

商业信用卡产品组合产生的交换费收入增长 \$100,000

一家位列美国前 20 强的金融机构客户利用 Visa 分析平台的众多功能满足其持续的报告需求。由于能够从该平台提取相关数据为关键决策提供支持，他们可以在充分知情的情况下在不同情景中快速做出选择。



挑战

通过使用 Visa 分析平台了解商业信用卡的使用状况，该客户注意到其商业信用卡交换费收入非常低。这使得他们不得不重新审视该信用卡产品组合。

在查看了 Visa 分析平台之后，这家发卡行发现其许多商业信用卡没有绑定注册项目识别号 (RPIN)，因此并未被纳入支出评估中，导致该机构错失了許多交换费收入的机会。

有关项目识别

美国金融机构用于区分 Visa 系统中不同银行卡层级的一个办法是采用 RPIN。通常，RPIN 可用于识别单独的奖励卡项目。

2015 年，Visa 对小企业指出评估方法进行了一次性修改，现在允许非奖励卡根据卡片支出情况进行评估，而这在之前是不允许的。



影响

在 Visa 分析平台的关键助力之下，该客户能够对其商业信用卡实施新的 RPIN，并跟踪其对交换费回报的影响。



整个商业信用卡产品组合产生的
回报增长了 3%



每年新增 \$100,000 的交换费收入



另一家发卡行采用相同的方法，
每年交换费说如增长了数百万

如果需要进一步了解 Visa 分析平台或需要我们提供演示，欢迎联系 Visa 客户经理
或发送电子邮件至 dataproduts@visa.com。