

本節載有摘錄自政府官方刊物、業內及我們委託弗若斯特－沙利文公司編製的報告的資料。摘錄自委託弗若斯特－沙利文公司所編製報告的資料反映以抽樣方式對市場狀況的估計，並主要作為市場調查工具而編製。文中引述到弗若斯特－沙利文公司的地方不應視之為弗若斯特－沙利文公司就任何證券的價值或投資於本集團是否可取而發表的意見。董事相信，摘錄自委託弗若斯特－沙利文公司編製的報告的資料乃來自恰當來源，而於摘錄及轉載有關資料時已作出合理應有的謹慎。我們並無理由懷疑有關資料為失實或有誤導成份，或有任何重大事宜遭遺漏而令有關資料失實或有誤導成份。我們、聯席保薦人、獨家全球協調人、獨家賬簿管理人、獨家牽頭經辦人、包銷商或參與全球發售的任何其他各方並無獨立核證摘錄自委託弗若斯特－沙利文公司編製的報告的資料，亦無就其準確性發表聲明。來自政府官方刊物的資料未必與來自中國及香港境內或境外其他來源的資料相符。本集團、其聯屬公司或顧問、包銷商或彼等各自的聯屬公司或顧問或參與全球發售的任何其他各方並無就源自政府官方刊物的資料的準確性、完整性或公平性發表任何聲明。

大中華區經濟增長

中國經濟概覽

中國經濟於近年來一直保持快速增長。根據國際貨幣基金組織的資料，於二零零八年至二零一二年間，中國經濟出現大幅增長，各年間的實際GDP最少有7.8%增長，令中國成為全球增長最快的經濟體之一。二零零九年，中國實際GDP較二零零八年增長9.2%，超過中國政府8%的目標，而於二零一零年、二零一一年和二零一二年分別進一步增長10.4%、9.3%和7.8%。根據國際貨幣基金組織的資料，預期中國於二零一三年、二零一四年和二零一五年的實際GDP增長將分別為7.8%、7.7%和7.6%，於二零一六年和二零一七年則保持於7.5%的穩定水平。中國的名義GDP亦由二零零八年約人民幣31.4萬億元增至二零一二年的人民幣51.9萬億元，並預期於二零一三年至二零一七年間保持穩定增長。根據國際貨幣基金組織的預測，於二零一七年，中國的名義GDP預計達人民幣86.9萬億元，即二零一三年至二零一七年間的年複合增長率為10.8%。人均GDP亦迅速增長，由二零零八年的人民幣23,647.6元增至二零一二年的人民幣38,353.5元，年複合增長率為12.9%，且預期將於二零一七年達至人民幣62,638.7元，即二零一三年至二零一七年間的年複合增長率為10.2%。

城市化進程加快

經濟高速增長，加上中國政府政策的推動，加快了中國的城市化進程。根據弗若斯特－沙利文公司報告，中國人口從二零零八年的13.3億增加至二零一二年的13.5億，預期至二零一七年將達13.9億。中國的城市化率由二零零八年的45.7%上升至二零一二年的52.6%，並估計將於二零一七年達至56.9%。預期城市化進程和不斷增長的人口基礎將帶來一個在規模及購買力均具吸引力的消費群體。

城鄉家庭可支配收入不斷上升

隨着中國經濟高速增長，城鄉家庭的收入水平亦有所上升，生活水平因此得到改善。根據中國國家統計局的數字，於二零零八年至二零一二年間，中國城市家庭的人均年度可支配收入由約人民幣15,781元增至人民幣24,565元，年複合增長率為11.7%。此外，於二零零八年至二零一二年間，中國農村家庭的人均年度收入淨額由約人民幣4,761元增至人民幣7,917元，年複合增長率為13.6%。

中國零售市場快速擴張

中國的GDP強勁增長、城市化進程加快及城市家庭可支配收入不斷上升，中國的消費品市場亦正迅速擴大。以消費品的零售銷售總值計算，消費開支由二零零八年約人民幣11.5萬億元增至二零一二年的人民幣21.0萬億元，年複合增長率為16.3%。根據弗若斯特—沙利文公司報告，預期至二零一七年，中國的消費開支將進一步增至人民幣36.3萬億元，即二零一三年至二零一七年間的年複合增長率達11.6%。

香港經濟概覽

根據國際貨幣基金組織的資料，香港的名義GDP亦由二零零八年約1.7萬億港元增至二零一二年的2.0萬億港元(當中，二零零九年的數字由二零零八年的1.7萬億港元微跌至1.66萬億港元，反映二零零八年金融危機的負面影響)，並預期於二零一三年至二零一七年間保持穩定增長。根據國際貨幣基金組織的預測，於二零一七年，香港的名義GDP預計達3.0萬億港元，即二零一三年至二零一七年間的年複合增長率約為8.0%。然而，於二零零八年至二零一二年間，香港的人均GDP只有溫和增長，由245,200港元增至284,400港元，該期間的年複合增長率為3.8%，其中，二零零九年錄得(3.3%)的負增長。根據弗若斯特—沙利文公司報告，預期於二零一三年至二零一七年間，香港的人均GDP的年複合增長率為7.5%。

就業收入中位數的增長

根據香港政府統計處的資料，於二零零八年至二零一二年間，香港的就業收入中位數保持平穩，從127,500港元增至144,000港元，年複合增長率為3.1%。然而，根據弗若斯特—沙利文公司報告，由於中國政府在財務政策上的支持，加上中國對從香港進口的貨品及服務的消費不斷增加，預計至二零一七年，香港的就業收入中位數將增至189,400港元，即二零一三年至二零一七年間的年複合增長率將上升至6.0%，與人均GDP上升一致。

香港零售市場的增長

於二零零八年至二零一二年間，香港消費品市場除於二零零九年在全球經濟危機影響下增長緩慢外，一直保持快速增長。以消費品的零售銷售總值計算，消費開支由二零零八年約2,731億港元增至二零一二年的4,455億港元，年複合增長率為13.0%。根據弗若斯特—沙利文公司報告，預期至二零一七年，香港的消費開支將進一步增至9,189億港元，即二零一三年至二零一七年間的年複合增長率達15.6%。

澳門經濟概覽

澳門經濟亦錄得增長。根據弗若斯特—沙利文公司報告，於二零零八年至二零一二年間，澳門經濟快速增長，名義GDP由約澳門幣1,663億元增至澳門幣3,482億元，預期二零一三年至二零一七年間實際GDP的年複合增長率為13.5%。根據弗若斯特—沙利文公司報告，澳門的人均GDP於二零零八年至二零一二年間仍持續上升，由澳門幣307,900元上升至澳門幣611,900元，預期將於二零一七年達到澳門幣1,400,000元，二零一三年至二零一七年間的年複合增長率為18.5%。根據澳門統計暨普查局的數據，澳門的GDP增長有部分可歸因於旅遊及零售銷售額上升，令當地經濟於二零一二年蓬勃發展。澳門政府對公共基建的投資亦為當地經濟增長及繁榮的動力之一。

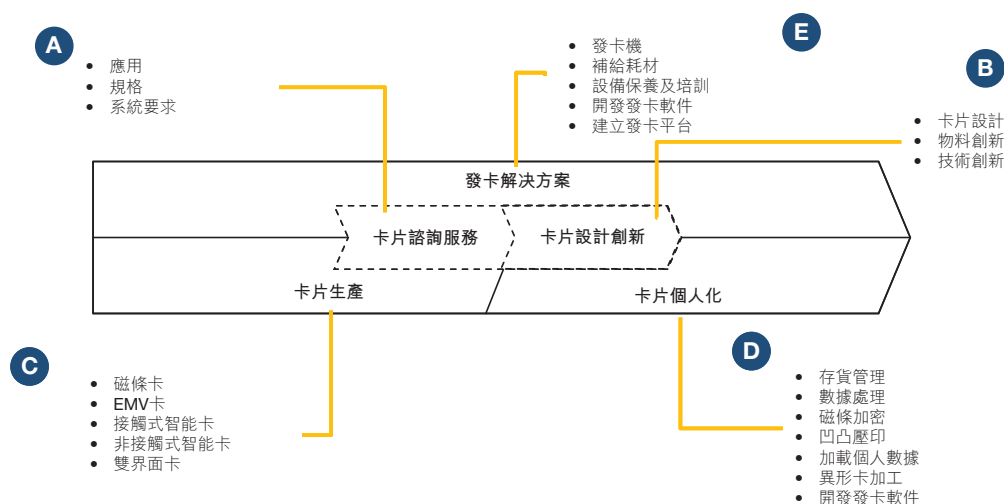
澳門零售市場的增長

澳門的消費品零售銷售額由二零零八年約澳門幣194億元增至二零一二年的澳門幣529億元，上升近三倍。根據弗若斯特—沙利文公司報告，預期至二零一七年，澳門的消費開支將進一步增至澳門幣1,459億元，即二零一三年至二零一七年間的年複合增長率為22.1%。

大中華區金融卡、個人化服務和現場發卡系統解決方案市場概覽

金融卡、個人化服務和現場發卡系統解決方案市場為三個市場分部，組成一條價值鏈，包括為最終用戶設計、製造、個人化、發行和交付金融卡，以便其進行各類交易，包括現金提取、無現金電子交易和提供社會福利。根據弗若斯特—沙利文公司報告，有關市場於大中華區經已成形，包括生產前業務(如卡片諮詢服務和卡片設計創新)、生產業務(如卡片生產和卡片個人化)、生產後業務(如現場發卡系統解決方案和讀卡器終端機)。

下圖顯示組成大中華區金融卡、個人化服務和發卡系統解決方案服務市場價值鏈的主要部分：



資料來源：弗若斯特—沙利文公司報告

大中華區金融卡市場

概覽

在大中華區，金融卡由國有銀行、股份制銀行、外國銀行、商業銀行和農村信用合作社發行供客戶使用。金融卡可作為多種金融服務的客戶身份證明和其他資料來源，例如通過ATM提取現金或進行其他銀行交易，以及通過銷售點終端機進行無現金支付。按技術劃分，金融卡一般可分為兩類，分別為磁條卡和智能卡。

行業概覽

下表說明金融卡較其他付款方法的優點及缺點。

付款方法	現金	支票	金融卡	網上付款	預付卡
優勢	<ul style="list-style-type: none">對大部分人不存在任何技術困難的傳統付款方法。獲廣泛接受。	<ul style="list-style-type: none">監管規定透明度較高，交易記錄較詳盡。	<ul style="list-style-type: none">方便、輕易攜帶及風險較低（特別是智能卡）。廣泛用作小額及大額付款。	<ul style="list-style-type: none">監管規定透明度較高，交易記錄較詳盡。	<ul style="list-style-type: none">作特定用途，如預付電話卡及購物卡。發卡商多元化。
缺點	<ul style="list-style-type: none">涉及大額付款及遠程付款時，攜帶及安全受到限制。	<ul style="list-style-type: none">常用於大額付款。付款程序複雜而不方便。	<ul style="list-style-type: none">涉及大額付款及地域相距較遠時，攜帶及安全受到限制。	<ul style="list-style-type: none">隱藏信息安全風險。使用較複雜。接納環境尚未成熟。	<ul style="list-style-type: none">接納商戶數目有限，故此不大可能廣泛應用。

資料來源：弗若斯特－沙利文公司報告

卡片類型和技術演進

磁條卡

磁條卡是一種可透過改變卡上磁區帶微細磁性鐵粒子的極性存儲數據的卡片。將磁條卡刷過讀卡器時，讀卡器的磁頭可讀取磁條上的信息。磁條卡早於上世紀七十年代已用於商業用途，而中國則於上世紀八十年代起使用。由於磁條卡已被市場長時間使用，加上生產成本低廉，因而被廣泛應用於ATM和銷售點終端機。磁條卡的缺點包括保安性低、易仿造、數據容量小，且由於這一技術已發展成熟，基於其實質限制未來缺乏進化的空間。

智能卡

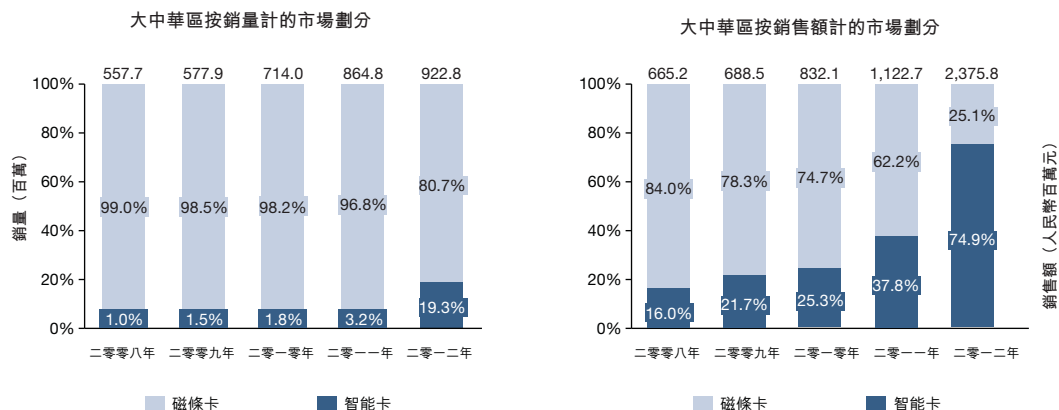
智能卡，亦稱為IC卡，是一種嵌入IC芯片的塑料卡片。智能卡與標準磁條卡的大小相同。卡片上的IC芯片儲存的數據容量遠高於磁條卡，並可以程式設定可與智能卡兼容的ATM和銷售點終端機互聯的高科技保安功能為交易進行驗證，如讀寫保護及數據加密等。該等保安功能較磁條卡技術的保安功能優勝。智能卡的儲存容量以兆位元組計算，而傳統磁條卡的儲存容量僅為125個位元組，使其可存儲文字、聲音和圖片。智能卡的微處理器可讓記憶體分為不同應用區域，使其可作多種用途。IC芯片技術的延展性使智能卡的安全和應用技術於未來亦有提升空間。智能卡於上世紀七十年代末首度開發作商業用途，其後於一九九四年引入中國市場。自二零零零年起，智能卡已獲廣泛使用。

以卡片類型劃分的市場

就銷量而言，磁條卡於二零一二年依然雄踞大中華區金融卡市場，佔金融卡總銷量的80.7%。然而，由於智能卡的價格約是磁條卡的十倍，因此在二零一二年，智能卡的銷售額

行業概覽

佔據金融卡銷售總值的74.9%。下圖列示於二零零八年至二零一二年間大中華區以卡片類型為標準的市場劃分：



資料來源：弗若斯特—沙利文公司報告

從磁條卡演變至智能卡

智能卡在保安、功能和可擴展性上的技術優勢，促成了由磁條卡技術演變至智能卡技術。於上世紀九十年代後期，Europay International、萬事達卡及 Visa 於全球推廣使用智能卡進行記賬式及扣賬式付款。該技術稱為EMV(Europay International、萬事達卡及Visa)標準，被視為打擊全球信用卡騙案的最有力工具。EMV標準為智能卡發展的多個方面開創新一頁，包括卡片外觀、終端機的硬件及軟件、個人化、加密、交易處理運算等。由美國運通、JCB、萬事達卡、銀聯及 Visa 擁有的 EMVCo 負責管理、維護及提升EMV集成電路卡規格，確保芯片金融卡及接受裝置(包括銷售終端機及ATM)可交互運作。磁條卡向具有EMV或類似標準的智能卡演變帶來不少益處，包括以下各項：

	對於發卡商及零售商：	對於卡片支付處理商：
減少欺詐行為	<ul style="list-style-type: none"> • 智能卡的認證功能保障免除偽冒及網上與網外的欺詐行為 • 風險管理範圍較全面 • 使用數碼數據簽署完成交易 	<ul style="list-style-type: none"> • 節省授權費用 • 減少交易糾紛 • 降低處理成本 • 加入新增商戶(以往風險過高的商戶)
增值功能	<ul style="list-style-type: none"> • 更穩妥地核實持卡人身份 • 支援複雜的忠實客戶計劃 • 本地應用(ATM等) 	<ul style="list-style-type: none"> • 提高網外交易的安全性
付款較迅速方便	<ul style="list-style-type: none"> • 支援網上及網外交易 • 支援其他非付款設計 • 卡片應用—交通、通行等 	

資料來源：弗若斯特—沙利文公司

此外，近幾年中國及香港的銀監機構通過政策及法規，加速金融卡由磁條卡轉移至智能卡技術的過程，以減少欺詐事件及提升銀行服務，從而推動智能卡市場佔有率的增長。有關政策及法規的影響於二零一二年尤為顯著，以大中華區的銷量計，智能卡的市場份額由截至二零一一年十二月三十一日止年度的3.2%上升至截至二零一二年十二月三十一日止年度的19.3%。同期，以大中華區的銷售額計，智能卡的市場份額由37.8%上升至74.9%。

流動付款

流動付款亦通稱為流動金錢、流動金錢轉移及流動錢包，一般指依照金融條例運作並由或透過流動裝置履行的付款服務。除以現金、支票或信用卡支付外，消費者可利用流動電話為各式各樣的服務及數碼或實質貨品付款。不同行業的公司現正進入這個新興市場，例如流動網絡運營商、銀行、互聯網公司、金融卡機構及零售店。

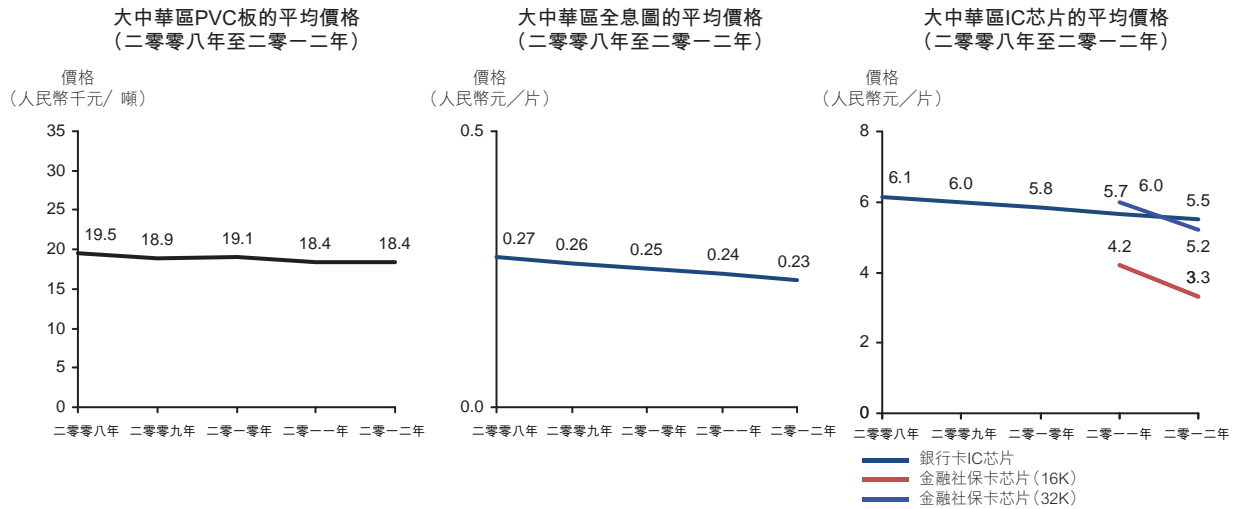
主要原材料

於大中華區金融卡市場生產金融卡所用的主要原材料包括IC芯片、PVC板及全息圖。PVC板用作大多數金融卡的原材料，其平均價格保持相對穩定，由二零零八年的每噸人民幣19,500元輕微跌至二零一二年的每噸人民幣18,400元。全息圖是信用卡必不可少的部分，而全息圖的平均價格已由二零零八年的每片人民幣0.27元下降至二零一二年的每片人民幣0.23元。IC芯片是智能卡的重要部分，而大中華區金融卡市場上的各類IC芯片的平均價格自二零零八年起一直下跌。尤其是銀行卡的IC芯片已由二零零八年的每片人民幣6.1元逐漸跌至二零一二年的每片人民幣5.5元。同樣地，配備理財功能的社保卡IC芯片（通常以16K及32K儲存容量（高端版）供應）自二零一一年在大中華區市場銷售起，價格亦開始下跌。16K的IC芯片價格已由二零一一年的每片人民幣4.2元跌至二零一二年的每片人民幣3.3元，而32K的IC芯片價格已由二零一一年的每片人民幣6.0元跌至二零一二年的每片人民幣5.2元。

行業概覽

下圖列示生產金融卡所用的主要原材料的歷史價格波動：

大中華區金融卡市場

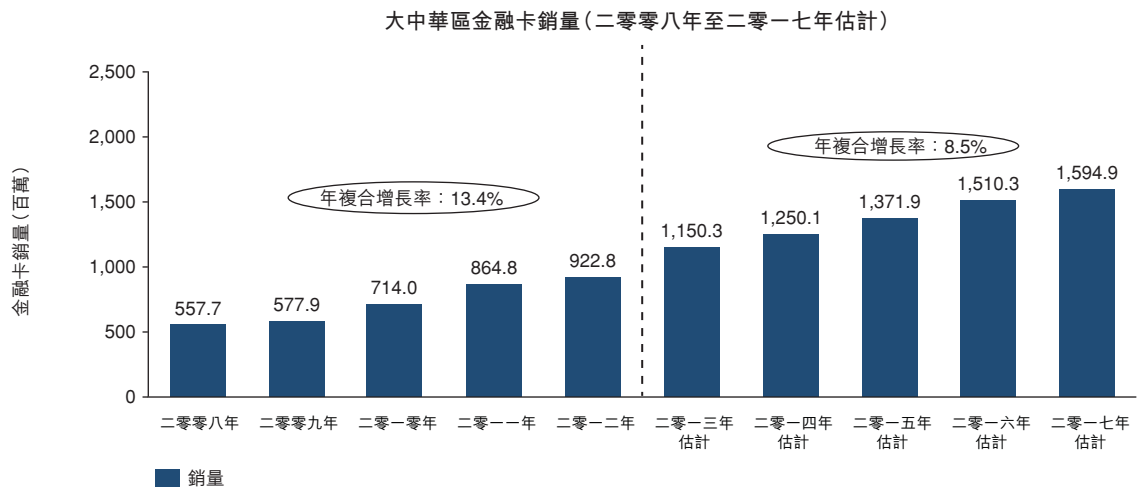


附註：金融社保卡IC芯片於二零一一年首次於大中華區金融卡市場銷售。

資料來源：弗若斯特－沙利文公司報告

市場分析

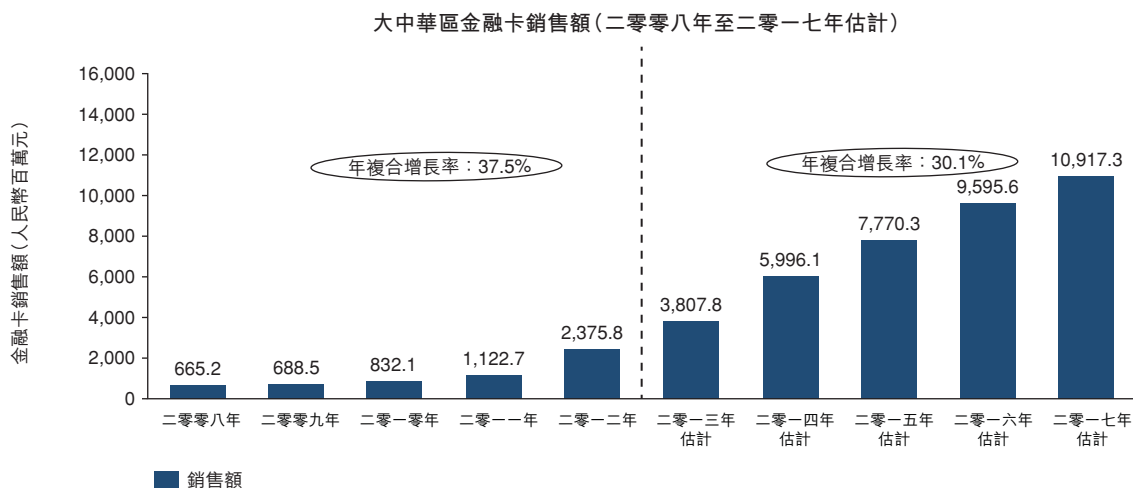
按銷量計算，大中華區金融卡市場於二零零八年至二零一二年間穩步增長，由557,700,000張增至922,800,000張，年複合增長率為13.4%。隨着中國經濟持續發展和城市化進程的推進，預期金融卡銷量於短期內將繼續上升，至二零一七年約達16億張，即二零一三年至二零一七年間的年複合增長率為8.5%。下圖列示大中華區金融卡市場於二零零八年至二零一七年間的銷量增長。



資料來源：弗若斯特－沙利文公司報告

行業概覽

按銷售額計算，大中華區金融卡市場於二零零八年至二零一二年間穩步增長，由人民幣665,200,000元增至約人民幣24億元，年複合增長率為37.5%。主要在轉至使用智能卡的帶動下，由於預期智能卡的平均價格較高，故預期銷售額將繼續增長。因此，弗若斯特—沙利文公司預測，大中華區金融卡市場的銷售額將由二零一三年的人民幣38億元增至二零一七的人民幣109億元，年複合增長率為30.1%。下圖載列大中華區金融卡市場於二零零八年至二零一七年間的銷售額增長。



資料來源：弗若斯特—沙利文公司報告

入行門檻

根據弗若斯特—沙利文公司報告，進入大中華區金融卡市場的主要門檻包括需符合第三方認證要求，擁有產能、技術能力和經驗、客戶關係和技術。

第三方認證要求

於中國進行發卡的金融機構要求其金融卡供應商獲得 Visa、萬事達卡和銀聯等支付卡組織的相關認證。我們是中國唯一同時獲得 Visa、萬事達卡、美國運通、銀聯、JCB 和大來認證的製卡商。申請認證的企業最少須有五年相關行業生產經驗，並需接受多項準則評估，包括產品質量、產能和管理能力、保安全管理等。達到認證要求所需的時間和資源對新公司進入市場形成門檻。此外，香港大部分發卡商除發行 Visa、萬事達卡及銀聯的金融卡外，亦會發行其他支付卡組織的金融卡，包括美國運通、JCB 和大來。這為進入香港市場的新公司設下另一道門檻，當中包括現有中國服務供應商，因彼等一般僅擁有部分認證，通常僅為銀聯和 Visa 的認證。為中國社保卡市場提供金融卡還需要取得其他認證，包括銀聯及中國人力資源和社會保障部發出的認證。

產能

產能、技術能力和經驗亦需要時間配合資源發展及建立。將上述各項發展及建立至高水平存在困難，尤其是在競爭激烈的市場中，亦提高了進入市場的門檻。

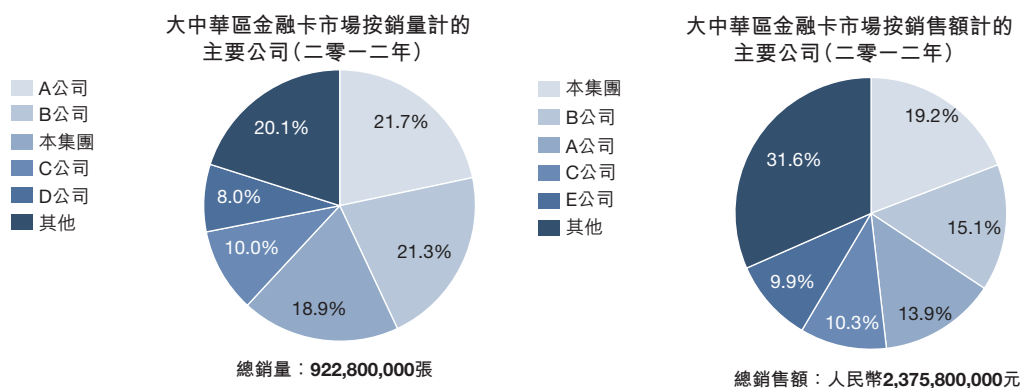
與供應商的長期合作關係

此外，發卡商對優質服務、可靠性及信息安全需求極高，意味著發卡商重視與可信賴的供應商建立長期合作關係，且不願意經常更換供應商。現有的合資格供應商應較新進入市場的公司具有優勢。

競爭形勢

中國的金融卡行業十分集中。大型製造商包括恒寶、金邦達、Giesecke & Devrient (「G&D」)、中國印鈔和東信和平。當中，G&D是一家跨國公司，而中國印鈔則是中國國有企業中國印鈔造幣總公司的子公司。以主要客戶類型劃分，大型國有銀行和股份制銀行是該等金融卡製造商在大中華區的主要客戶。此外，由於我們較同業更早在香港和澳門經營，我們亦有若干位於中國境外的金融機構客戶。

截至二零一二年十二月三十一日止年度，按銷售額計，我們是大中華區市場最大的金融卡供應商(佔19.2%)，而按銷量計，則為第三大金融卡供應商(佔18.9%)。同期，五大金融卡供應商佔大中華區市場總銷售額約68.4%。於截至二零一二年十二月三十一日止年度，按銷量計，五大金融卡供應商合共佔據大中華區市場總額的79.9%，當中三大供應商佔據的市場份額差異不大。下圖載列我們在大中華區金融卡市場按銷量和銷售額計算的市場佔有率：



附註：「其他」包括其他多家國內小型公司。所有數字均以四捨五入湊整。

資料來源：弗若斯特—沙利文公司報告

增長動力

- 經濟增長

大中華區經濟增長一般會令消費增加，因此，對非現金支付服務(尤其是金融卡)的需求應會增加。此外，每名持卡人的平均持卡量(尤其是在中國)應會隨着經濟發展而增加，正如北京、上海等一線城市每名居民的平均持卡量較中國其他城市和地區更多。

- 技術

轉用智能卡技術將會推動金融卡市場的增長。香港在這分面的轉移已接近完成，預計將可進一步大力推動金融卡的使用。在中國，人民銀行於二零一三年二月頒佈PBOC 3.0，其為一套根據中國智能卡最新一般技術規格及推廣經驗制定的智能卡標準。PBOC 3.0的頒佈標誌著中國官方正式將全國的磁條卡轉為智能卡，並應可推動金融卡市場的進一步增長。請參閱「法規 — 智能卡行業的監管框架」。

- 政策和法規

中國金融市場不斷開放，尤其是對外國競爭者開放，很可能導致金融卡市場上發卡商之間的競爭加劇，導致金融卡的發行增加，因此對製造需求增加。中國近期出台的政策(例如由人民銀行於二零一一年三月十一日發佈的《中國人民銀行關於推進金融IC卡應用工作的意見》就二零一五年一月一日之前轉用智能卡由官方提出在全國推行的時間表)亦鼓勵採用智能卡提供社保福利，這將令地方機關對智能卡的需求增加。此外，為符合內部風險管理政策的規定，公私營金融卡發卡商對保密程度較高的智能卡需求日增。請參閱「法規 — 智能卡行業的監管框架」。

- 社會趨勢

隨着中國人口老化，越來越多市民關心退休金及醫療保險等社會保障制度的發展。為滿足市民的需要，中國政府很有可能更廣泛地發行配合社保服務的金融卡，為金融卡製造商帶來不斷增加的需求。

大中華區個人化服務市場

概覽

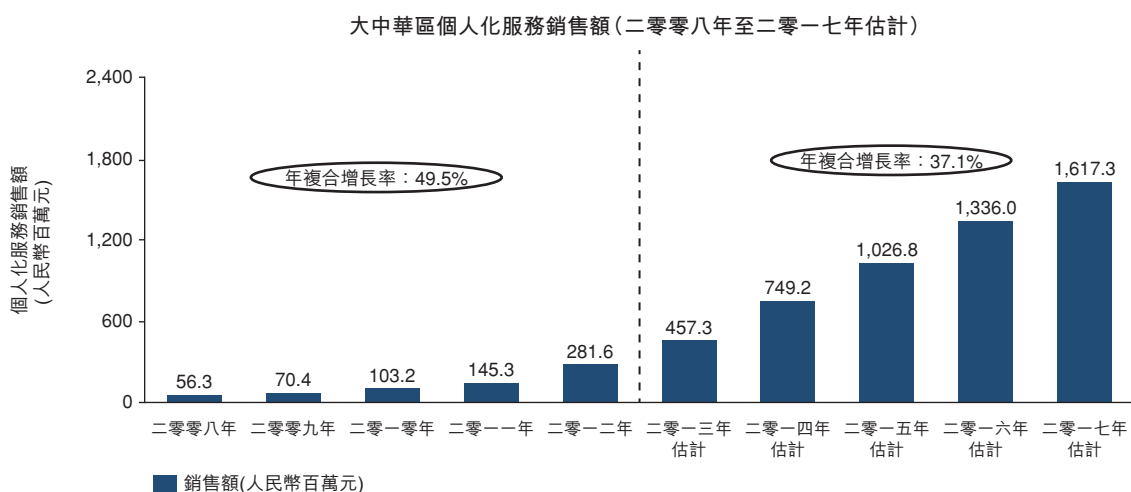
個人化服務是一系列與金融卡包裝和派送有關的定制服務。有關服務包括資料處理、金融卡包裝、印製個人化卡片和金融卡交付。由於銀行和其他金融卡發卡商面臨的競爭日趨激烈，彼等傾向專注於本身的核心業務，並正尋求透過將金融卡個人化服務等周邊業務外包等方法降低成本。

市場分析

按銷售額計，大中華區個人化服務市場規模於二零零八年至二零一二年間高速增長，由人民幣56,300,000元增加至人民幣281,600,000元，年複合增長率為49.5%。為迎合金融機構對個人化服務的殷切需求，預期將有更多個人化服務提供商擴大其產品和服務組合，因而可能會令個人化服務的平均價格上升。根據弗若斯特 — 沙利文公司報告，預計大中華區

行業概覽

個人化服務市場的銷售額在二零一三年至二零一七年間將繼續高速增長，於二零一七年將約為人民幣1,600,000,000元，年複合增長率達37.1%的頗高水平。下圖載列大中華區個人化服務市場於二零零八年至二零一七年間銷售額增長的情況。



資料來源：弗若斯特－沙利文公司報告

入行門檻

根據弗若斯特－沙利文公司報告，大中華區個人化服務市場的主要入行門檻包括需符合第三方認證要求，擁有經驗和能力、與客戶有穩定關係和先進技術。由於個人化服務提供商需要處理高度敏感的持卡人個人資料，金融機構等發卡商需要對其外包服務供應商的資格、技術能力、保安程序和嚴格管理標準有十足信心。服務供應商不當處理個人資料可令發卡商的財政和聲譽受損。

金融機構通常要求潛在服務供應商獲得 Visa、萬事達卡和銀聯等主要支付卡組織發出的生產質量認證。個人化服務提供商需花費大量時間和資源申請並通過認證，認證過程中會審核服務供應商的服務質量、生產過程、管理能力和安全管理。金融機構亦強調高水平的信息安全管理和高效率的卡片處理能力。上述各項均要求服務供應商建立持久的管理工序能力並掌握先進的卡片個人化技術。

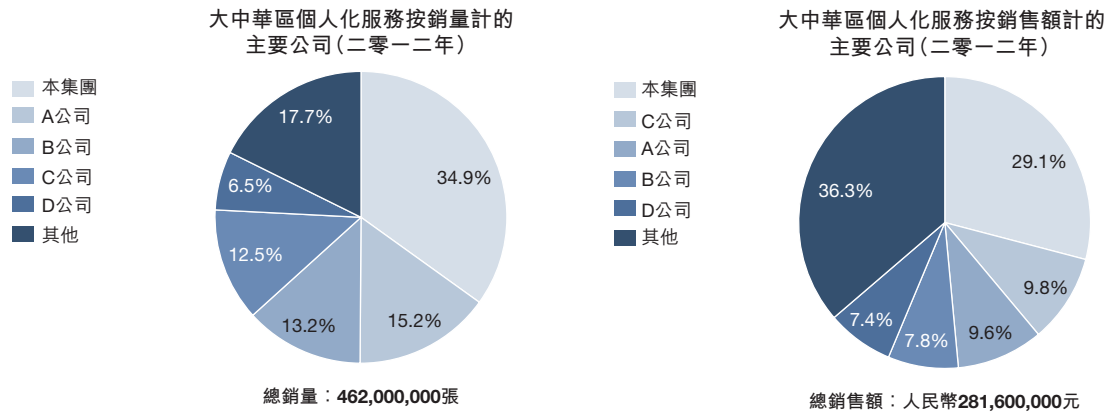
由於取得所需認證並達到金融機構的高標準需要耗費大量時間和資源，因此個人化服務提供商的客戶不會輕易更換提供商。於大多數情況下，現有服務提供商已與其主要客戶建立信任關係，對其服務質量和信息保安能力充滿信心。客戶傾向沿用過往信賴的服務提供商，為新公司設下入行門檻。

競爭形勢

截至二零一二年十二月三十一日止年度，我們按銷量(佔34.9%)及銷售額(佔29.1%)計，是大中華區最大的卡片個人化服務提供商。同期，五大個人化服務提供商分別佔大中

行業概覽

華區市場總銷量及總銷售額約82.3%及63.7%。下圖載列我們在大中華區卡片個人化服務市場按銷量和銷售額計算的市場佔有率。



附註：「其他」包括其他多家國內小型公司。所有數字均以四捨五入湊整。

資料來源：弗若斯特－沙利文公司報告

增長動力

- 經濟增長

中國城市居民人均可支配收入不斷上升，應可令未來數年的金融卡發行數量及持卡人數目有所增加。由於金融卡在交付予最終客戶前需要個人化，因此，個人化服務市場亦將隨着金融卡的整體發展一同增長。

- 外包需求

透過將個人化服務等金融卡相關服務外包，發卡商可節省成本，並集中資源進行產品開發、營銷及品牌建立，以確立彼等的優勢，建立核心競爭力。此外，預期將有越來越多機構提供金融卡服務，令大中華區個人化服務市場的需求不斷增加。能夠提供優質安全的個人化服務並具有豐富生產經驗的服務提供商，將會因這個市場不斷增長而從中受惠。

- 社會趨勢

現今中國消費者追求定制度更高及獨一無二的服務。設計獨特的金融卡(例如相片卡)能反映持卡人的個人風格。為提升挽留客戶的能力，金融機構需要提供更多個人化的金融卡服務，這應可為中國個人化服務市場創造更多商機。

大中華區現場發卡系統解決方案市場

概覽

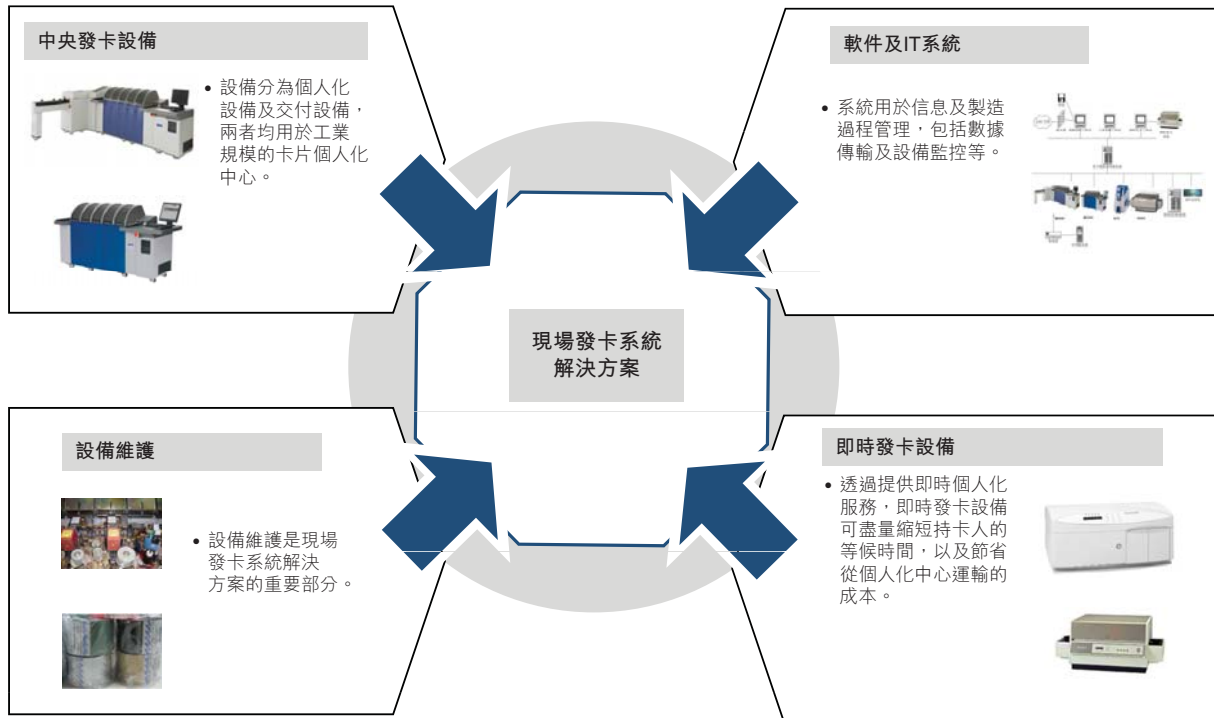
現場發卡系統解決方案市場涉及向金融機構和其他需要自行直接發卡的發卡商提供硬件和軟件系統。大型發卡商可能希望自行處理全部或部分發卡及個人化工作，因而需要工

行業概覽

業規模的中央發卡設備。部分發卡商為了可快速發行小量卡片以便提供更快捷的服務，以及令其服務能從其他競爭對手中突圍而出，亦可能希望其地方分支公司擁有發卡能力。

現場發卡系統解決方案包括中央發卡設備、軟件和IT系統、桌上發卡設備和售後服務（包括設備維護和IT支援）。現場發卡系統解決方案提供商通常與客戶合作，提供全套解決方案（包括上述部分或全部零部件），以滿足客戶的發卡需要。

下圖列出現場發卡系統解決方案的主要組成部分。



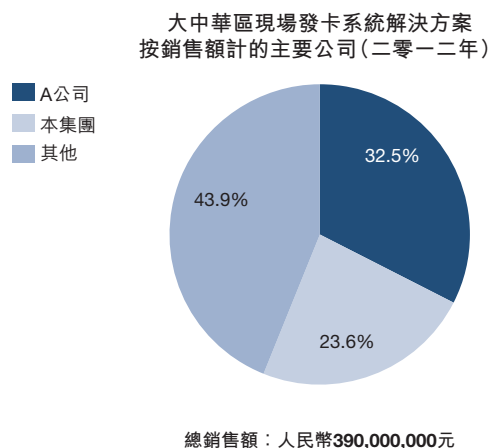
資料來源：弗若斯特－沙利文公司報告

入行門檻

根據弗若斯特－沙利文公司報告，大中華區現場發卡系統解決方案市場的主要入行門檻包括提供全面發卡系統解決方案的能力、開發定制軟件、建立品牌知名度和專業技術團隊的能力。金融機構已減少分開購買設備和軟件，轉而物色能夠提供全面發卡系統解決方案的服務供應商。對服務供應商而言，建立創造全面解決方案所需經驗和專業知識（包括組建專業技術團隊）需要投入大量時間和資本。在大中華區，金融機構對發卡系統解決方案的要求亦會因各自的業務策略而有所不同。因此，金融機構要求可以定制的軟件和IT系統解決方案，而有能力自行開發定制軟件的現有服務提供商將較新入行的公司更具優勢。同時，由於推行現場發卡系統解決方案所需的起動投資龐大，發卡商在選擇解決方案提供商方面亦趨於謹慎，並傾向選擇品牌具備知名度的服務供應商，以此作為質量和能力的指標，這為新入行公司增加了困難。

競爭形勢

根據弗若斯特－沙利文公司報告，於截至二零一二年十二月三十一日止年度，我們為大中華區第二大的現場發卡系統解決方案提供商，市場佔有率達23.6%，總銷售額為人民幣390,000,000元。餘下72.4%市場由位於中國的多家國內外公司分佔。下表載列我們在大中華區現場發卡系統解決方案市場按銷售額計算的市場佔有率。



附註：「其他」包括多家國內外公司。所有數字以四捨五入湊整。

資料來源：弗若斯特－沙利文公司報告

增長動力

- 大型銀行及製卡商

大型銀行及製卡商通常擁有自營個人化中心。隨着大型銀行拓展金融卡業務，需要個人化的卡片數量亦相應上升。此外，由於客戶的需求日益多元化，銀行及製卡商均需要多功能的金融卡發卡IT系統，為金融類型現場發卡系統解決方案帶來增長空間。

- 城市和農村地區的股份制銀行及商業銀行

為了從其他銀行的服務中脫穎而出，城市和農村地區的股份制銀行及商業銀行尋求創新解決方案為客戶提供服務。即時發卡便是其中一種創新解決方案。由於即時發卡解決方案可為持卡人大大縮短等候收取個人化卡片的所需時間，該服務可令一間銀行與其他銀行有所區別。此項差異化創新可推動銀行對此類解決方案的需求，以滿足客戶的需要。

- 農村信用合作社

越來越多農村信用社發行金融卡以拓展業務。由於農村信用合作社卡片個人化的需求量相對較小，故其外包個人化服務的價格一般偏高。因此，彼等或會考慮轉而自行設立小型個人化中心，因而帶動彼等購買新型個人化設備及軟件的需求。

委託弗若斯特 — 沙利文公司編製的報告

為進行全球發售，我們委託弗若斯特 — 沙利文公司就大中華區金融卡、個人化服務和現場發卡系統解決方案市場於二零零八年至二零一七年間的發展進行分析並編製報告。

弗若斯特 — 沙利文公司於一九六一年創立，總部位於美國，是一家獨立的環球市場調研和諮詢公司。本節所載若干資料乃摘錄自弗若斯特 — 沙利文公司編製的行業報告。弗若斯特 — 沙利文公司編製的弗若斯特 — 沙利文公司報告並不受我們的影響。弗若斯特 — 沙利文公司就弗若斯特 — 沙利文公司報告的調研和編製獲得佣金總額人民幣720,000元。佣金的支付不以我們成功上市或弗若斯特 — 沙利文公司報告的結果作為前提條件。

於編製弗若斯特 — 沙利文公司報告時，弗若斯特 — 沙利文公司同時採用一手及二手資料研究方法，並已取得大中華區金融卡、卡片個人化服務及現場發卡系統解決方案市場行業走勢的知識、統計數據、資料及業內探討。一手資料研究包括與業內公司及業內的第三方權威團體進行訪談。二手資料研究包括審閱公司年報、官方機關資料庫、獨立研究報告或期刊及弗若斯特 — 沙利文公司於過去數十年間建立的專有資料庫。有關市場規模及競爭分析的歷史數據乃來自一手研究資料(包括與業內所有公司從上而下進行的訪談)及多方面的二手資料研究。預測數據乃取自以宏觀經濟數據及人均收入增長等特定行業相關增長動力得出的歷史數據分析。