

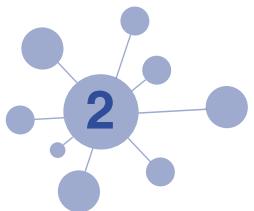


La primera plataforma Crowdvoicing

<https://surely.com>

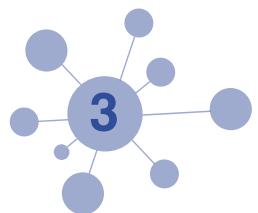
Descripción breve

Suretly es proveedor de una plataforma internacional de crowd vouching. La empresa ofrece a los usuarios una alternativa de inversión denominada crowd vouching, que permite a los clientes ganar dinero concediendo avales a personas que necesitan un préstamo urgente. Este sistema funciona de forma similar a las concesiones de créditos peer-2-peer, con la diferencia de que los clientes no se prestan dinero directamente. En vez de ello, avalan a prestatarios que solicitan un préstamo a través de socios acreedores. Los clientes pueden encontrar prestatarios que buscan avalistas para sus préstamos. El avalista puede consultar el perfil del prestatario y decidir si le concede el aval en caso de que la relación entre el riesgo de impago y el beneficio le compense.



Índice

Introducción	4
¿Qué es crowdvouching?	4
Beneficios del crowdvouching	5
Proceso de préstamo	7
Monetización	8
Interfaz de usuario (UI) de Suretly	8
Resultados del Beta-testing	9
Early Investors y Aceleradoras	11
Fundador	11
Presencia mediática	12
ICO	13
Escrow	13
Tokens PreVenta	14
Contraprestación a poseedores de tokens	14
Current project's status	15
Plan financiero preliminar	16



Introducción

La idea de los créditos peer-to-peer (P2P) era simplemente perfecta, y daba la impresión de que la gente podría finalmente prestar dinero a otros sin la necesidad de acudir a costosas instituciones financieras que intermediaran. Las plataformas P2P, sin embargo, no eran capaces de lidiar con la presión legislativa, y tuvieron que abandonar la idea de las interacciones directas entre usuarios. En 2008, el SEC

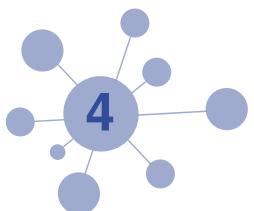
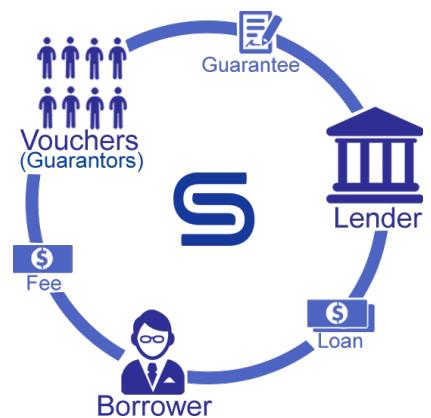
The idea of peer-to-peer lending (P2P) was just perfect, and it seemed people could finally lend money to others without clumsy and costly financial institutions involved as intermediaries. P2P platforms, however, were not able to successfully deal with regulatory pressure, and had to give up the idea of direct-user interactions. In 2008, la SEC obligó a los mayores operadores del mercado a publicar sus valores, lo que llevó a una situación en la cual los inversores dejaron de financiar directamente a los prestatarios. En vez de ello, se vieron obligados a comprar bonos a medio plazo respaldados por apuntes de pago de préstamos.

Como remediar esta situación? Mediante el crowdvouching, que permite obtener beneficio de manera inmediata sin necesidad de hacer ningún desembolso salvo posteriormente en caso de que el préstamo no se pague.

¿Qué es crowdvouching?

Crowdvouching es la práctica de asegurar financieramente el pago de un préstamo avalando las contribuciones monetarias de un gran número de personas.

A diferencia de los créditos P2P, los avalistas no prestan directamente su dinero a los prestatarios sino que garantizan el pago del préstamo al prestamista en caso de impago por parte de los primeros.



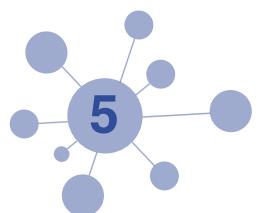
Los avalistas actúan de manera colectiva para decidir si aprobar o no los préstamos. La responsabilidad por cada préstamo se divide entre todos los avalistas. La aprobación de cada avalista sirve de seguro al préstamo con un cap de 10\$ USD. Teniendo en cuenta que el rango de cada aval varía entre 2\$ y 10\$, cada prestatario necesita encontrar docenas de avalistas, proporcionados por la plataforma Surely. Para que el préstamo sea aprobado, la suma total del préstamo debe ser garantizada por los avalistas.

Beneficios del crowdvouching

Sin coste para los inversores. La mayor diferencia entre el crowd-vouching y las concesiones de créditos-P2P reside en que los inversores en las plataformas de crowd-vouching no prestan dinero a nadie. Tampoco adquieren valores. Lo que hacen es actuar como docenas de cofirmantes, que garantizan el pago de parte de la deuda del prestatario en el caso de producirse el impago. Al mismo tiempo, los inversores reciben una contraprestación en función de la calificación de crédito del prestatario.

Distribución de riesgos. Al igual que en los créditos-P2P, los inversores firman en común solo una parte, no la totalidad del importe del préstamo. Cada prestatario se ve en la necesidad de conseguir varias docenas de cofirmantes. Solo en este caso estará avalado para adquirir el crédito. Por el momento, la tecnología crowd-vouching está siendo testada para préstamos a corto plazo (hasta 30 días), que son más rentables para los inversores, pero que asumen un mayor nivel de riesgo. Sin embargo, el riesgo se distribuye entre un gran número de inversores.

Retorno rápido sobre la inversión. La compensación para los inversores en la mayoría de los casos proviene de la cantidad del préstamo. Pueden recibir sus ganancias el día siguiente a la emisión del préstamo al prestatario.

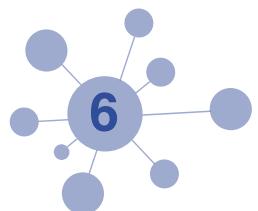


No hay costes para los inversores. Una institución financiera con licencia (banco u otra organización autorizada para emitir préstamos) actúa como prestamista directo. La plataforma crowd-vouching es, de hecho, un mercado. Actuando como un administrador de interacciones entre las partes involucradas, asume el 100% de la responsabilidad de recuperar el dinero de los inversores en el caso de que el prestatario principal no pague.

Menores tasas por préstamos. La reducción del riesgo disminuye la necesidad de los inversores de incorporar altas tasas de interés para cubrir los impagos potenciales y otros gastos por tratar con prestatarios problemáticos. Las tasas serán mínimas para los prestatarios. Sí, tendrán que cubrir los costes por las contraprestaciones para los inversores, pero para los prestatarios con mejor calificación de crédito estos gastos serán insignificantes.

Anonimato. Los datos personales del prestatario no se muestran a los inversores - deben tomar su decisión sobre la base únicamente de la valoración del ratio beneficio/riesgo. Los datos no son revelados incluso en el caso de impago. Las situaciones en las que un inversor enfadado pueda emprender procedimientos individuales para la recuperación del dinero perdido están prácticamente excluidas.

Buena oportunidad de mejorar el historial de crédito. La gente con un historial de crédito menos que perfecto, es decir, los prestatarios sub-prime, merecen consideración aparte. De acuerdo con el CFSI, 121 millones de norteamericanos, que son casi la mitad de la población del país, tienen una calificación FICO por debajo de los 600 puntos. Esto significa que no les es posible acceder a créditos bancarios tradicionales. ¿Dónde más pueden estas personas pedir dinero prestado? Una ficha de prestatario, con unos datos mínimos sobre ellos (fotografía, nombre, ciudad y edad) es revelada a los inversores potenciales para la toma de decisiones. Se presenta junto a un porcentaje de personas con calificaciones de crédito similares que han reembolsado totalmente sus préstamos.



Baja tasa de impago. La responsabilidad colectiva puede afectar a la tasa de impago, incluso entre grupos de personas que no se conocen entre sí. Según demuestran los resultados de un test de crowd-vouching de cuatro meses de duración en Europa del Este, la tasa de impago es significativamente menor que en otros productos de crédito.

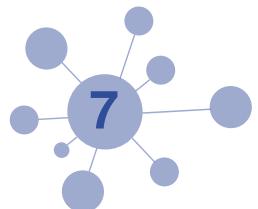
Crowdvouching y microcréditos

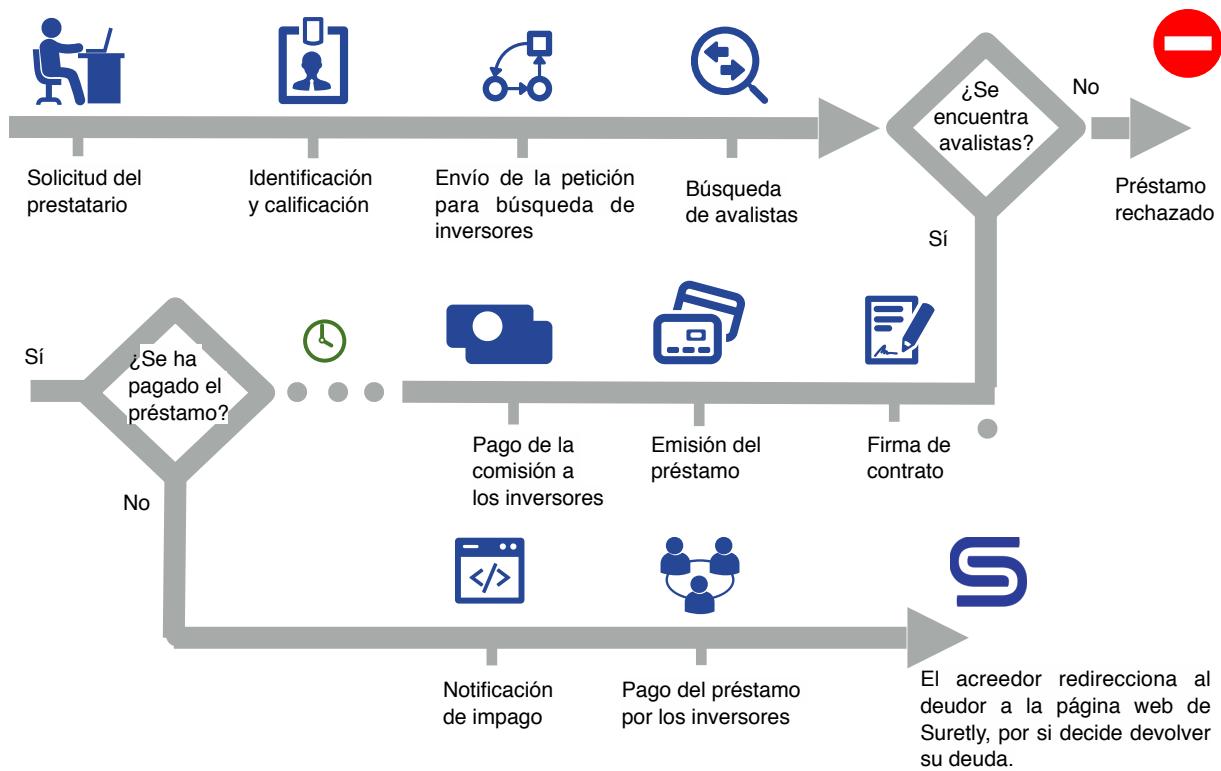
El crowd-vouching puede ser usado para todo tipo de créditos o préstamos. Pero de manera resumida nos estamos centrándole en el mercado de los pequeños préstamos a corto plazo (incluyendo préstamos payday). Esto nos permite ofrecer mayores recompensas a los inversores que asumen un mayor nivel de riesgo.

Por otro lado, el mercado de la microfinanciación es uno de los más grandes entre los mercados de créditos. Sólo los residentes en los Estados Unidos gastan más de 40 millones de dólares en pagos de intereses de préstamos a corto plazo, según la CFSI. La demanda por este tipo de préstamos en países en desarrollo es incluso mayor.

Proceso de préstamo

Todas las solicitudes de préstamos provienen de socios acreedores. Surely interactúa con sus socios a través de una API:





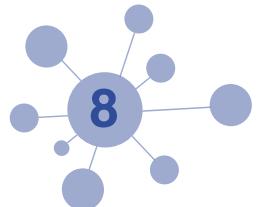
Monetización

Suretly carga una comisión del 3% en cada préstamo aprobado, sin importar si el préstamo es pagado por el prestatario principal o no.

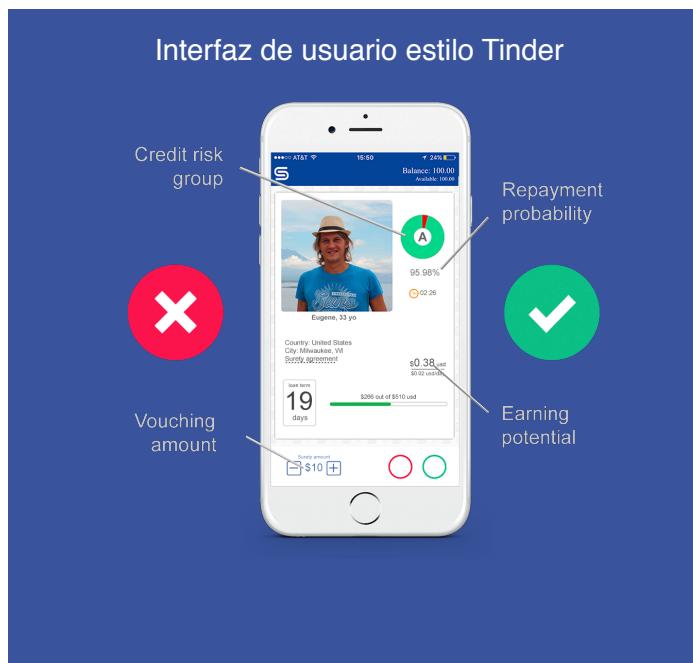
Este proyecto tiene un gran potencial de escalabilidad. Lo único necesario para su crecimiento es un mayor número de socios acreedores y usuarios inversores.

Interfaz de usuario (UI) de Suretly

Como ya se ha comentado anteriormente, el crowdvouching se puede usar para todo tipo de créditos y préstamos. Pero, en este momento, nuestro equipo está enfocado en trabajar con empresas de microcréditos. Entre otras cosas esto nos permite utilizar las mecánicas de Tinder, según las cuales a los

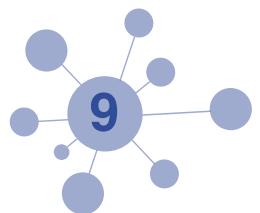
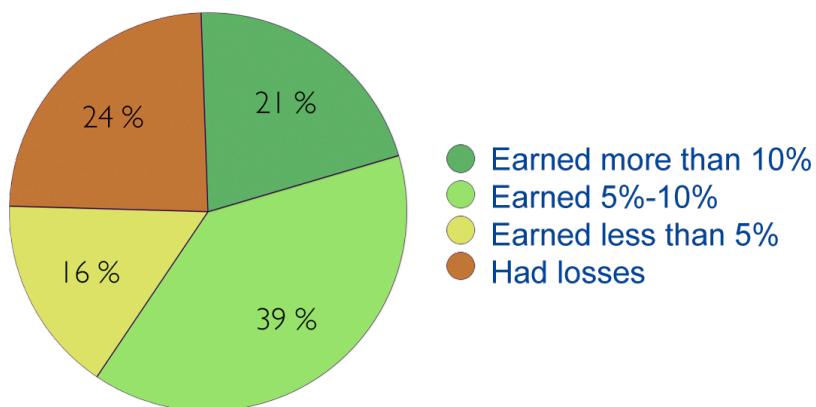


inversores se les presentan fichas de información de prestatarios (fotos, ciudad, edad y sexo), la cantidad de remuneración y la probabilidad estadística de devolución del préstamo. En el caso de que un inversor acepte el ratio recompensa/riesgo, hace un swipe hacia la derecha, garantizando así una pequeña cantidad del prestatario. En caso contrario, va moviendo fichas hacia la izquierda y pasando al siguiente prestatario. La aprobación de cada aval es un seguro del préstamo por un valor máximo de 10\$ USD.



Resultados del Beta-testing

Ya hemos testado nuestro modelo de negocio en la Europa del Este - el primer préstamo mediante crowd-vouch se emitió 5 meses antes de la redacción de este whitepaper y las estadísticas mostraron que un 76% de nuestros clientes consiguieron un buen beneficio.



Traspasando fronteras

Una de las ventajas de la tecnología de crowdvouching es que es global. Cualquier inversor puede realizar transacciones en cualquiera de los países en los que Suretly tiene presencia.

En marzo de 2017, la tecnología de crowdvouching fue presentada en el LendIt-2017, la mayor feria de tecnologías de créditos del mundo. Prestamistas de Estados Unidos, México, India, Europa y África mostraron su interés en esta tecnología.



Early Investors y Aceleradoras

 NATIONAL RESEARCH UNIVERSITY	Como residente de una incubadora de negocios de HSE {Inc}, el equipo de Surelty obtuvo su primera inversión del Higher School of Economics, la principal institución rusa de investigación económica.
	Surelty fue uno de los finalistas en Generation-S, una de las mayores aceleradoras de negocios de Europa.
 Starta Capital	En febrero de 2017 el equipo se situó entre los 10 proyectos que pasaron la selección de la aceleradora Starta de Nueva York. La aceleradora Starta se convirtió en una de las primeras iniciativas de capital riesgo, atrayendo fondos de inversores mediante la realización de su propia ICO.

Fundador

Nuestro equipo diversificado tiene una sólida experiencia en el campo de los micro-créditos ya que creamos y vendimos satisfactoriamente una de las principales plataformas de crédito en Rusia. Tenemos una amplia experiencia previa en banca de inversión y consultoría de negocios, marketing y publicidad, microfinanzas y práctica jurídica internacional.



El Fundador de Surelty, Eugene Lobachev es un emprendedor en serie que ha creado múltiples startups en los últimos 10 años.

<https://www.linkedin.com/in/elobachev/>

Presencia mediática

	Tinder para microcréditos: How compartir los riesgos crediticios con desconocidos. http://rbth.com/science_and_tech/2017/04/19/tinder-for-microloans-how-to-share-lending-risk-with-strangers_746448
	La startup fintech pone al corriente a Nueva York sobre la tecnología crowd-vouching. http://en.generation-startup.ru/news/articles/28925/
	Tinder para prestatarios (en Ruso) http://www.rbc.ru/newspaper/2016/08/26/57bdbc3f9a7947539d803d2a
	Moscow High School of Economics invirtió en crowdvouching de la plataforma Surely (en Ruso) http://www.rb.ru/surety/
	La aceleradora de negocios HSE{inc} estrenó su primer alumnus fintech (en Ruso) http://bankir.ru/publikacii/20160907/biznes-inkubator-vyshei-shkoly-ekonomiki-vypustil-pervyi-fintekh-10008007/

ICO

Suretly planea captar entre 1.5 y 5 millones de USD en la próxima ronda de financiación mediante la venta del 15% de sus acciones actuales. Esta cuantía servirá para acelerar la penetración en nuevos mercados y países.

Una entidad legal será establecida para este propósito en Singapur. Se convertirá en accionista oficial e iniciadora de crowd-funding.

Un token especial (SUR) será creado en Ethereum para crowdfunding.

El tipo inicial será de 1ETH = 10SUR. El precio inicial esperado de un token en fiat \approx 4.8\$ USD.

Cada token ETH será cambiado por 17 tokens SUR durante la primera hora tras el inicio de la ICO. Despues de esto, cada token ETH será cambiado por 15 tokens SUR. En el futuro, el número de tokens por ETH decrecerá en progresión lineal cada día, hasta alcanzar el nivel de 10 tokens SUR.

La creación de nuevos tokens finalizará después de alcanzar el equivalente a 5 millones de USD o después de la fecha de finalización de la ICO.

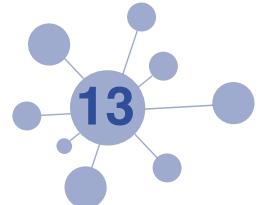
Si la campaña tiene éxito, un 10% adicional será enviado a la option pool para recompensar a empleados presentes y futuros. Estos tokens no pueden ser vendidos durante los próximos 12 meses. Adicionalmente, planeamos emitir un 2% como recompensas.

No se crearán nuevos tokens tras la ICO.

Todo el dinero captado será cambiado por el 15% de las acciones de Suretly, Inc. La compañía está registrada en los Estados Unidos.

Escrow

Todo el dinero obtenido será depositado en una cuenta escrow. La dirección podrá acceder a este dinero solo en el caso de que se llegue a una cuantía minima de 1,5 millones de USD o mayor.



Tokens PreVenta

Los costes de la ICO, el registro de la empresa en Singapur, y otros gastos de la compañía serán cubiertos con la ICO preliminar. Se emitirán tokens temporales con esta finalidad. Un día antes al comienzo de la ICO, estos tokens serán convertidos en tokens SUR al tipo de 1 o 2.

Contraprestación a poseedores de tokens

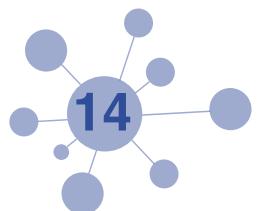
Cada token emitido será intercambiable por una acción de la empresa en Singapur. Inicialmente estamos planeando emitir 100.000 acciones. El número necesario de acciones será emitido tras la finalización de la ICO, de modo que el número total de acciones será igual al número de tokens. No se prevé ninguna emisión de acciones posterior.

Los tokens SUR serán intercambiados en mercados de criptodivisas.

Suretly, Inc. transferirá el 0,2% de cada préstamo avalado por los inversores de Suretly al fondo de compensación de los poseedores de tokens. Se comenzará a hacer esto de manera trimestral, tras el tercer trimestre tras la finalización de la ICO. Este dinero se utilizará en los mercados de criptodivisas para recobrar tokens. Los tokens comprados a través de este proceso serán distribuidos igualitariamente como dividendos entre todos los restantes poseedores de tokens.

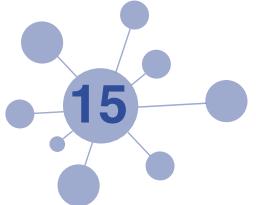
Durante los primeros tres años tras la ICO, todos los beneficios serán reinvertidos en el desarrollo de la empresa y la penetración en nuevos países.

La cantidad de crédito esperado dependerá del número de socios acreedores y el número de usuarios activos en el sistema, que, a su vez, dependerá de los fondos que se capten.



Dividendos previstos por trimestre, \$USD:

	ICO vol	Q3	Q4	Q5	Q6	Q7	Q8	Q9	Q10	Q11	Q12		
mín	\$1.5M	10,176	14,784	25,133	35,482	87,226	118,272	153,754	189,235	366,643	473,088		
		1Q	2Q	3Q	4Q	5Q	6Q	7Q	8Q	9Q	10Q		
											11Q		
											12Q		
Total ingresos USD		36,000	208,800	381,600	554,400	942,480	1,330,560	3,270,960	4,435,200	5,765,760	7,096,320	13,749,120	17,740,800
COGS		94,588	149,224	272,336	364,848	620,242	875,635	2,152,603	3,675,059	4,777,577	5,880,094	11,392,683	14,700,236
Tráfico y mantenimiento		91,468	112,144	173,096	217,368	369,526	521,683	1,282,471	1,738,944	2,260,627	2,782,310	5,390,726	6,955,776
Procesamientos		720	22,680	48,600	74,520	126,684	178,848	439,668	905,887	1,177,653	1,449,419	2,808,250	3,623,548
Comisiones de venta		2,400	14,400	25,200	36,000	61,200	86,400	212,400	734,548	954,912	1,175,277	2,277,098	2,938,191
Recompra de tokens				25,440	36,960	62,832	88,704	218,064	295,680	384,384	473,088	916,608	1,182,720
OPEX		186,900	160,400	144,450	151,650	450,000	580,000	800,000	600,000	780,000	820,000	970,000	1,100,000
Marketing y RRPP		95,000	54,000	54,000	54,000	300,000	300,000	500,000	300,000	400,000	400,000	500,000	500,000
Legal y consultoría		55,000	61,000	39,000	39,000	70,000	80,000	100,000	100,000	120,000	120,000	120,000	200,000
Gastos administrativos		36,900	45,400	51,450	58,650	80,000	200,000	200,000	200,000	260,000	300,000	350,000	400,000
OPEX Salarios y beneficios		61,200	75,000	84,000	84,000	129,000	156,000	204,000	216,000	372,000	372,000	408,000	408,000
EBITDA		-306,688	-175,824	-119,186	-46,098	-256,762	-281,075	114,357	-55,859	-163,817	24,226	978,437	1,532,564
CAPEX		66,000	72,000	79,500	97,500	193,500	174,000	216,000	237,000	291,000	264,000	333,000	318,000
Salarios CAPEX		49,500	67,500	76,500	94,500	168,000	168,000	204,000	228,000	264,000	264,000	318,000	318,000
Compra Hard y Soft		16,500	4,500	3,000	3,000	25,500	6,000	12,000	9,000	27,000	0	15,000	0
EBIT		-372,688	-247,824	-198,686	-143,598	-450,262	-455,075	-101,643	-292,859	-454,817	-239,774	645,437	1,214,564
Impuestos		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	225,903	425,097
Total gastos		408,688	456,624	580,286	697,998	1,392,742	1,785,635	3,372,603	4,728,059	6,220,577	7,336,094	13,329,586	16,951,333
BENEFICIO neto		-372,688	-247,824	-198,686	-143,598	-450,262	-455,075	-101,643	-292,859	-454,817	-239,774	419,534	789,467
BENEFICIO neto acumulado		-372,688	-620,512	-819,198	-962,796	-1,413,058	-1,868,133	-1,969,776	-2,262,635	-2,717,452	-2,957,226	-2,537,692	-1,748,225
Total Salarios y beneficios		116,400	149,100	168,900	187,500	311,100	339,300	425,700	463,500	660,900	660,900	753,900	753,900
Coberturas de seguros		1900	2200	2800	3000	4700	5100	5900	6500	8300	8300	9300	9300
Personal		11	14	16	18	35	39	47	53	71	71	81	81
Salarios nivel C, mensual		4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
CEO (NYC)		6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000
CFO (NYC)		6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000
COO (Moscow)		2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000
CMO (Moscow)		2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000
Ventas y Drilo. de negocio		2	3	4	4	6	8	12	12	16	16	20	20
Salario medio, mensual		2,200	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000
Director de Drilo. / CTO		1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Salario, mensual, CAPEX		4,000	4,000	4,000	4,000	4,000	4,000	4,000	4,000	4,000	4,000	4,000	4,000
Jefe de producto		1	1	1	1	2	2	2	6	6	6	6	6
Salario, mensual, CAPEX		2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000
Desarrollador		3	5	6	8	16	16	20	20	24	24	30	30
Salario, mensual		3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000
Autónomos		1,500	1,500	1,500	1,500								
Otro personal		0	0	0	0	6	8	8	10	20	20	20	20
Salario, mensual		1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	2,000	2,000	3,000	3,000	3,000	3,000



Plan financiero preliminar

El plan preliminar se basa en una asunción de ICO=3.5\$M.