

即时发卡业务 , Financial Cards Instant Issuance

创新金融发卡个人化服务

Innovative Services of Financial IC Cards Personalized Issuance

文 / Datacard 公司中国区市场副总裁 吴岸

一、引言

城镇化发展将给未来中国金融卡市场带来高速发展的契机。中国的金融卡预测增长率将高于世界其它地方,是世界上最大、增长最快的金融支付卡领域,占有当前全球金融卡发卡量的 30%;预测增长率为 7% 年复合增长率(2012~2017 年),超过美国(2%)、日本(1%)、韩国(2%)、英国(2%)和加拿大(4%)。此外,到 2015 年,中国通过 PBOC 和 EMV 授权的智能卡应用产业预计将激增到 9 亿张智能卡。

同时,金融机构面临越来越严格的安全和风险要求,需要通过满足客户对产品创新、反馈速度和服务便利的要求获得新的收入来源。

为保持竞争力,金融机构需要评估其发卡平台和基础设施,使他们能够轻松地适应更快、更灵活和安全的发卡方式要求,有效捕捉并赢得市场份额,使银行本身品牌脱颖而出。而且,保障个人资料和财务数据的安全性最大化也在整个项目中作为至关重要的要素给予有效的保障。

因此,即时发卡作为一种独特的发卡方式多元化补充方案,成为一种发展趋势。而且伴随着移动支付的发展趋势,全球许多金融机构面临不得不开展新业务的挑战。这些变化为金融机构保持创新并推进业务激发了新的期望,同时降低了成本。在我国,如何在满足我国金融标准化的要求下,从标准中讲效益、求质量,进一步提升市场竞争力,也被作为 2013 年国家金融标准化工作要点之一。

二、更高的安全性、更高的效率和更低的风险

对于发卡机构来说,减少诈骗和盗用的风险,保护持卡人数据、生产数据和发卡系统安全访问,保证发卡项目进展节奏流畅,避免预算超支,变得比以往任何时候都重要。数据安全标准需要增加卡片个人化环境中的

硬件和软件安全。满足这些要求可能会很困难并且代价昂贵,发卡行希望看到他们的投资是否获得了最大回报。

提供安全的产品和综合的服务平台,以帮助提高客户服务水平,同时简化运营和维护安全性,变得至关重要。银行要寻求拓展或启动业务,需要做以下事情来保护持卡人的数据:用最新的操作系统、病毒检测程序、防火墙等安全补丁定期更新系统;实施计算系统以及生产机器的访问权限结构;系统、键盘、USB 端口、CD-ROM 等数据接入点的硬件访问和软件访问限制。

Datacard 集团几年前开始倾力于为各银行机构提供一切所需,成功实现即时发卡项目,包括软件、系统、耗材和全方位的咨询服务和技术支持。无论是广泛的硬件发卡系统产品线,还是我们在全球畅销的即时发卡软件——Datacard® CardWizard® 发行软件、与系统相匹配的智能耗材及专业的全球化专家服务和技术支持服务。

CardWizard 软件是为满足您随时随地即时发卡的业务需求而特别开发的软件,具有功能强大、安全全面、用途广泛,具备行业发展趋势前瞻性的专业特点,灵活应对新增客户、紧急换卡、少量补卡或各类密码设置服务。该软件支持各种发卡工作流程,增强即时发卡业务竞争优势,为持卡人提供超出预期的服务于便利,适用于全球通用的银联、Visa 和 MasterCard 借记卡和信用卡的发行。消费者在支行或储蓄所仅需几分钟即可完成新卡或补卡申请。

截止目前,全世界已有超过 30,000 台的设备上已安装有 Datacard® 金融即时发行软件,Datacard® CardWizard® 发行软件是当今世界上符合中国银联、Visa® 和 MasterCard® 借记卡和信用卡要求的最畅销的即时发卡的解决方案。它具有与大多数卡片管理系统和卡片授权系统的兼容功能。

我们有一个概念叫安全发卡无处不在,这里面有一个最重要的观点,无论是传统集中发卡还是分布式发卡和移动支付领域的线上线下交易,我们一直在强调安全能力,通过运用安全技术帮助客户顺利、准确和安全地

完成交易。未来，我们希望把安全能力带到新的领域以应对市场化的变革。

三、即时发卡为银行卡带来新机遇

传统的集中式信用卡和借记卡发卡模式已经非常成熟。通常大规模的发卡行倾向于构建高效、高容量的集中式发卡中心，消费者成功完成新卡或换卡的申请过程后，可以通过邮寄来分发卡。中小规模的发卡商则倾向于将其方案外包给大批量集中产能的发卡机构，并遵循相同的“集中”过程。传统的集中发卡方式从端对个人化、卡单邮寄、分配 PIN 和激活卡的过程，通常需要长达 12 天甚至更长的时间。然而，在最近几年中，出现了新兴的在分行或零售地点即时个人化和发放金融支付卡的趋势，替代了传统的集中发卡的分散邮寄的模式。即时发卡是一种方式创新的、技术成熟的发卡方法，一步生成永久个性化卡，方便、节约成本，有助于改进卡的安全性、激活率和实际用卡率，并促进金融机构提升创新业务收入及市场份额。

通过即时发卡，消费者可走进银行 / 信用联社分支机构或零售网店，为工作人员提供申领信息。该信息被输入到应用软件中。一旦客户获得审批流程的批准，软件程序将驱动发卡个人化过程，瞬间生成支付卡。此外，还提供不同的打印 / 个人化功能选项，包括具有安全特性的凸字印刷和非凸字印刷个人化，以及 PBOC、EMV 接触式和非接触式金融 IC 卡和手机支付的个人化功能。Datacard 金融即时发卡方案为各大商业银行、城市商业银行、农村信用合作联社和其他金融发卡机构提供了一个功能强大的新工具，能够为他们带来更多收益和吸引更多的用户。

通过即时发行及个性化卡片显示出大幅攀升的激活率，更高的使用率和更大的“顶级钱包”的状态。事实上，与激活率平均低于 59% 的集中发卡再继而通过邮寄将卡单送达到持卡人的传统方式相比，现场激活的即时个人化发卡的方式也同时在传统小于 39% 的平均使用率上也得以大大改善。这些关键指标可以帮助银行寻求新

的收入。

除了交易的安全性考虑以外，即时发卡也有助于发卡行提高基于卡介质的非现金和支票的交易收入。卡支付的方便性、个性化和即时可用将鼓励消费者更习惯于将加载金融功能的各类卡证作为主要的支付平台。

四、提升金融卡个性化服务的重要性

最近的一项市场研究显示，高度个性化的金融卡将持卡人的申领率平均增加了 15%，激活率增加 50% 或更大值。根据这项研究，高度个性化卡的其他好处包括：使用率比标准金融卡增加了 30%；收支平均增加 10%；使用率平均普遍提高 20%。

采用先进的技术，金融机构能够按照全新的方式，采用一对一营销策略运营资本，无需牺牲运营效率。比如，推广和发行高度个性化的金融卡，通过创新印刷技术产品，银行可以创造新的收入来源。简而言之，这种技术使发卡行在收到持卡人的图片和以及确定了备选图案后，在几分钟内即完成由空白卡转变为高度个性化卡的全过程，为持卡人创建高度个性化、高品质服务的深刻体验。

在测量个性化金融卡的营销影响的同一项研究中，还研究了对运营效率和成本的影响。研究表明，将空白卡片一步到位制成成品卡，可免除备料多种类型预制卡的成本，彻底改变了运营成本结构。此外，采用按需印刷技术，更可减少废卡填埋处理的资源浪费。通常情况下，发卡商需要提前库存大批的满足于多种类型发卡任务的卡片，而当库存卡片无用武之地时，剩余部分通常会销毁，因此造成了成本浪费。该研究显示，在典型发卡操作中，每年可节省 70 万美元以上。

在我国金融 IC 卡如火如荼的发展过程中，在国际和国内的激烈竞争与消费者服务要求不断提升，基于我们对以上行业挑战和机遇的深刻理解与丰富的国内外实施经验，Datacard 已经做好全面服务中国市场的准备，为中国市场提供专业的、本地化的、领先的、国际化理念的技术和服务。📍

即时发卡的益处

增加效益	提升产品组合	降低成本
提高激活率 增加用卡频率及交易量 增加即时开卡交易收益 通过卡片高度客户化或照片卡增创服务收益 紧急换卡收益	激增卡片发放、激活并投入使用 提升持卡人钟爱度 提升持卡者采集率 交叉销售其他理财产品和服务	减少卡片生产和卡单邮寄成本 减少邮寄中丢失的卡成本 减少纸张、搬运和邮资 紧急卡更换成本更低