



中国光大银行与 FIRST DATA 合作， 在中国日益增长的信用卡市场上展开竞争

客户

中国光大银行

挑战

让中国光大银行成为日益增长的信用卡市场上的领导者

解决方案

First Data VisionPLUS™

成果

- 产品上市时间更快，利润更大
- 快速适应新的法律法规
- 风险降低
- 节省了运营成本，巩固了基础设施

中国光大银行创立于 1992 年 8 月，总部位于北京，是一家经国务院和中国人民银行批准成立的金融机构。虽然中国信用卡市场直到近期才更广泛的被消费者接受并经历了大幅度的增长，但中国光大银行早在大约 10 年前就与 First Data 开展合作，进行自身定位，以取得并维持较大的信用卡市场份额。

通过运用 VisionPLUS，中国光大银行能够掌握最新的信用卡收购和发行技术，更容易适应不断变化的规管要求，更快速地依照客户用卡习惯的变化开展创新，并继续扩大其持卡人基础。

“我认为，就这次合作关系而言，First Data 提供了深厚的专业 IT 知识，” 中国光大银行信用卡中心副总经理张旭辉说道，“此外，在我们的创新过程中，First Data 也提供了许多建议，并向我们提供了一些已在国际上成功运用的例子。”

“我们认为，与 First Data 合作让我们能够将其全球经验融入光大银行。同时，它还能为我们的客户提供高品质的服务。”

中国光大银行信用卡中心副总经理张旭辉

挑战

随着中国消费者信用卡市场的快速增长，对更灵活支付选择的需求也日益增加。各银行都在努力保持竞争力，并创造能够高效安全处理多种支付类型的技术平台和信用卡方案。同时，所有的银行必须遵守中国监管机构指定的信用卡法规，以保护消费者的权利，并让不断扩大的信用卡市场保持平衡。

以客户为中心、市场为导向的战略和不断变革的风格而著称的中国光大银行，希望找到一家在国际信用卡处理中拥有丰富经验并已取得成功的支付合作伙伴，以在不牺牲其充满活力的业务特点的情况下，在不断增长的中国信用卡市场中分得一杯羹。

解决方案

中国光大银行选择了 First Data 和 VisionPLUS。通过 VisionPLUS—一个强大的全球支付应用软件，中国光大银行能够运用一系列完善的市场主流解决方案，灵活的产品选项，先进的管理技能以及能够实现开放性系统整合的服务导向式架构，以满足其需求。

中国光大银行很快就加速了新型创新信用卡方案的面市，并开始向潜在用户推广其信用卡方案，审批信用卡申请人，接受商业交易并安全地处理交易。通过运用 VisionPLUS 的高级服务和功能，中国光大银行能够降低风险，更快适应法规的变动以及不断变化的持卡人用卡期许。

“First Data 同时也帮助我们创新 IT 产品并应对法规要求，”中国光大银行信用卡中心副总经理张旭辉说道。“他们在整个信用卡开发周期内为我们公司提供帮助，所以我们能够在遵守法规要求的同时顺利快速的发展。”

成果

中国光大银行高度评价了 First Data 在过去十年对其稳步增长所作出的贡献。

“当年光大银行刚成立的时候，信用卡体系还是一片空白。我们缺乏经验。而在与 First Data 的合作后，他们在很短的时间内就帮助我们快速建立起了一个可以支持信用卡发展和运作的体系。这大大地缩短了我们最初的开发周期，”张先生说道，“他们同样也非常重视能够帮助客户节省成本的办法。由此，他们能够为客户带来极大的益处。”

在 10 多年后，中国光大银行继续与 First Data 合作，开发能够帮助其在中国不断增长的支付市场上发展和维持竞争力的新型解决方案。