

32. 拆解XTransfer：跨境支付黑马到B2B金融基建的底层逻辑

1. XTransfer概览：跨境支付黑马的崛起
2. XTransfer主要业务与服务
3. 战略定位与底层商业逻辑：专注B2B
 - 3.1. 聚焦B2B外贸痛点
 - 3.2. 底层商业逻辑
4. 核心产品优势分析：打造外贸金融“瑞士军刀”
 - 4.1. 全球收款账户：多币种、本地化，快速打开国际市场
 - 4.2. 智能风控系统：AI驱动的合规护城河
 - 4.3. 一站式结汇：合规高效地将美元变成人民币
5. 技术演进路径：从0到1搭建B2B金融底层架构
6. 市场影响力：赋能中国企业出海的新引擎
7. 竞争格局：与PingPong、Airwallex、万里汇等对比分析
8. 未来发展趋势与政策变量
9. 结语

大家好，我是隐墨星辰，全球顶尖公司实战经验，专注境内/跨境支付架构设计十余年。每周发布一篇深度文章，感兴趣的小伙伴可星标公众号，及时接收提醒，打开不一样的视角。

前段时间拆解过蚂蚁国际和Airwallex（空中云汇）的全球化战略及落地，有兴趣可在文章末尾找到链接。

虽然和老美的关税战打得火热，全球化的生意还是要做的，所以今天聊聊跨境支付的另外一位重量级选手XTransfer的全球化战略如何一步步落地（声明：纯个人爱好而做数据收集和分析，不代表官方立场，未收钱，非广告，非软文），为跨境支付、外贸等领域从业者提供参考。

主要包括：

- **XTransfer简要介绍**：发展历程，最新交易数据、估值情况。
- **战略定位与底层商业逻辑**：专注B2B，往金融基建方向扎根。
- **核心产品分析**：X2X，全球收款账户体系，智能风控系统，一站式结汇。

- **技术演进**：从0到1搭建B2B金融基础设施。
- **市场影响力**：对中国外贸行业发展的影响。
- **竞争格局**：与PingPong、Airwallex、万里汇（蚂蚁国际）等重要玩家的竞争态势，以及各自优势与不足。
- **未来发展趋势**：未来几年面临的机遇与挑战。

1. XTransfer概览：跨境支付黑马的崛起

XTransfer是一家比较有意思的公司。

首先是几位创始人都来自蚂蚁金服或阿里巴巴。在2017年的时候，蚂蚁国际正在探索海外市场，走的是投资海外本地钱包（比如印度的PayTM，菲律宾的GCash等）和钱包互联模式（Alipay+），偏B2C模式，当时在蚂蚁国际工作的邓国标看到的机会是帮中国小商家收款（B2B模式），所以决定从蚂蚁金服离职创业，并拉了几位阿里和蚂蚁的老同事，一起创办金融科技公司XTransfer，[专注于服务B2B外贸领域的中小微企业](#)，为其提供跨境支付和风控等金融服务。

当然蚂蚁也没有放过B类商家收款的机会，于2017年尝试收购美国速汇金（MoneyGram）公司，失败后再转而于2019年收购英国跨境支付公司万里汇（WorldFirst），XTransfer和蚂蚁国际也就形成了竞争关系。

还有一个比较有意思的现象，就是XTransfer虽然是一家中国公司，总部在上海，前期在海外拿了很多牌照，但直到2025年初才获准收购上海银联电子支付服务有限公司，正式拿到中国的支付牌照。

除此之外，XTransfer有很多阿里和蚂蚁的烙印，一方面是包括几位创始人在内，有不少核心骨干来自阿里或蚂蚁，另一方面做事思路也有千丝万缕的联系。比如阿里说“让天下没有难做的生意”，“永远为中小企业服务”，蚂蚁说要做“普惠金融”，服务中小企业。而XTransfer说“致力于为全球中小微企业提供更便捷、更安全、更低成本的跨境金融服务，助力中小微企业的全球贸易往来”、“世界贸易需要一个外贸版的微信支付和支付宝”，“将移动支付在中国跨越发展的故事，在B2B跨境贸易领域再做一次”等。

没有找到XTransfer最新的交易量、收入、估值等数据，根据网上公开资料做个简单推断：

交易量/交易额：交易量没有公开披露。因服务超过60万商家，推断年交易额约为600亿美元左右（行业同类平台平均单客户年交易额约 10 万美元）。

收入规模：没有公开披露。

融资与估值：完成多轮融资，从XTransfer招聘信息看，最新估值超10亿美元。

最后，XTransfer公司总部设立在中国上海，并在中国香港地区、英国、荷兰、美国、加拿大、日本、澳大利亚、新加坡、阿联酋、尼日利亚等地设有分支机构，并已在中国大陆、中国香港地区、英国、美国、加拿大、澳大利亚、新加坡获得当地支付牌照。

2. XTransfer主要业务与服务

在写Airwallex那篇分析文章时，我说相比蚂蚁国际而言Airwallex更专注于B2B行业，Airwallex的内部人士反馈说**XTransfer才是专注B2B业务**。事实也是如此。

XTransfer自成立以业，只专注B2B业务，期望做成外贸金融的基础设施，以“一站式”跨境金融服务见长，其核心服务包括：

一、全球收款账户：为外贸企业提供多币种收款账号，支持主要市场的本地收款方案。

客户可以免费便捷地开立账户，并享受终身免账户维护费和入账费等优惠。截至2025年初，XTransfer已与国际大型银行合作（如汇丰银行），推出以企业真实名称命名、无前缀的全球收款账户，支持人民币、美元、欧元、英镑、港币、新加坡元等6种主要货币。

此外还提供**X2X 支付（XTransfer to XTransfer）**，简单地说就是买卖双方都有XTransfer账户，可以在内部跨时区跨地域秒级转账。

二、智能风控与合规：XTransfer自成立之初即将反洗钱风控作为生命线，构建了一套针对中小微企业的AML（反洗钱）风控基础设施。

借助AI和大数据技术，XTransfer能够在交易过程中高效识别风险，绝大部分跨境交易可由系统自动审核，仅极少数存疑交易进入人工复核。强大的风控合规能力不仅保障了平台安全，也让合作金融机构放心与之对接，形成良性共赢的合作模式。

三、一站式结汇与资金管理：XTransfer提供从收款到结汇提现的全流程服务。

海外买家付款后，资金可快速到账并当日结汇成人民币入境，使资金周转周期大幅缩短。平台支持多币种现金管理，企业可自主选择结汇时机，享受透明的汇率和低成本换汇服务。此外，XTransfer还推出了“本地收”和“本地付”功能：前者帮助企业在买家所在国开立当地账户，实现本地币种收款（如买家以当地货币支付，免去美元短缺或中间行扣费的烦恼），降低支付成本90%以上；后者则支持企业将资金以当地货币支付给海外供应商或服务商（包括支付至个人账户），最快5分钟到账，大幅提升企业支付链路的效率。

四、增值服务：随着业务拓展，XTransfer开始提供更多元的金融服务。

例如，为了解决外贸企业闲置资金管理需求，XTransfer推出了外贸理财产品，让企业在收付款之外也能获得资金增值服务。此外，XTransfer正探索贸易融资服务，与合作金融机构一起为优

质外贸企业提供信贷支持。这些增值服务逐步完善了XTransfer作为外贸金融综合平台的功能矩阵。

综上，XTransfer经过数年的发展，已从一家跨境支付创业公司成长为中国**B2B外贸金融服务第一平台**（来源XTransfer官网）。它以免费开户、快速收款、智能风控和一站式结汇等优势，赢得了超过60万家中小微外贸企业客户的信任。“中国对外出口每100块钱里，就有1块5由XTransfer处理”。

接下来，我们将深入剖析支撑XTransfer崛起的底层商业逻辑和战略定力。

3. 战略定位与底层商业逻辑：专注B2B

概括而言，XTransfer秉持的底层逻辑是：**专注B2B，以技术驱动风险管理，以规模效应降低成本，以网络连接全球资源，以口碑滚动扩大生态，建设B2B金融基建**。这使它从跨境支付赛道的后来者，“重构跨境支付行业游戏规则”，让过去被高门槛挡在门外的中小企业也能享受全球金融的便利。

3.1. 聚焦B2B外贸痛点

XTransfer诞生的背景，源于创始团队对行业痛点的敏锐洞察。如文章开篇所说，创始团队成员多数来自阿里巴巴及蚂蚁集团等背景，深知传统银行和支付巨头在服务小微企业跨境业务时的不足（是不是在蚂蚁的新闻稿见过相似的说法？）。过去十多年，全球反洗钱监管日趋严格，银行由于风控成本高、利润空间小，缺乏服务中小出口商的动力。大量中国外贸中小企业在跨境收付款上面临“开户难、到账慢、手续费高”等难题，很难享受到大型跨国企业同等水准的金融服务。

根据XTransfer联合创始人孙霄谷的介绍，中国从事出口的中小微企业有数百万之多，贡献了超过60%的出口贸易总额。如此庞大的客群却长期被金融巨头忽视，蕴含着巨大的服务空白和市场机遇。

XTransfer的战略定位就是填补这一空白。公司从成立伊始便“**完全专注于B2B跨境支付**”，没有走很多同行从B2C转型的老路。这一坚定聚焦使其在垂直领域深耕细作，建立起针对中小微外贸交易的专业化解决方案。

XTransfer选择做的，不只是一个支付中介，更是要成为**跨境贸易资金往来的底层基础设施**。这也是其在2024年“未来外贸大会”上提出的愿景。

3.2. 底层商业逻辑

XTransfer的底层商业逻辑可以概况为：

一、桥接全球金融网络：站在中小企业视角，XTransfer充当了连接“小”与“大”的桥梁。

一端对接全球大型银行、支付机构，利用它们成熟的清算网络；另一端服务数十万计的小微出口商。通过技术手段，XTransfer将繁杂的跨境收付流程标准化、模块化，形成一个覆盖全球的贸易支付网络。

目前XTransfer已与J.P.摩根、德意志银行、新加坡星展银行、中国银行等中外银行建立深入合作关系，并对接了TransferMate、Banking Circle、EBANX等各地主流第三方支付机构。广泛的“朋友圈”赋予XTransfer在全球范围的资金通道能力——截至2024年底，其服务覆盖的目的地国家和地区已囊括美国、加拿大、欧盟、英国、澳大利亚、新加坡、印尼、马来西亚、菲律宾、泰国、墨西哥、巴西、尼日利亚等，覆盖了中国外贸交易量80%以上的市场。

二、自建风控壁垒：聚拢海量中小企业交易后，XTransfer深知唯有强大的风控才能让这一模式行稳致远。

公司将“反洗钱风控”视作核心竞争壁垒。底层逻辑在于：通过技术手段批量、高效地完成过往银行“人工”才能完成的合规审核工作，**极大降低单位交易的风控成本，从而使服务小微客户成为可能**。当成千上万笔小额贸易汇款在平台汇聚，XTransfer的智能风控系统如同“护城河”，既保障了自身及合作银行不卷入非法交易，又提升了合法贸易的通畅度。

“做好风控，守住底线，业务才可持续”。凭借多年苦功，XTransfer已经实现了绝大部分交易自动化审核，仅极少量疑似风险交易需人工介入。这一自动化程度在业界处于领先，也让XTransfer得以在监管高压下持续扩张业务版图。

三、普惠+商业双轮驱动：在商业模式上，XTransfer追求规模效应和普惠金融的平衡。

通过免费开户、低费率等策略先期拓展大量客户，以交易量累积来获取银行间优惠汇率和成本摊薄，再将收益反哺给客户。比如通过集合众多客户的资金流，XTransfer能以接近银行间汇率的价格完成外汇兑换，同时免除诸多传统手续费，将支付成本降到极低。

这种让利于客户的模式，加速了用户增长，形成良性循环。据公开数据，XTransfer目前客户规模已达60万+家，并保持行业领先。庞大的客户基础不仅带来业务收入，更成为其开拓新市场的杠杆支点：中国卖家会自发将XTransfer推荐给海外买家使用，以解决对方的付款难题。这种用户口碑相传，使XTransfer在全球各个角落都能低成本获客，进一步巩固了商业模式的可持续性。

4. 核心产品优势分析：打造外贸金融“瑞士军刀”

XTransfer能崛起为“黑马”，其核心产品和服务的竞争力功不可没。下面从全球收款账户、智能风控系统、一站式结汇三大方面，分析XTransfer产品矩阵的优势。

4.1. 全球收款账户：多币种、本地化，快速打开国际市场

传统上，中小企业若想收取海外款项，往往需要到境外开设账户或通过PayPal等第三方，手续繁琐且费用高昂。而XTransfer提供的全球收款账户犹如给外贸企业配发了“环球钱包”。其优势表现在：

- **X2X 支付 (XTransfer to XTransfer)**：针对全球中小微贸易企业打造的创新跨境支付解决方案。“当全球买卖家双方都使用XTransfer，他们之间的贸易结算，就可以做到7*24小时，随时随地，跨越地域、时区和币种，一秒完成，而手续费却是零。”。我很好奇他们的合规申报、跨境资金池、流动性调拨是如何实现的，当前的公开资料中没有找到，后面如果能找到，再和大家分享。
- **多币种支持，覆盖广**：XTransfer的账户目前支持人民币、美元、欧元、英镑、港币、新加坡元等6种主流货币。此外，通过合作渠道，还可接受包括日元、澳元、加元、泰铢、墨西哥比索、尼日奈拉等在内的更多币种付款，实现“买家支付哪种货币，卖家就能收哪种”。这种多币种能力对于拓展多区域市场的企业而言十分关键。例如，一家中国卖家开拓东南亚，同时与欧美客户有业务，那么通过XTransfer可同时收取美元、欧元和东南亚各国本地货币，无需为每种货币专门跑银行开户。
- **本地收款，到账快捷**：XTransfer与全球银行合作，在主要贸易国为客户开立本地账户。买家付款时，相当于向其本国国内账户转账，无需跨境汇款，从而消除了SWIFT跨境汇款的中间行延误和费用。这带来两个直接好处：一是到账快——多数国家可在当日甚至实时到账，而传统电汇可能需3-5天；二是成本低——免除了中间行手续费，汇率也更优惠。据XTransfer介绍，其非洲尼日利亚本地收款方案推出后，买卖双方反馈热烈：买家不再受美元短缺困扰，卖家资金不怕冻结且到账款项增加，综合支付成本下降90%以上。同样的，本地收款在东南亚、拉美等外汇管制较多的地区也极具吸引力，帮助中国卖家更顺利收款。（针对那些汇率波动极大的国家，需要配合锁汇产品一起使用，不然利润可能还不如汇损多）
- **一键开户，费用全免**：开立XTransfer的全球账户非常简便，线上提交企业资料即可免费申请，通常数日内即可获批账号。对比之下，境外银行开户少则数周，多则几个月，而且需要企业高管亲赴当地，成本巨大。XTransfer将开户难度降到最低，并承诺终身免账户维护费、免入账手续费。例如，2025年初XTransfer与汇丰银行合作推出的新账户，就打出“终身免入账费、账户维护费”的口号。这相当于为中小企业打开了跨境资金往来的大门，无门槛试用其服务，对于预算有限的小微客户非常有吸引力。

- **账户即企业名，信誉保障：**XTransfer为客户开立的收款账户，会以客户自己的公司名义命名，而非一个汇总账户下的编号。这意味着海外买家在付款时，看到的是卖家的公司名收款人，从而增强了信任度，避免因第三方名称导致的疑虑（有些传统收款服务，账户名是服务商，买家容易担心款项安全）。同时，公司名账户也更容易通过买家所在银行的合规审查。对于企业来说，这个细节提升了品牌专业形象，展现了合规性。

综上，XTransfer的全球账户让中小企业“足不出户，坐拥全球账户”。快速开户和本地化收款，大大降低了企业开拓海外市场的财务门槛。正因如此，越来越多中国出海企业在与海外买家谈生意时，会主动提出使用XTransfer收款，以简化交易流程、提高回款效率，尤其是当双方都有XTransfer账户时，体验会更极致。

4.2. 智能风控系统：AI驱动的合规护城河

跨境金融服务的另一大挑战在于合规风险。稍有不慎，企业收款可能被境外银行冻结、退回，甚至账户遭关闭。在这方面，XTransfer自称“风控合规是业务发展的生命线”，而是其核心竞争力所在：

一是自主构建AML基础设施。XTransfer没有依赖第三方风控方案，而是自行开发了一套完善的反洗钱（AML）风控系统。据公开资料，公司在全球部署了3个数据中心，搭建了自己的实时数据仓库和实时模型引擎。这一基础设施保证了跨境B2B交易全链路上的数据都能被实时采集、处理，并满足高安全、低延时、高精度的要求。举例来说，当一笔海外汇款进入XTransfer系统，后台会自动核验付款人、收款人的姓名与各国黑名单数据库，并交叉比对交易金额、国家、行业等上百项参数。如果某项指标触发预警（例如金额异常、敏感国家等），系统将标记该交易进入人工复核环节；否则，交易会被自动放行，大部分流程在数秒内完成。这种自主可控的风控体系，使XTransfer能够细粒度地平衡“放行与拦截”，既不滥放风险交易，也避免过度风控影响用户体验。

二是AI和大数据赋能。为了持续提升风控的智能化水平，XTransfer将AI技术深度融入了风控流程。例如，公司开发了行业首个外贸服务行业知识图谱，积累了多年交易数据和贸易行为模式。在此基础上，引入大模型来优化可疑行为的识别和客户尽职调查流程。2024年5月，XTransfer首次发布了其AI技术图谱，展示了如何通过机器学习算法提升对海量贸易数据的洞察力，实现辅助业务决策。具体来说，AI模型可以根据企业历史交易行为，预测其未来可能的收款区域和金额偏差，提前调整风控阈值；又或者，通过NLP技术快速审核交易附言、合同等非结构化数据，判断贸易真实性。AI的引入，使风控系统更“聪明”，在面对日益狡猾的洗钱手法时保持领先一步。

三是“黑名单”与“白名单”并举。XTransfer风控的高效还来自于其对外贸行业的专业理解。例如，对外贸背景的真实性审核，XTransfer要求客户上传合同、发票、提单等贸易证明。这些数据被数字化后输入风控系统，不仅验证当前交易，也丰富了企业的信誉画像。经过一段时间合作，诚

信用记录良好的客户会逐步提升信任等级，相当于进入平台的“白名单”，其交易通过率更高、速度更快。而对于曾出现可疑行为的账户，平台会重点监控，必要时降低其每日收款限额或要求额外审查。通过动态调整策略，XTransfer实现了“好客户畅行无阻，风险客户精准拦截”，兼顾了安全与效率。这一点对中小企业而言尤其友好——与在银行办理业务常被“一刀切”区别对待不同，XTransfer给予了守法经营者更多便利，使其享受接近C端支付的顺滑体验。

最后是合规合作共赢。XTransfer卓越的风控水平也成为其与各国金融机构合作的“通行证”。由于中小微企业跨境交易存在高度碎片化、笔数多金额小的特点，传统银行很难逐笔审核。XTransfer替银行完成了前端的AML筛查，相当于提供了“合规外包”服务。这让银行愿意开放自己的账户和清算网络与XTransfer对接，反过来又扩展了XTransfer的全球布局。“借助技术手段解决好中小微企业跨境贸易中的反洗钱风控难题，也能够帮助合作金融机构节省运营成本，这是一个良性、多方共赢的合作方式”。截至目前，XTransfer已赢得几十家金融机构的信任，共同构筑起覆盖全球的支付网络。这种银行-金融科技合作的新范式，也体现了监管对于合规创新的支持态度——技术过硬的民营支付平台，正成为跨境金融基建的重要补充。

总而言之，XTransfer的智能风控体系让中小企业“敢用、爱用”。过去许多外贸人由于害怕资金被海外冻结，不得不铤而走险寻求地下钱庄等非正规途径，埋下隐患。而XTransfer提供了一个安全合规又便利的渠道，当全球众多小微贸易企业为了便捷不得不使用非正规手段时，XTransfer的出现无疑是一剂良药。这正是其产品层面的核心价值：**把原本高风险、高成本的跨境收款，变得像国内转账一样简单可靠。**

4.3. 一站式结汇：合规高效地将美元变成人民币

对中国外贸企业来说，收款的终点并不在境外账户上，而在于结汇成人民币、回流国内。这一步涉及中国外汇管理法规，流程复杂且容易踩雷。XTransfer在一站式服务中，将结汇环节打通，优势如下：

首先是线上自动结汇。传统情况下，企业收到外币后需要提交合同、报关单等资料给银行，换取等值人民币到账国内账户，常常数日才能完成。XTransfer则设计了线上结汇功能：客户在平台上传贸易证明文件，一经审核通过，可实时发起结汇指令，将收款直接兑换为人民币汇入其国内对公账户。当日到账、实时结汇的体验，极大加快了资金周转。使用XTransfer，由平台专业团队指导准备材料，一次性通过率大幅提高。结汇从此不再是令人头疼的工作，而变成几次点击即可完成的流程。

其次是合规额度与税务支持。中国对每个企业每年结汇金额有一定要求和申报义务。XTransfer帮助企业自动跟踪年度结汇总额，提供超额预警，确保企业遵守国家规定。此外，对于出口退税等政策红利，XTransfer平台也提供延伸服务。例如，有些跨境电商卖家需要将出口货款

以人民币形式回流才能申报退税，XTransfer的结汇记录和流水凭证完全满足税务部门要求。这意味着外贸企业通过XTransfer收款后，接下来在税务系统申报时不会遇到障碍。由此可见，XTransfer不仅解决“收得到钱”，也解决“钱回来后合法合规”的问题，打消了企业的后顾之忧。

然后是汇率透明优惠。结汇过程中涉及汇率转换，汇率水平直接影响企业利润。XTransfer凭借其规模优势，可以提供接近银行批发价的汇率。平台在客户结汇时实时显示适用汇率，费用全隐含在汇差中。例如，若当日银行间美元兑人民币中间价为7.20，XTransfer可能以7.18左右的价格为客户结汇，而一些传统渠道可能只给到7.10甚至更低，加上手续费实际更亏。此外，客户还可以选择在平台保留外币，等待汇率高点时再结汇，灵活性完全由企业掌握。总体而言，XTransfer在汇兑环节奉行“薄利多汇”的策略，以微利换取客户黏性和口碑，让利客户的同时也提高了自身竞争力。

最后是资金安全可靠。资金从境外账户结汇回国，很多企业担心安全性。XTransfer采用了银行级别的资金托管，客户的待结汇资金独立存放于合作银行专项账户，受监管保护。结汇时，款项从该监管账户直接划转至企业国内对公账户，中间不经过第三方账户。这种模式保证XTransfer本身不挪用客户资金，哪怕平台出现极端情况（如经营问题），客户的款项也是安全的。此外，XTransfer在国内结汇方面也持有合规资质或通过持牌机构通道运作，确保每一笔结汇都有真实贸易背景，符合外管局要求。这种稳健的合规操作，为其赢得了监管部门的信任，也消除了客户的疑虑。

通过提供一站式的结汇服务，XTransfer真正实现了“最后一公里”的贯通。从海外买家付款到人民币到账企业账户，整个链条都由XTransfer打包搞定。中小企业无需再分别对接境外银行、国内银行，只需专注于业务本身。这种极致的方便性，正是XTransfer受到众多外贸人青睐的重要原因。

综上，XTransfer的核心产品组合相互配合，形成了“开户—收款—风控—结汇”的闭环优势。

5. 技术演进路径：从0到1搭建B2B金融底层架构

金融服务的背后，是强大的技术系统在支撑。对于XTransfer而言，其技术演进经历了多个阶段，每一步都旨在夯实平台的稳定性、扩展性和智能化。下面以时间线方式梳理XTransfer的技术发展路径：

第一阶段（2017–2018）：核心业务系统上线

创业初期的XTransfer，技术团队面临的首要任务是快速实现核心功能，支撑业务跑通。从公开资料看，这一阶段XTransfer聚焦于To B业务的PC端和APP端产品开发，核心功能包括收款、转账、提现、换汇等（援引InfoQ对XTransfer技术团队的访谈）。前端技术主要解决用户注册开

户、账户信息展示、交易发起等流程，力求简单易用；后端则搭建基本的资金清结算系统，与合作银行接口联调。由于产品功能不断丰富，XTransfer在2018年前后就开始构思中台架构（阿里以前也是中台架构的天下）以支持多产品线协同，这为后续的低代码平台打下基础。

第二阶段（2019–2021）：夯实数据与风控基础

随着业务量增长，XTransfer意识到B2B跨境支付场景复杂、交易周期长，对数据及时性和风险识别提出了更高要求。因此在2019年至2021年间，技术重心转向构建大数据风控基础设施和提升系统弹性。这一时期的标志性成果是：自研实时数仓。XTransfer构建了Lambda架构的数据处理体系，在全球3个数据中心部署了实时数据仓库和实时计算引擎。选型上，引入了Flink流处理框架以及CDC（Change Data Capture）技术，实现对业务数据库变更的实时捕获。这意味着，任何一笔交易的状态更新，都会在毫秒级别同步到风险监测模型中，不错过任何可疑迹象。同时，后台系统进行了微服务改造和云原生升级，确保在交易高峰期保持高吞吐、低延迟。这一阶段XTransfer还完善了支付路由算法，根据成本和效率动态选择最优的跨境通道。例如同样一笔美元汇款，根据实时拥堵和费率，可以智能切换走SWIFT或本地清算网络，提升成功率。可以说，到2021年底，XTransfer已经打下扎实的“底盘”：强壮的资金处理能力+实时风控，使其有能力承载几十万客户规模下的并发交易，为后续井喷式发展做好准备。

第三阶段（2022–至今）：开放平台与智能升级

进入2022年后，XTransfer一方面加速国际化拓展，另一方面在技术上追求开放与智能。首先是打造低代码中台：面对越来越多的新业务需求（如客户关系管理、内部运营工具等），完全从零开发耗时耗力。XTransfer技术团队在这一阶段引入低代码/无代码平台，将常见的业务流程抽象为组件模块，赋能非程序员的人员也能搭建简单应用。据报道，XTransfer通过低代码实践，实现了各业务中台的融合，提升了开发效率。这意味着，当市场或运营团队需要新增一个风控规则配置界面，可以快速拖拽组件生成，无需长周期开发。其次是开放API与生态对接：XTransfer开始为大型企业客户和合作伙伴提供API接口，允许他们将XTransfer的支付能力嵌入自身系统，用户在自己的ERP中就能发起收款，大大提升体验。第三是AI智能升级：在2023–2024年，XTransfer陆续发布了AI技术图谱，宣告将大模型用于客服和风控领域。例如，在智能客服方面，引入自然语言处理模型为客户解答常见问题，模拟专业财务顾问的逻辑，提供个性化建议。在风控方面，通过机器学习持续优化反欺诈策略，甚至尝试利用图神经网络识别团伙作案。从效果上看，AI的运用使XTransfer的人均业务处理量进一步提高，客户满意度也有所上升。

XTransfer的技术路线可总结为“初期快速上线，中期筑牢后端，当下开放智能”。

这一路线与很多金融科技公司的发展轨迹类似，但XTransfer有自己的独特节奏——尤其是在风控基础设施上的超前投入，让它在面对爆发式增长时依然稳健运营。

未来，随着XTransfer进一步拓展海外本地支付网络和开发新金融产品（如供应链金融），技术团队需要面对更多挑战，包括多语言多时区支持、更复杂的清算交收逻辑以及更丰富的数据分析需求。但从过往演进看，XTransfer擅长通过引入新技术与自主创新相结合的方式解决问题：既主动深度参与开源社区获取先进武器，又根据自身业务场景进行二次开发优化。正是这种与时俱进的技术策略，使XTransfer不仅是一个金融服务商，更像一家科技公司，在B2B金融基建的路上构筑起技术壁垒。

6. 市场影响力：赋能中国企业出海的新引擎

作为中国B2B跨境支付领域的领军者，XTransfer对市场产生的影响是多维度的。它不仅改变了众多外贸企业的收款方式，也在一定程度上推动了中国外贸生态的升级。

XTransfer已累计服务超过60万家中小微外贸企业。这个数字在中国跨境B2B支付领域名列前茅，表明XTransfer已经成功渗透到大量外贸从业者之中。服务对象涵盖各行各业的小微出口商，从传统制造业到新兴的跨境电商卖家都有涉及。

XTransfer还通过举办行业活动、发布数据报告等方式，对外贸生态产生积极影响。例如，自2019年以来，XTransfer每年举办“外贸普惠金融季”“未来外贸大会”等活动，聚集政府、商协会、行业领袖探讨外贸发展趋势。2024年的未来外贸大会上，XTransfer首发了全国中小微企业出口景气指数（PMI）等行业数据，为政策制定和企业决策提供了参考。

这些举措提升了外贸行业的数字化认知。很多传统外贸企业通过这些活动接触到新工具、新理念，开始拥抱跨境数字金融服务。另外，XTransfer积极参与各地金融科技展会（如香港金融科技周、新加坡金融科技节），展示中国在跨境金融创新领域的成果，也为中国企业国际形象加分。

可以说，XTransfer已不仅是一家公司，更像是中国中小企业出海的代言者之一，向世界传递着“中小企业也能全球化”的信号。

总的来看，XTransfer的市场影响力可以概括为：改变了游戏规则，赋能了弱小玩家，繁荣了整体生态。它让跨境金融服务变得触手可及。在跨境支付这个曾被国际巨头垄断的市场内，XTransfer以黑马姿态闯出一条新路，印证了中国金融科技在B2B领域的巨大潜力。更重要的是，它从底层提升了中国中小企业参与全球贸易的能力和信心——这或许是比自身商业成功更有意义的影响。

7. 竞争格局：与PingPong、Airwallex、万里汇等对比分析

跨境支付市场群雄逐鹿，除XTransfer外，PingPong、Airwallex（空中云汇）、WorldFirst（万里汇）等也是该领域的知名玩家。它们各有优势，也在部分业务上与XTransfer形成竞争关系。下面从公司背景、核心业务、主要市场和特色优势等方面，将XTransfer与几家主要竞争者进行简单对比。

XTransfer：2017年成立，中国上海，老阿里/蚂蚁团队创业，专注B2B外贸中小企业跨境金融服务。

优势：B2B领域深耕，风控合规能力强（自主AML系统，自动审核率高）；全球本地账户网络广泛，解决新兴市场付款痛点（如非洲、本地币种支持）；服务门槛低（免费开户、低费率）。

不足：作为创业公司，国际品牌知名度相对巨头略弱；业务全球化刚起步，海外本地化运营经验仍在积累。

PingPong：2015年成立，中国杭州，起初专注跨境电商收款，近年拓展B2B贸易。

优势：渠道资源丰富，与Amazon、eBay、Wish等电商平台官方合作紧密；牌照储备全球领先（拥有60多个国家/地区支付牌照许可），覆盖200+国家，支持100+币种交易；依托广泛牌照，PingPong还能提供更多元的服务如收单（支持信用卡支付）、预付卡等。

不足：B2B基因稍弱，风控重点偏向电商场景，对复杂贸易链条的支持需要强化；曾因部分卖家违规导致资金冻结事件引发争议，说明在精细化风控上仍有提升空间。

Airwallex（空中云汇）：2015年成立，澳大利亚墨尔本成立，华人团队，定位于全球金融科技。客户包括中小企业和新经济公司，提供国际金融基础设施。全球企业账户、多币种钱包、FX兑换、全球付款、商户收单、银行卡发行、API嵌入式金融等全栈式跨境金融服务。市场遍布亚太、欧美等40+国家。既服务中国出海企业，也服务欧美本土创业公司。注重科技和API驱动，客户偏向电商平台、SaaS公司等技术型企业。

优势：产品线非常全面，从收款到付款再到支出管理一应俱全，在科技公司客户中口碑好；融资雄厚；牌照覆盖欧美亚主要金融中心。Airwallex强调API优先，技术实力强，可根据客户需求快速定制。

不足：相对于XTransfer和PingPong在中国市场的深耕，Airwallex在中小型传统外贸企业中的渗透率略低，很多传统外贸人对其认知不足；另外其费率相对不算最低（走高端客户路线），对小额高频用户的吸引力可能不如XTransfer。

WorldFirst（万里汇）：2004年成立，英国伦敦起家，早期跨境支付先驱，2019年被蚂蚁集团收购。现作为蚂蚁国际的跨境支付平台，主营B2B支付。传统优势在欧洲市场及Amazon卖家群体。被收购后发力中国跨境B2B市场，背靠支付宝服务大量中小企业，尤其是阿里巴巴国际站、1688等电商客户。

优势：品牌历史悠久，合规信誉好；蚂蚁集团背书，资金实力和监管关系强，接入阿里巴巴生态有独家优势（如1688买家可直接用万里汇付外币，支持Amazon直接收款到支付宝账户）。

不足：创新速度相对创业公司慢，产品体验较为传统；在中国市场由于与蚂蚁关系，也受国内监管政策影响更大，动作相对谨慎；此外，万里汇在非电商领域的市场营销发声较弱，近年光环被新兴的PingPong、XTransfer抢走不少。

从上述对比可以看出，XTransfer和PingPong在业务上交叉较多，都在争夺中国企业的跨境收款需求：PingPong拥有牌照和电商客户量优势，而XTransfer在B2B贸易细分和风控能力上更胜一筹。两者都在拓展新兴市场。可以预见，这两家将持续在亚非拉新兴市场短兵相接，未来谁能拿下更多本地支付网络资源，谁就更有优势。

Airwallex定位略高端，在服务创业公司和平台类企业上独具优势。它提供的服务广度（如卡发行、收单）是XTransfer目前未覆盖的，因而两者也有差异化竞争的一面。不过Airwallex也开始重视中国传统外贸领域，例如与国内银行合作推广全球账户。XTransfer若要保持领先，需要巩固自身领域护城河，同时不排除未来也补齐收单等短板，与Airwallex在产品深度上缩小差距。

万里汇由于有蚂蚁背景，它的政策合规性和潜在客户导流不容小觑。但万里汇的市场活跃度不如前三者，更多依赖母公司生态的内部消化订单。所以，短期看XTransfer与万里汇的正面竞争不如与PingPong激烈。长期而言，万里汇如果凭借蚂蚁资源发力，也可能成为XTransfer强大竞争对手。

此外，市场上还有Payoneer（派安盈）、连连支付等玩家，其中Payoneer近期获批收购中国第三方支付易联支付有限公司，未来也将是强大的对手；连连支付则从国内支付起家，对跨境B2B也有布局。相较之下，XTransfer所处的竞争格局主要还是和上述PingPong、Airwallex、万里汇几家领军企业抢客户。

总体而言，跨境支付市场足够大，多家并存的局面将延续，但各家差异化定位明显：有人深耕电商、有人科技赋能、有人依托生态，而XTransfer选择的是“B2B金融基建”这条路，在这个细分上目前已取得领先优势。

8. 未来发展趋势与政策变量

如文章开头所说，特朗普发动的关税战搞得天翻地覆，短期对跨境支付会有一些负面影响，但从长期来，反而会助力中国扩大与其它国家的跨境贸易，进而对跨境支付公司带来更多利好。

以下是几个值得关注的方向：

一、出海企业需求更加多元，金融服务将走向“一站式生态”。

随着中国企业出海从规模扩张转向质量提升，他们对金融服务的要求会超出单纯的收付款。例如，越来越多企业希望获得海外融资支持、信用风险保障、甚至对冲工具等。这就要求像XTransfer这样的平台向外贸金融生态延伸，可能涉及保险、保理、信贷等领域。

目前XTransfer已初步提供贸易融资服务试点，未来或许会与更多银行及非银机构合作，为中小出口商提供出口保理、应收账款贷款等产品。可以想见，一个出海企业理想的场景是：在同一个平台上，既能收全球款，也能快速拿已收账款融资、购买出口信用保险、甚至理财闲置资金。这种一站式生态若形成，将极大增强客户黏性。XTransfer已经朝这个方向迈步，其对手们也不会止步，例如PingPong也在尝试出口信保合作、Airwallex已提供企业卡和支出管理等。

未来几年，跨境支付平台将从单点工具变为综合金融服务超市，竞争也将升级为生态之争。

二、更严格的全球合规监管，国际反洗钱和反恐融资监管只会趋严不会放松。

各国监管机构将加强对跨境贸易小额频发交易的审查。对于XTransfer等平台，这是挑战也是机遇。挑战在于需持续投入升级风控，否则一旦发生系统性纰漏，将遭受毁灭性打击；机遇在于严监管会淘汰不合规的地下渠道和资质不全的小玩家，把更多市场份额向合规巨头集中。

近期，已有国家开始要求提供此类服务的平台必须持有牌照或接受本地监管。这可能促使XTransfer获取更多境外牌照或与当地持牌机构深度合作。合规方面还有一个值得注意的是数据安全与隐私：跨境交易涉及个人和企业敏感信息，各国数据法规也会影响业务流程。未来平台需要在提升风控的同时，确保客户数据安全，取得客户和监管双重信任。

三、人民币跨境支付的崛起，伴随人民币国际化进程，未来跨境贸易中使用人民币结算的比例有望上升。

一方面，中国与更多国家签署本币互换协议和本币结算框架，比如中俄贸易中人民币占比已大增，中东产油国亦在考虑接受人民币结算部分石油。另一方面，数字人民币（e-CNY）跨境试点也在进行中，香港、澳门等地已有跨境数币支付尝试。如果人民币在跨境贸易中扮演更大角色，对支付平台而言是新机遇：他们可以提供直接的人民币账户和清算服务，减少兑换环节。这对XTransfer尤其有利，因为它本就是中国背景，更容易拿到相关资质和与中资银行合作。目前XTransfer已能提供一定的跨境人民币收付功能（如香港企业收人民币并结算至大陆），未来若政策进一步开放，比如资本项下的人民币支付更自由，XTransfer可顺势推出人民币全球收款，让境外买家直接打人民币到XTransfer账户，中国卖家拿人民币。这将绕过SWIFT体系，速度和成本都

将颠覆性改进。如果人民币国际化进程加速，XTransfer等将需要迅速升级系统适应新的支付轨道。但也存在变量：地缘政治不确定性下，有些国家可能对人民币持观望甚至抵触态度，短期内美元仍是绝对主导。因此XTransfer需要“两手准备”，在坚守美元等主要币种通道的同时，提前布局人民币通道，以备时机成熟时抢占先发优势。

四、技术趋势：区块链与数字货币的冲击。

未来技术发展可能改变跨境支付的底层范式。区块链技术已经在跨境汇款上初显威力，一些银行联盟建立了基于区块链的清算网络，使跨境转账更快更廉价。如果这一趋势成熟，XTransfer也许会考虑加入某些联盟或使用稳定币进行结算，以进一步降低成本。目前XTransfer走的是传统金融体系路线，但不排除将来引入“链上清算”作为补充。比如，XTransfer可以利用区块链网络在非工作时间进行资金调拨、或为偏远地区提供USDT之类稳定币兑付的通道——前提是这些做法获得监管认可。此外，各国央行数字货币（CBDC）的推出也值得关注。如果多国央行数字货币可以跨境互通（例如mBridge项目涉及数字人民币、数字港元等跨境结算试验），则支付平台需要能对接CBDC系统，为客户管理数字货币钱包并进行结算。XTransfer在AI、大数据上已经领先，是否会拥抱区块链、CBDC等，还需看行业发展。但可以肯定的是，技术革新不会停，跨境支付领域下一个10年可能比过去10年变化更大，平台必须具备技术敏锐度，才能不断迭代自身角色。持续的技术创新能力将决定谁能笑到最后。

9. 结语

从默默无闻到行业黑马，XTransfer用短短几年时间证明了中小企业跨境支付市场的巨大潜力，以及自身模式的可行性。

站在2025年的节点展望，XTransfer面前既有广阔天地，也有层峦挑战。要成为真正的“B2B金融基建”，它需要扩展的不仅是业务版图，还有对行业趋势的把握和对政策环境的适应。

无论如何，可以肯定的是：中国企业出海的浪潮将持续涌动，而像XTransfer这样的金融科技平台，将继续在背后为他们铺路架桥。

跨境支付的故事，还远未到终章。在未来的发展中，我们期待看到XTransfer如何书写新的篇章，为更多“走出去”的中国企业护航，也让全球贸易体系变得更加普惠高效。

(完)

参考来源：

1. [XTransfer官网](#)
2. [B2B跨境支付的新变局 | 鲸犀百人谈](#)
3. [XTransfer入选“2024全球数字贸易行业企业100榜单”](#)

4. 重磅! XTransfer与汇丰展开合作! 全新全球收付款账户即将上线!
5. XTransfer宣布与华侨银行携手合作, 推出全新全球多币种账户!
6. 2024未来外贸大会XTransfer演讲全文稿: 外贸支付, 终将变革
7. PingPong成Best Buy加拿大首家跨境支付服务商
8. 跨境支付平台XTransfer的实时数仓之路: 深度参与开源才能不被淘汰
9. XTransfer首次发布AI技术图谱, 搭载大模型助中小微企业扬帆出海

这是《支付通识》专栏系列文章中的第 (32) 篇。

深耕境内/跨境支付架构设计十余年, 欢迎关注并星标公众号“隐墨星辰”, 和我一起深入解码支付系统的方方面面。

想深入了解蚂蚁国际或Airwallex, 可点击: “”和“”。

十余年架构设计经验汇集成好评如潮的专栏: “[图解支付系统设计与实现](#)”, 经典之作: “[60张手绘高清大图理清支付系统最核心的概念](#)”。

专栏系列文章PDF合集不定时更新, 欢迎关注我的公众号“隐墨星辰”, 留言“PDF”获取。

隐墨星辰 公众号

10年顶尖境内/跨境支付公司架构经验



著有《图解支付系统设计与实现》
和我一起解码支付系统方方面面

有个支付讨论群, 添加个人微信 (yinmon_sc) 备注666进入。

隐墨星辰 个人微信

10年顶尖境内/跨境支付公司架构经验



著有《图解支付系统设计与实现》

备注666进支付讨论群