡行业的“主力军”，当然这点认识在当时还只是个“奢望”，因为没有一个人知道信用卡的“钱景”如何，“钱途”又在何方。就连大来卡的创始人麦克纳马拉都在创建了大来卡之后，却华丽地转身离开做了其它行业。到1960年，形成了以大来卡、运通卡和希尔顿酒店麾下的Carte Blanche卡为代表的三大商业信用卡公司，和以加州的美国银行、纽约的大通曼哈顿银行，以及后起之秀的花旗银行为代表的三大银行信用卡集团的竞争与对抗的局面。在经历了十多年的市场竞争后，经过一系列的重组兼并，Carte Blanche卡于1965年、大来卡于1981年最终落入了花旗银行手中。大来卡、运通卡和Carte Blanche卡主要应用于旅行和娱乐行业，属于旅行娱乐卡（TE cards），该类卡无循环信用和最低还款功能，只能在到期后一次性还清，中国早期推出的“准贷记卡”就是模仿该类卡功能设计的。而美国银行出于美国对银行业跨州经营的管制等原因无法与三大TE信用卡展开竞争，于是在1966年采用特许权方式，授权许可美国其它银行经营美国银行卡业务，并使用“美国银行卡”品牌发行信用卡，这样美国银行卡的签约商户不仅遍布全国，而且所有“美国银行卡”的持卡人可以在这些签约商户内使用。美国银行不向持卡人收取年费，而是向被特许银行收取交易额一定比例的特许费和一次性的加盟费。随后美国银行还向国外输出了这种“特许经营”模式。尽管之后这种模式遭到了众多银行的非议，甚至是排斥，但用今天的眼光来看，这无疑是一次历史性的创举。

几乎与此同时，很多开展信用卡业务的银行，也都意识到建立通用型卡系统的困难与合作的优劣势，权衡之后，众多银行仿效“美国银行卡”模式建立了多个银行卡协会。而加州的几家银行组建的“西部各州银行卡协会”使用了InterbankCard Association品牌，后使用了“万事签（Master Charge）服务标识。

到了1970年，美国银行卡约有2700万持卡人和56.5万特约商户，万事签卡在1968年也拥有了七个州近300个会员银行。在美国形成了以美国银行卡、万事签卡为代表的竞合组织和以TE cards为代表的封闭组织两种模式。到了当下，封闭组织也在走向开放和联合。而“美国银行卡”品牌在1976年改变了名称，以“维萨（Visa）”标识树立了品牌；万事签卡也在1979年用“万事达（MasterCard）”替代了“万事签”品牌。至此Visa和MasterCard两大信用卡组织脱颖而出，引领了世界信用卡发展四十年。同时，相互之间的市场竞争又将信用卡市场的发展推向一个又一个新的高度。它们不仅建立了国际信用卡的产业标准，更建立了庞大的国际支付/清算网络系统，实现了“一卡在手，走遍全球”的目标，同时也为全球的会员银行提

供了多元化的服务内容。