

在大来卡和富兰克林银行信用卡发行数年后，1958年美国银行和美国运通也加入到信用卡业务之中，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，却华丽转身离开了Diners Club。信用卡经过50年代一系列的诞生、倒闭、重组的风云变幻，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，和以加州的美国银行、纽约的大通曼哈顿银行和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。又经历了十多年的市场竞争后，经过重组兼并，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），该类卡没有完善的银行体系，因此这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。

美国银行早期发行的信用卡（纸质与塑料）

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信用卡展开竞争，在发行信用卡7年后，采取了在今天看来都是超前意识的做法——“特许经营”制，1966年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。

美国大通银行发行的带有“美国银行”标志的信用卡

这种特许经营方式，不仅在美国，也在加拿大、日本、意大利等国家一并推行，这为后来信用卡业务在全球的普及打下了基础。到了1970年，美国银行卡约有2700万持卡人和60万特约商户。看起来发展非常不错，但是由于它的“对手”已经出现，这种特许经营模式下的银行也在采用“双轨制”，对这种模式产生了动摇。为了改善这种局面，1970年，美国银行同意将特许体制转换为会员所有制机构：美国银行卡全国联盟（National BankAmericard, Inc., NBI），共有243家发起银行，包括美国银行、第一芝加哥银行等。此时VISA离我们越来越近了。

VISA首任CEO Dee Ward Hock和他撰写的带有自传性质的著作

VISA的首任掌门人Dee Ward Hock可以说是个很励志的传奇人物。他36岁进入

一家银行从事一些基层工作，甚至被女上司“戏弄”，在所谓的个人事业发展方面似乎毫无前途。然而，该银行当时为美洲银行卡会员银行之一，恰好需要会员银行提供人员到“卡部门”工作。由于Hock在银行里属于“闲杂人等”，终于被派往了“卡中心”工作。当然，当时去那里工作的都是视作毫无前景人士的“集散地”。Hock数次提出回银行的要求一次有一次被驳回。也许这就是老天要给Hock这个机会，正所谓“天将降大任于斯人也，必先。。。 ”吧。不要以为Hock当时有什么“信用卡梦”，其实他是在一次又一次回归的挫折下，无奈地在那里工作，忍受着折磨。终于，在众多Hock们的不懈努力，以及竞争对手的兴起，让美洲银行不得不考虑卡业务的发展方向。正是在Hock的游说下，美洲银行居然放弃了在控股权下对卡业务的控制。

从这个时候开始，信用卡市场有了飞速的发展，这种特许经营模式面临着从封闭走向开放和联合的局面，为此，在1974年国际信用卡服务公司（International Bankcard Company）成立，Dee Hock被推选成为了总裁，走上人生的顶峰。而仅过了两年的1976年，国际信用卡服务公司就更名为维萨国际服务联盟（Visa International Services Association），美国银行卡全国联盟更名为维萨全美联盟（Visa USA），VISA品牌从此步入信用卡市场。

Dee Hock带着三十多年来一直对组织新概念的向往与实践，在一度出现的信用卡混乱中，开始了不同寻常的探索。1968年，迪伊发展出一套“价值交换”的全球系统，这也成为了之后VISA的理论基础。而当时没有复杂性理论、没有互联网、没有企业联盟，也没有信息社会。“VISA的诞生全凭观念、想法和信念的力量”。迪伊不可思议地在2年间使其梦想成为现实，又用了14年将之引导至成熟。1984年，Dee Hock在其55岁的时候激流勇退，毅然离开了VISA，但是他为世界留下的却是宝贵的财富。

从七十年代起，随着计算机技术的蓬勃兴起，以及对手之间的市场竞争，推动着VISA向一个又一个新的高度跨越。它与对手一起在竞争中同步发展，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。

1986年在美国运通做出不与国际奥委会合作的决定后，VISA毅然与其签约，从1986年开始成为国际奥委会顶级赞助商，由此对于刚刚成立十年的VISA开始了其传奇性的奥运品牌生涯。当时很少人意识到，与奥运会的结缘是VISA历史上影响最为深远的决定，其影响力随着奥运会在全球的发展而得到了壮大。

2010年VISA又成为了国际足联FIFA的顶级赞助商，开始涉足另一块“肥沃”的土地。

正是国际信用卡组织的成立，使得信用卡全球化、一体化发展成为必然，它发展为全球性支付技术公司，已经连接着全世界200多个国家和地区的消费者、企业、金融机构和政府，促进人们更方便地使用数字货币，代替现金或支票。尽管有机构一直挑战VISA，但已无力撼动其行业霸主的地位。VISA自身也在不断地改进和完善，并于2008年登陆了美国证券市场。

Visa组织顶级卡——无限卡 VISA的成立和发展，对信用卡行业起到了至关重要的推动作用，用“厥功甚伟”这个词来形容是怎么样都不会过分的。