



揭示大趋势与预测
在2025年及以后的金融服务领域

未来几年，金融服务领域风险与机遇并存。人工智能正在重塑客户体验与合规性。传统的系统面临着数字化优先的需求挑战。

代。而且，监管，一旦被视为创新的障碍，就是成为更智能、技术赋能转型的催化剂。本报告重点介绍了五个将定义价值创造的宏趋势

跨行业，从超个性化与代际财富迁移到监管科技，信任人工智能，以及智能自动化。”

萨拉姆·劳乌蒂，风险投资助理，金融科技



引言

即插即用——创新催化剂

即插即用是一家总部位于加利福尼亚州桑尼维尔的风险投资公司、全球创新平台和初创企业加速器。由赛义德·阿米迪于2006年创立，现已发展成为世界上领先的初创生态系统之一。通过将初创企业与超过550家合作伙伴，包括大型企业、风险投资家、大学和政府，以及来自25个地区的300多位投资者和行业领袖连接起来，

领域，它有助于应对企业目前面临的一些最紧迫的挑战。我们的使命是通过构建一个向任何人、任何地方开放的平台来推动创新。我们通过提供资金、指导和网络机会来帮助初创企业扩展业务。我们运营特定行业的加速器项目，涵盖领域，例如

作为金融科技、保险科技、智慧城市、交通出行和健康科技等领域，其中每个项目旨在为初创企业匹配能够提供战略支持、资金机会和市场准入的企业合作伙伴。在全球60多个地点设有办事处，包括关键的枢纽地区

美国、欧洲、亚洲、南美洲、中东和

非洲，即插即用每年支持数千家初创公司。我们的全球触角使他们无论身处何地都能加速创新。除了开放式创新，我们也是最具活力的投资者之一。

在全球范围内，每年支持200多家初创公司从种子轮到A轮融资。初始投资额从25万美元到300万美元不等。我们的投资组合包括超过30家独角兽公司，包括PayPal、Dropbox、LendingClub等N26.

目录

引言	• 即插即用——创新催化剂 • 目录 • 方法论 • 致谢 • 作者	3 4 5 6 6
即插即用的投资亮点 在金融服务领域	• 概述 • 金融科技 • 保险科技	7 8 11
投资生态系统概述	• 2024 现状 • 驶向2025年及以后 • 我们鼓励的其他激动人心的文章和报告 您看一下	16 17 17
AI Watch	• 简介 • 应用场景：Klarna • 多模态 • 代理自动化 • 人工智能与可持续发展	18 19 20 21 22
金融服务中的大趋势	• #1 - 在人工智能驱动世界中构建韧性 • #2 - 从建议到经验：新财富 范例 • #3 - 需要加强合规性 框架 • #4 - 超个性化客户体验 • #5 - 优化金融服务后端	25 34 40 43 50
贡献者	• 内部和外部贡献者	57

方法论



致谢

衷心感谢每一位使这份报告成为可能的人：

• 马格罗·格雷高尔，Alven公司合伙人 • 玛蒂尔德·利耶，Dreamcraft公司合伙人 • 朱丽叶特·阿斯特，Serena公司Associate • 弗洛里安·格雷约，astorya VC公司创始合伙人 • 玛丽娜·奥热，Fidelity战略风险投资公司副总裁 • 何塞·玛丽亚·埃尔南兹·费尔南德斯-阿瓜多，JME风险投资公司合伙人 • 托马斯·迪尔，Notion资本公司高级Associate • 奥古斯都·哈宗，Illuminate金融公司Associate

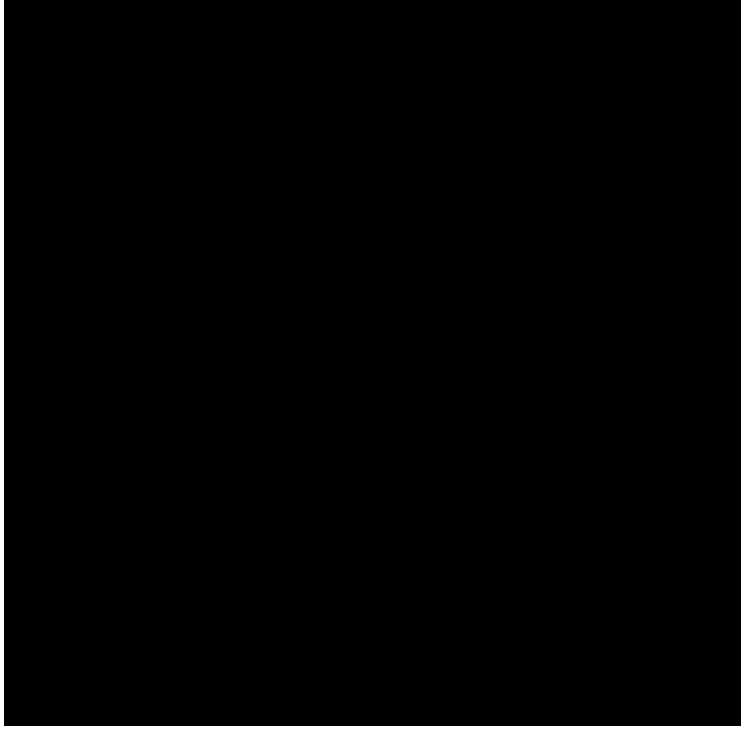
并且，来自即插即用：

• 乔治·达穆尼，合伙人，金融科技 • 埃乌杰尼奥·冈萨雷斯，合伙人，保险科技 • 亚瑟·贝西耶斯，首席顾问，金融科技 & 保险科技 • 戴维斯·奥克斯穆克斯特斯，金融科技总监 & 投资首席顾问

- 6 Degrees Capital的首席合伙人Bob Rode
- Brandon Mhangami，Augmentum的合伙人

- 路易斯·洛伦斯，首席官，金融科技

作者



卡佳·罗日科娃
风险投资合伙人，保险科技
k.rozhkova@pnptc.com

卡佳是一位专注于保险科技和更广泛的金融科技领域的风险投资家。除了投资活动外，卡佳还负责Plug and Play的EMEA保险科技加速计划，每年为爱尔兰生命、联合保险、巴伐利亚保险和维也纳保险集团等企业合作伙伴筛选150家初创公司。她组织并主持了多次圆桌讨论，为欧洲领先的保险公司制定创新管理方面的深入趋势概述，并



萨利姆·劳基
风险投资联席主管，金融科技
salim@pnptc.com

在多种技术趋势上建立了深厚的专业知识

行业，从开放保险和合成数据到新产品和商业模式。萨利姆是一位风险投资专业人士，在金融科技和创新战略方面拥有专长。作为Plug and Play的创业投资助理，他每年评估超过750家初创公司，并为公司投资了20多家公司。他之前曾领导BNP Paribas在Station F的创新计划中的初创公司寻访工作，支持20多个业务部门识别和实施前沿解决方案。多年来，他还与多家企业合作伙伴密切合作，包括If Insurance、Foyer、Raiffeisen以及欧洲其他公司。除了交易寻源、尽职调查和谈判之外，萨利姆还为新型的创新

通过在行业活动中发言和发布战略来构建生态系统

关于人工智能、客户体验和财富等主题的见解

管理。他的工作包括合著《Plug and Play》的2024年金融科技大趋势和支付生态系统报告，以及《Gen AI对2025年关键行业的影响》。

注意：

这份报告由Plug and Play的欧洲风险投资团队撰写，反映了该团队对金融服务领域的独特见解和视角。

精选的初创企业是根据其与Plug and Play合作伙伴的积极合作以及其已展现出的显著增长潜力而精心挑选的。



即插即用的投资亮点

在金融服务领域

此外，我们还提供世界级的创新

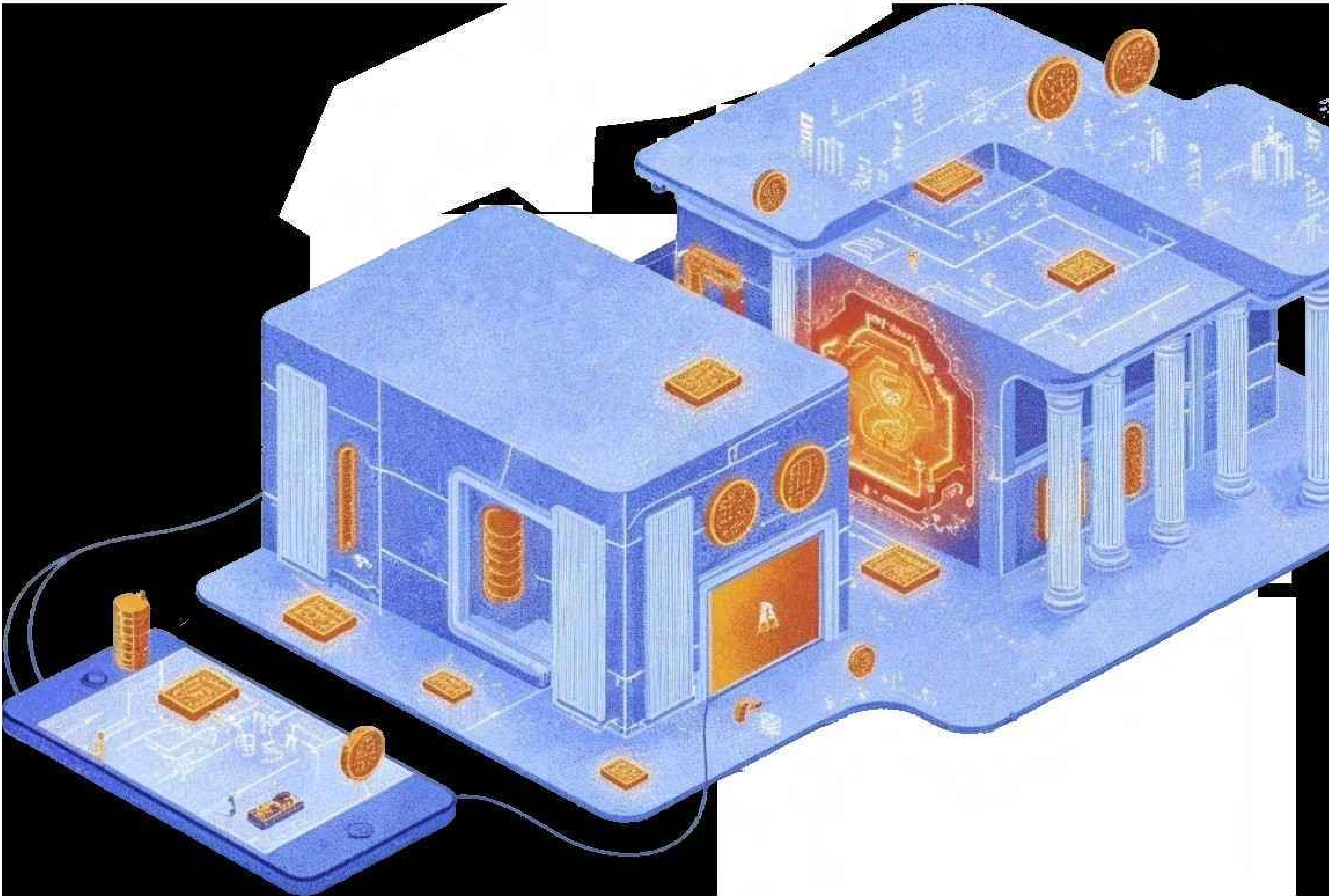
在过去的二十年中，我们已将金融科技（Fintech）和保险科技（Insurtech）确立为Plug and Play的两大核心领域，在硅谷、霍博肯、伦敦、巴黎、慕尼黑、新加坡、东京、圣保罗以及更远的地方建立了全球网络。

我们的专业知识使我们能够识别和投资
在最具突破性的技术中
金融服务和驱动创新
行业前沿。

向超过130家金融机构提供服务

全球范围内，包括Aflac、Aon、BNP Paribas，
卡西亚银行，富兰克林 Templeton，三菱 UFJ，大都会人寿保险
美国家庭保险公司、加拿大帝国商业银行、美国银行和威士卡。

金融科技

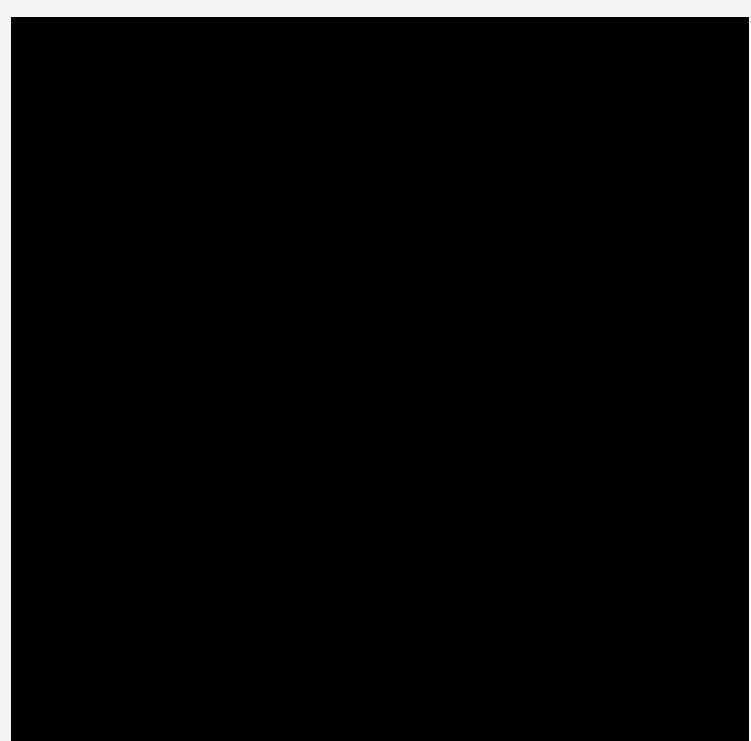


金融科技

引用
过去几年在金融科技领域的并购和巨型融资轮非常低迷。然而，2025年有望成为转折点——尤其是在金融科技领域有几起备受瞩目的IPO即将到来。我们预计今年将释放近年来未见的流动性，为金融科技融资和并购的激增铺平道路

交易。去年，我预测了加密货币/区块链的复苏，当然还有人工智能应用，以及网络安全公司创办数量增加。今年，我仍然预期这些趋势会加速发展，并新增一些专注于核心的B2C金融科技应用重新活跃起来。

使用人工智能提供更好的客户体验，并使用加密货币来实现真正全球经济。”



乔治·达穆尼
合作伙伴，即插即用

创业亮点



比特栈 -(法国，2021年)- 总融资额：800万欧元
比特栈是一个移动应用程序，旨在进行储蓄和投资
比特币简单易用，尤其对欧洲用户而言。
允许用户将每日购买金额向上舍入到最近的欧元
自动将零钱投资于比特币。

bitstack-app.com

Cashmere

cashmereai.com

羊绒 - (美国，2020年) - 总创立资金：820万美元

羊绒AI是一个财富管理的成长智能平台。它帮助公司识别潜在客户、丰富数据，并更有效地吸引客户。它整合了来自各种来源的数据，将顾问与潜在客户，并自动化互动。

inflow

inflowpay.com

流入 - (FR, 2024) - 总融资额：110万美元

为新兴市场中的中小企业提供了一种经济高效的、以商家为中心的跨境电子商务支付解决方案。Inflow通过单个API集成了本地支付方式，将交易费降低至1-2%（对比6%+）并消除中介方。

kalipso.ai

Kalipso - (法, 2024) - 总融资额：未披露

卡利普索可以自动识别相关法律法规适用于企业，检测合规差距，自动起草缺失政策，管理实施，并提供实时监管更新。

LendAPI

lendapi.com

LendAPI - (美国，2024年) - 总融资额：320万美元

LendAPI是一个无代码数字化入职平台，旨在为银行简化账户开立和贷款发起流程和金融科技公司。他们的平台提供安全、灵活轻松数字入职解决方案，使企业能够即时推出嵌入式融资产品。

MANTL

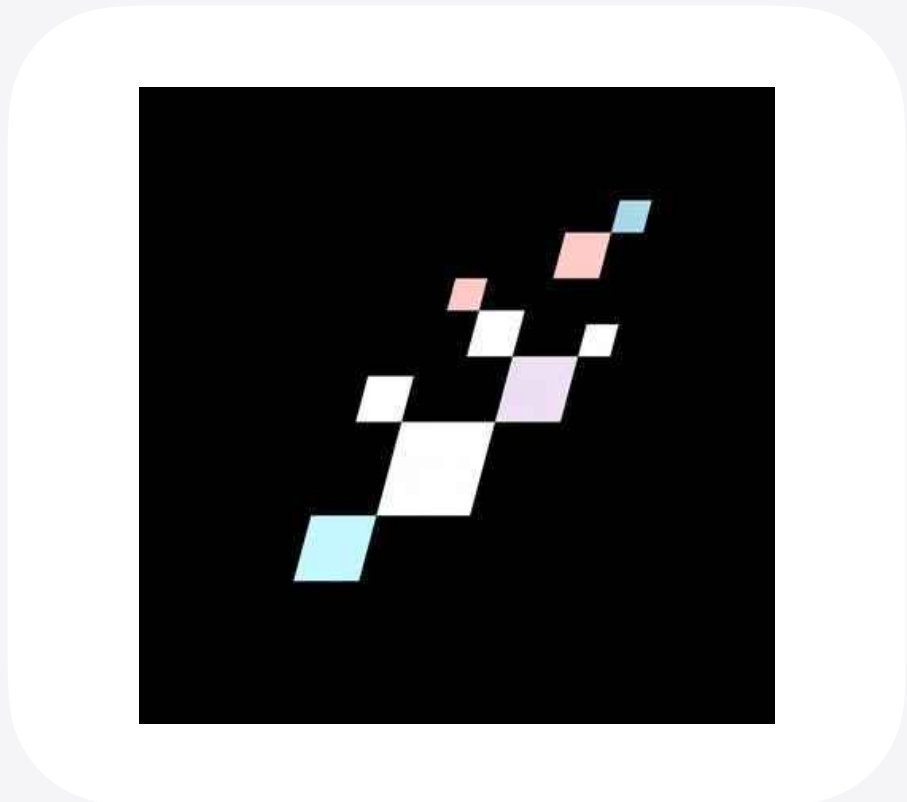
mantl.com

Mantl - (美国, 2016年) - 总融资金额：\$62.3M

alkami 以4亿美元收购

MANTL是银行和信用合作社的增长引擎。它提供全渠道账户发起平台，帮助金融机构驱动消费者和商业存款与贷款。

10



miru-labs.com

Miru Labs - (美/爱尔兰, 2024) - 总融资额：未披露
Miru Labs 是一个AI辅助的 数据调查平台，为安全团队增强了威胁搜寻和调查能力。它将各种数据源整合到一个单一的、集中的平台，并允许安全分析师进行全面的调查

无需庞大的工程团队。



nayaone.com

NayaOne - (英国, 2019年) - 总融资额: 620万美元
NayaOne是一个平台，旨在通过简化概念验证（POCs）、第三方技术评估和合成数据访问来帮助企业加速增长和降低成本。它提供了一套

发布产品的平台、测试供应商以及进入市场的平台
更快



onfido.com

昂飞多 - (英国，2012年) - 总融资额：1.821亿美元 被entrust以6.5亿美元收购
昂福迪是一家专注于数字身份的技术公司

验证和预防欺诈。他们的真实身份平台帮助企业通过结合多种方式在线核实人员的身份
文档验证、生物特征检查和人工智能。

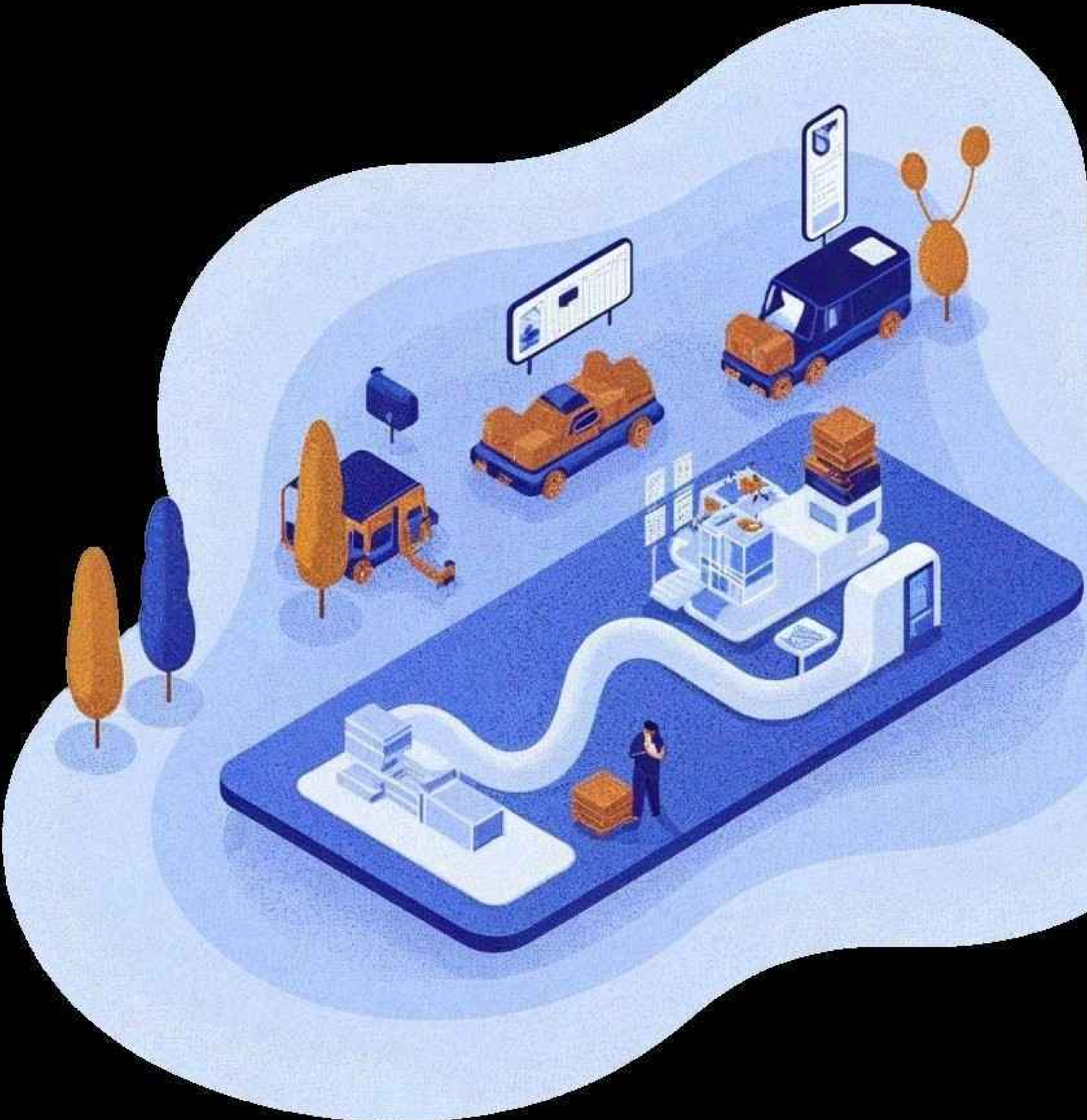


qomodo.me

科莫多 - (IT, 2023) - 总融资额：4800万欧元（含非稀释性）
科莫多是一个为现实世界企业设计的数字支付系统。它允许顾客分期付款，无需利息

并且提供高效便捷的支付方案。他们提供
智能POS系统及其他解决方案，简化支付
提高企业的收益。

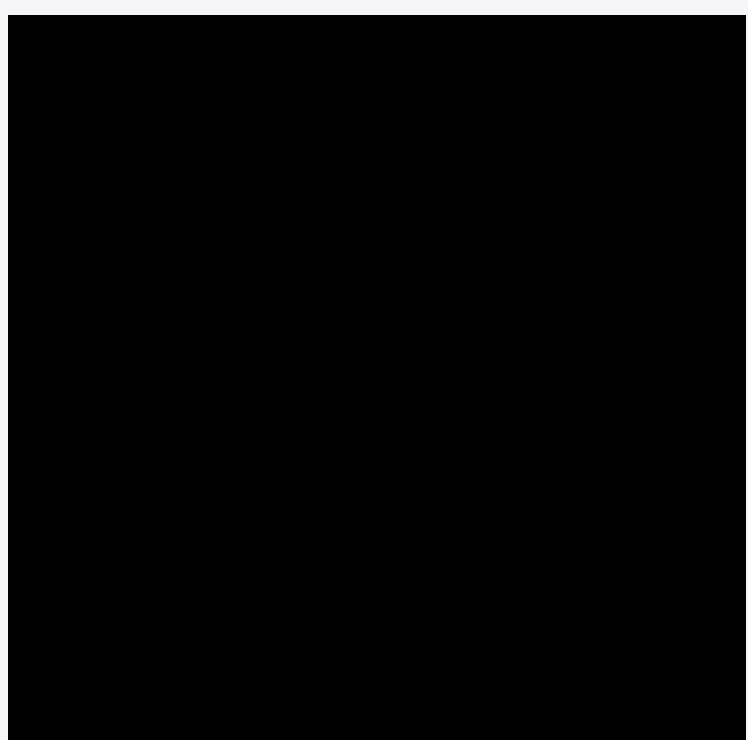
INSURTECH



保险科技

引用
安盛的23,000名保险代理每天向有索赔的人发送约50,000次沟通，无论是试图获取更多信息还是协商和解金额。讽刺的是，无灵魂的AI模型已被证明比人类代表更有同理心。保险公司由于行业固有挑战和运营复杂性的综合影响而难以提高NPS分数。得益于AI，现在有一种神奇的技术能够提供前所未有的效率提升。我们正在见证前所未有的增强转向和

将成为创造新一代保险科技3.0公司的替代方案。”



尤金尼奥·冈萨雷斯
合作伙伴，即插即用

创业亮点



7Analytics - (美国，2020年) - 总融资额：690万美元
7Analytics 提供了一种软件解决方案，用于主动减轻洪水风险并保护基础设施免受洪水损害。该平台整合实时天气、历史数据以及地形信息以提供一个全面的风险图景。

7analytics.ai



匿名健康 - (美国，2022年) - 总融资额：未披露
匿名健康为成瘾治疗提供端到端平台与管理。他们的综合、技术驱动型解决方案集成了评估、电子病历、一对一远程治疗和基于应用程序的认知行为治疗（认知行为疗法）。

anonymoushealth.com



架构师健康 - (美国, 2023年) - 总融资额: 110万美元
架构健康是一个数字医疗导航平台，帮助成员通过他们的查找、访问和使用远程医疗应用程序和可穿戴设备。

健康保险。

getarchitecthealth.com



灰烬 - (美国, 2019) - 总融资额：\$16.6M
阿什健康是一家远程诊断公司，提供家庭服务

为顾客和患者进行诊断测试。

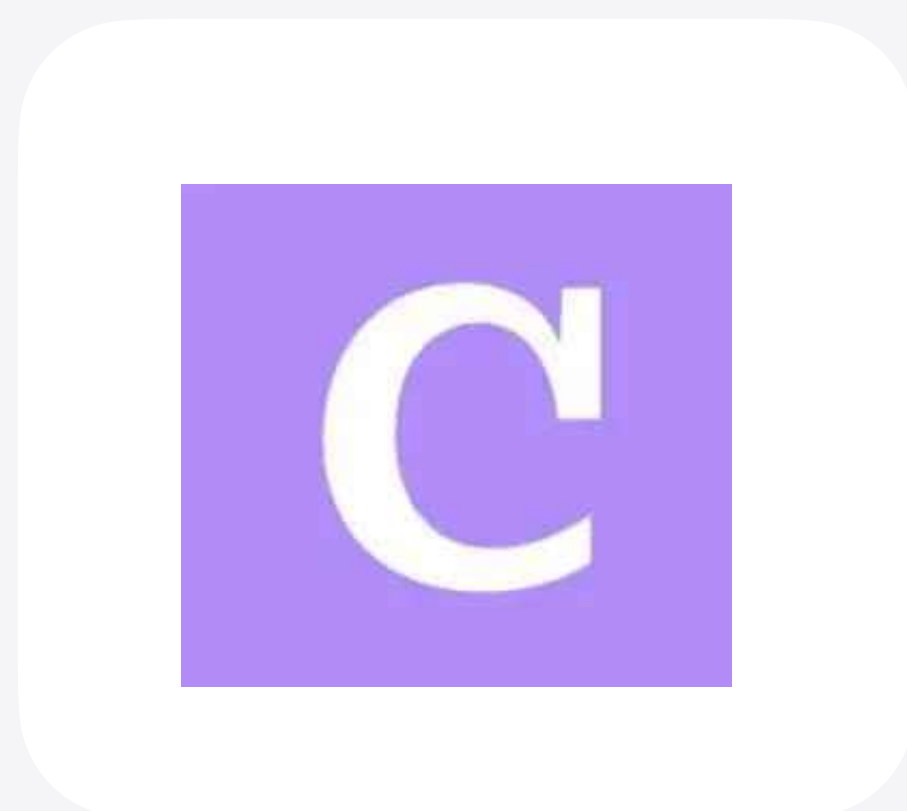
poweredbyash.com



Celest Science - (法国, 2023) - 总融资额：250万美元
celest science 利用尖端人工智能和气候科学提供动态的、短期至中期气候风险评估

提前六个月预测水文极端情况以支持金融服务行业决策者。

celest.science



Cogny - (法国, 2023年) - 总融资额：未透露
Cogny 是一款人工智能驱动的 Excel 插件，可自动执行数据提取并输入内容，通过填充包含审计就绪答案的电子表格您的文档，确保快速可追溯的结果。

cogny.so



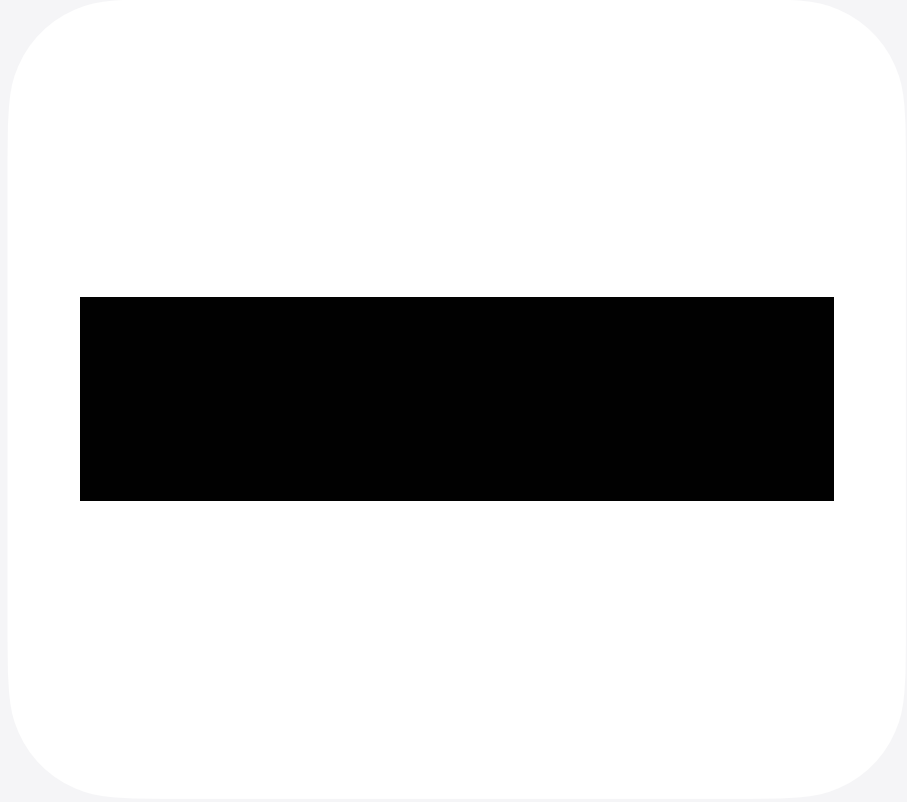
企鹅人工智能 - (美国, 2024) - 总融资额：未透露
企鹅AI提供专为医疗保健定制的生成式AI平台，增强行政工作流程和病人管理。主要功能包含面向医疗的健康语言模型，这是必备工具部署llms以及copilot解决方案以实现快速采用。

penguinai.cn



SE3 Labs - (德国, 2023) - 总融资额：未透露
SE3 Labs是一个3D数据可视化平台。它开发了一个3D视觉和AI平台，配备了即用型3D CV API和工具，使开发者能够构建数据处理流水线和空间计算产品。

se3.ai



狡猾 - (美国, 2024年) - 总融资额: 未透露
斯米尔克通过有针对性的保险将牙科护理融入健康经济，其平台为患者记录牙科提供积分。活动、高级折扣及其他游戏化福利。

smirkhealth.com



Spike API - (美国, 2022) - 总融资额：420万美元
斯派克是一家B2B数据科技与通用人工智能初创公司，提供聚合型API对于来自可穿戴设备和物联网设备的所有健康和健身数据。

spikeapi.com



投资生态系统概述

2024 全球风险投资现状
但与峰值相比仍然显著下降

早期金融科技重点——在金融科技领域，早期——VC融资达到3344亿美元，占交易总数的60%以上，反映2024年全球显示，其增长超过2023年水平，保持着早期投资活动的稳定，并且后期融资有所适度回笼。

区块链 & 加密货币反弹——区块链和
2021-2022年，初创公司高估的年份。
交易数量下降——交易活动下降

加密货币在2024年强势回归。比特币已经超过了10万美元，甚至被认为显著，尤其是在大型交易和多国的后期国家储备中投资。这种趋势归因于大型项目减少⁽¹⁾。
记录千粉——欧洲携310亿美元现金储备进入2025年，这是有记录以来第二高的数字。

融资轮次、初创公司估值方面日益谨慎的态度，以及人工智能影响力的不断提升
美国市场主导地位——美国继续
驱动全局中位估值上涨。这表明随着这些资金的部署，投资活动可能出现潜在增长，许多风险投资家可能在接下来的一年里寻求高潜力初创企业。
欧洲复兴——在保险科技领域，欧洲显示出更明显的VC投资复苏迹象，2024年同比增长30%（达到13亿美元），相比之下主导全球风险投资，获得近60%的所有资金。这使得美国成为欧洲初创公司考虑扩张的关键市场，因为它通过并购和首次公开募股提供了更好的退出机会。
AI，AI，AI——人工智能持续成为主要的颠覆者，

在各行各业（包括金融服务业）中显著提高运营效率并降低成本。2024年，与人工智能相关的公司占全球风险投资的约三分之一。
金融科技投资下降——对金融科技的投资

已经出现明显的减速，特别是在大型轮次。投资者现在更加关注可持续、盈利的商业模式而不是追逐超高速增长。

海外投资额略有下降。总体而言，法国在绝对资金量方面仅次于美国，成为欧洲在该领域的领导者。
早期保险科技焦点——保险科技，就像

金融科技，正在继续主导早期投资，占交易近70%。
在分销部分上重点关注保险价值链。

(1) 来源：[福布斯](#)

穿越2025与未来

谨慎的欧洲支出 — 欧洲风投预计将在2025年继续受到谨慎支出和风投整合的影响。此外，该地区面对经济挑战时的韧性关注可能将未使用的个人储蓄重新导向具有稳健业务模式的初创企业

地缘政治和监管壁垒 — 地缘政治不确定性以及欧洲不断变化的监管环境可能会继续给风险投资家带来挑战。市场的碎片化以及监管障碍预计将限制初创企业的扩张便利性，尤其是那些寻求规模扩张的企业

模型化。

融资挑战与谨慎改善 — 尽管目前面临融资挑战，但美国IPO市场预计将充满信心为了复苏，特别是在私募股权方面，欧洲风险投资欧洲科技投资者是公司在压力下被迫向投资者返还现金，并对未来增长持乐观态度，特别是在AI领域和由于市场在2024年表现积极。这将

可持续性，并期待未来几个月更好的条件。获得国际认可的公司，例如 Klarna (BNPL)，已申请公开上市 欧洲科技人才库增长 — 自2015年以来，欧洲的技术劳动力增长了七倍，到2024年达到350万员工。这个人才库对该地区的新兴企业生态系统至关重要，因为它

去年十一月。

投资者之间竞争加剧 — 随着对高潜力初创企业的竞争加剧，风险投资家面临日益增长的入场价格，这使得获取有吸引力的交易变得更加昂贵。

提供推动所需的人力资本
创新和扩大新兴科技公司的规模。

尤其在人工智能等竞争性行业中尤其如此
哪里估值仍在继续上涨。

其他我们鼓励的激动人心的文章和报告
请你看：

- Atomico：2024年欧洲科技状态
- CB Insights: 2024创业现状
- Dealroom: 创投速递 2024
- EIF：风险投资调查2024
- 点石资本：2024年欧洲风险投资报告
- 硅谷银行：金融科技的未来2024
- Ventech 2025年创业和风险投资的预测

AI Watch

2025年，稳定币蓬勃发展，嵌入式和去中心化金融持续进步……当然。但让我们深入挖掘将不断撼动2025年金融科技的人工智能狂热。本质上，人工智能使金融科技公司能够更好地将上下文数据与金融数据联系起来，解锁更深层次的洞察力和更个性化的服务。这种由人工智能驱动的上下文感知能力

重塑金融旅程的每个阶段：1. 分销将变得更智能和更便宜，从由代理人支持的复杂商业保险承保到更深层次面向消费者的B2C资格认证，实现直接在线分销。2. 金融数据处理将很快实现无人化，从自动化记账到本地化对账，并将使财务团队重新专注于高级分析。

3. 合规与反欺诈部门转型为技术团队，而它们过去则介于法务与运营之间。在所有这些机遇中，我们许多人梦想着下一代AI-ERP。然而，道路是

长，而且赢家将不得不首先培养使用，可能通过赋权合作围绕财务数据。”



玛格沃·格莱厄尔
校长，阿尔文

现在很清楚，AI已经成为企业环境中一种不可抗拒的力量，因为它允许在效率、内容方面进行重大改进

创造，以及解决问题，例如，37%
金融机构报告改善
通过人工智能在2024年实现运营效率
人工智能对效率的影响变得非常明显

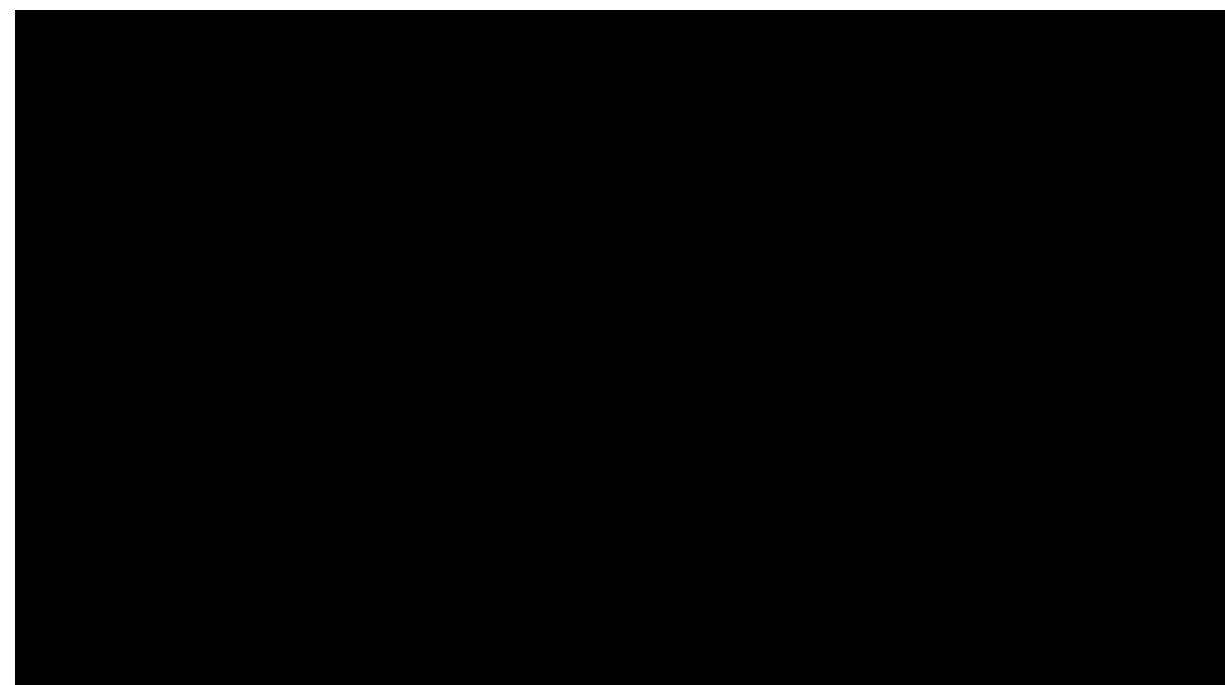
(2) 来源：[Statista](#)

当看到最近发布的诺和诺德案例，该公司与Anthropic的Claude 3.5合作时

为临床报告起草的十四行诗。因此，他们
从50名员工和每个任务15周下降
仅限三名员工并在10分钟以内
相同任务 (3).

(3) 来源：[Futunn](#)

用例：Klarna



当谈到人工智能的采用时，Klarna是一个令人难以置信的用例，因为它已成为实现可扩展增长的关键途径，正如所暗示的那样

以下时间线：



(4) 来源：[Klarna](#)

(5) 来源：[Klarna](#)

(6) 来源：[Open AI](#)

(7) 来源：[Klarna](#)

(8) 来源：[企业家](#)

目前有几项关键趋势正在推动人工智能及其在金融服务中的应用的发展：

1. 多模态

多模态AI指的是能够处理和整合来自多种类型输入数据（如文本、图像、音频和视频）的人工智能系统。不同于专注于单一模态的传统AI模型，多模态AI结合不同类型的数据，以实现更复杂和多样的交互，旨在复制人脑无缝整合信息的能力。

从多个感官。⁽⁹⁾

创业亮点：
原型

原型AI (美国, 2023) 正在开发能够感知、理解并推理物理世界的先进人工智能系统。其旗舰产品**牛顿™** 是一个整合实时传感器数据（例如来自雷达、摄像头、加速计和温度传感器的输入）与自然语言的模型。



处理。此集成允许用户就其物理环境提出开放式问题，并获得信息丰富、可采取行动的见解。保险公司可以使用 Archetype 进行风险评估和承保。通过分析车辆和家庭等连接设备的数据

传感器，牛顿可以协助保险公司更准确地评估风险。例如，连接汽车的数据可以帮助评估事故风险并且来自连接家庭的信息可以有助于评估火灾危害。

(9) 来源：ibm.com



目前几种关键趋势正在推动人工智能及其在金融服务中应用的发展：

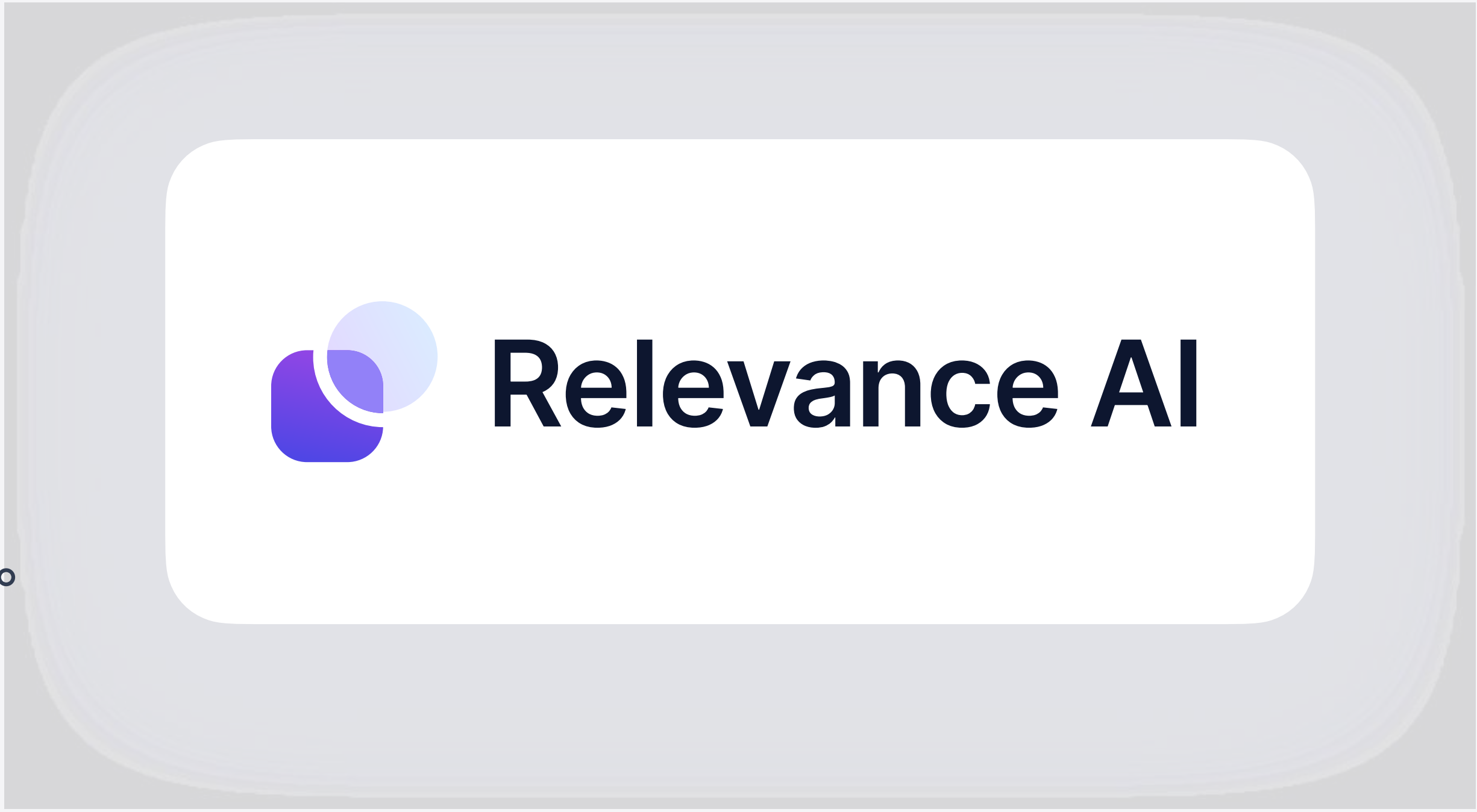
2. 代理自动化

自主自动化通过利用AI代理和大型语言模型，超越了AI助手，创建了灵活、响应迅速的工作流程，能够在无人干预的情况下完成复杂任务。与依赖预定义规则的传统自动化方法不同，这里的思路是利用生成式AI来适应变化条件和意外

场景，这使得它在商业环境中非常有价值。

创业亮点：
关联AI

关联AI (AU, 2020)是一个帮助企业构建定制化AI代理的平台，以满足其特定需求的。通过利用先进语言模型和非代码或低代码界面，



相关性人工智能使组织能够自动化复杂和重复大规模推理任务，例如摘要、分类、决策-制造，以及客户互动。



目前几种关键趋势正在推动人工智能及其在金融服务中应用的发展：

3. 人工智能 x 可持续发展

到目前为止，人工智能模型提供者倾向于关注大型模型，由于模型参数从百万增长到万亿，导致计算成本很高。例如，截至2023年第三季度，训练一个与GPT-4类似的模型的估计成本约为2000万美元，并且该过程大约需要55天才能完成⁽¹⁰⁾我们可以再加上为了保持信息更新而进行的再训练成本；与此同时，边际性能提升正在下降。⁽¹¹⁾这些高昂的计算成本损害环境，这是监管机构、大公司和普通民众致力于解决的问题。预计人工智能模型将使用85到134太瓦时

到2027年每年减少(TWh)的电力 葡萄牙等⁽¹²⁾
荷兰消耗相同。由于其日益增长的环境影响以及需要将人工智能发展与世界可持续发展目标相结合，使人工智能可持续发展已成为组织的基本原则。人工智能既可以是可持续发展的推动者，也可以是环境挑战的来源。一方面，人工智能可以通过优化能源使用、预测气候风险和提高运营效率来帮助公司减少其环境足迹。另一方面，人工智能的环境足迹，包括高能耗和电子垃圾，要求采取可持续做法。迄今为止，关键策略包括通过剪枝和量化等技术优化模型效率，优先为人工智能基础设施选择可再生能源，采用数据高效的实践，以及实施明确的可持续性报告。⁽¹³⁾此外，我们最近

看到了DeepSeek的到來，DeepSeek是一個新開發的人工智能模型
仅需600万美元在旧NVIDIA GPU上，性能与更
扩展模型。⁽¹⁴⁾

(10) 来源：[teamgtp](#)
(11) 来源：[Nature.com](#)

(12) 来源：[维基解密](#)
(13) 来源：[datacamp.com](#)

(14) 来源：[BBC](#)

创业亮点： 普鲁纳AI



普鲁纳AI (FR, 2023) 专注于优化机器学习 (ML) 模型，以提高其在各个维度上的效率。其平台专注于通过减少能耗，使AI模型运行更快、更具成本效益、体积更小且更环保。它的工作方式是让用户选择是想优化他们自己训练的模型，还是优化来自Hugging Face的预训练模型。他们需要 将Pruna包加载到他们的环境中。然后，只需点击一下按钮即可进行优化——该工具会获取原始模型并自动通过以下方式压缩它

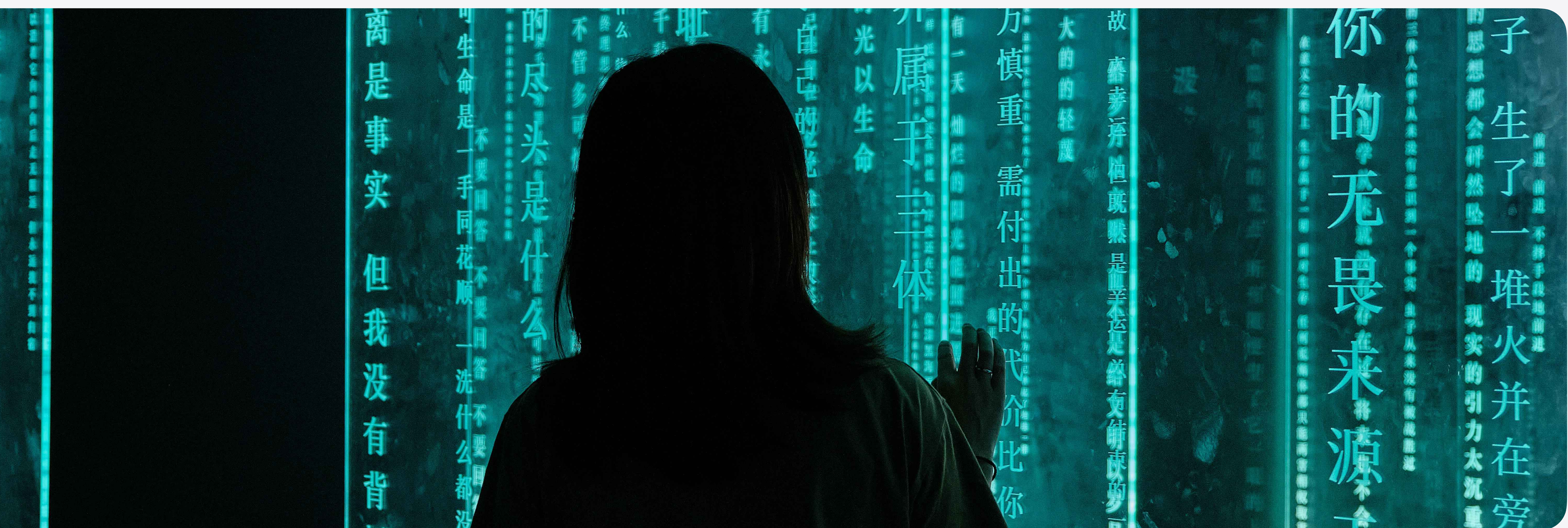
使模型更快或产生更好的质量输出，且对GPU内存的要求更小。令AI初创公司更加引人注目的是，它们相比传统SaaS公司的加速增长轨迹。在实现关键营收里程碑方面，AI初创公司正超越其SaaS同行。平均而言，AI初创公司仅需11个月即可实现100万美元的年化收入，这比通常需要接近15个月的SaaS公司快了整整四个月。⁽¹⁵⁾ 说明这一趋势的初创公司实例包括Cursor (12个月内达到1亿美元年收入) 或Lovable (6个月内达到5000万美元年收入)。我们前所未有地处于企业迫切需要能够自动化

任务，提高成本效率，并提供预测性洞察。AI技术提供确切这些功能，解决现实世界实时问题，推动其快速采用和可扩展性。

(15) 来源：notoriousplg.ai

金融服务中的大趋势





巨型趋势 #1
在...中建立韧性

人工智能驱动世界

“2025年，金融科技行业面临人工智能驱动的欺诈浪潮升级，从合成

身份诈骗和深度伪造增强的账户接管，到高度个性化的网络钓鱼攻击。预计到2027年，全行业的欺诈损失将达到400亿美元，迫使金融机构迅速行动。多层次防御是关键——实时AI欺诈检测、更强的身份验证以及增强对AI赋能诈骗的教育。新兴技术如联盟

学习提供有前景的解决方案，允许企业在保留数据的同时检测欺诈
隐私。集成这些进步的人将处于最能维持信任的位置
在一个日益由人工智能驱动的金融世界。”



马蒂尔德·利耶
校长，梦幻工坊



1.1. 聚焦网络安全

随着金融服务公司扩展其数字存在，网络安全变得比以往任何时候都更加重要，2023年有91%的银行和保险公司采用了云服务（从2020年的37%上升），89%的高管将其视为敏捷性和创新能力的关键。⁽¹⁶⁾ 2025年，银行和保险公司将继续是攻击的主要目标，同时制造、专业服务、能源等产业也将如此。此外，除了云之外，人工智能和区块链等新技术也在崛起。

在

计算，为诈骗者和罪犯开辟了新的利用机会。

某些主要的网络威胁包括：•**网络钓鱼** 攻击者使用欺骗性的电子邮件、网站或消息来诱骗受害者

揭露敏感信息。

•**勒索软件** — 一种加密受害者数据的恶意软件，在支付赎金之前使其无法访问。•**高级持续性威胁 (APT)** — 复杂、长期的网络攻击，

入侵者未经授权长时间入侵网络以窃取敏感数据。•**DDoS攻击** — 一种淹没目标服务器或网络的攻击

来自多个来源的过度互联网流量，中断正常运营，使服务对用户不可用。

•**内部威胁** — 这种情况发生在员工滥用其授权访问时
损害组织，无论是故意还是意外。

即插即用洞察：
此时，软件格局由 10 到 15 年前出现的传统供应商主导，例如 [SentinelOne](#)，[警笛](#)，或 [Linkurious](#) 他们基于过时的架构构建了解决方案，这些架构难以修改或扩展。这些遗留系统使用困难。它们需要培训分析师，而这些分析师本身就已经工作量繁重。

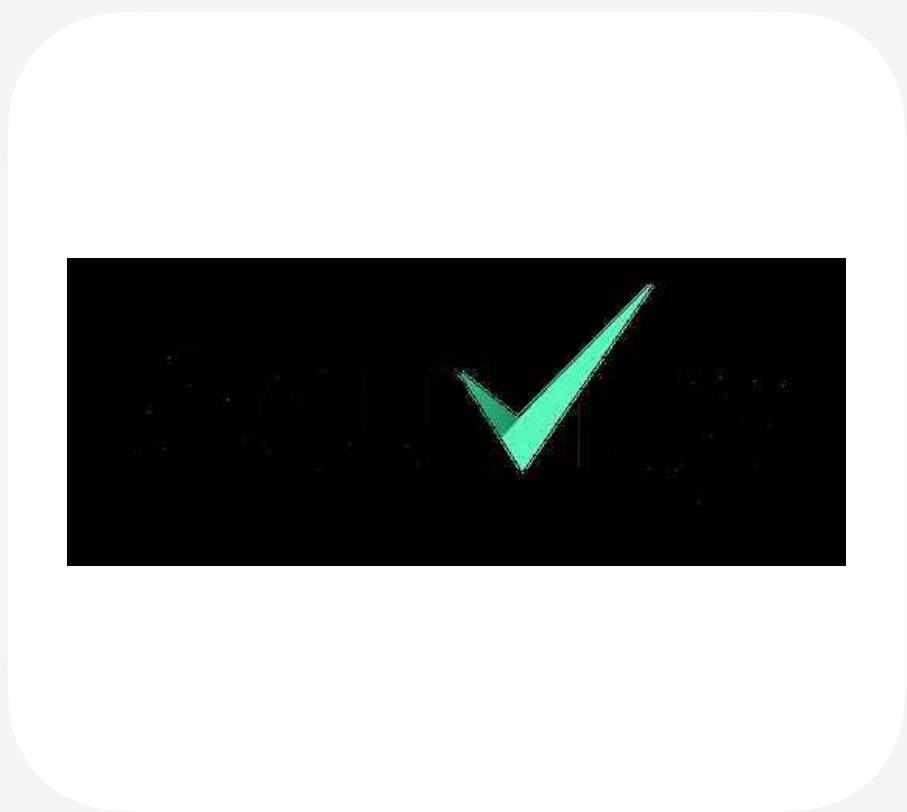
60% 并且71%在工作中有一定程度的职业倦怠。⁽¹⁷⁾ 此外，它们常常给需要过度劳累的工程部门持续支持以实施变更或管理集成的现代团队带来重大挑战。这个差距为新一代以人工智能为先的初创公司打开了大门，这些公司被设计得具有高度

可配置和灵活的架构。这些新进入者优先考虑易用性。
适应性，允许非技术团队更有效地管理流程，而无需
严重依赖工程技术支持，从而解决传统痛点
遗留软件。

(16) 来源： [capgemini.com](#)

(17) 来源： [tines.com](#)

需要关注的领域：



艾库维 - (美国 , 2023年) - 总融资额：900万美元
Acuvity 提供一个全面的 AI 安全和治理平台

帮助企业在安全、自信地采用生成式AI方面。

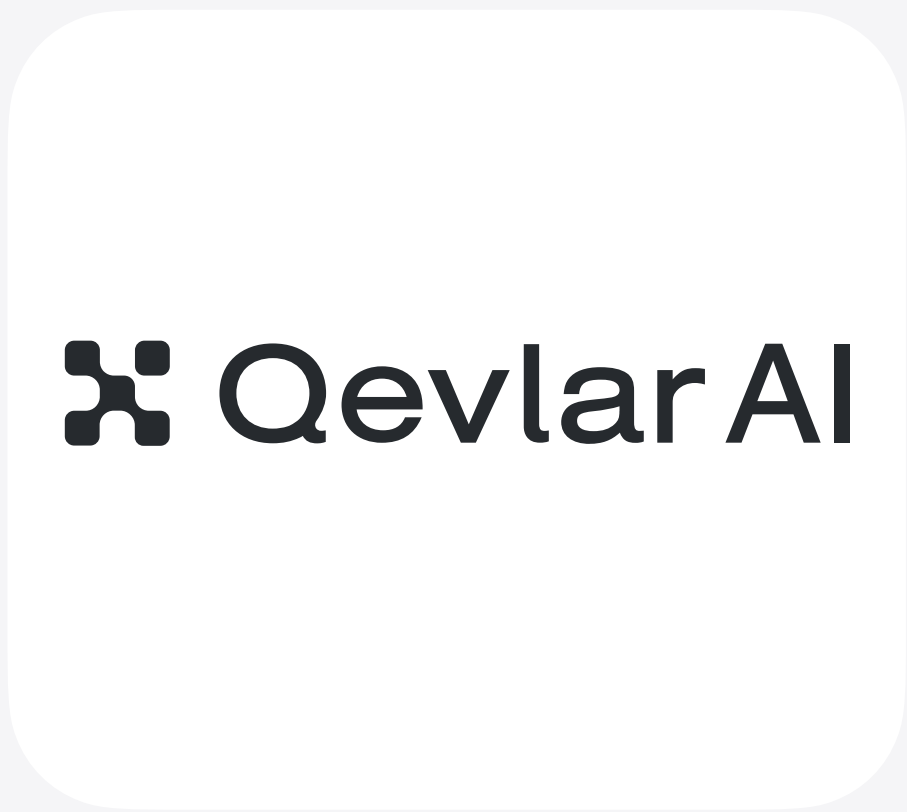
acuvity.ai



命令零 - (美国, 2022年) - 总资金：2100万美元
命令零提供自主和人工智能辅助的网络调查，使安全团队能够进行深入威胁

分析、事件响应和主动威胁搜寻
速度和效率。

cmdzero.io



凯夫拉 - (法国, 2023年) - 总融资额：\$14.9M
Qevlar AI 开发自主人工智能驱动的软件，以增强
自动化威胁安全操作中心 (SOC) 生产力
检测和调查过程。

qevlar.com



1.2. 聚焦于防范欺诈

去年，在美国，消费者报告称损失超过125亿美元用于欺诈。这比2023年增长了25%⁽¹⁸⁾这可以归因于科技的兴起，尤其是生成式人工智能，它使得实施复杂的欺诈比以往任何时候都更容易。除此之外，我们还可以添加这样一个事实：欺诈越来越难以检测。⁽¹⁹⁾除此之外，我们还可以增加数字交易的增长。向在线银行、e-

商业和数字支付为欺诈者创造了更多机会。⁽²⁰⁾

一些主要的欺诈威胁包括：⁽²¹⁾

- **卡片欺诈**—使用被盗或伪造的支付卡详细信息进行未经授权的交易，以窃取金钱或进行购买。
- **远程银行欺诈**—这发生在欺诈者未经授权访问

通过在线或手机银行平台盗取客户资金或实施其他欺诈活动。

- **授权推送支付**—APP欺诈发生在欺诈者欺骗个人授权将款项支付给罪犯之时，通常通过操控或冒充实现。

• **骗局**—欺诈性骗局，旨在以虚假借口诱骗个人放弃金钱或个人信息。金融机构对此有所了解，并正在分配比以往更多的预算。

过去。零售银行为反欺诈系统进行的全球IT支出预计将达到45亿美元到2024年底，这由自动化在交易监控等领域驱动供应商验证。⁽²²⁾

(18) 来源：[ftc.gov](https://www.ftc.gov)
(19) 来源：[thalesgroup.com](https://www.thalesgroup.com)

(20) 来源：stripe.com
(21) 来源：fintechfutures.com

(22) 来源：omdia.tech

需要关注的领域：

 aiornot.com	AI或不是 - (美国, 2023年) - 总融资额：570万美元 AI或不是提供先进的AI检测工具，用于识别图像、音频和视频中的篡改内容。其平台通过API与业务流程无缝集成，确保合规性并提升性能。 跨行业信任，如保险、学术和媒体。
 tunicpay.com	Tunic Pay - (英国, 2023) - 总融资额：未透露 tunicpay是一个支付智能平台，旨在通过提供交易双方的可视性来对抗欺诈。它提供特定类型的字段来验证支付上下文和交易对手信息。它的功能包括跨各种渠道进行交易验证的灵活升级，数据交换模块， 分享反欺诈情报，并保护隐私 基于零信任原则的基础设施。
 resistant.ai	抗耐药AI - (捷克, 2019年) - 总融资额：\$30.4M 抗欺诈人工智能使用人工智能驱动文档欺诈检测来捕捉欺诈。他们提供文档鉴定来预防和检测文档伪造，以及交易鉴定来增强现有的交易 监控系统。它们的软件可用于授权推送 支付欺诈、了解你的客户 (KYC) 和反洗钱 反洗钱 (AML).



1.3. 关注AI信任

2025年，人工智能代理与可编程稳定币和区块链轨道的融合将重新定义企业财库。如模型上下文协议（MCP）等编排层将使代理能够映射端到端工作流程，实时监控现金头寸，评估并选择跨多个轨道的执行路径，并在预定义的合规护栏内自主结算跨境交易。随着人工智能模型变得更加透明，并且监管机构推出欧盟人工智能法案等框架，对自主支付流程的信心将激增，推动企业和银行采用。与此同时，颠覆性的金融科技公司将利用这些智能轨道推出针对特定垂直领域的嵌入式金融解决方案，提供全天候、低成本和高透明度的财库服务。

服务——让2025成为金融领域中可编程货币的里程碑。



朱丽叶·阿斯特
助理，塞雷娜

人工智能已经被安全专业人员使用了很多年。然而，实施生成式人工智能仍然是新的。使人工智能系统透明化和可解释性至关重要。用户和利益相关者需要了解算法如何工作，才能信任其决策。此外，它必须是公平的、可靠的

并且无害。它还应该是防篡改的安全，具有清晰的推理，能够质疑并理解。

需要关注的领域：



inspeq.ai

Inspeq AI - (IE, 2023) - 总融资额：120万美元
Inspeq AI 专注于负责任的 AI 运营 (RAI Ops)，提供一个平台，使企业能够以安全、合规和性能为重点开发、监控和管理 AI 系统。他们的解决方案能够将 AI 幻觉减少高达 80%，将大型语言模型 (LLM) 性能提高 90%，并降低开发成本。

将效率提高70%，同时确保遵守欧盟AI法案等法规。



cala.ai

Cala AI - (ES , 2025) - 总融资额：未透露
卡拉人工智能正在构建一项“验证搜索”解决方案。他们的目标是提供一个经过“事实核查代理”审计的实时、可扩展的知识图谱，为大型语言模型提供值得信赖且计算效率高的信息访问。该公司的愿景是将.....

模型本身之外的知識存储并提供安全
可验证的知识库，模型可以根据需要访问。



neuraltrust.ai

神经信任 - (ES, 2024) - 总融资额：230万美元
神经信任为大型企业提供分析和安全支持，使它们能够将生成式人工智能整合到其产品和工作流程中。通过使用它们的平台，他们确保人工智能系统

遵守预期的行为、政治和法规
需求，帮助公司利用这一新技术的潜力
在最小化风险和潜在危害的同时，利用技术。

在这个背景下，提高运营效率是科技创业公司显而易见的途径，但我们预计“人工智能正在‘吞噬世界’，保险创新将围绕风险评估/定价/无一例外（目前宣布的所有交易中已有约50%由我们承保。这也与我们相信的下一波保险创新浪潮有关：）初创公司）。我们期望对新兴风险采取更细致的方法。我们期望更多初创公司能够利用近未来：初创公司将针对数据和解法的特定部分进行目标，以便更好地理解 价值链或业务线解锁明确的投资回报率，使现有企业日益面临风险（例如，气候）

今年横跨欧洲的AI优先保险科技

那些公司可以衡量的。

更改、网络、电动汽车、数字资产等”。



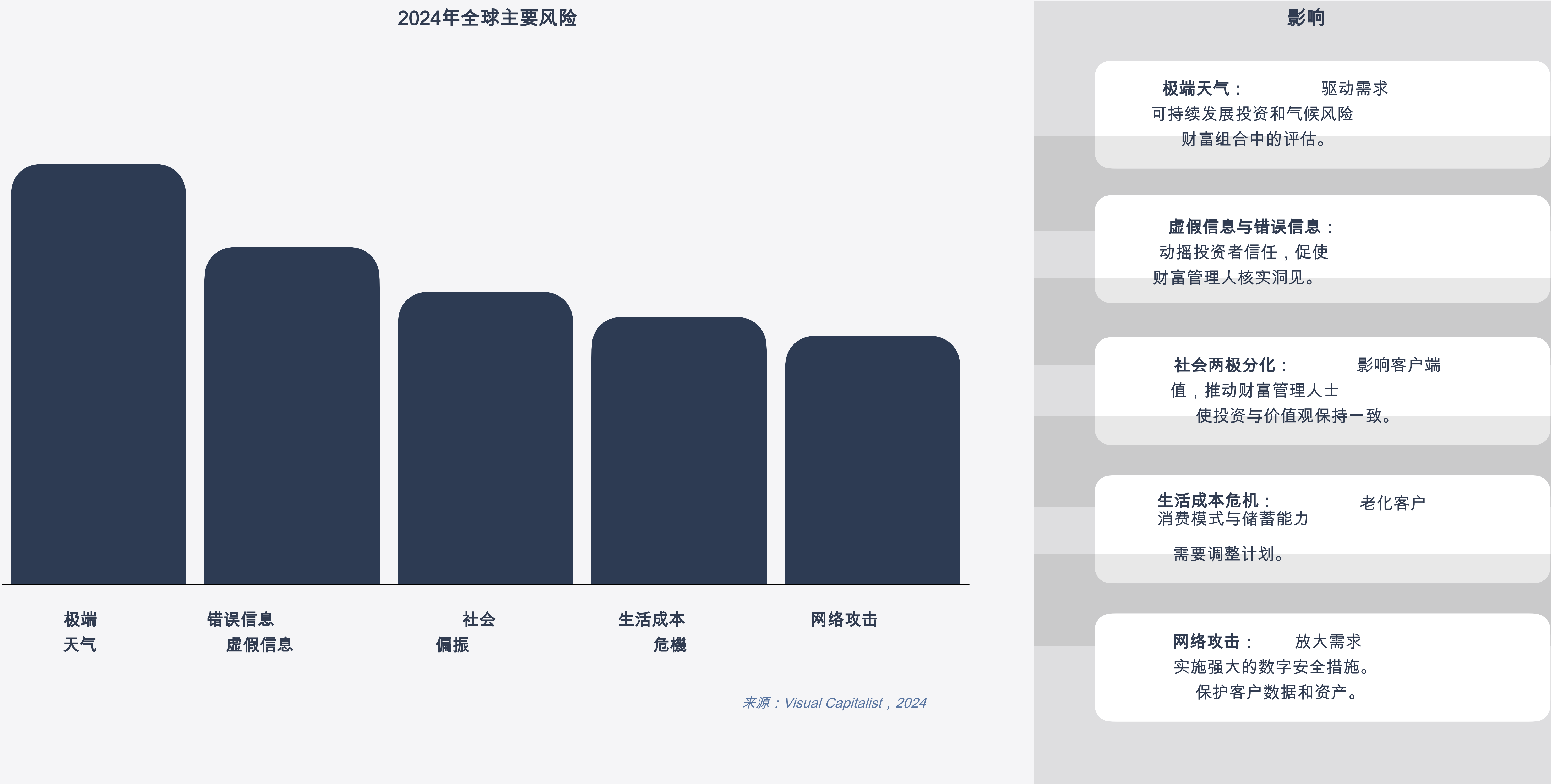
弗罗里安·格雷洛
创始合伙人，astoryaVC

从实际角度来看，这意味着保险公司将必须在其年度全球风险报告中，世界经济论坛不仅适应产品开发论坛认识到虚假信息的威胁

虚假信息、极端天气事件和网络
作为前五个重大风险之一的风险
将在未来几年塑造世界

但也要保护他们的财务健康
并确保长期韧性。

(23).在



(23) 来源：[weforum.org](https://www.weforum.org)

气候风险

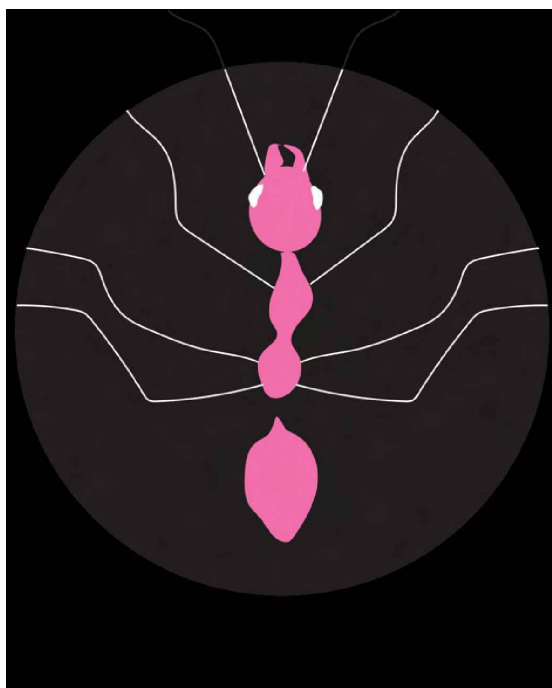
尽管极端天气事件的严重程度和频率不断加剧，但在初创公司领域，气候风险趋势已经有所成熟，少数几家成熟的公司吸引了大量投资轮。2025年，我们将继续见证旨在缓解气候风险的技术解决方案的指数级增长，主要是垂直化初创公司的增长，即那些在预测特定类型极端天气事件（如洪水）方面拥有深厚专业知识的公司，以及特定行业的解决方案，例如农业的数据和分析。最近在气象技术方面的突破

预测可能导致灾难性事件的损失大幅减少。

(24)

创业亮点：
GreenAnt

GreenAnt(NL, 2022) 是一家利用卫星数据和人工智能进行环境监测和风险评估的初创公司。GreenAnt 的工具 Desidera 分析雷达卫星数据



(被该领域大多数其他公司使用)，与光数据不同，它允许进行分析
无视云层覆盖、树冠、污染及其他视觉障碍的陆地。

错误信息和虚假信息

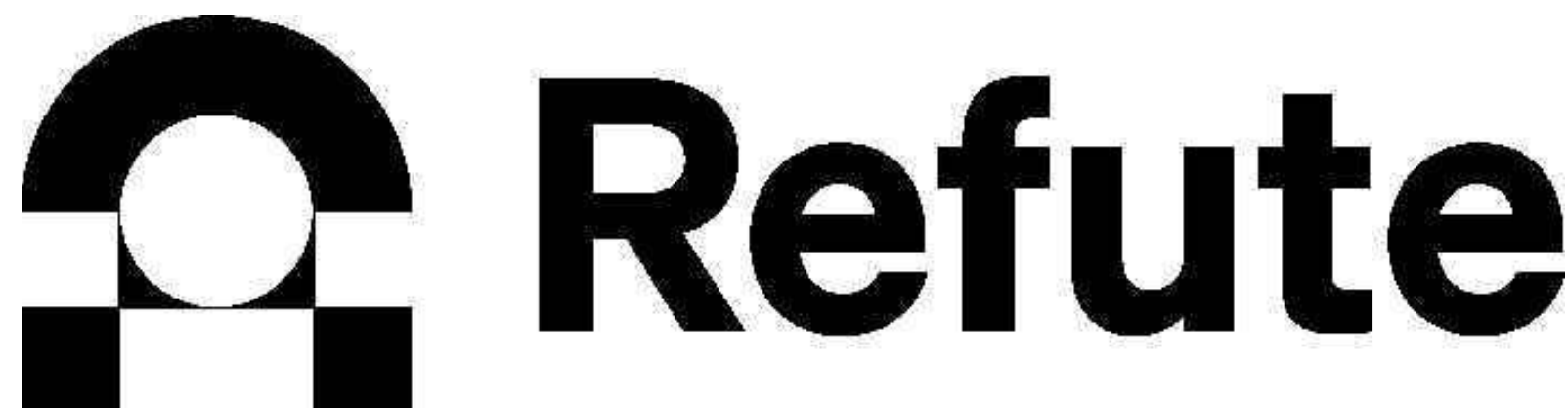
有趣的是，尽管气候变化无疑已被认定为迫在眉睫的威胁

十年来，人类在信息误导方面的风险是一个相对较新的发展，很大程度上是由人工智能的兴起和大规模采用所决定的。例如，据估计，假新闻每年给全球经济造成大约980亿美元的惊人损失，主要是由于品牌声誉受损和股市的敏感性。

在这方面，金融服务行业面临着日益增长的欺诈风险和明显的操作风险
风险。任何其他新的风险也可能是一个相当未来派的新产品，无论是作为独立应用程序还是作为网络保险的捆绑产品。

创业亮点：
反驳

反驳的____(UK, 2024) 基于人工智能分析的 SaaS 平台检测虚假信息
识别虚假新闻、社交媒体机器人和有组织的活动。它的响应工具
启用快速反叙事、揭穿以及用于管理自动化工作流程
有效应对虚假信息危机。



(24) 来源：[cbinsights.com](https://www.cbinsights.com)



第二大趋势 #2 从建议到经验：

新财富范式

我对财富科技领域正在发生的事情感到非常兴奋——无论是面向消费者(B2C)还是面向企业(B2B)的方面。消费者

正在寻找更“私人银行式”的体验——财务规划、接触另类投资等
无缝数字之旅——而顾问和财富管理者知道他们需要升级
保持技术栈的竞争力。2025年感觉像是这些转变开始大规模实现的年份。



奥格 Marine
副总统，富达战略投资

财富管理行业目前正面临影响其有效服务客户能力的重大运营挑战。SEI的一项研究强调了如何

该领域的专业人士正因技术不足、不一致而遭受痛苦。
流程、不可靠的数据管理系统、糟糕的沟通渠道以及低效的组织结构。这些问题与日益复杂的监管

需求正在造成显著的生产力瓶颈，直接影响服务质量。

(25)

(25) 来源：seic.com

关系经理们只将43%的时间用于增值任务，其平均自我报告的生产力评分为6/10。



这些挑战的影响体现在行业表现下滑，全球资产管理规模 (AUM) 经历了从127.5下跌10%的显著降幅。

2021年达到百万亿，2022年达到11.51百万亿⁽²⁶⁾ 这种下滑与资产管理和财富管理公司利润率普遍下降的更广泛趋势相吻合，进一步加剧了其商业模式面临的压力。这三种关键因素推动了利润率的下降：

- 被动投资日益增加
- 数字玩家的竞争加剧
- 大型既有企业凭借显著规模优势实现市场整合

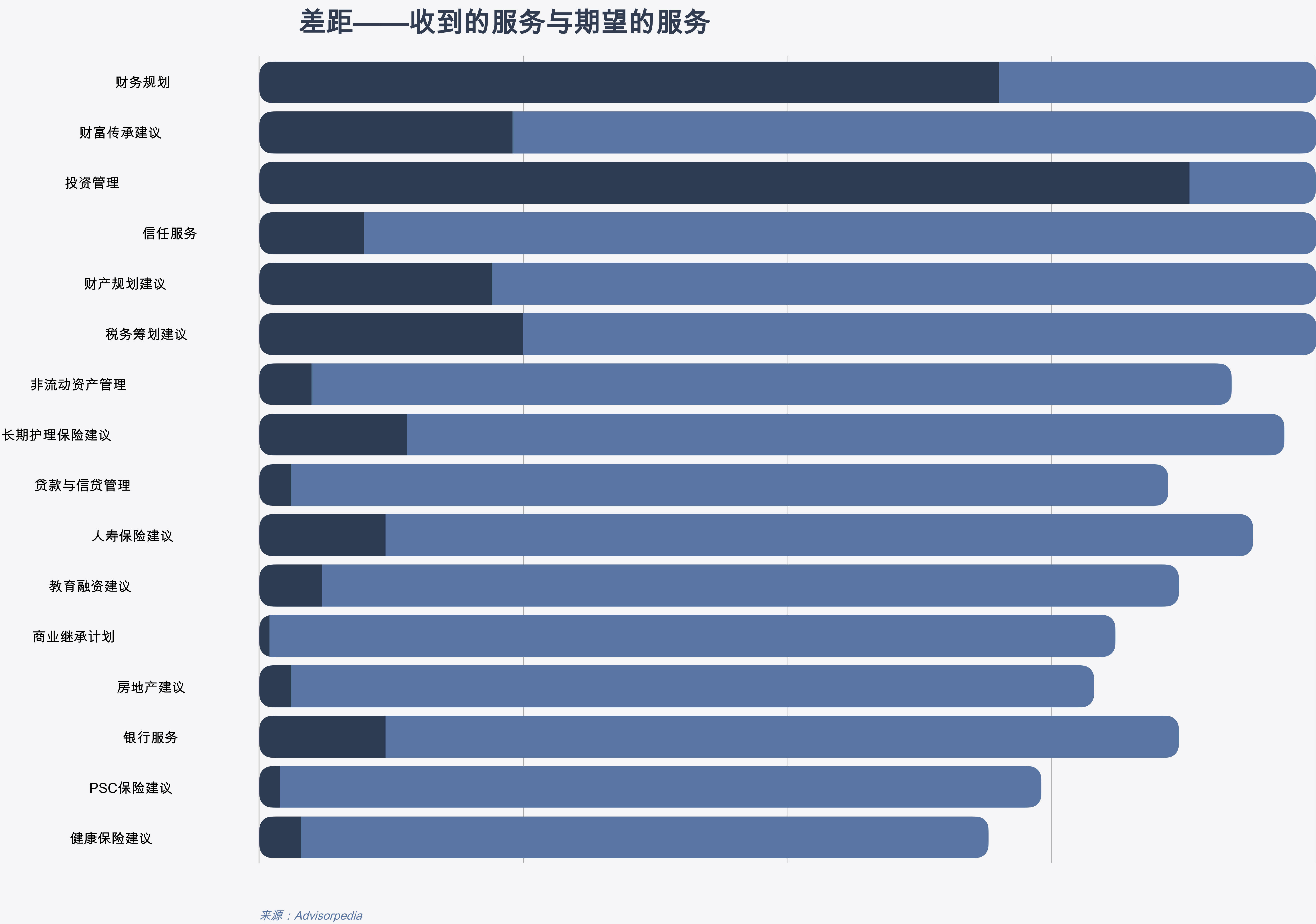
从2018年到2021年，这些压力导致资产和财富管理行业的资产回报率 (ROA) 每年下降3%。⁽²⁷⁾ 行业也面临着适应不断变化的客户需求和期望的挑战。

现代投资者要求更复杂、个性化的服务以及数字化体验，而企业则因遗留系统和流程而难以交付。例如，对于财务规划，我们看到它在70%的情况下是一种获得的服务与请求它的96%的客户相比。⁽²⁸⁾

(26) 来源：[pwc.com](https://www.pwc.com)

(27) 来源：[bcg.com](https://www.bcg.com)

(28) 来源：[advisorpedia.com](https://www.advisorpedia.com)



财富管理行业正经历着由人口结构变化、客户期望演变和新投资趋势驱动的重要转型。

随着传统方法适应这些变化，出现了迎合多样的客户细分和投资偏好。四个关键领域定义了这种演变：代际财富传承、新兴客户群体、价值投资和替代资产。



金融机构在该领域运营需考虑的关键因素：

大财富转移

代际财富的持续转移代表着金融业最宏伟的变革之一。在未来20年内，预计约有84万亿美元资产将主要从

从婴儿潮一代到千禧一代和Z世代。婴儿潮一代受益于数十年的强劲经济增长和高投资回报。因此，他们持有全球大部分财富。相比之下，千禧一代在经济不稳定和危机时期进入职场，积累了相对较少的资产。尽管年轻，Z世代有潜力超越所有世代创造财富。这一代人已显示出适应技术进步和不断变化的经济状况的能力。然而，他们的成功将高度依赖于

他们在应对波动性市场、生活成本上升和金融知识差距等挑战方面的能力。[30]

增长部分

• **大众富裕**——由拥有10万美元至100万美元流动资产的个人组成的富裕阶层，代表着一个重要但服务不足的市场。这个群体占全球财富的40%，但只有27%的财富管理公司在积极满足他们的需求。在这个群体中，70%的人已经投资，35%的人计划增加投资活动，因此对创新的金融解决方案的需求显而易见。此外，31%的人表达了探索新金融产品的兴趣，而超过50%的人已经分散了他们的财富管理。

跨越多所机构的策略。那些能为大众富裕阶层开发具有成本效益和可扩展服务的公司，将释放巨大的增长潜力。⁽³¹⁾
• **Z世代**——Z世代正在重塑投资的未来，他们的平均入市年龄为19岁，这比前几代人要年轻得多。例如，千禧一代在25岁时开始投资，X世代在32岁时开始。Z世代重视数字化参与，并且更倾向于提供便利性和用户友好界面的平台，这一点可以从欧洲新兴银行和新兴投资平台Revolut或Trade Republic的崛起中得到证明。然而，他们有限的经济知识和有限的资本构成了

挑战。例如，13%的Z世代具有金融素养，而这一数字在婴儿潮一代中为49%。财富管理公司可以通过财务教育项目和定制解决方案来弥补这些差距，这些方案赋予Z世代做出明智投资决策的能力。
• **女性**——女性正在成为一支强大的经济力量。这是由收入增加和财务独立驱动的。在美国，2000年，女性的收入占男性收入的76.9%。这个数字在2022年增加到83%。在过去的三十年里，女性展现了更高的平均

与男性相比的投资回报率。这突显了财富管理人士采用更...
个性化方法，尤其是在沟通和产品结构方面。随着女性进行储蓄和投资。
更多，对于寻求保持地位的公司而言，财富管理策略中的性别多元化变得至关重要竞争的。

(29) 来源：cerulli.com
(30) 来源：allianz.com
(31) 来源：rfi.global
(32) 来源：schwab.com



金融机构在该领域运营需考虑的关键因素：

价值投资的兴起

投资者正越来越将他们的投资组合与个人价值观保持一致，特别是在可持续性和遗产目标方面。根据 EY⁽³³⁾，78%的财富客户将生活目标与可持续性挂钩，而62%专注于留下遗产。类似地，PwC⁽³⁴⁾报告称，53%的资产和财富管理公司在提高 ESG 透明度

(环境、社会及公司治理) 事项。尤其是年轻投资者推动了这一趋势。纽约人寿投资公司的研究发现，25至39岁的34%个人优先考虑解决全球变暖问题的投资，而40至54岁的23%个人关注与可持续性相关的解决方案。

随着与ESG相符的产品需求增长，财富管理公司必须开发其产品服务平衡道德考量与竞争性财务回报。

另类资产崛起

另类资产日益增长的吸引力正在改变全球的投资策略。2024年，91%的顾问报告称增加另类资产配置，并称

绩效 (71%)、可用性 (53%) 以及与传统市场低相关性 (50%) 是关键驱动因素。在另类资产中，加密货币已获得显著关注度，

2024年，全球大约有6.8%的人口拥有某种形式的加密货币代表全球约560万人。⁽³⁵⁾ 零售投资者也在探索私募股权。他们被以下因素吸引：

- **投资组合多元化** 私募股权提供多元化收益，因其表现与公开市场关联度较低，有可能降低整体投资组合波动。

- **更高回报潜力** 私募股权基金在过去25年中表现优于标准普尔500指数，其平均年回报率为13.1%，而标准普尔500指数的

- 8.6%⁽³⁶⁾
 - **监管变更** — 不断发展的法规，尤其是在欧洲 (ELTIF 2.0)，是

降低零售投资者接触私募股权和其他另类投资的门槛

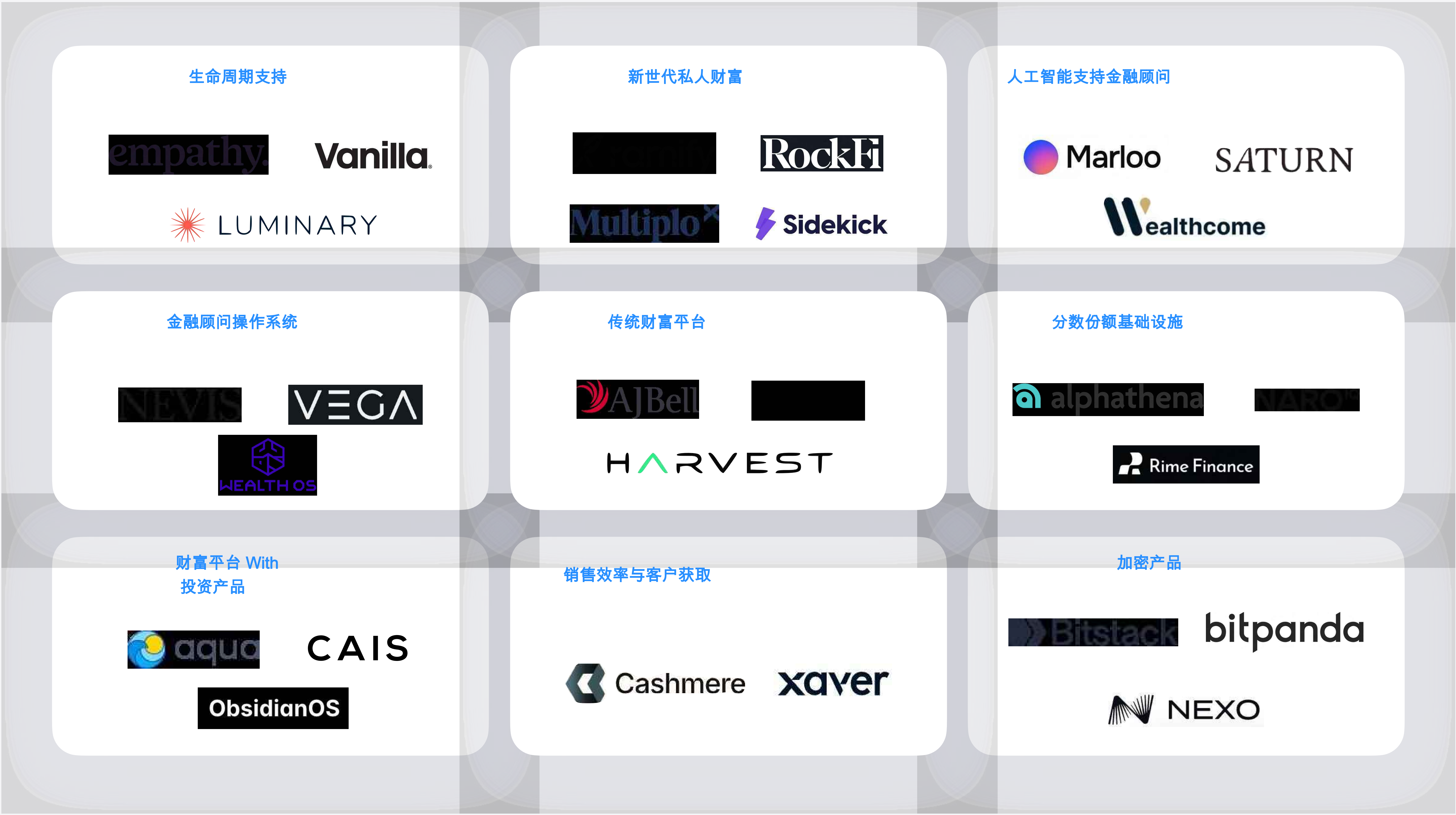
- **科技创新** — 像数字平台这样的崛起 [月食](#)，[侧翼卫](#)，或 [Goodvest](#) 让零售投资者更容易获取、理解并投资私募股权。预测表明，高净值个人对私募股权的配置将更多 是

到2025年将翻一番多，达到1.2万亿美元。⁽³⁷⁾此外，像黑石这样的知名公司KKR正通过推出专注于零售市场的私募市场基金来利用这一趋势。财富管理人士必须通过将另类资产整合到客户中来适应这一转变投资组合以及教育投资者其潜在的风险和收益。

(33) 来源：[ey.com](#)
(34) 来源：[pwc.cn](#)

(35) 来源：[triple-a.io](#)
(36) 来源：[nasdaq.com](#)

(37) 来源：[icapital.com](#)



跨越支付、财政管理等一系列金融应用场景的稳定币采用，可能尚未得到充分认识。我们正观察到各个领域的重要改进。

不同层级（应用、发行者以及基础设施）正在稳定币更容易被采用。我对企业所占比例持乐观态度。利用稳定币将在不久的将来显著增长。|



何塞·马里亚·埃尔南兹·费尔南德斯-阿瓜多
合伙人，JME风险投资



超级趋势 #3 需要加强

合规框架

在过去的几年里，金融服务领域的监管格局发生了巨大变化。在2016年至2024年期间，欧洲增加了562页新内容以及511条新法规，而在地方和国家层面，新增内容更是不计其数。⁽³⁸⁾我们见证了多个框架的诞生，例如MiFID II、DORA、PSD3、AMLD6以及各种旨在提高透明度、安全性和运营韧性、打击洗钱努力的美妙证券规则，但它们也带来了与创新能力、运营复杂性和成本相关的挑战。这些问题导致合规成本在全球范围内上升。2024年，美国和加拿大的金融犯罪合规总成本达到了610亿美元。

有99%的金融机构报告金融犯罪增加
合规成本。⁽³⁹⁾在欧洲、中东和非洲，金融犯罪的总成本
合规成本高达850亿美元，其中98%的金融机构受到影响
2023年增加的金融犯罪合规成本。⁽⁴⁰⁾

(38) 来源：ecipe.org
(39) 来源：lexisnexis.com

(40) 来源：lexisnexis.com



随着法规的规模和复杂度开始增长，大约在十年前，regtech初创企业出现了，以帮助金融机构更有效地应对法规的兴起，随着法规的规模和复杂度开始增长地。这些公司最初提供能够实现实时交易监控、自动化KYC/AML流程、审计追踪创建和报告工具的解决方案，这些工具显著减少了人工工作。一些值得注意的例子包括ComplyAdvantage（英国，2014年）、Alloy（美国，2015年）和Hummingbird（美国，2016年）。自2022年以来，该行业经历了快速创新，主要通过整合人工智能和机器学习，用于预测风险管理、自动化，以及基于云的可扩展解决方案，包括API。

连接性。如今，生成式AI能够快速分析和解读大量监管文件，生成定制化合规报告，并模拟监管场景以帮助组织主动预见和应对风险。生成式AI还可以简化KYC和AML流程，支持实时监控，并提升运营可扩展性。这项技术正将功能从被动和手动转变为主动和智能。重要的是，AI通过帮助合规官专注于价值更高的任务（如判断性工作）来增强其能力。

以及调查，从而实现更具战略性和效率性的合规方法。此外，跨国运营对金融机构来说提出了更重大的合规障碍。监管期望在不同司法管辖区之间往往存在差异，不仅限于国际层面，甚至在州或省之间也是如此。对于全球性公司而言，确定在特定地理区域针对特定产品或业务单元适用哪些法规可能是一项复杂的任务。这个问题因数据本地化等新兴趋势而加剧，这些趋势可能与跨境运营或云战略相冲突。缺乏协调一致的框架意味着机构必须投资于本地化合规团队，监管

智能工具以及咨询服务，以确保万无一失
冒着严厉处罚和声誉受损的风险，从裂缝中通过
损坏。而且这可能非常昂贵。

需要关注的领域：



12新人工智能 - (美国，2023) - 总融资：\$550k
12新人工智能提供自主人工智能代理，帮助公司自动化合同工作，标记政策违规行为，降低风险，简化治理、风险管理和合规（GRC），并将数据转化为可操作的洞察力。它们专注于金融、建筑、安全和保险等行业。它们还开发人工智能驱动的

[12new.ai](#)

政策验证和视觉广告合规的工具。



勤劳 - (DE，2023) - 总投资：50万美元
勤奋提供AI驱动的工具，帮助欺诈和反洗钱团队，帮助金融科技公司和银行自动化和改进对商业客户的尽职调查。其平台使用生成式AI来调查企业的在线存在，识别与高风险实体的联系，监控正在

[godiligent.ai](#)

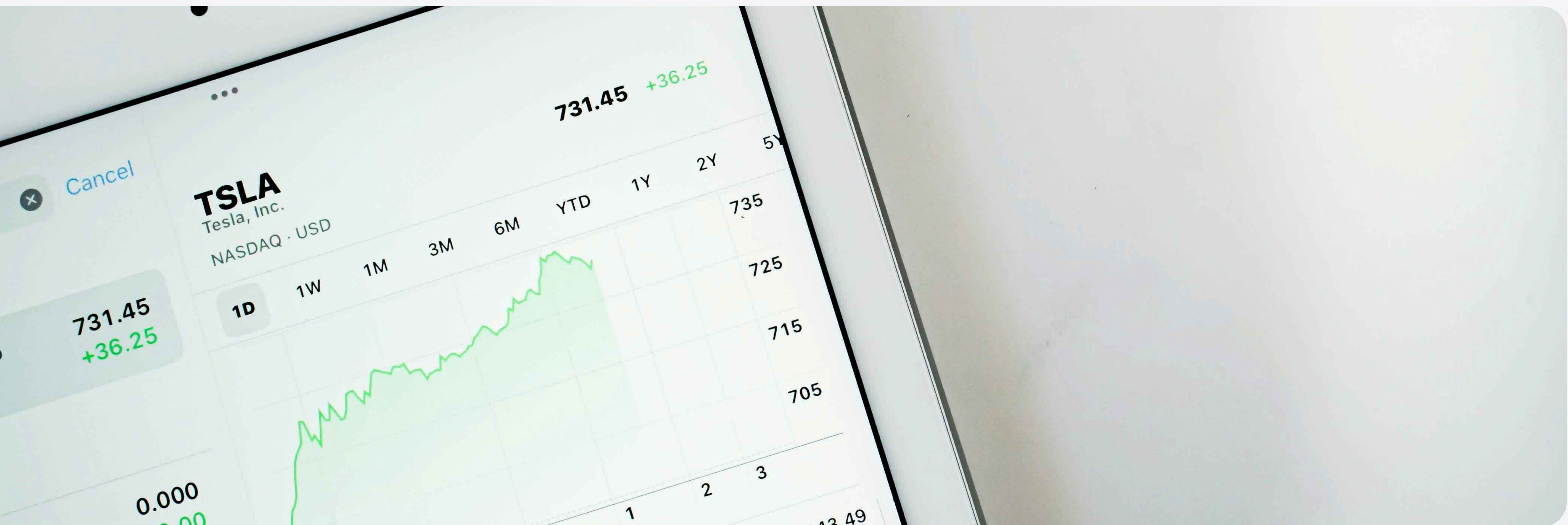
商业活动中的变化，并验证商业信息
文档，从而简化风险和合规运营。



Kalipso AI - (ES/FR, 2024) - 总融资额：未披露
卡利普索是一个AI驱动的合规自动化平台，旨在简化并降低受监管行业（以金融服务行业为起点）企业合规的成本。他们通过提供一套统一的SaaS解决方案来实现这一目标，该方案能够自动识别

[kalipso.ai](#)

相关法律法规，检测合规差距，自动起草
缺失策略、管理实施并提供实时
监管更新。



第四大趋势 超个性化

客户体验

2025年将继续是嵌入式金融科技产品的强劲之年，我相信越来越多的定制化金融产品将进入更细分的垂直领域。在一个企业持续受益于不断增长的自有数据池以及API基础设施得到广泛采用的时代，金融科技公司将能够利用这些顺风为非金融服务公司提供高度定制化的金融产品

定义了垂直领域。这将给具有独特
为先前未被开发的市場提供垂直专业专长，以服务
2025 年是投资金融科技的令人兴奋的一年！”



托马斯·迪尔
高级合伙人，Notion Capital

金融服务行业正从简单个性化转向超个性化，得益于数据、人工智能和上下文的运用，以创造真正的一对一客户体验。这里的想法是超越静态细分（例如“千禧一代储蓄者”或“高净值个人”），将每个客户视为一个独特的案例。超个性化系统持续收集和分析客户数据（交易历史、消费模式、人口统计、社交数据等），并应用人工智能/机器学习模型来预测需求和偏好。例如，银行可能使用实时账户活动流来预测客户何时需要贷款，或分析地理位置来提供折扣。

附近的商家。在银行和保险业，由于产品通常被商品化，超个性化提供了一种原始的优势。客户也对个性化产品和信息传递的这种程度提出了期望。例如，70%的消费者表示他们期望从银行获得个性化建议⁽⁴¹⁾，以及42%的银行客户发现，当产品推广针对其个人需求进行个性化定制时，会更有价值。⁽⁴²⁾ 满足这些不断增长的需求已成为一项战略 imperative：忽视个性化的银行有流失客户的风险。同时，过度个性化也能驱动收入增长。通过将产品（如贷款、抵押贷款或保险）准确地对准需要它们的客户，银行可以提高交叉销售和向上销售。BCG 的研究甚至发现，有效的个性化可以使年收入增长约 10%。⁽⁴³⁾ 那个的一个例子是银行

美国人工智能助手Erica，每周处理数百万次互动，使数字销售额提升了20%以上。
(44)

精选用例

- **人工智能驱动建议与预算规划**——数字助手和机器人理财顾问正在个性化财务指导。例如，像Monzo这样的移动银行就集成了游戏化预算工具，这些工具分析用户的消费习惯并为用户设定储蓄目标。⁽⁴⁵⁾
- **情境化产品优惠**——超个性化使银行能够制作产品

精准时机提供优惠。银行可以通过检测生活事件或上下文信号来主动推荐相关产品。例如，如果人工智能检测到客户最近预订了航班，应用程序可能会自动推荐旅行保险计划。

- **对话式AI**——面向客户的AI聊天机器人和语音机器人提供个性化规模化服务。银行使用聊天机器人进行潜在客户开发和支持：例如TSB从人工智能驱动的应用内消息系统来看，潜在客户产生了300%的增长。
(46)

(41) 来源：[latinia.com](#)

(42) 来源：[blend.com](#)

(43) 来源：[bcg.com](#)

(44) 来源：[pymnts.com](#)

(45) 来源：[twimbit.com](#)

(46) 来源：[diginomica.com](#)



使能技术

创建超个性化体验依赖于多种关键技术：

• **实时数据分析** — 银行必须持续地从所有接触点摄取和分析数据。这通常需要一个客户数据平台或流式分析。通过收集实时交易、网络、应用程序和CRM数据，金融机构可以在触发事件时立即发现它们。例如，马法国银行使用了一个实时推荐引擎（Personetics Engagement）来分析自有数据，并在正确的时间自动建议合适的产品，从而将客户参与度提高了68%。

第一年。⁽⁴⁷⁾
• **人工智能和机器学习** — 高级模型是超个性化的大脑。这些模型学习客户行为中的模式并预测需求（例如，流失风险，

产品倾向性)。例如，富国银行在2023年推出了LifeSync，它允许用户设定财务目标并使用机器学习实时跟踪进度。⁽⁴⁸⁾
• **全渠道整合** — 真正的个性化需要跨渠道的统一客户档案。必须整合来自移动应用程序、网站、分支机构、呼叫中心，甚至第三方来源（开放银行、社交）的数据。这意味着连接CRM系统、移动银行平台和电子邮件营销工具。像Yampa

构建可接入 Salesforce 或 Zendesk 的编排平台，以便人工智能代理能够全面了解客户的 360° 视角。⁽⁴⁹⁾
• **动态内容与优惠** — 现代平台可以实时组装个性化内容和优惠。凭借丰富的客户洞察，银行可以填充应用程序和

带有动态消息的电子邮件。例如，华侨银行向员工提供了由OpenAI构建的生成式AI聊天机器人，以帮助它们起草个性化营销内容。⁽⁵⁰⁾
• **反馈循环和测试** — 系统必须持续测量响应率（点击量、转化率、满意度）并将这些数据反馈到模型中。持续

A/B测试和机器学习再训练有助于优化推荐并避免模型漂移。随着时间的推移，这个循环使个性化变得更智能（例如，根据过往接受率调整贷款报价）

(47) 来源： personetics.com
(48) 来源： wf.com/lifefsync/

(49) 来源： eu-startups.com
(50) 来源： forrester.com



聚焦生成式AI

随着面向消费者的生成式人工智能应用的大量涌现以及它们在行业中的日益普及，客户想要的东西与行业实施的东西之间的差距越来越大。有趣的是，尽管行业低估了这一点，但客户的主要愿望是拥有能满足他们需求的定制化产品，并具有个性化定价。⁽⁵¹⁾本质上，这告诉我们个性化不仅仅是产品开发中一个可望而不可即的功能，而是保持竞争优势的必要条件

与顾客相关。第二重要的是改善顾客服务。在这里，我们谈论顾客支持中的定制化，这可以为顾客群忠诚度和满意度的增长铺平道路。例如，在历史上，保险公司一直关注留住顾客的问题。根据最新的统计数据

而68%的保险CEO专注于以客户为中心的技术来吸引和留住客户，只有27%的保单持有人报告对他们的保险公司感到忠诚。⁽⁵²⁾同时，在2024年，为客服领域开发生成式人工智能应用的初创公司迎来了最大幅度的同比增长融资，即150%，这表明该行业找到了合适的初创公司进行合作的良好势头。⁽⁵³⁾换句话说，高度个性化的承诺并不新鲜，但足够的技术进步是最近的发展。另一方面，保险公司获取客户数据的能力同样至关重要，这有助于个性化体验。我们相信这一限制

相对于欧盟、数据法案以及FIDA（数据共享法案），该问题将被克服，这些法案内部以及与第三方都制定了数据共享标准。由于与客户通常互动频率较低，保险行业往往在培养更深的情感联系、信任和忠诚度方面面临挑战。因此，在整个客户旅程中，保持简单且富有同理心的互动至关重要。这就是基于生成式人工智能的超个性化发挥作用的地方。例如，美国领先保险公司Allstate与OpenAI的ChatGPT合作，以自动化理赔客户沟通。⁽⁵⁴⁾因此，由于基于人工智能生成的内容

自动化、交流被报告变得更加富有同情心，与更高质量的客户体验 synonymous，从长远来看，更高的客户满意度。

通过衡量超个性化客户体验的直接经济影响
保险公司可以通过实施相应的生成式AI应用来节省40-60%。⁽⁵⁵⁾这是
通过从被动到主动的行为转变，释放出时间
为附加值活动提供更多行政资源。

(51) 来源：[ibm.com](https://www.ibm.com)
(52) 来源：[kpmg.com](https://www.kpmg.com)

(53) 来源：[cbinsights.com](https://www.cbinsights.com)
(54) 来源：[wsj.com](https://www.wsj.com)

(55) 来源：[bcg.com](https://www.bcg.com)



挑战

尽管有前景，超个性化给金融机构带来了挑战：

• **数据隐私与合规**——金融机构处理高度敏感的个人数据。GDPR (欧盟)、CCPA (美国) 等法规以及行业特定的规则约束数据的使用方式。银行必须确保数据使用的透明度和客户的同意。

尤其当应用人工智能时。• **数据质量 & 集成**——遗留系统和数据孤岛是一个重大障碍。许多银行在渠道之间拥有不完整或不一致的记录。如果没有统一的数据平台，创建准确的实时画像是不可可能的。调查显示，虽然71%的银行运行一些个性化活动，但不到一半的银行

实现了强大的数据管理、主动建议引擎或机器学习推荐系统。• **技术基础设施和可扩展性**——在大规模下实时提供个性化在技术上具有挑战性。它需要快速的 analytics 层、低延迟的 APIs，并且通常需要云原生架构。银行必须投资于 AI/ML 平台和 DevOps

管道。许多机构在过时的核心系统中苦苦挣扎，这些系统无法轻松集成人工智能。• **组织变革**——超越技术，超个性化需要文化转变。

团队需要数据科学和设计思维的新技能。公司必须拥抱敏捷数据驱动决策。在Plug and Play，我们鼓励金融机构小规模测试并与初创企业学习，因为这是检验某事物是否有效的唯一方法。

- **伦理考量**——企业需要护栏以确保个性化仍然有帮助的，公平的，以及合规的。解释人工智能驱动的决策（即一个决策背后的“原因”）推荐）也可能在新兴的AI法规下成为一项要求。

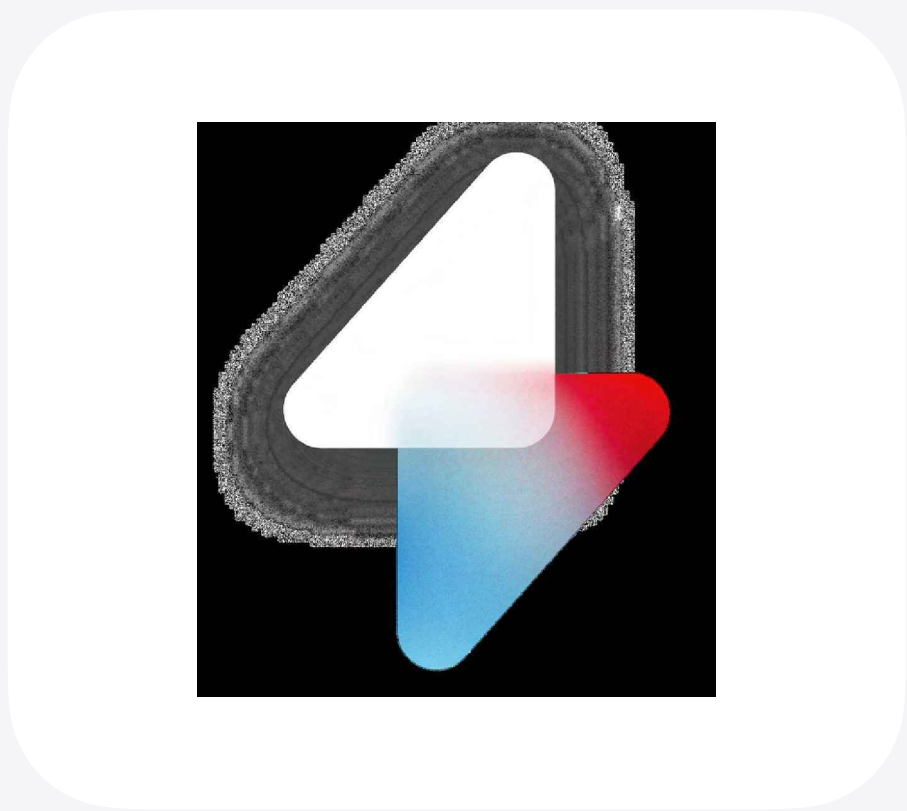
需要关注的领域：



[913.ai](#)

913.ai - (DE, 2023) - 总融资额：€400k
913.ai 开发了一个人工智能驱动型数字员工平台，为保险公司自动化手动流程，从索赔产生到处理索赔拒绝和客户支持。913.ai 的技术帮助保险公司减轻工作量，提高效率，

精简操作。



[可执行 live](#)

可执行 -(法国, 2024年) - 总投资额：200万欧元
可操作是一个人工智能驱动的平台，帮助企业预测和提升客户满意度。通过与超过130个数据源无缝集成——包括CRM、工单系统、分析系统和满意度工具——可操作提供对每个客户互动的全面、实时视图。他们的AI分析这些互动，以发现具体的

驱动客户满意度的因素，使公司能够识别
管理风险，捕捉即时机遇，并为每个客户采取有针对性的行动。



[gladia.io](#)

格利亚 - (法国，2022年) - 总融资额：1800万欧元
格利亚是一个提供实时的人工智能音频智能平台

多语言语音转文字转录，具有高级功能，如
说话人分割和情感分析，使企业能够
从音频数据中提取可操作的见解。



[kular.ai](#)

Kular - (英国，2025年) - 总融资额：不详
Kular.ai 利用人工智能自动化和优化潜在客户生成

用于企业的流程。它们的机器学习、自然语言处理 and 数据分析技术栈识别理想客户画像，定制化个性推广（包括账单），
分析响应，优化定向，并最终提升
转换率。
墨菲 - (ES，2024) - 总融资：不适用
Murphy AI 是一个由驱动的下一代债务催收平台



[getmurphy.ai](#)

人工智能，旨在优化恢复率的同时
维持尊重和个性化的沟通。墨菲的
高级自动化简化了收集逾期
为企业跨多个沟通渠道（如：）开具发票
短信，电话，电子邮件，...

需要关注的领域：



predicti.com

预测 - (DK, 2022) - 总融资额：150万美元
预测i利用先进的机器学习和数据分析技术，帮助金融机构和保险公司预测客户需求，并提供个性化服务。他们的平台整合了来自十个以上公共注册机构的数据，使企业能够全面了解客户的生活事件，如购房或购车。这些信息使公司能够主动提供定制化的产品

以及服务，在客户生活中的关键时刻。



yampa.ai

Yampa - (法国，2024年) - 总融资额：300万欧元
Yampa.ai 专注于客服领域的自主AI代理，利用其Y.core平台来协调这些代理。该平台与现有的工作流程和后端系统集成，实现从咨询到解决的各种客户服务的自动化。

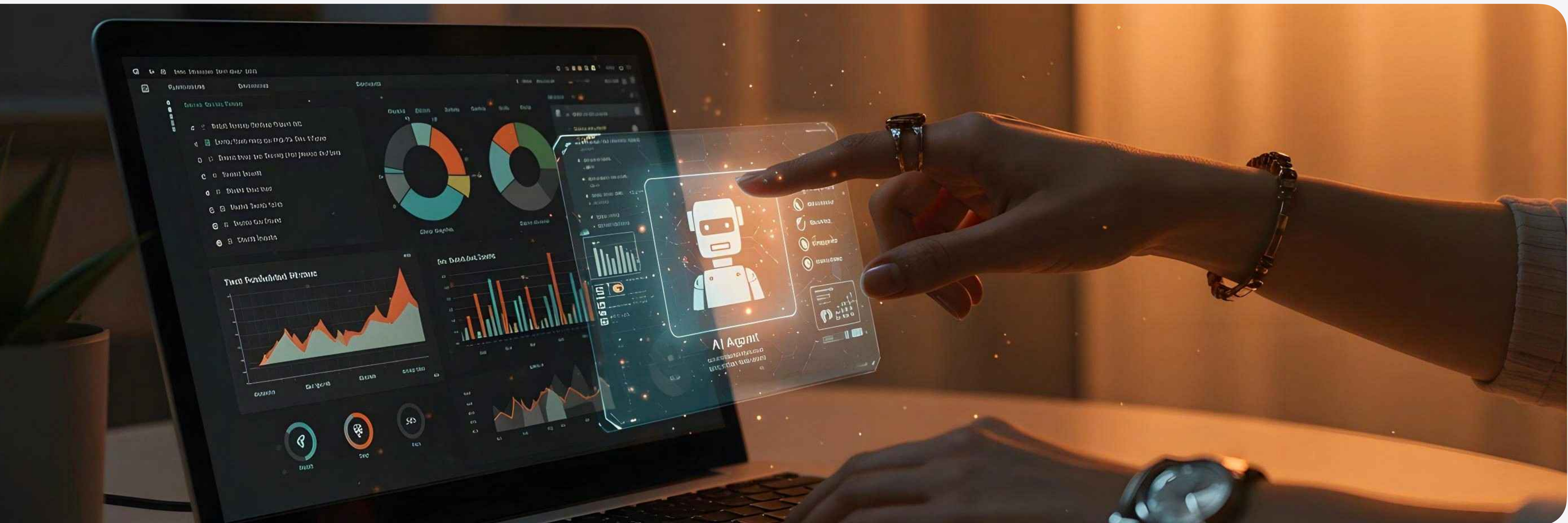
触点，包括聊天、消息、语音、电子邮件和工单系统。它还
提供90多种语言的多语言支持。

“语音人工智能让金融服务中的客户体验更加个性化和人性化，就像你的银行真的了解你一样。在同样

时间，更智能的AI在欺诈发生前就进行拦截。这是两个趋势
我们在密切追踪 Illuminate，因为他们正在重塑如何
金融科技中，信任与个性化相结合。”



雨果·哈森
合伙人，启迪金融



第五大趋势 优化财务

后台服务

2025年，人工智能将通过将簿记和会计等耗时任务自动化，为服务不足的中小企业带来显著效益。人工智能平台可以自动分类交易、对账、生成财务报告，并确保符合税务法规。这些传统上需要人工投入或昂贵专业服务的工作。这种自动化不仅将减少错误和运营成本，还将为中小企业提供实时

金融洞察，赋能更优决策。因此，人工智能有助于弥合中小微企业往往缺乏获得负担得起的高质量金融服务的渠道，服务差距管理解决方案。”



鲍勃·罗德
校长，6度资本



金融服务中的后台部门指的是由行政和支持人员组成的公司部分，他们不直接与客户或顾客互动。相反，他们管理着使前台（面向客户和创收角色）和中台（风险管理和合规）能够高效运作的基本运营、行政和技术职能。⁽⁵⁶⁾虽然后台团队不直接产生收入，但他们的运营不可或缺；他们确保交易正确执行、准确记录得以保存，并遵守监管标准。没有这个基础，面向客户的团队将无法有效运作。高效的后台管理通过流程优化实现成本节约，推动报告中的一致性和准确性，并为审计提供保障。

已准备好的文档，有助于降低合规风险。⁽⁵⁷⁾
在金融机构中，后台部门负责处理和结算所有源自前台交易或销售活动的交易。这包括确认交易细节、匹配记录、处理付款、维护账簿以及跨多个系统对账。它还涉及监管报告，

来自各个部门的数据被整合以满足严格的合规要求，并提供审计支持与文档保留。除了交易处理，后台团队处理人力资源、工资支付、供应商付款和IT基础设施，确保关键系统平稳运行，

安全地。这些通常“不可见”的功能至关重要，因为它们允许一线员工专注于全面专注于客户参与和收入增长。

(56) 来源：[fe.training](#)
(57) 来源：[netsuite.com](#)



金融机构的后台部门常常由于结构性及操作效率低下的问题而难以提高生产力：

• **依赖不同且遗留的数据系统** — 这些过时且零散的平台使数据访问和分析变得复杂，使得团队难以获得

统一运营视图和延迟知情决策。关键统计：75%的
银行由于陈旧的设施而难以实施新的数字解决方案。**手工处理** — 许多例行任务仍然需要手动处理，耗费时间并使专业员工脱离更具战略性和价值增值的活动。这不仅减缓了运营速度，还增加了人为错误的风险。
关键数据：金融机构每年因低效而损失20-30%的收入，其中大部分是

归因于人工流程。⁽⁶⁹⁾
• **数据孤岛** — 当信息存储在不同的部门或系统中的隔离存储库中时，进行整体分析几乎成为不可能。这限制了该机构产生可操作见解并有效应对市场的能力

变化或客户需求。关键统计数据：57%的银行高管仍然缺乏统一的客户视图，揭示了持续的数据孤岛问题。⁽⁶⁰⁾
• **流程缺乏精简** — 没有优化的工作流程，后台运营经常面临瓶颈，阻碍服务交付并降低客户整体满意度。这些低效会制造延误并增加运营成本，最终影响机构的竞争力。关键数据：近80%的银行雇员报告称

过时的系统使他们的工作变得复杂，他们最常抱怨的是缺乏能够简化工作流程并减少面向客户任务的现代化集成工具。
⁽⁶¹⁾
• **日益增加的监管负担** — 金融机构必须投入大量资源以符合不断变化的法规，这往往使注意力从创新和流程改进中转移。这种日益增长的复杂性进一步加剧

后台部门的生产力挑战。关键数据：运营成本支出
与之前相比，零售银行和公司银行的合规率增加了60%以上。
金融危機级别。⁽⁶²⁾

(58) 来源：pymnts.com
(59) 来源：temenos.com

(60) 来源：asianbankingandfinance.net
(61) 来源：thefinancialbrand.com

(62) 来源：deloitte.com

需要关注的领域：



multimodal.dev

多模态 - (美国，2022年) - 总融资额：未披露
多模态开发和管理适用于金融服务工作流的、安全、集成和定制化的生成式人工智能自动化。其企业级人工智能代理使用公司数据接受训练以确保精确性，作为一个数字劳动力来处理文档、查询数据库、驱动聊天机器人、做出决策和生成报告。他们自动化端到端的工作流，并通过自我学习不断改进。他们部署在公司的基础设施上，无论是虚拟私有云（VPC）还是本地部署，确保数据隐私、合规性，

增强商业安全。



rogo.ai

Rogo - (美国, 2021) - 总融资额：2900万美元
Rogo为投资银行和私募股权投资者提供了一个企业级AI平台。它通过使用针对金融领域进行微调的大型语言模型，帮助企业更快地做出更智能、数据驱动的决策，这些模型可以搜索和分析数百万份文档，包括内部内容。Rogo有助于

自动化工 作流 程开展 研究生 产材料
几分钟而不是幾天。



saturnos.com

土星 - (英国，2023年) - 总融资额：\$500k
土星提供面向金融咨询公司的先进软件解决方案，专注于提升客户体验、提高生产力以及确保监管合规。其平台利用人工智能和深度数据集成来捕获和统一来自会议、文档以及各种后台系统的非结构化数据，将其

转化为可操作的洞察，帮助建立客户信任。Saturnos 提供
工作流程自动化工具，简化手动行政任务
例如生成资格证明信和进行年度考核
使团队能够专注于为客户创造价值。

驱动后台自动化的技术

•从机器人流程自动化到超自动化— rpa已作为后台自动化的重要组成部分超过十年。它擅长基于规则的、重复性任务，如数据录入、表单填写和屏幕抓取。然而，仅靠它本身难以处理非结构化数据以及复杂的决策逻辑，这使得它对于当今端到端的自动化需求来说既必要又不够充分。超自动化通过将人工智能/机器学习、智能文档处理 (idp)、流程挖掘和工作流编排集成到一个统一、协调的平台中提升了rpa。这种方法能够实现真正的端到端自动化，从通过识别自动化候选者到

流程挖掘以部署处理非结构化数据和异常的人工智能模型。 [63]



创业亮点：
互织

互织 (DE, 2024)正在建设第一个用于工作的导航系统，这是一个协调任务的平台



通过自然语言界面无缝集成人与人工智能代理来做出决策。而不是刚性表单和预配置工作流，Interloom 捕获并提炼了组织的学习模式，决策、升级和问题解决，以使用向量实时持续调整流程嵌入、过程轨迹和一个自适应知识图谱。

(63) 来源：research.aimultiple.com

驱动后台自动化的技术

• **自主代理方法** — 2025年是智能体的年份。这一范式利用能够在多步工作流程中自主感知、推理和行动的智能体，无需持续的人类监督。与传统生成式人工智能不同，后者是对提示生成响应，智能体式人工智能系统设定目标、规划任务并实时适应，提供真正的流程自主性。用例包括动态风险监控、自我优化的交易工作流程和实时欺诈响应，其中智能体协调多个子系统。

人类只在必要时干预。[64]

创业亮点：
MarvelX

MarvelX (NL, 2024) 正在开发一个由人工智能驱动的运营系统和智能代理平台，以自动化和优化银行、保险公司和金融科技公司的运营。利用生成式AI，它简化工作流程，增强决策能力，并消除索赔、欺诈检测和合规等流程中的低效问题。MarvelX专为金融服务而生，配备了一个自学习AI引擎，通过实际交互不断改进，无需手动再培训。该解决方案能够



动态地应用于财务工作流程，确保更高的准确性、效率和可扩展性。其模块化AI助手与旧系统无缝集成，在不增加昂贵基础设施的情况下增强了流程更改。

(64) 来源：weforum.org

驱动后台自动化的技术

• **workflow优化**— 由于投入了大量时间在非增值任务上，金融机构的员工效率变得日益重要。赋予员工探索并将AI工具整合到日常工作流程中的权力是一个提升效率和创新战略举措。通过提供AI驱动解决方案，如生成式AI助手和自动化数据分析平台，员工可以自动化常规任务，减少错误，并专注于高价值活动。这不仅能提高个人生产力，还能创造持续改进和适应性的文化。例如，有效采用并扩展生成式AI的银行

已经看到员工生产力提高了30%。

[65]

创业亮点：
德尔沃斯

德尔沃斯 (FR, 2023) 提供了一个将先进的生成式AI应用集成到日常专业工作流程中的下一代AI工作空间。其核心产品是一个由七个专业模块组成的平台。



生产力工具 — 助手、探索、文档、翻译、回溯、笔记和行动 — 设计用于支持跨不同领域的专业人士。

随着围绕人工智能的种种激动，我相信资本市场将在2025年成为金融科技领域最具影响力的AI应用案例，使其成为最热门的金融科技AI类别。大量的非结构化数据，涵盖收益报告、市场新闻、分析师情绪和另类数据，创造了一个绝佳

为大型语言模型解锁更深洞察的机会。通过检测早期市场信号，人工智能驱动模型可以提升预测分析，优化交易策略，并改进风险管理，最终实现更高效的价格发现和数据驱动的资本市场生态系统。”



布兰登·姆哈加米
副理，奥古斯图姆

(65) 来源：techgig.com

贡献者
[内部]



作者 Katya Rozhkova，风险投资助理，保险科技



萨拉姆·劳乌蒂 风险投资联席主管，金融科技



额外贡献者乔治·达穆尼，伙伴，金融科技

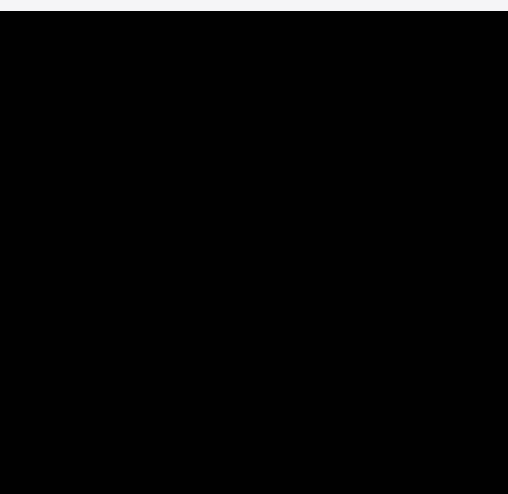


尤金尼奥·冈萨雷斯 合作伙伴，保险科技

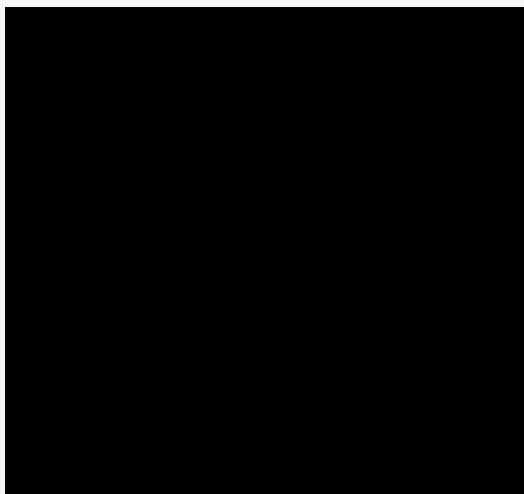
此外，也要特别感谢：Arthur Bessieres，主旨，金融科技与保险科技

Davis Auksmuksts 金融科技总监兼投资主管
路易斯·洛伦斯 校长，金融科技

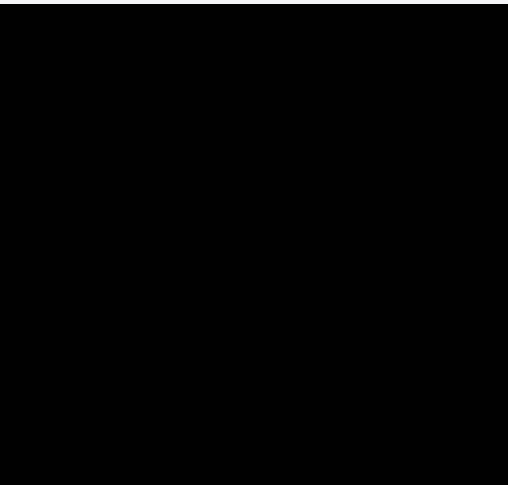
贡献者
[外部]



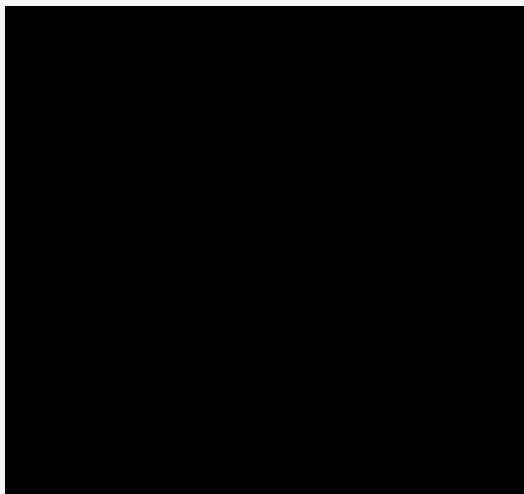
马戈克斯·格雷高尔
校长，阿尔文



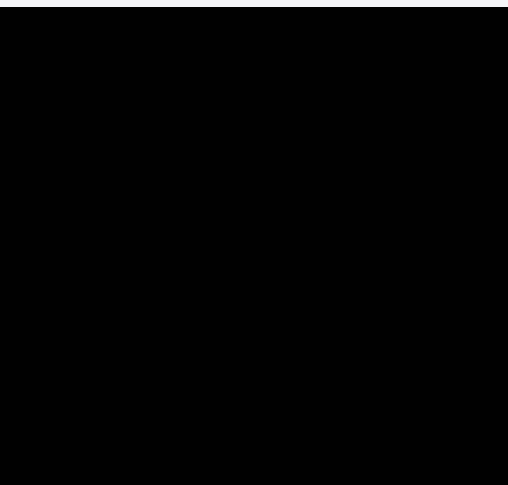
何塞·玛丽亚·埃尔南兹·费尔南德斯-阿瓜多
合伙人，JME风险投资



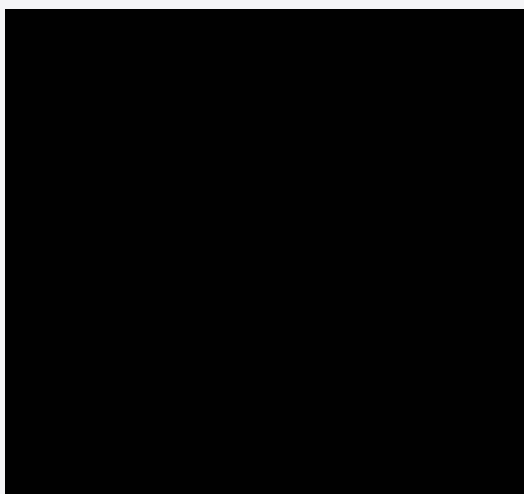
玛蒂尔德·利耶
校长，梦幻工坊



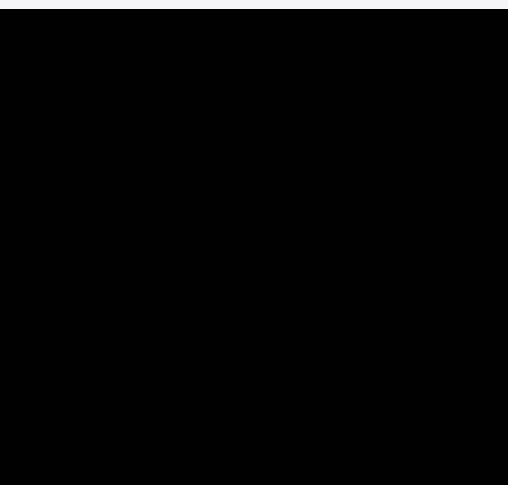
托马斯·迪尔
高级合伙人，Notion Capital



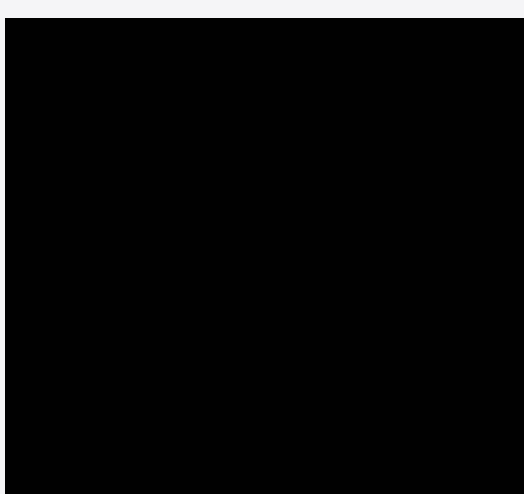
朱丽叶·阿斯特
助理，塞雷娜



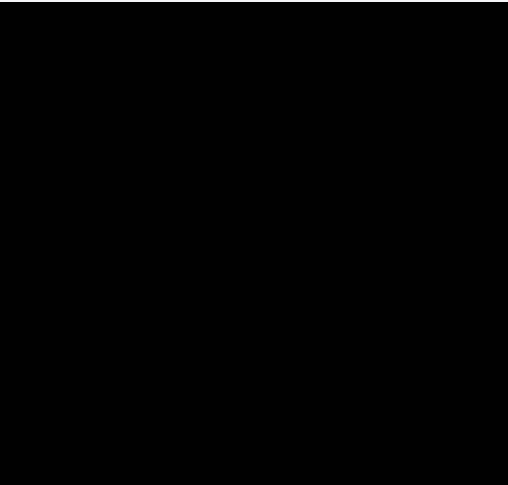
雨果·哈宗
合伙人，启迪金融



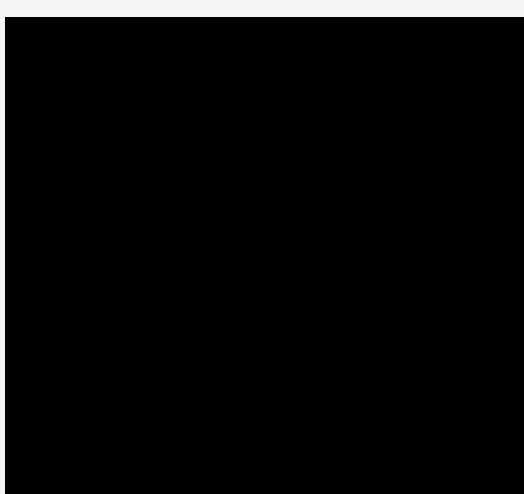
弗洛里安·格赖洛特
创始合伙人，Astorya VC



鲍勃·罗德
校长，6度资本



马里纳·奥格
副总裁，富达战略风险投资部



布兰登·姆汉加米
副理，奥古斯图姆



世界领先的 创新平台。

即插即用是一个全球创新平台，旨在帮助联系初创企业、公司、风投机构、大学和政府，协助他们解决其最大的挑战。我们的平台

同时充当风险投资基金
强大的创业生态系统。

今日联系我们