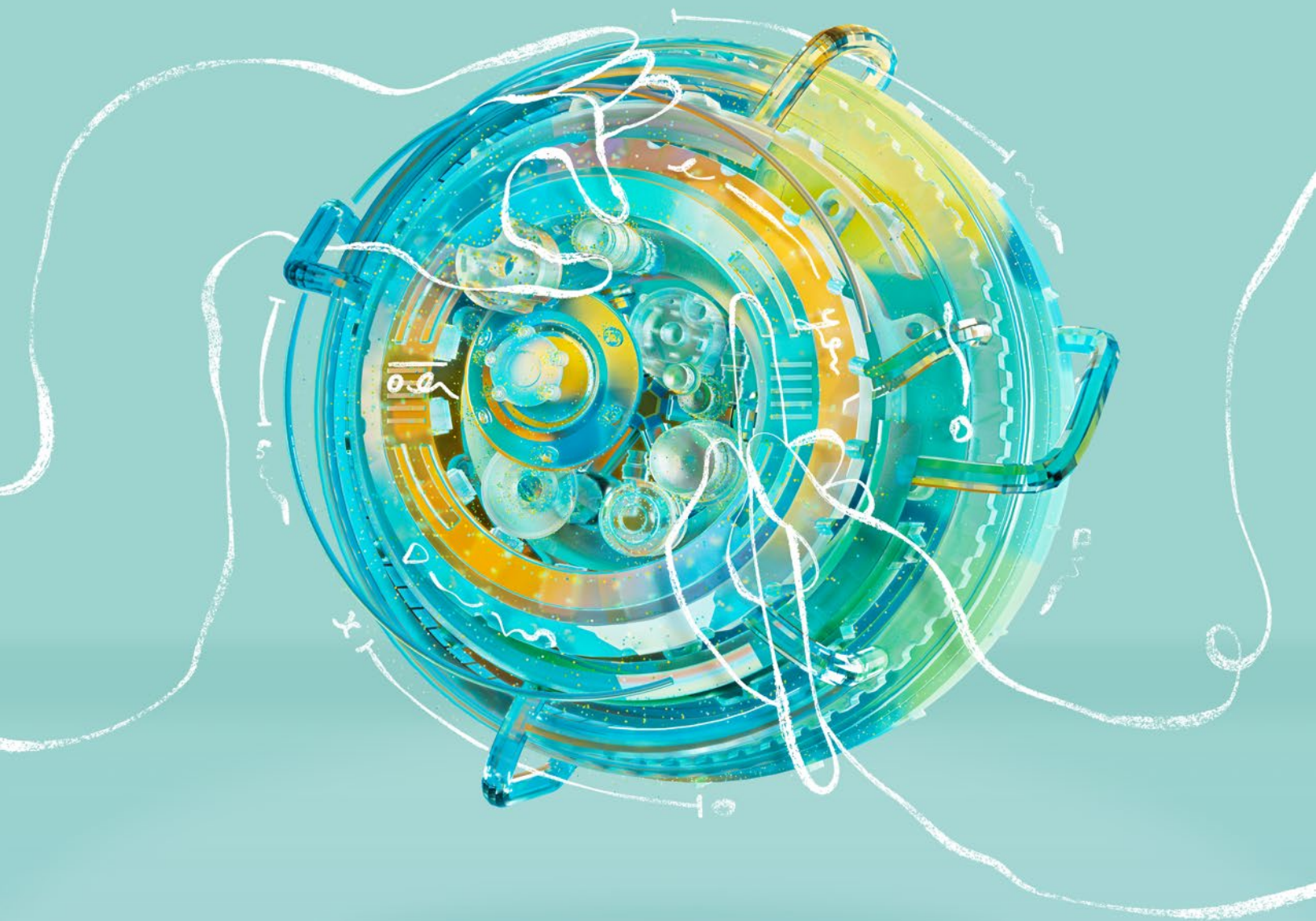


**Deloitte.**  
Digital



# 银行即服务

探索其本质、重要性及应用

# 银行即服务正在重塑银行价值链，并赋能全新价值主张

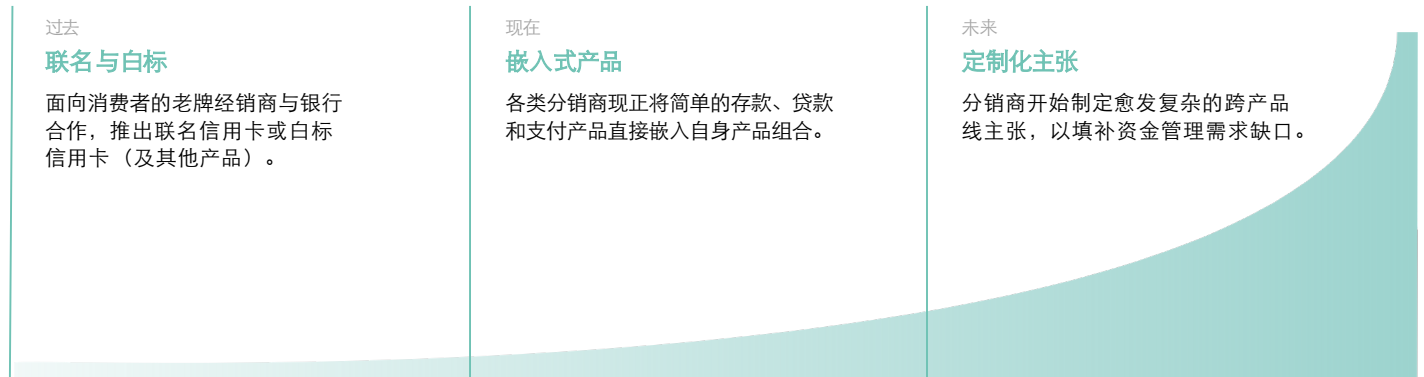
## 何为BaaS机遇？

- 银行即服务（BaaS）旨在通过第三方分销商提供银行产品和服务
- 通过将非银行业务与受监管的金融基础设施相结合，BaaS产品正在赋能新的业务主张，并加速将其推向市场
- 这些建立在特殊性和敏捷性基础上的新主张正在取代现有产品，并在此过程中分解了传统银行业务价值链中的许多盈利元素
- 虽然小型银行和金融科技公司最初在市场上占据主导地位，但随着西班牙对外银行（BBVA）和高盛（Goldman Sachs）等新生力量进入市场，老牌银行的潜力开始苏醒<sup>1、2</sup>

## 本文将：

- 1 向您介绍德勤对BaaS价值链的看法，以及从中创造价值的具体配置
- 2 重点介绍BaaS所创造的机遇空间，包括：
  - 为满足客户需求而启用的市场新主张
  - 赋能市场参与者赢取业务的差异化能力
  - 给市场参与者带来的收益
- 3 帮助您了解如何推行自己的BaaS主张

## 银行即服务的演变



## 有利因素



### 云与数字化

赋能自动化和快速扩展（考虑到基于消费的定价）



### 开放式银行业务+API化

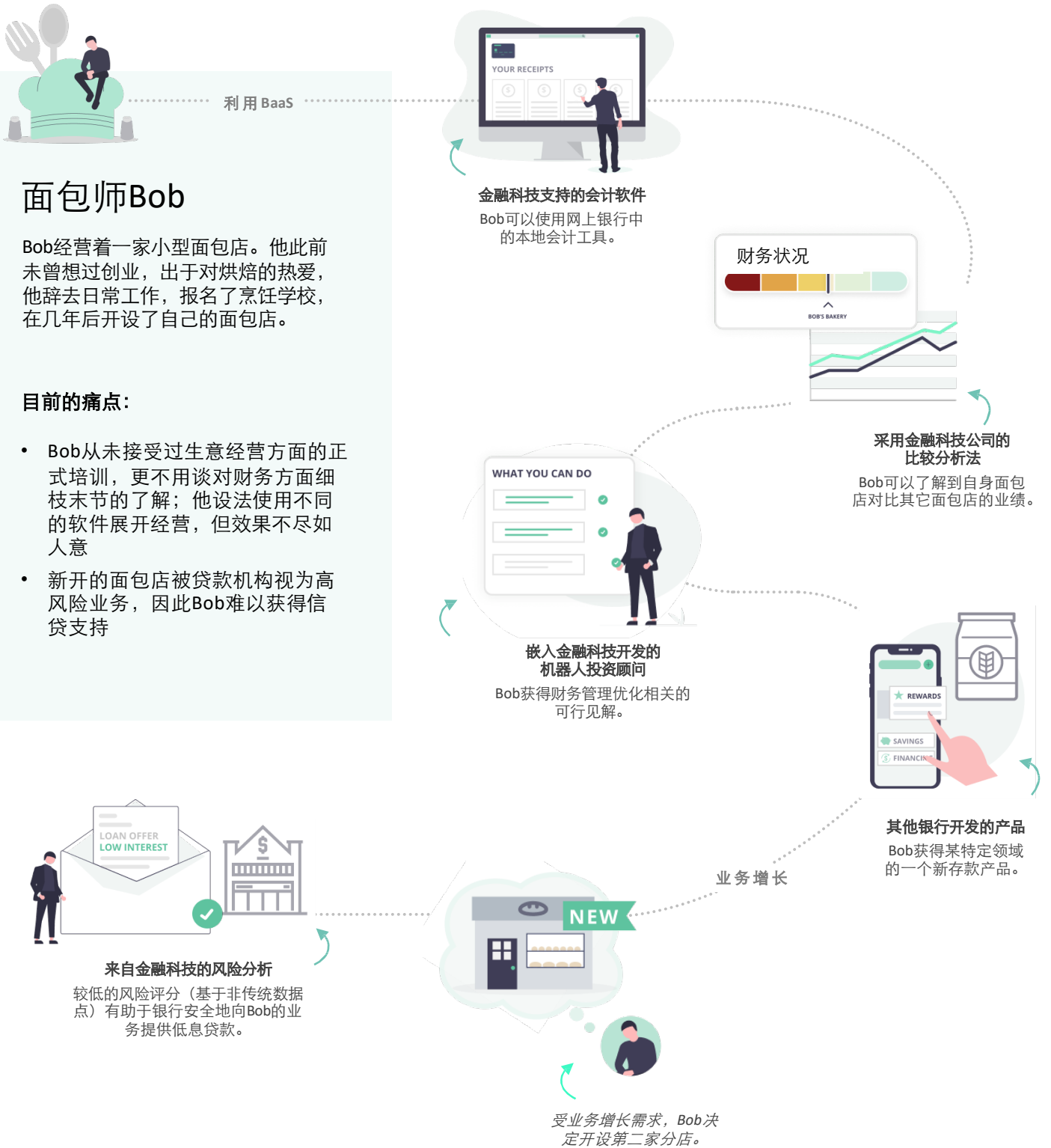
支持分销商将BaaS主张原生地嵌入其体验之中



### 不断提升的客户期望

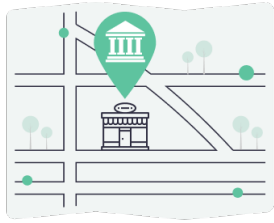
推动对新金融科技和嵌入式金融体验的需求

# 银行采取“由外而内”战略，利用BaaS制定优质价值主张



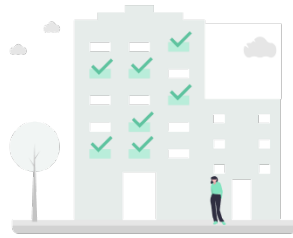
# 非银行金融机构将金融服务嵌入其客户体验， BaaS变得无处不在

BaaS赋能的嵌入式金融产品说明



## 便利店银行

其他分销商在便利店接受零售存款，扩大了银行的实际业务范围。



## 捆绑型租客保险

新的公寓租约涵盖了由物业管理公司的银行合作伙伴提供的承租人保险。



## 销售点贷款

客户能够在店内购物结账过程，对所购商品获得银行贷款。



## ERP助推的银行业务

银行网点提供开设账户服务，同时通过企业资源规划（ERP）系统提供其他额外的银行业务服务。



## 自助结算购物

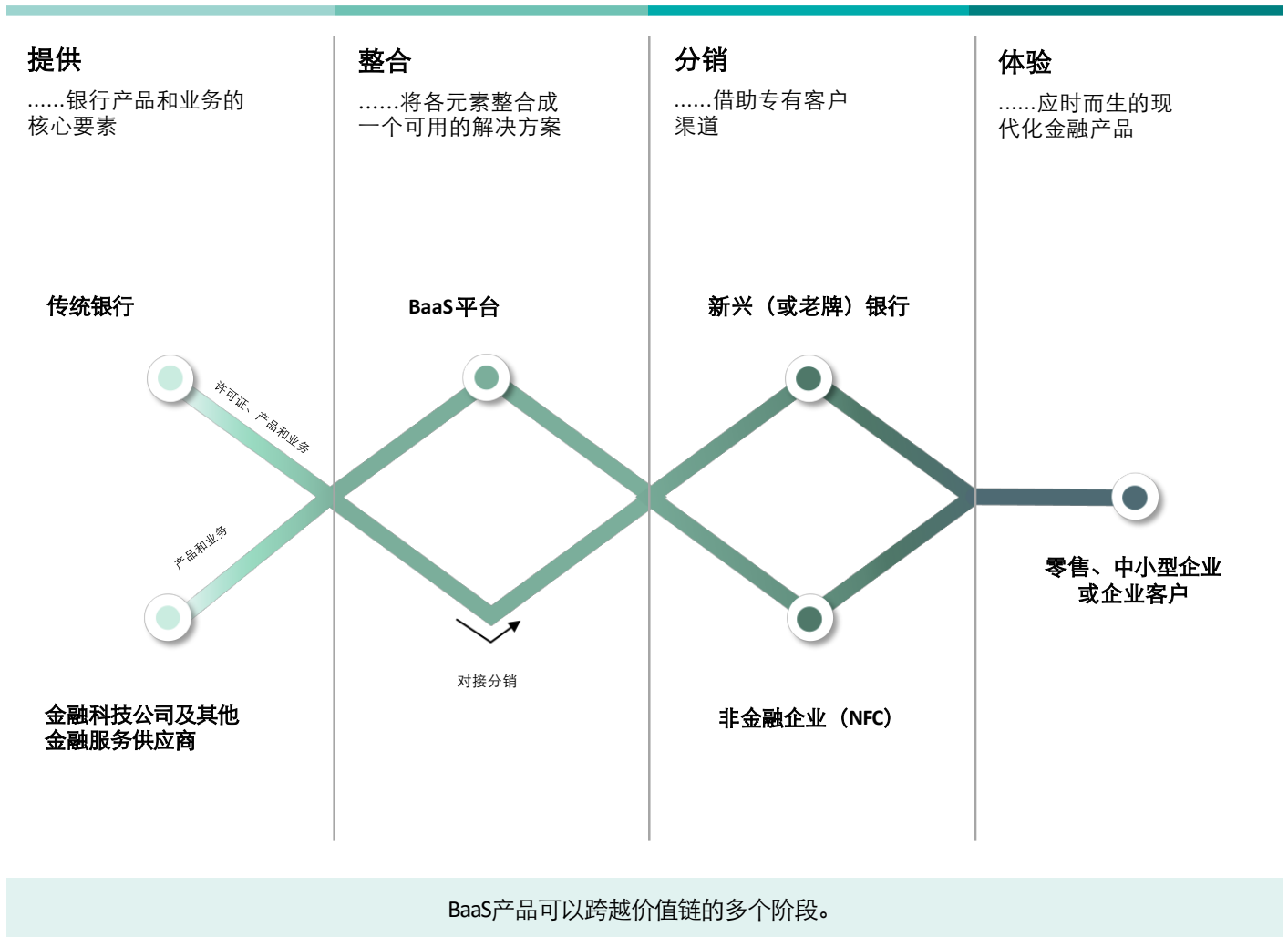
电子钱包赋能顾客使用手机app结账（直接从其银行账户扣款），无需收银员提供服务。



# BaaS价值链由四个基本部分组成

银行即服务（BaaS）通过第三方分销商提供银行产品和服务，进而重塑银行价值链。

尤其是银行正在将金融科技或其他金融服务供应商的产品整合到银行业务中，而非金融企业则正将银行产品嵌入其自身服务中。



# 当前BaaS生态系统中，可创造价值的主要配置有四种

## 传统模式



银行历来拥有整个价值链：

- **供应：**为获得堆栈生成的核心要素，银行建立了内部系统（或从金融服务供应商处采购和定制）
- **（直接）分销：**通过自有分销渠道（如分行）提供产品和服务

## 新兴配置

### 仅供应商



- 提供银行牌照、产品、业务和/或技术供整合商、其他银行以及非金融企业使用
- 主要产品系列包括存款、贷款和支付业务

### 供应商-整合商



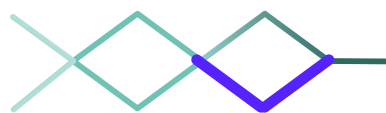
- 提供银行牌照、产品、业务和/或技术供其他银行和非金融企业使用
- 将其自身能力与其他供应商相结合，为分销商提供完整的“开箱即用”解决方案

### 分销商-整合商



- 利用终端客户关系和现有的自有品牌，提供针对性金融服务建议
- 纳入多个供应商的新型产品或技术，为客户提供多项选择和/或实现新功能

### 仅分销商



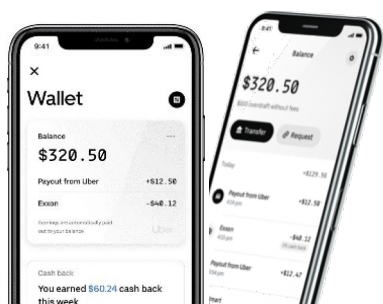
- 利用终端客户关系，提供针对性金融服务建议，主要由第三方的“开箱即用”解决方案提供
- 为新客户（如数字银行）或现有客户群（如传统零售商）定制主张

# 不同配置的市场运作实例



# 供应商正重新运用现有资产以创造全新体验，实现增量收入

## 体验示例



## 优步 (Uber)

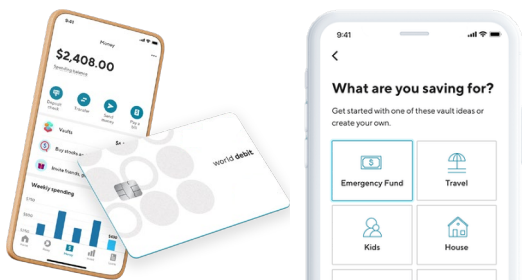
优步借记卡会在注册时发放给新人司机和货运合作伙伴。<sup>3</sup>绿点公司 (Green Dot) 的账户支持持卡人即时兑现其行程收入，并在埃克森 (Exxon) 和 Advance Auto Parts 等相关商户处获得现金返还奖励。<sup>4、5</sup>

## 供应商的差异化优势

- **模块化交付与组合：**可分离性服务赋能各个分销商组合出满足所需所有权级别并适合终端客户的产品
- **定制化产品：**领先供应商为各分销商提供定制化产品，以创建对终端客户具有吸引力的价值主张
- **面向市场的API：**公开在外的既有API减少了分销商试图控制部分或全部前端体验的工作量
- **成本：**当今许多大型银行供应商的交易费用都在德宾修正案 (Durbin Amendment) 制定的上限之下，这将推动银行的增量收入增长，并减少分销商和终端客户的直接成本
- **品牌：**左列两项示例中的供应商都是BaaS领域的杰出领军者，其市场产品可追溯到近十年前

## 供应商如何从BaaS中获益

向合作分销商的客户提供银行服务以赋能供应商扩大现有资产规模，以最低成本创造增量收入



交易

信用卡交易收入



预览已结束，完整报告链接和二维码如下：

[https://www.yunbaogao.cn/report/index/云报告?reportId=1\\_38741](https://www.yunbaogao.cn/report/index/云报告?reportId=1_38741)

