

跨界整合力量：場景金融在促進產業融合中的作用與挑戰

呂文正
王光賢

摘要

場景金融已逐漸成為金融產業中的核心議題。這一模式強調將金融服務無縫地融入消費者的日常生活，代表著從傳統金融服務向新型客戶體驗的轉變。它能提升顧客的體驗，擴大市場範疇，帶動數據驅動的創新，提高效率及減少成本，並增強金融機構的市場競爭力。本文以 Uber 做為最主要之個案分析對象，說明場景金融在促進產業融合中的作用與可能遇到的挑戰。要成功地進入場景金融，建議金融機構需要具備以下條件：先進的技術基礎，例如資料分析能力和高度的資訊安全；創新的商業模式，特別是合作策略和客戶中心的服務；靈活的組織結構和鼓勵創新的文化；明確的市場定位；以及對法規的了解和合規機制。且研析最快速的場景金融應用包括行動支付與即時結帳、嵌入式金融產品、虛擬貨幣與區塊鏈技術應用、個人化推薦與行銷，以及利用 AI 助理和聊天機器人提供 24 小時的客戶服務。場景金融將對金融產業的發展和創新具有決定性的影響。金融機構需做好充分準備，策略性地切入此新興領域，才能在市場中保持競爭力並滿足消費者的變化需求。

一、緒論

在 21 世紀的金融風潮中，科技的急劇演進已引領全球金融市場走向前所未有的變革。這不僅展現於交易數量的增長，更重要的是，改變了我們對金融的質性認知。特別地，「場景金融」作為金融科技(fintech)的新篇章，對於當前以及未來的金融市場，都擁有不可忽略的戰略地位。本文將深入探索場景金融的核心意義、技術發展以及其在當代金融產業中的價值。

*呂文正現任銘傳大學經濟與金融學系教授。

**王光賢現任銘傳大學經濟與金融學系副教授兼系主任。

要理解「場景金融」的概念，首先要清楚它並不僅僅是一個金融工具或服務。事實上，它更多的是描述一種全新的金融服務傳遞方法。它旨在將金融元素無縫地融入消費者的日常生活中，例如在購物、旅行、社交媒體等日常場景中實現便捷的金融交易。隨著智慧型手機和移動應用的飛速普及，無所不在的移動網際網路為場景金融的興起提供了肥沃的土壤。消費者現在可以隨時隨地，無需進入實體銀行或專用平台，就能完成各種金融操作。例如，使用社交應用時，不僅可以與朋友互動，還可以順利完成轉賬、支付或投資等金融業務。

同時，進階的數據技術為場景金融提供了強大的後盾。金融機構透過大數據、雲計算及人工智慧的輔助，能夠更精確地洞悉消費者的行為模式和需求，從而提供更為個性化的服務。例如您正在查詢旅行資訊，金融機構就可能根據您的搜索行為，提供度身定制的旅行保險或貨幣兌換建議。

場景金融的崛起並非僅受科技發展的驅動，政府的金融政策與監管框架在其中也扮演了決定性的角色。許多國家的金融監管部門已開始鼓勵和支持創新金融模式，希望通過場景金融更好地服務大眾。但同時，這也伴隨著一些潛在的風險，如金融交易安全、隱私保護和公平透明的問題，這些都是需要跨部門合作來克服的挑戰。

場景金融作為金融和科技交融的產物，不僅重新定義了我們的金融交易模式，還為市場帶來了無窮的可能性。從理論到實踐，再到政策與監管的角度，我們希望本文能提供對場景金融全面而深入的解讀，進一步豐富大家對這一新興領域的認識，也將帶給未來金融產業發展時的方向參考。

二、金融科技至場景金融的發展與衍生

金融科技在近十年來已經從一個新興概念，演變為全球金融業的核心驅動力。隨著金融科技的不斷創新和發展，場景金融作為其一個子集，也逐漸浮現並引領了新一波的金融服務變革。金融科技發展與衍生至場景金融中的要點如下四點所述。

(一)金融科技的演進

傳統金融模式長期以來被視為保守、效率低下和較少創新。而金融科技的興起源於對這些問題的回應。初期，金融科技主要著眼於線上支付、P2P 貸款、數位貨幣等領域。但隨著技術的進步，特別是區塊鏈、人工智慧、雲端計算和大數據等技術的演進，金融科技的應用領域逐漸擴大，涵蓋了幾乎所有的金融服務，從資產管理到保險，從商業銀行到投資銀行。

(二)場景金融的出現

在金融科技發展的同時，消費者的行為和需求也發生了巨大的變化。隨著移動式網際網路的普及，消費者開始尋求更為即時、便捷的金融服務，這促使金融機構尋求新的方法來提供服務。場景金融應運而生，它將金融服務融合到消費者日常生活的各種場景中，使得消費者可以在任何時候、任何地點進行金融交易。

(三)技術驅動的場景金融

金融科技提供了實現場景金融的技術基礎。例如，大數據技術可以幫助金融機構分析消費者的行為和需求，從而提供更加個性化的金融服務；區塊鏈技術可以確保金融交易的安全性和透明性；人工智慧可以提高金融機構的風險管理和決策能力。

(四)從產品導向到場景導向

傳統金融業多以產品為中心，但場景金融將焦點轉向了消費者的真實需求。例如，在過去，當消費者需要購買汽車時，他們需要到銀行申請汽車貸款；但在場景金融的模式下，當消費者在汽車經銷商或線上平台選擇汽車時，金融服務已經被嵌入到了這個購物過程中，使得消費者可以更加方便地完成購車和融資的整個過程。

隨著 5G、萬物聯網和邊緣計算等技術的進一步發展，場景金融的應用領域將更加廣泛。未來可以預見到在更多的日常場景中，金融服務將被無縫地融合，從而提供更加高效、便捷和個性化的金融體驗。

三、平台經濟

上述的接合一般會透過平台經濟來進行，而所著眼的場景仍在於產業所提供給消費者的環境，金融服務則是內隱在環境之中。在產業端也將因為消費者特徵的改變，將由傳統的「線性生產」(pipeline)模式轉為「平台經濟」(platform economy)模式，其中前者模式是採循序漸進的方式製造與轉移價值，起點是生產者者，終點則是消費者。自工業革命之後的生產型式幾乎都屬於這種，在整個生產過程中所強調的是技術、成本與市場，即形成「線性價值鏈」(linear value chain)，其示意圖如下。

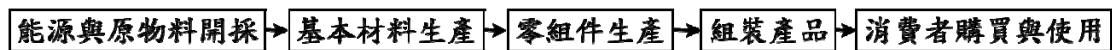


圖 1 線性價值鏈之運作示意圖

這種線性生產的問題在於廠商需擁有實體產品與實質服務，被動性的等客戶上門。近年來，線性生產開始轉為平台經濟的經營模式，所強調的是需求與供給之間的「互動」，平台廠商在大部份的情形下並不需要擁有實體產品與實質服務，因之形成平台複雜價值矩陣。其運作示意圖如圖 2。

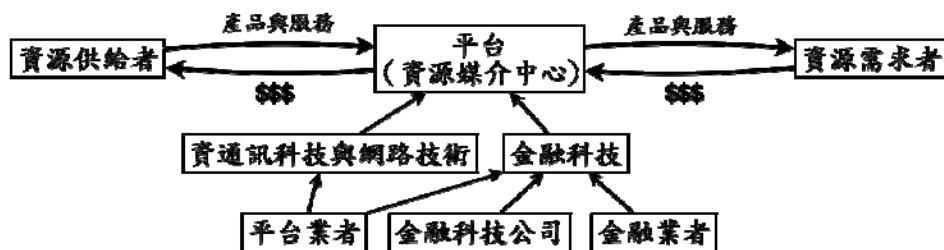


圖 2 平台經濟之運作示意圖

平台經濟的核心概念是連結與媒合，其提供基礎設施與規則，將使用者群組的產品和服務集中到雙邊市場，為兩方群組提供便利的交易，這裡所謂的兩方，即是經濟學中老生常談的供需雙方。若以實體市場來說，消費者

如何去找上廠商是個問題，廠商怎麼找上願意掏錢的消費者更是困難。在線上市場中，消費者突然發現不在只是侷限於地理位置上的在地廠商，廠商數量爆增，消費過程的時間成本爆增；廠商也是遇到相同的問題，看似在線上找到比實體大了許多倍數的消費者，但這倍數成長的消費者該如何去接觸，也是廠商頭大的疑問。換言之，在線上市場中，如何有效率的媒合交易將是關鍵。因此可以將平台想像成是一個具有供需兩端的資源中心，藉由媒合兩端，達成增進商業效率，創造經濟價值的商業模式。在圖 2 中，可以清楚的看到金融科技在線上平台經濟中所扮演的角色，在與平台業者、金融科技公司與金融業者相互合作下，在特定的經濟環境/場景環境下，促成有效率的媒合交易。

目前的平台經濟到處可見，但實際上這與金融科技的本質還是稍有不同。其各自具有獨特性，且在多個層面上相互作用和交織，形成了緊密的關聯。平台經濟主要透過技術平台將供需方連接起來，如 Uber 和 Airbnb 等；而金融科技則運用新技術於金融服務中，為了提供更高效和低成本的金融解決方案。這兩者都建立在先進的技術基礎之上，如大數據分析、雲端計算、人工智慧和區塊鏈，這些技術不僅讓平台能夠處理大量的交易和數據，也支持了金融科技多種創新應用。

數據在平台經濟與金融科技中均扮演著核心的角色。在平台經濟中，數據分析能夠更好地匹配供需方，提供個性化的服務。而在金融科技中，數據同樣在信貸評估、風險管理和投資策略等方面發揮了關鍵作用。同時，無論是平台經濟還是金融科技，都強調優化用戶體驗。透過技術創新，它們提供了更快速、更方便的服務，從而提升了客戶的整體滿意度。此外，金融科技和平台經濟也都在推動普惠金融，使得更多的人能夠獲得金融服務，尤其是那些傳統金融體系較難觸及的人群。

隨著技術和商業模式的發展，平台經濟與金融科技之間的界限也變得越來越模糊。許多技術平台，如阿里巴巴的螞蟻金服，已經進入金融領域，而許多金融機構也開始運用平台策略。然而，這兩者的迅速發展也帶來了監管

的挑戰。政府和監管機構面臨的是如何在促進創新與確保市場的公平和安全之間找到一個平衡點。綜合以上，平台經濟與金融科技在當今的數位轉型中共同推動了全球經濟的發展，並將繼續塑造未來的經濟景象。透過深入理解這兩者之間的關聯，相關產業可以更好地預測和應對未來的挑戰和機會。

四、金融科技與場景金融在技術上的差別

金融科技與場景金融都被視為當代金融產業的核心趨勢。雖然它們都極為依賴先進的技術進行創新和提供服務，但它們在技術應用和焦點上有著根本的差異。首先，從定義角度來看，金融科技主要著重於利用技術優化或取代傳統金融服務，其目的是為了提供更高效率、便捷和低成本的解決方案。這些方案可能包括線上銀行、P2P 貸款、電子支付解決方案或投資管理等各種應用。

相對而言，場景金融則更加注重與消費者日常生活的融合。其旨在創建一個與消費者在特定場景或生活場合下的需求和行為密切相關的金融體驗。舉例來說，當消費者在電商平台購物時，場景金融可能會提供分期付款或信用購買的選項；或者在社交平台上，用戶可以輕鬆地進行小額資金轉帳或收款。

技術焦點方面，金融科技的主要關注點在於金融流程的自動化、數據分析以及風險管理。許多金融科技公司都在積極尋求如何使用機器學習、人工智慧或區塊鏈技術來優化這些流程。例如，利用機器學習和人工智慧進行信用評分可以幫助金融機構更準確地評估借款人的風險，而區塊鏈技術則可以確保交易記錄的透明性和不可篡改性。然而，場景金融則更多地專注於用戶體驗和交互設計。它需要深入了解用戶在特定場景下的需求和行為，然後根據這些需求提供相應的金融服務。為了達到這個目的，場景金融可能會利用虛擬實境、擴增實境或物聯網等技術，這些技術可以提供一個沉浸式、真實感強烈的金融體驗，使消費者感覺金融服務就像他們日常生活的一部分。

在數據應用上，金融科技通常注重結構化的大數據分析和預測模型。這些數據，如交易記錄或信用報告，可以幫助 FinTech 公司進行風險評估、投資建議或市場預測。與此不同，場景金融更加關心非結構化的行為和社交數據，如社交網絡上的互動、位置數據或消費偏好。這些數據有助於場景金融更好地理解 and 滿足消費者的需求。此外，從用戶交互的角度看，金融科技往往提供獨立的金融應用或平台，需要用戶主動去尋找和使用。而場景金融則是將金融服務無縫地整合到用戶已經參與的場景中，這樣用戶可以在不感到突兀的情況下享受到金融服務。最後，在創新速度上，由於金融科技涉及到金融流程和模型的深度優化，其創新往往需要經過較長時間的測試和調整。但場景金融，由於其更強調用戶體驗和場景創新，往往能夠實現更快速的創新和迭代。

在場景金融的背景下，網絡效應(network effect)扮演著一個核心角色，其等同於經濟學中的外部性效果(externality)。正網絡效應與負網絡效應分別描述了網絡參與者數量增加時，網絡價值的正向和負向變化。所謂正網絡效應是指當一個網絡或平台的參與者數量增加時，每一位參與者從網絡中獲得的價值也隨之增加。在場景金融中，正網絡效應將展現在以下方面：

- 1.擴大的金融產品和服務選擇：隨著更多的供應商和消費者加入，場景金融平台可能會提供更多元化的金融產品和服務。
- 2.數據的價值增加：隨著參與者數量的增加，金融機構可以收集到更多的數據，從而更精準地進行信用評分、風險評估和市場預測。
- 3.交易流暢性：大量的用戶和交易參與者可以確保交易的流暢性，減少資金閒置時間。
- 4.更強的信任和安全感：一個受到眾多人信賴的平台更可能吸引到新的參與者，建立一個健康的生態系統。

而負網絡效應與正網絡效應相反，負網絡效應是指網絡參與者數量過多時，每位參與者從網絡中獲得的價值實際上可能會下降。在場景金融的背景下，負網絡效應可表現在以下方面：

- 1.競爭激烈：過多的供應商或金融產品可能會導致市場飽和，使得各個供應

商很難脫穎而出。

- 2.數據過載：過多的數據可能會使得金融機構難以進行有效的分析，導致決策的不準確。
- 3.平台的管理困難：隨著參與者數量的增加，確保所有參與者的行為都符合平台的規範和標準變得更加困難。
- 4.資訊安全問題：大型的金融平台可能會成為駭客的主要目標，安全問題可能會增加。

五、場景金融的個案-Uber

在談論網絡效應時，許多研究都會論及 Uber 所形成之正網路效應，確實正網絡效應在許多現代的技術公司，特別是平台型業務與場景金融中都有所表現，而其中，Uber 可以說是這種效應的經典案例之一。PayPal 的主管在論述 Uber 時，認為這家公司能夠快速成長並取得市場優勢，很大部分是得益於正網絡效應的強大推動。以下將進一步探討 Uber 如何通過正網絡效應確立其在共乘市場的領先地位。其運作示意圖如下：

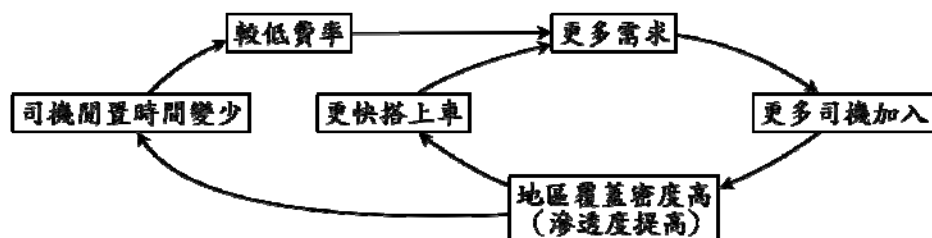


圖 3 Uber 之正網絡效應

依據圖 3，可以得出 Uber 的成功在於：

- (1)初期的策略與市場定位：當 Uber 首次進入市場時，它針對的是高端的車輛叫車市場，提供頂級的服務。這不僅讓它得到了初期用戶的好評，也為它贏得了第一波的忠誠客戶。這一決策確保了 Uber 在初期就擁有了穩定的用戶群和駕駛員，為之後的擴展打下了基礎。
- (2)增加的用戶帶來更多的駕駛員：當 Uber 的用戶數量增加時，這對於駕駛員

來說意味著更多的收入機會。這使得更多的駕駛員被吸引到 Uber 這個平台上來。而更多的駕駛員又意味著用戶可以更快速地叫到車，進一步提高了用戶的滿意度。

- (3)獨特的定價機制：Uber 引入的「動態定價」策略在一定程度上也激發了正網絡效應。在需求高峰期，價格上升吸引更多的駕駛員提供服務，而在需求低迷時，較低的價格則吸引了乘客。
- (4)數據利用與優化：Uber 擁有大量的數據，從中可以分析乘客的行為和偏好、駕駛員的活動模式等。通過對這些數據的深入分析，Uber 可以更好地調整其業務策略，提高效率，進一步鞏固其市場地位。
- (5)品牌效應與口碑傳播：隨著 Uber 的知名度不斷上升，品牌效應進一步增強了其正網絡效應。當人們在討論叫車服務時，「Uber」已經成為了一個代名詞。這種口碑傳播使得更多的人選擇使用 Uber，而不是其他的叫車服務。
- (6)擴展到新的市場與業務：隨著市場份額的增加，Uber 也進入了新的市場和推出了新的服務，如 UberEats。這種擴展策略使得其正網絡效應得到了進一步的放大。

正網絡效應對於 Uber 的成功起到了關鍵作用。然而 Uber 不僅僅是一家共乘平台，它同時也是一家典型的金融科技公司，這點在其業務模式和運營策略中都有所體現。一般談論金融科技，主要是指那些利用先進技術，特別是資訊科技，以提供金融服務的創新公司。Uber 的支付系統、資金流管理以及其與其他金融服務的整合，都展現了金融科技的特點。

首先，Uber 透過其應用程式提供了一個極為便捷的支付系統。用戶可以選擇將信用卡或其他支付方式與帳戶關聯，從而實現無縫支付。這種自動化的支付過程省去了傳統叫車服務中的現金交易或手動刷卡的繁瑣，為用戶和駕駛員都帶來了便利。再者，Uber 還進行了多種金融服務的嘗試和探索。例如，該公司在某些地區推出了融資計畫，幫助駕駛員購買新車；還有為駕駛員提供的即時支付服務，使他們能夠在完成服務後立即獲得報酬。

至於場景金融，這是指將金融服務融入特定的生活或業務場景中，提供更加個性化和即時的金融產品或解決方案。當我們看到 Uber 如何將支付、融資和其他金融服務融入其共乘場景時，可以說 Uber 在某種程度上也是場景金

融的實踐者。它不僅僅提供了交通服務，還通過金融科技創新，將金融服務無縫地整合到了用戶的日常出行和駕駛員的工作中，從而實現了更高的效率和用戶體驗。Uber 在其業務運作中融合了金融科技和場景金融的元素，通過技術創新和金融服務的整合，為用戶和駕駛員提供了更加便捷和高效的服務。這也為其他企業提供了一個典範，顯示了技術和金融整合的巨大潛力。

然而在前面 Uber 的案例中，若需求與供給單一方的擴充速度過快時，則前述循環將可能產生額外的變化，如下示意圖，其主要在於負向的網絡效應開始發揮作用了：

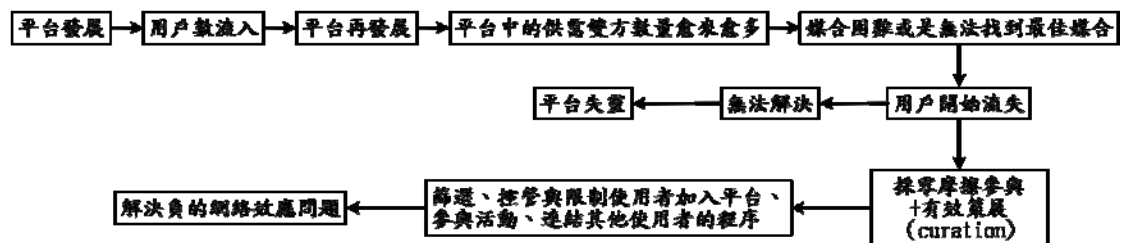


圖 3 Uber 之正網絡效應

由於 Uber 的商業模式係高度依賴網絡效應，其網絡效應通常被視為正向的，即隨著平台上用戶數量的增加，每位用戶從平台中得到的價值也會增加。但是，當需求和供給之間存在不平衡時，可能會出現負網絡效應。我們可以考慮以下兩種情境：

- (1) 駕駛員供給過多，而乘客需求不足：如果 Uber 的駕駛員數量急劇增加，但乘客的需求沒有相對應地增加，這將導致大量的駕駛員等待乘客。這樣，駕駛員的收入可能會降低，因為他們有更多的閒置時間和更少的乘客。長期來看，駕駛員可能會對 Uber 失去信心，選擇離開或轉向其他平台。此外，過多的車輛可能導致交通擁堵，對環境產生不良影響。
- (2) 乘客需求過多，而駕駛員供應不足：相反地，如果乘客的需求遠超過駕駛員的供應，則會出現長時間的等待和價格上漲。雖然短時間內價格上漲可能會吸引更多的駕駛員加入，但如果狀況持續，乘客可能會尋找其他更經濟、更方便的交通方式。

負網絡效應的出現，會對平台的長期健康和持續性構成威脅。為了避免這種情況，Uber 需要持續監控其平台的需求和供應平衡，並採取相應的策略來確保其平衡。這可能包括價格調整、鼓勵駕駛員在需求高峰期提供服務、或者推出優惠活動來吸引更多的乘客。此外，數據分析和預測工具可以幫助 Uber 更好地預測需求波動和駕駛員的供應。

金融科技的發展目的是通過技術改進和革新金融服務。對於金融科技來說，從像 Uber 這樣的場景經濟模式中學到的教訓是至關重要的，其主要在於它提醒即使在高度數位化的平台上，需求和供給之間的不平衡也可能引起問題。以金融科技的情境來看，這可以轉化為金融服務的供給者，例如 P2P 貸款平台上的投資者和借款需求方之間的不平衡。

在第一種情境中，當供給過多，即有過多的資金，但投資機會不足時，這可能導致資金的閒置。投資者可能因為獲得的回報過低或等待的時間過長而失去興趣。長期下去，這可能會使投資者轉向其他投資管道或完全放棄該平台。這種情況對於依賴大量投資者資金的 P2P 貸款平台等金融科技業務特別危險。

在第二種情境中，當需求過多，而資金供給不足時，這可能導致貸款的成本增加，使得許多借款人無法負擔。此外，由於投資機會過多，投資者可能會忽視風險，導致不良投資決策。這不僅會影響平台的健康，還可能對整個金融系統的穩定性構成威脅。

與 Uber 相同，為了克服這些挑戰，金融科技產業需要利用數據分析和先進的預測工具來確保其平台上的需求和供應保持平衡。可能還需要考慮調整定價策略、提供優惠或獎勵，以及採取其他方法來吸引或留住用戶。最終，這證明了即使在高度數位化和自動化的環境中，人的因素和市場動態仍然是決定成功的關鍵因素。

六、場景金融對金融產業的重要性

依據先前的論述與隨著技術的快速發展和消費者需求的變革，場景金融

已經成為金融產業中的一個關鍵課題。場景金融所代表的是一種將金融服務無縫融入消費者日常生活場景的模式，它打破了傳統金融與客戶互動的模式，開創了一種新的客戶體驗。以下將探討場景金融對金融產業的重要性，包括：

- (1)顧客體驗的革新：傳統金融服務往往需要顧客前往實體分行或透過繁瑣的線上流程來完成交易。場景金融的出現，使得金融服務可以在顧客的日常生活中無縫地融入，例如在網購時直接提供分期付款選項，或在參觀房屋時即時提供估價。這樣的模式大大提高了顧客的體驗和滿意度。
- (2)擴大市場範疇：場景金融不僅僅是一種金融模式，它同時也擴大了金融產品和服務的市場範疇。例如，通過與電商、餐飲、旅遊等行業的合作，金融機構可以進入到這些非傳統金融的市場，提供更加多樣化的產品和服務。
- (3)數據驅動的創新：在場景金融的模式下，金融機構可以獲取到大量的消費者行為數據。這些數據不僅可以用來提供更加個性化的服務，還可以幫助金融機構更好地理解消費者的需求，從而驅動產品和服務的創新。
- (4)提高金融效率和減少成本：場景金融通常利用先進的技術，如大數據、AI、雲端計算等，來提供服務。這些技術不僅可以提高金融服務的效率，還可以大大減少金融機構的運營成本。例如，通過場景金融模式，銀行可以減少實體分行的數量，從而節省大量的營運成本。
- (5)加強競爭力：在高度競爭的金融市場中，能夠提供場景金融服務的金融機構往往具有更強的競爭力。因為它們不僅可以提供傳統的金融產品和服務，還可以根據消費者的實際需求提供更加多樣化和個性化的場景金融服務。

場景金融已經成為金融產業的一個重要方向，它將金融服務與消費者的日常生活緊密結合，提供了一種全新的客戶體驗。對於金融機構來說，場景金融不僅可以擴大市場範疇，提高效率和減少成本，還可以加強其在市場中的競爭力。隨著技術的進一步發展和消費者需求的變化，場景金融將繼續引領金融產業的發展趨勢。

七、金融產業切入場景金融的條件與可能的快速應用

場景金融已然成為金融科技發展的新趨勢，將金融服務無縫地融入消費者的日常生活。若金融產業想要成功地切入場景金融，以下是一些可能必須具備的條件：

(1)技術基礎

- 資料分析能力：要了解消費者的需求和行為，金融機構必須具備強大的數據分析能力。
- API 與 SDK 的開發和整合：能夠迅速和不同的技術平台或應用進行整合，以實現場景金融服務的無縫接入。
- 高度的資訊安全：維護金融交易的安全性和客戶數據的隱私是至關重要的。這需要最新的加密技術和持續的資安更新。

(2)創新的商業模式

- 合作伙伴策略：尋找並與那些能夠提供日常生活場景的合作夥伴建立策略聯盟，例如電商、社交媒體、娛樂產業等。
- 客戶中心的服務：重視客戶體驗，以提供真正符合其需求的產品和服務。

(3)靈活的組織結構和文化

- 跨部門合作：場景金融需要金融、技術、行銷等多個部門的緊密合作。機構應鼓勵跨部門的溝通和合作，打破傳統的組織界限。
- 鼓勵創新文化：鼓勵員工提出新的想法和解決方案，並為他們提供足夠的資源和支援。

(4)精確的市場定位

- 了解目標客群：清楚知道你的目標客戶是誰，他們的需求是什麼，以及他們的消費行為模式。
- 區分競爭優勢：在眾多的金融機構中脫穎而出，提供真正有競爭力的場景金融服務。

(5)法規和合規性

- 了解和遵循相關法規：場景金融可能涉及多個領域的法規，金融機構必須確保其服務符合所有相關法律和規定。
- 建立健全的合規機制：隨著業務的發展，持續更新和完善合於法規機制，以確保業務的正常運行。

場景金融代表了金融產業的未來方向，但要成功地切入此領域，金融機構必須做好充分的準備，從技術基礎到組織文化，從市場定位到合於法規，都需要精心策劃和執行。只有這樣，金融機構才能真正從場景金融中獲得競爭優勢，並為客戶提供最佳的服務體驗。對於金融產業來說，尋找最快速的切入點是至關重要的。以下為金融產業在場景金融中最快速的應用建議：

- 1.行動支付與即時結帳：行動支付是場景金融的最直接且最快速的應用。隨著智慧型手機的普及，行動支付已成為日常消費的重要一環。金融機構可以透過與電商、實體店鋪、公共運輸等場景合作，提供即時的支付解決方案。
- 2.嵌入式金融產品：透過與其他非金融平台合作（例如電商、社交媒體或行動應用），金融機構可以嵌入其金融產品或服務。例如，在電商平台購物時，顧客可以直接選擇分期付款、保險或其他金融產品。
- 3.虛擬貨幣和區塊鏈技術：隨著虛擬貨幣和區塊鏈技術的興起，金融機構可以提供更多的場景金融應用，如即時跨境匯款、智慧合約等，提供更高效率和透明性的金融交易。
- 4.個人化推薦與行銷：透過大數據分析，金融機構可以更深入了解顧客的消費行為和需求，並在合適的場景中提供個性化的金融產品或優惠推薦。
- 5.AI 助理和聊天機器人：透過 AI 技術，金融機構可以提供 24 小時的客戶服務，不論是諮詢、交易還是問題解決，都可以迅速回應。這不僅提高了服務效率，也為顧客提供了更好的體驗。
- 6.線上開戶與簡化流程：為了提供更快速的場景金融服務，金融機構應簡化其線上開戶、申請和交易流程，讓顧客可以在任何場合快速使用金融服務。

場景金融強調的是將金融服務融入消費者的日常生活，為其提供即時、便利的金融解決方案。對於金融產業來說，快速切入場景金融的關鍵在於找到與消費者日常生活最相關的金融需求，並提供相應的解決方案。上述的應用建議只是場景金融的一部分，隨著技術的發展和市場的變化，金融產業將有更多的機會切入場景金融，提供更多元和便利的金融服務。