

15年后，当王以铭拿起兴业信用卡刷卡结账时，还会想起第一次办兴业信用卡时身边朋友的“小心提醒”。

那时，兴业银行信用卡中心刚成立，发行首张信用卡可谓寂寂无名，但王以铭却被首张卡的功能权益“闪”到了：全球通用的美元和人民币双币种贷记卡，无需预先存入备用金即可在全球200多个国家和地区商户、自动柜员机刷卡消费或取现，并独家推出“刷卡消费可选密码”服务……

从第一批吃螃蟹并成为兴业信用卡的忠实粉丝，王以铭与兴业银行已相伴15年。15年，兴业信用卡已从当初的默默无闻不为人知，到现在“家族”兴旺：高端出行有行卡、吃货必备“饿了么”卡、喜欢运动刷“兴动力”、球迷拥趸拜仁卡……从头一年发卡仅6万张，到现在年发卡超千万，累计发卡超4700万张，半年交易量近万亿元，“活力人生”产品系列与品牌形象已深入人心。

“兴业信用卡开拓创新、砥砺奋进的15年，正是兴业银行爱拼会赢、30年不断发展壮大的生动注脚，也是中国信用卡产业从蹒跚起步到一片繁荣的缩影。”兴业银行副行长陈锦光总结道。

差异化突围瞄准年轻客群

兴业银行信用卡中心开业之初，筹备组只有区区十多人，一切从零开始，但这并没有限制兴业银行大步赶超的决心，以服务大众，为零售业务转型发展探索新道路为己任，一群踌躇满志的兴业人义无反顾地投身到信用卡事业之中。

2004年7月21日，兴业银行首张符合国际标准的双币信用卡——兴业信用卡在上海成功发行，成为兴业银行信用卡业务发展的里程碑。

据介绍，兴业银行发行的首张信用卡从筹备到首发仅仅10个月，刷新了当年业内发卡的纪录，足见效率。并且兴业银行敏锐捕捉到了年轻市场的无限潜力以及互联网浪潮的大势所趋，选择走差异化竞争道路，发力年轻客群，从一开始就奠定了品牌的“活力基因”。

2005年，国内首张卡通异型信用卡——兴业银行加菲猫信用卡成功发行，而与之共同推出的“情侣信用卡”全新概念，很快在年轻人中掀起一股风潮，紧扣青春时尚脉搏的品牌策略，一举打响了该行信用卡进军年轻客群的“第一枪”，也由此正

式拉开了打造差异化产品体系的序幕。

紧随其后，兴业银行又先后推出了叫好又叫座的“QQ秀信用卡”“星夜·星座卡”“桃花卡”“萌萌卡”等兼具美观与实用的产品，广受年轻、时尚人群追捧。

2011年，顺应网络购物新潮，兴业银行首次携手“淘宝”推出联名信用卡，其中积分折抵购物金额、在线查询信用卡账单等权益和服务均为业内首创。2014年，再次领跑业内，推出最早实现“网购笔笔积分”功能的PASS卡，为广大网购客群带来了切实福利，实现了信用卡网上交易真正意义上的积分累计……

如今，兴业银行已形成白金卡、主题卡、联名卡、标准卡、认同卡、校园卡等七大产品系列，有效满足年轻客群多元化、个性化的金融需求。

跨界合作打造金融服务生态圈

面对互联网金融跨界和行业同质化竞争，年轻客群需求转向个性化、定制化、体验化等消费趋势，银行信用卡业务如何继续保持竞争优势？

兴业银行的答案是围绕用户生命周期，把1+1>2这道题做好，通过跨界联合，构建金融服务生态圈，线上线下服务闭环，拓宽获客渠道、丰富消费应用场景，打开新的发展空间。

自2015年以来，兴业银行顺应年轻客群消费需求变化趋势，率先尝试跨界合作，积极打造“金融+”生态体系。

实施“大体育、大运动、大健康”战略，率先与上海国际马拉松赛、JFC青少年足球锦标赛等知名赛事先后达成合作协议，携手国际知名足球俱乐部拜仁慕尼黑发行国内首张德甲俱乐部球队主题信用卡，踏准中国体育运动高速发展时代节奏，不断丰富信用卡“活力人生”品牌内涵。同时发力“金融+行业应用”产品研发，率先上线配套可穿戴移动支付运动手环的“兴动力”信用卡、加载移动支付功能的运动手表等等运动健康概念产品，开创信用卡金融产品新业态。

在“互联网+”浪潮推动下，兴业银行还通过与互联网公司跨界合作，实现流量经营与场景拓展的结合，持续搭建“多场景”产品应用体系。如与国内知名互联网公司合作相继推出“饿了么”联名信用卡、优酷联名信用卡、爱奇艺联名信用卡、问道手游信用卡等新型主题卡系列，紧密连接金融与生活场景，主动覆盖年轻用户全方位生活应用场景，打造“无界”金融新生态。

“当前已进入‘无限连接、跨界融合’的发展新时代”，兴业银行信用卡中心总经理汪宇表示，该行将依托开放银行平台，通过与外部跨界融合进行消费场景织网，以“金融+”连接推动更广泛的生态互联，构建覆盖全方位生活场景的生态闭环。

金融科技开启“第二增长曲线”

当前，金融科技正在重塑银行业生态体系，数字化、智能化转型已成为银行业发展的必然趋势。而信用卡作为典型的信息与科技驱动型业务，未来的主战场在科技领域。“作为信用卡市场的后起之秀，我们始终主动谋变，坚持科技驱动，加快信用卡与新技术的深度融合互动，推动金融科技从支持保障向引领业务发展转变，持续提升核心竞争力。”汪宇表示。

2012年，兴业银行便推出“信用卡网络申请平台”，实现足不出户24小时在线申请，申请花费不到一分钟，就可完成全部在线申请工序，是当时业内同类申请界面中最为简捷的一种。2015年，该行再接再厉，全新升级申办卡流程，最快5分钟就能给出核卡结果、虚拟卡立等可取，大大提升了客户办卡体验。

随着2017年移动生活APP“好兴动”顺利上线，兴业银行实现了申办、刷卡、消费等用户体验闭环，依托线上互联网平台和线下商圈，“好兴动”深度优化客户旅程，全面覆盖用户吃、喝、玩、乐、购等生活消费需求，为消费者带来实打实的优惠，致力于打造移动金融服务新生态。在金融科技驱动下，2017年9月兴业银行成功实现信用卡单月新增发卡量突破一百万，标志着发卡能力迈入同类型股份制商业银行第一梯队。

业务的飞速发展需要强大的系统支撑。2018年11月24日，兴业银行信用卡发卡系统成功升级，交易处理能力实现从千万级向亿级迈进，同时依托新系统，以用户为中心，整合发挥大数据、人工智能、云计算等金融科技力量，加速信用卡业务的数字化转型，积极构建数字化经营平台，实现获客、支付、风控、服务等方方面面的技术革新和再造，重塑银行信用卡业务“护城河”。

以智能服务为例，兴业银行通过对海量、多源、非结构化的客户数据进行挖掘，以分布式深度学习算法深入了解客户的自然属性与行为属性，集合多维信息，目前已建成九大类600个客户标签体系，精准刻画用户画像，实现千人千面客户经营，大大提升了服务效率和精准度。

据汪宇介绍，兴业银行将持续以金融科技为引领，推进发卡无界化、用卡生态化、经营精细化、风控体系化，把握当前消费金融市场蓬勃发展的业务机遇，加快提升兴业信用卡行业竞争力和市场份额，开启第二增长曲线。

(文中王以铭为化名)