

Airwallex 空中云汇 嵌入式金融白皮书

嵌入式金融： 开启金融创新的未来

在当今这个追求速度与便捷的时代，客户对金融产品和服务的期望日益提升，他们希望金融产品和服务能够无缝融入日常生活。

“嵌入式金融”正是推动这一变革的核心力量。它不仅能够实现商业交易的顺畅运行、提升用户体验，还能为企业开辟新的收入来源，强化竞争优势。

借助嵌入式支付功能，企业能够在全全球收取款项、为客户安全托管资金，并在 24 小时内完成跨境付款。这些功能不仅激发了企业尚未开发的潜能，还很大程度上改变了企业与客户交互模式。此外，嵌入式金融还可以为企业提供金融服务数据，帮助企业更深入地了解客户群体的现金流状况，从而开拓新的信贷业务机会。

尽管嵌入式金融能带来巨大的机遇，但落地的过程并非易事。企业在集成嵌入式金融方案的过程中可能面临诸多挑战，例如复杂的技术集成、来自内部相关方和客户的高期望、合作伙伴的筛选，以及实现快速部署等。

嵌入式金融的兴起

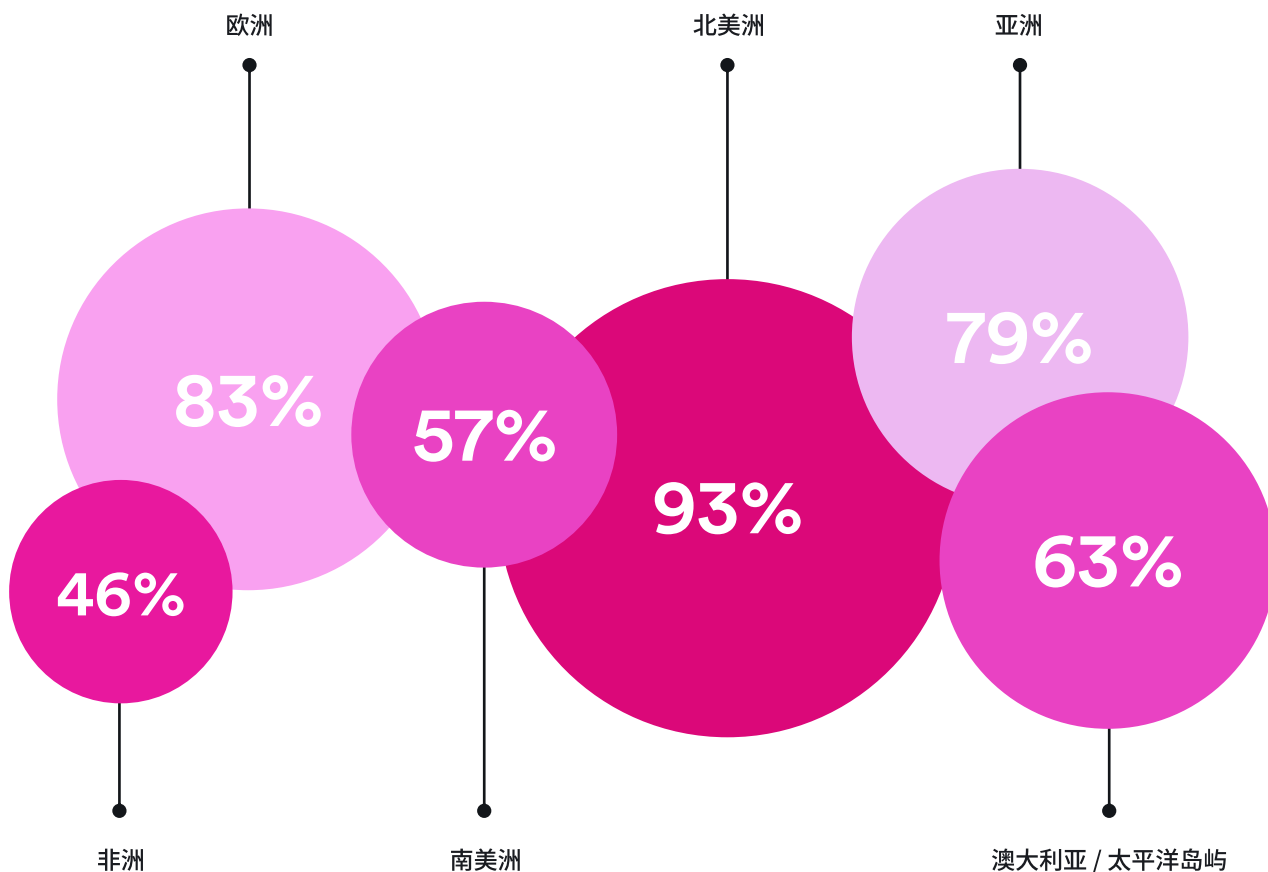
随着嵌入式金融的兴起，其巨大的增长潜力正逐渐显现：据安永预测，到 2025 年，全球嵌入式金融市场规模将达到 6060 亿美元，而通过嵌入式金融渠道处理的支付金额将高达 6.5 万亿美元。此外，2023 年的一项研究显示，如今有 83% 的中小企业更倾向于通过软件服务（SaaS）平台和线上交易平台（Marketplace）直接使用金融服务，这一趋势也凸显了市场需求的显著转变。

白皮书简介

为获得更深入的洞察，Airwallex 空中云汇与知名的市场研究公司 NewtonX 合作，对全球 200 名企业决策者进行了定量调研。受访企业包括已应用嵌入式金融的企业和正在探索其潜力的企业。受访者分享了诸多宝贵信息，包括采用嵌入式金融的动机、选择供应商的标准，以及在集成过程中遇到的实际挑战。

以下是受访者所在企业的区域分布情况：

企业运营区域分布



在本白皮书中，“嵌入式金融”是指将金融科技能力集成到企业现有的产品和服务中。通过这种集成模式，企业能够为其客户提供支付、银行、信贷和保险等一系列金融服务。

目录

本白皮书深入剖析了调研结果，并对以下核心议题展开了详细探讨：

01	内容摘要	4 - 5
02	什么是嵌入式金融？	6
03	企业为什么采用嵌入式金融服务？	7 - 13
04	企业采用嵌入式金融面临哪些挑战？	14 - 19
05	选择供应商的考量因素	20 - 22
06	Airwallex 空中云汇如何提供帮助？	23 - 28
07	附录	29 - 32

本白皮书旨在帮助企业了解如何有效地将金融产品服务嵌入自身平台，提升用户体验，从而在竞争中脱颖而出，实现业务增长。

01

内容摘要

内容摘要

企业高管们正积极运用嵌入式金融，优化客户体验，拓展新收入渠道。

78%

企业高管希望借助嵌入式金融解决客户面临的诸多痛点，例如繁琐的支付流程、贷款限制以及跨平台跳转产生的割裂感。

71%

企业高管认为，随着客户忠诚度下降、流失率上升，嵌入式金融已成为维护并强化客户关系的关键策略。

65%

企业高管计划借助嵌入式金融推出新服务，例如支付处理、小微企业贷款、全球付款和电子钱包，并通过交易手续费、利息收入和长期合作伙伴关系开辟新的收入来源。

36%

企业高管担心企业在日益成熟的市场竞争中，可能会落伍甚至被淘汰，因此希望通过嵌入式金融来提升竞争力，紧跟领先者的步伐。

然而，嵌入式金融的实际应用并不容易，早期入局者可能会面临不少挑战。

43%

企业高管指出，将新平台快速推向市场至关重要，但从零开始构建集成系统困难重重：一方面需要兼容旧系统，另一方面还要满足客户多样的个性化需求。

25%

企业高管认为合规问题是他们面临的主要挑战之一，包括维护监管机构和银行的复杂关系、获取金融牌照的繁琐流程及高昂成本，以及因此投入的巨额前期成本。

17%

企业高管表示寻找合适的嵌入式金融技术合作伙伴并不容易。企业通常倾向于选择熟悉的供应商，但真正需要的却是具备可扩展集成能力和全球覆盖能力的合作伙伴，而不仅仅是简单的交易服务商。

9%

企业高管认为内部资源协调是一项重要的挑战。由于不同团队的期望和目标不明确，高管需要协调商业、产品、销售、财务和工程师团队，以确保嵌入式金融解决方案顺利实行。

企业高管普遍认为，嵌入式金融的落地进展缓慢，主要原因在于预期过于乐观，而实际执行能力仍显不足。

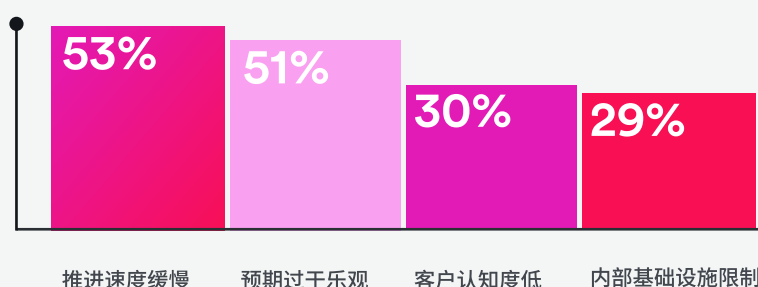
仅有 6% 企业高管认为嵌入式金融的实际落地情况符合预期，仅有 1% 企业高管认为实际落地情况超出预期。这种普遍性的落差凸显了预期与现实之间的显著差距，也进一步凸显了选择合适战略合作伙伴的重要性，因为只有这样，才能确保嵌入式金融方案成功实行。

实际落地情况不及预期

93%

企业高管发现嵌入式金融的实际落地情况不及预期。

实际落地情况不及预期的主要原因



选择嵌入式金融合作伙伴时，价值回报、落地流程和价格成本是企业最重要的考量因素。

73%

企业高管将提供高效优质的用户体验视为选择嵌入式金融合作伙伴的首要标准。他们通常参考权威出版物的推荐和行业成功案例来评估潜在合作伙伴的实力。

62%

企业高管强调技术兼容性，希望嵌入式金融方案能够无缝对接现有系统，避免干扰日常运营。他们希望减少复杂的设置流程，以避免产品或服务上线发生延迟，增加额外成本。

63%

企业高管非常关注成本效益，希望找到能产生最大影响的解决方案，以充分体现投资的价值。为此，企业会精打细算，力求在推动创新的同时，确保资金的高效利用。

02

什么是嵌入式金融？

什么是嵌入式金融？

嵌入式金融，是指将合规的金融服务直接集成到平台现有的软件、产品和用户体验中。

借助嵌入式金融，企业能够让客户在日常使用平台的过程中，直接便捷地享受金融服务。

成功案例



亚马逊卖家钱包（Amazon Seller Wallet）帮助亚马逊平台上的商家轻松管理资金，并支持以多种货币向全球银行账户转账，所有操作均可在亚马逊站内完成。



运动品牌耐克（Nike）与 Klarna 合作，在其线上商城推出“先买后付”（BNPL）支付选项。



网约车平台 Lyft 的司机能够使用 Lyft 品牌借记卡，在每次行程结束后即时收取收入并进行消费，无需等待每周结算。



除了为电商商家提供软件工具外，Shopify Payments 还提供支付解决方案，帮助商家无需依赖第三方服务即可接受在线支付。同时，Shopify Balance 提供商业银行和卡类服务，所有功能均无缝集成于 Shopify 电商平台内。

相比传统银行或信用合作社，嵌入式金融科技公司能够为企业提供更灵活的服务、更快的部署速度以及个性化的用户体验。