

# AVIA

## 白皮书

云数字保险

AVIA生态通证



重塑保险价值，驱动未来金融新生态

# 目录

<b>1. 执行摘要 .....</b>	<b>5</b>
<b>2. 项目行业背景 .....</b>	<b>7</b>
2.1 传统保险行业发展现状 .....	7
2.2 区块链技术对金融保险的影响 .....	8
2.3 数字保险与 Web3 融合趋势 .....	9
<b>3. 市场痛点与分析 .....</b>	<b>10</b>
3.1 用户保障意识薄弱但需求强烈 .....	10
3.2 传统保险产品门槛高、参与感差 .....	11
3.3 推广激励不足、信任体系薄弱 .....	11
3.4 数字资产用户缺乏稳定优质标的 .....	12
<b>4. 平台概述 .....</b>	<b>13</b>
4.1 云数字保险的战略定位与核心目标 .....	13
4.2 “保险为主、代币赋能” 的双轨结构 .....	14
4.3 项目生态发展方向规划 .....	15
<b>5. 核心商业模式 .....</b>	<b>16</b>
5.1 投保即参与，收益可见 .....	16
5.2 推广机制：极差制度 + 等级绑定 .....	16
5.3 加速机制：邀请越多，收益越快 .....	17
5.4 VIP 机制：团队扩展+稳定复利成长 .....	17
<b>6. 产品体系设计 .....</b>	<b>19</b>
6.1 引流阶段倍投产品（三阶段） .....	19

6.2 六大长期保障险产品（年化收益率 20%） .....	20
<b>7. AVIA 代币发行机制 .....</b>	<b>22</b>
7.1 AVIA 定义：平台生态稳定币 .....	22
7.2 一期获取方式：保险赠送绑定 .....	22
7.3 二期获取方式：推广贡献释放 .....	23
7.4 后期获取方式：平台购买与内部流通 .....	23
7.5 初始总量与增发策略 .....	23
7.6 分配机制建议（以平台长期发展为导向）： .....	24
<b>8. 代币经济模型 .....</b>	<b>25</b>
8.1 使用场景 .....	25
8.2 消耗模型 .....	25
8.3 增值逻辑 .....	26
8.4 代币循环系统 .....	26
<b>9. 合规与监管框架 .....</b>	<b>27</b>
9.1 法律定位与非证券属性声明 .....	27
9.2 KYC 与 AML 合规措施 .....	27
9.3 运营合规与业务限定 .....	27
9.4 数据安全和隐私保护 .....	28
9.5 跨境监管适应性 .....	28
9.6 未来合规规划 .....	29
9.7 风险提示 .....	29
<b>10. 发展路线图 .....</b>	<b>30</b>

阶段 1：平台上线与初始推广（2025 年 Q3） .....	30
阶段 2：用户规模扩展与推广机制启动（2025 年 Q4） .....	30
阶段 3：代币自由流通与多元保险服务落地（2026 年 Q1-Q2） .....	30
阶段 4：链上保险协议化与社区治理（2026 年 Q3 及以后） .....	31
<b>11. 团队与战略合作 .....</b>	<b>32</b>
11.1 团队介绍 .....	32
11.2 战略合作伙伴 .....	33
11.3 团队愿景与发展战略 .....	33
<b>12. 风险声明与法律合规 .....</b>	<b>34</b>
12.1 市场风险 .....	34
12.2 技术风险 .....	34
12.3 法律与合规风险 .....	34
12.4 用户行为风险 .....	35
12.5 信息披露与透明度 .....	35
12.6 免责声明 .....	35



# 1. 执行摘要

英杰華邦（亚洲）有限公司云数字保险生态计划（以下简称“本项目”）是一项以“保险保障 + 数字资产赋能”为核心逻辑的新型 Web3 保险金融平台。项目以实际保险服务为基础，将传统保险产品与区块链技术融合，结合透明可追溯的收益模型和可成长的激励机制，构建一个多层次、可持续、激励型的数字保险生态体系。



在保险行业日益数字化、用户保障意识提升、Web3 创新加速的背景下，本项目洞察市场空白，提出以低门槛、高参与感的保险为切入口，建立一个具备“保障、分红、激励、资产成长”多重价值的金融新生态。

项目分阶段布局，以小额引流型保险产品为初始入口，快速建立用户群体和社区基础；逐步推出稳定收益型保障产品，强化用户粘性与平台信任；同步引入 AVIA 生态代币，为用户在平台内外的参与与推广行为提供可成长、可交易、可消耗的激励工具。





AVIA 代币作为平台生态的核心资产，在初期以“保险赠送”形式发行，后期则通过推广贡献值释放和市场购买方式获取。该代币具备可增发性，价格随市场供需浮动，并将在未来成为整个生态系统的“燃料”，用于 VIP 解锁、产品购买、平台治理、用户分红等多重场景，真正实现价值闭环与代币驱动的可持续增长。

通过差异化的保险产品设计、创新型的收益机制（如极差制度、加速分红机制）、完善的合规规划以及长期生态化战略布局，本项目致力于打造全球领先的数字保险平台，并推动 AVIA 成为新一代 Web3 保险金融生态的重要价值代币。

## 2. 项目行业背景

### 2.1 传统保险行业发展现状


传统保险行业作为现代金融体系的重要组成部分，经过数百年的发展，已形成以风险分散、保障为核心的业务体系，涵盖人寿、医疗、财产、养老等多个保险门类。然而，传统保险长期以来也面临着诸多结构性瓶颈：


-  **信息不对称严重：**用户难以真正理解保险条款与理赔流程，导致投保率不高、信任感不足。
-  **流程复杂、服务效率低：**投保、核保、理赔等环节多依赖人工，效率低下，用户体验不佳。
-  **产品创新滞后：**难以满足新兴职业群体（如外卖员、网约车司机等）和年轻一代用户对灵活、个性化保障的需求。
-  **缺乏用户激励机制：**传统保险以“保而不用”为默认逻辑，用户与保险公司之间缺乏长期价值绑定。


面对这些问题，行业急需借助新技术、新模式进行深度变革，以提升效率、重塑信任、拓展边界。


## 2.2 区块链技术对金融保险的影响

区块链技术凭借其去中心化、公开透明、可追溯、防篡改等特点，为金融保险行业带来了革命性的变革潜力：

 **数据可信化：**投保记录、合约履行、理赔过程可上链，实现可验证、可审计，降低欺诈与信息不对称。

 **流程自动化：**通过智能合约实现保单自动执行与理赔触发，减少人为干预，提高效率。

 **资产代币化：**保险权益、收益权可被拆分为数字资产，实现流通与二级市场交易。

 **激励机制灵活化：**用户行为可实时记录并反馈奖励，实现用户与平台之间的价值共享与正循环。

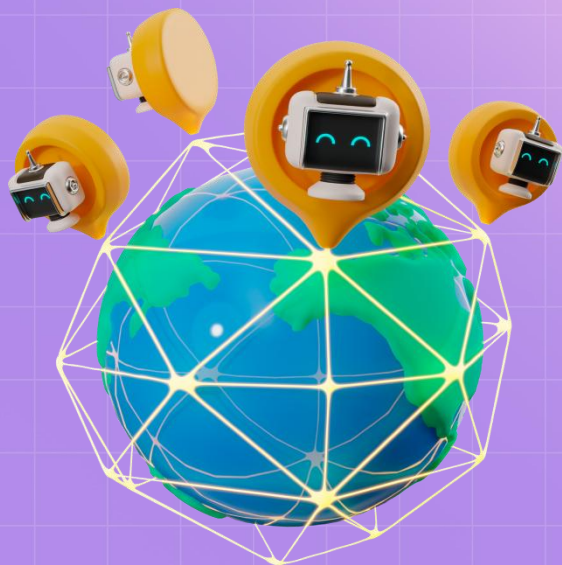


区块链不仅重塑了金融信任体系，也为保险行业打开了新的价值协作空间。



## 2.3 数字保险与 Web3 融合趋势

随着 Web3 理念在全球范围内的广泛传播，保险正成为其重要落地方向之一。Web3 强调用户资产自主权、价值共建共享以及开放协同生态，这与保险的核心价值契合度高，主要体现在以下几方面：



- 🔗 **“保障+收益”双重属性融合：**Web3 使保险产品突破纯保障逻辑，兼具理财与分红属性，增强用户粘性与活跃度。
- 🔗 **个体可参与的治理机制：**用户可通过代币参与产品迭代、收益规则设定，成为真正的“保险合伙人”。
- 🔗 **生态内激励和价值闭环：**通过代币机制激励用户参与推广、协作和贡献，形成社区驱动的保险生态网络。
- 🔗 **新型保险场景的拓展：**如 DeFi 用户保障、NFT 资产投保、Web3 身份风险保障等，催生了大量新需求。

这一趋势正在引导保险行业从“传统金融工具”转型为“开放型协作网络”，为数字保险生态的建设提供了坚实土壤。

## 3. 市场痛点与分析

在全球保险渗透率逐年提升的背景下，仍有大量个体和群体未能被现有保险体系覆盖，特别是在 Web3 新兴人群与数字金融用户中，保障与收益双重需求日益显著。我们从用户行为、产品体验、行业结构与资产需求四个维度出发，识别出当前市场的核心痛点与空白机会。

### 3.1 用户保障意识薄弱但需求强烈

尽管随着疫情、职业不稳定与社会焦虑的加剧，大众对“风险保障”的认知不断上升，但多数用户仍处于保障意识不足与风险管理能力匮乏的状态：

- 年轻用户、自由职业者、数字从业者等新兴群体缺乏传统保险覆盖；
- 许多从事高风险、低保障职业（如外卖骑手、网约车司机、灵活就业者）人群实际保障需求极强，但没有匹配的产品；
- 数字资产用户虽然拥有一定财富积累，但缺乏系统性保障支持，资产管理与人身安全脱节。

市场急需一种兼顾收益激励+灵活保障+数字资产融合的新型保险解决方案。

## 3.2 传统保险产品门槛高、参与感差

传统保险产品长期存在“难懂、难选、难参与”的三大问题：

- 🚩 **门槛高**：多为年缴、长期型产品，限制了低频收入群体的投保意愿；
- 🚩 **透明度差**：条款复杂难解，收益规则、理赔过程缺乏可验证机制；
- 🚩 **体验单一**：用户参与感薄弱，仅作为风险对冲手段，无法获得更多互动价值。



在强调“用户共建生态”的 Web3 逻辑下，保险产品必须转向易理解、可量化、可流动的方向进行革新。

## 3.3 推广激励不足、信任体系薄弱

传统保险分销依赖线下代理、渠道网络，推广成本高、效率低。同时：

- 🚩 用户推广行为得不到及时激励反馈，裂变动力不足；
- 🚩 行业存在误导销售、信息不透明等问题，用户信任度逐年下降；
- 🚩 无法形成平台与用户之间的利益绑定，缺乏长期价值协同机制。

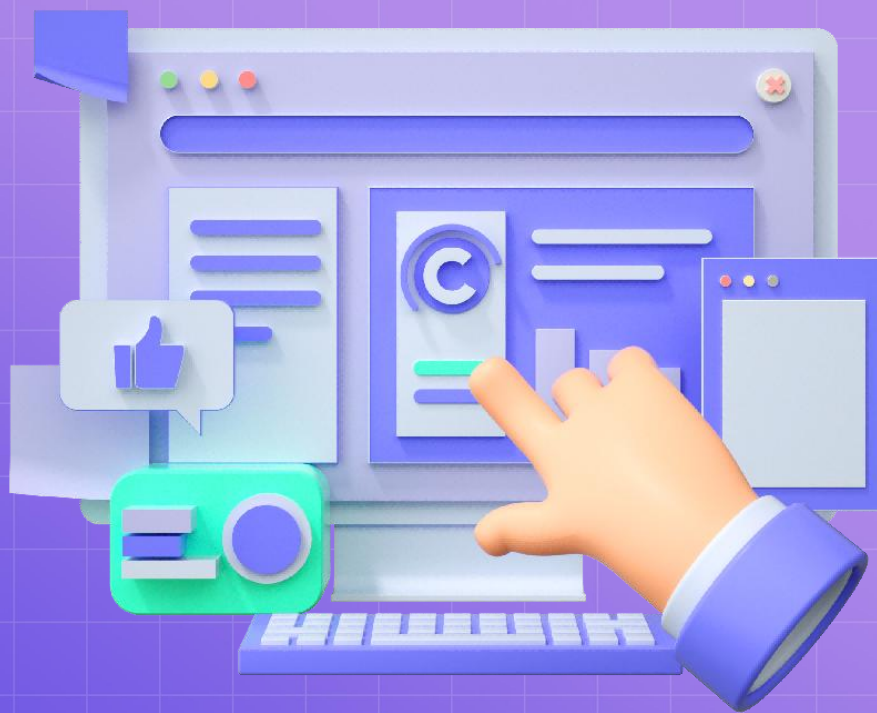
而在 Web3 语境下，通过代币激励+等级体系+推广机制的组合设计，可有效提升用户参与度与平台信任度，建立正循环的网络效应。

### 3.4 数字资产用户缺乏稳定优质标的

数字资产用户普遍面临资产配置单一、收益波动剧烈、缺乏真实应用场景的问题：

- 大量 Web3 用户被动暴露在高波动资产中，缺乏中低风险配置选项；
- 数字保险作为一种可“保障+理财”结合的产品形态，天然具备稳定收益和长期收益模型的双重特性；
- 当前市场缺乏将数字资产、保障机制与可持续金融模式融合的解决方案。

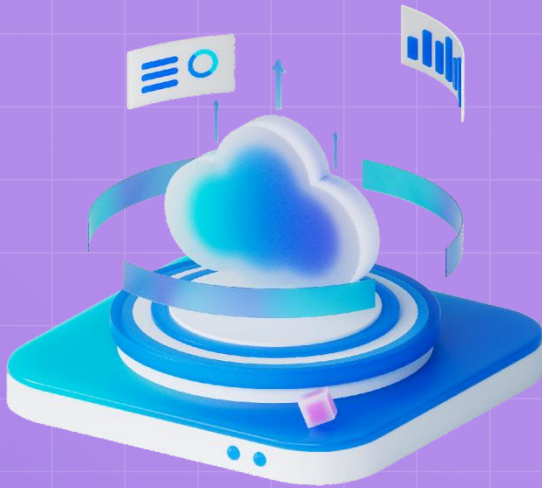
用户迫切需要一种连接真实价值场景与数字金融工具的中间载体，填补投资端与保障端的断层。





## 4. 平台概述

### 4.1 云数字保险的战略定位与核心目标



云数字保险平台致力于打造一个融合“传统保险保障逻辑”与“Web3 激励机制”的创新型数字保险生态。平台以“长期稳定收益 + 代币激励机制 + 去中心化信任体系”为核心构建理念，面向全球数字经济人群提供灵活、透明、可参与的新一代保险解决方案。

#### 平台战略定位为：

- 全球首创“保险+代币经济”的双驱动数字保险平台；
- 赋能职业群体、自由个体与数字资产持有者的风险保障体系；
- 构建可持续发展的保障型收益产品矩阵；
- 推动 AVIA 成为保险生态的消耗型核心资产，建立价值闭环。

#### 核心目标：

- 打破传统保险封闭边界，实现保障参与权的普惠化；
- 借助区块链与代币系统，重塑用户信任与价值协作方式；
- 搭建以保险保障为基础的多维收入模型与生态体系；
- 实现平台用户、投资者、推广者、开发者的多角色价值共生。

## 4.2 “保险为主、代币赋能”的双轨结构

云数字保险平台构建了一个“保障+权益”的双轨结构生态模型：

### 保障轨（主线）：

以真实保险产品为核心，为不同用户群体提供：

- » 具备稳定收益的分红型保险产品；
- » 针对特定群体设计的保障型险种（如外卖骑手、司机、自由职业者等）；
- » 长期开放式投保模型，涵盖人身、失业、医疗、养老、成长等多个险种。

此部分构建平台信任基础与长期价值闭环，

所有产品均具备“投保+收益”双属性。



### 代币激励（激励层）：

围绕平台原生代币 AVIA 构建经济激励系统：

- 🔥 **一期阶段：**购买保险赠送代币（1U 赠送 0.001 AVIA），作为用户进入 Web3 通道的入口；
- 🔥 **二期阶段：**代币基于用户“贡献行为”（推广、投保、活跃）进行释放；
- 🔥 **长期机制：**代币将作为生态中各类权益支付、功能开通、治理投票、产品兑换的核心消耗资产；
- 🔥 **价值驱动：**随着用户增长和生态扩展，AVIA 将形成真实场景支撑与稀缺性增强，具备内在升值逻辑。

该双轨结构可有效平衡保障逻辑与资产成长逻辑，既保证平台可持续性，又确保用户获得积极激励。

## 4.3 项目生态发展方向规划

- ✔ **产品方向：**从引流型倍投产品到稳定收益保障产品，逐步构建可长期投保、按需配置的多层产品矩阵；
- ✔ **用户方向：**吸引不同群体（数字资产用户、蓝领群体、自雇者、DeFi 用户）逐层参与；
- ✔ **AVIA 代币方向：**从初期赠送与奖励机制过渡到完全由平台行为贡献驱动获取，并通过生态消耗形成价值沉淀；
- ✔ **平台治理：**未来引入 DAO 机制，实现用户共治共享。





## 5. 核心商业模式

### 5.1 投保即参与，收益可见

云数字保险产品设计为“购买即参与”，用户只需按产品规则投保，便能享有稳定且透明的收益。每款保险产品设定明确的收益率、周期和累计收益上限，收益按日和月进行结算，用户可随时查询自身收益情况。产品通过智能合约实现自动化管理，确保资金流动的安全和收益的实时分配，提升用户信任感。



### 5.2 推广机制：极差制度 + 等级绑定

推广奖励体系核心是“极差制度”，即推广提成的计算基于推广人自身所购买产品的最高金额，防止用户凭借下线大量投资获得不合理收益。


- 🚀 **一级推广奖励：**推广直推用户的投资金额的 10% 作为奖励。
- 🚀 **二级推广奖励：**推广间接用户（即下一级用户）的投资金额的 5% 作为奖励。


同时，推广奖励等级绑定，用户需购买更高额度的产品才能解锁对应层级的推广收益。例如，若推广人最高购买产品为 100U，则只能获得一级和二级推广收益按 100U 额度计算的奖励；只有当推广人自身购买额度提升，才可享受更高推广层级的收益，促进用户不断升级购买，提高平台整体资金规模和活跃度。



### 5.3 加速机制：邀请越多，收益越快

为了进一步激励用户推广，平台设立“邀请加速机制”。推广人成功邀请一级和二级用户购买产品后，可获得基于自身所持保险产品分红收益的加速奖励。

 **推广一级用户：**推广人可额外获得一级用户倍投产品日收益的 10% 作为加速奖励，直到把自己的倍投产品收益领取结束。

 **推广二级用户：**推广人可额外获得二级用户倍投产品日收益的 8% 作为加速奖励，直到把自己的倍投产品收益领取结束。



该机制不仅奖励推广行为，还能加速推广人自身收益的增长，形成正反馈的激励链条，鼓励用户扩大推广网络，实现多层次团队收益的快速提升。

### 5.4 VIP 机制：团队扩展+稳定复利成长

平台设计多等级 VIP 体系，VIP 等级依据团队人数和团队业绩自动评定，每个等级享有对应的团队补贴和月度工资。具体机制包括：

- 📅 团队人数和业绩达到一定标准后，自动晋升为 V1 至 V6 不同级别 VIP。
- 📅 VIP 用户可享受专属团队补贴，支持团队成员的培养和管理，增强团队凝聚力。
- 📅 稳定的团队工资激励帮助推广人实现长期稳定收益，形成持续复利效应。

VIP 机制不仅提升用户粘性，还通过层级激励推动用户不断扩展团队规模，优化团队结构，形成健康有序的生态发展环境。



## 6. 产品体系设计

### 6.1 引流阶段倍投产品（三阶段）

为实现早期用户快速增长与市场引流，平台设计了三款不同梯度的倍投型保险产品，分别面向小额、中额和大额投资用户。

这三阶段产品以“低门槛参与、高收益回报、明确周期”为核心特征，依次覆盖从大众用户到中高净值用户的不同需求：

- 🔥 一期产品聚焦小额高返，通过极具吸引力的倍数收益，吸引大量用户初步参与，为平台引流造势；
- 🔥 二期产品主打中额稳健，设计更合理的收益周期和回报比例，适合资金实力中等、追求稳定回报的用户；
- 🔥 三期产品定位为高净值用户的资金配置工具，以相对较短的周期和较高的安全性，实现快速回笼和收益释放。

整体来看，三阶段产品在收益诱因、资金流动性、用户画像等方面层层递进，形成资金沉淀、用户沉淀、口碑传播的多重闭环，为后续长期保险产品奠定基础。



## 6.2 六大长期保障险产品（年化收益率 20%）

为满足不同职业群体及生命周期阶段的保险需求，平台推出六款长期保障型分红理财产品。这些产品结合人身保障和理财分红，设计了多样的缴费方式，强调保障与收益的双重价值，助力用户实现财富稳健增长和风险防范。

### 覆盖职业与生命周期人群：

-  **家政人员分红理财人身保障险：**针对家政行业高风险和低保障特点设计。
-  **快递人员分红理财失业保障险：**保障快递行业从业者因失业风险带来的经济损失。
-  **网约车司机分红理财意外保障险：**专注于交通意外风险防护。
-  **美团外卖分红理财安全保障险：**覆盖外卖配送人员工作安全及收入保障。
-  **退休养老分红理财医疗保障险：**针对退休群体提供医疗及养老保障。
-  **学习基金分红理财成长保障险：**面向青少年成长阶段，支持教育资金积累。



**缴费方式灵活：**支持年缴、半年缴、季度缴三种缴费频率，用户可根据自身现金流情况灵活选择，降低缴费压力。



## 收益设计：

- » 产品设定年化固定收益率 20%，保证长期稳健回报。
- » 分红机制结合保险保障资金池盈利情况，提升用户实际收益。
- » 保证本金安全的基础上，实现资产增值。



## 保障功能：

- » 产品兼具分红理财功能和人身保障，保障范围涵盖意外、失业、医疗、养老等多维度风险。
- » 保障内容根据不同产品特点定制，满足客户特定需求。

## 长期稳定投保：

六大保障险产品自上线起持续开放，支持用户长期持有，形成稳定的现金流和保险责任匹配，促进平台生态的可持续发展。

通过长期保障产品的设计，平台不仅为用户提供财富增值通道，更提供全方位的风险保障，打造保险+理财的创新融合产品体系。

## 7. AVIA 代币发行机制

### 7.1 AVIA 定义：平台生态稳定币

AVIA 是本平台发行的生态级稳定币，锚定平台内价值活动，并作为保险产品、生态服务、用户权益的重要支付与激励媒介。

它不仅用于用户参与和消费，更承担着生态资产计价、内部循环、用户激励三大功能。



AVIA 的发行机制设计透明、可控，并通过实际业务行为（如投保、推广）逐步释放，保障其与平台真实增长强关联，构建可持续的金融闭环。

### 7.2 一期获取方式：保险赠送绑定

平台上线初期，AVIA 不通过单独发售，而是作为用户购买保险产品的附加权益按比例赠送：

**赠送比例：**1 USDT 保费  $\approx$  0.001 AVIA

**获取逻辑：**用户购买任意保险产品，即自动获得相应比例 AVIA

**目的意义：**通过“保险驱动+通证赋能”的路径，实现用户初持币，实现早期用户绑定与活跃资产注入。

## 7.3 二期获取方式：推广贡献释放

二期阶段，AVIA 将基于“贡献值”释放模型，作为推荐推广的核心奖励单位发放：

**释放逻辑：**推广用户保险消费 → 推广人获得贡献积分 → 转换为 AVIA

**激励维度：**包含一级、二级推广绑定收益

**激励目的：**鼓励社区裂变和真实业务扩展，保持代币释放与生态增长同步

## 7.4 后期获取方式：平台购买与内部流通

随着平台生态逐步完善，AVIA 将成为系统内的核心流通资产：

**平台内购买：**用户可用 USDT 等主流稳定币兑换 AVIA。

**内部使用场景：**

- » 支付保险产品部分保费（可抵扣）
- » 解锁专属保险包/权益包
- » 用于参与生态中的质押与投票治理机制
- » 激活平台功能、VIP 等级

## 7.5 初始总量与增发策略

**初始发行总量：**120,000,000,000 枚

**发行参考价格：**0.000028 USD/AVIA

**币种属性：**稳定币（锚定平台内部权益价值，非市场波动性资产）





## 增发策略（稳定币模型下的设定）：

增发控制权：平台治理委员会依据业务增长与用户需求进行动态增发

增发上限：不超过初始发行量的 50%（即新增最多 60,000,000,000 AVIA）

### 增发条件与用途：

- 推广激励补充
- 生态服务扩张需求（新产品、新场景）
- 社区基金储备、长期治理激励

增发透明性：每次增发前至少提前 15 日公示，  
并公示用途、数量、释放路径。



## 7.6 分配机制建议（以平台长期发展为导向）：

分配用途	占比	备注
用户奖励与推广激励	40%	推荐返利、贡献值释放等
平台团队与核心贡献者	20%	设置分阶段解锁，锁仓期最少 12 个月
生态建设与社区基金	20%	合作、活动、补贴、运营等
流动性储备池	15%	平台内部兑换、价格锚定使用
顾问与战略投资者	5%	提升外部合作与资源对接能力

AVIA 作为稳定币，其发行与释放围绕真实业务展开，用户通过投保、推广、活跃参与获取，并在平台内多场景使用。平台通过控量、定向增发机制，保持 AVIA 的价值锚定与生态健康，构建一个稳定、安全、可持续的保险+通证闭环金融体系。



## 8. 代币经济模型

### 8.1 使用场景

AVIA 作为平台的核心生态代币，具备多重实用价值，具体包括但不限于：

- » **购买保险产品：**用户可使用 AVIA 代币部分或全部抵扣保险保费，提升用户购买体验和优惠力度。
- » **激活 VIP 等级：**通过质押一定数量的 AVIA，用户可激活或升级 VIP 等级，享受更高团队分红、推广奖励和专项补贴。
- » **解锁平台高级功能：**部分平台高级服务（如专业咨询、专属理财方案、快速理赔通道等）需消耗 AVIA 代币解锁使用权限。
- » **参与生态治理：**持有 AVIA 的用户可参与平台重大决策投票，享有社区治理权利，增强社区自治能力。

### 8.2 消耗模型

为促进代币价值稳定增长，平台设计了科学的消耗机制，主要包括：

- » **代币燃烧：**每笔保险购买或服务消费中，平台会自动销毁一定比例的 AVIA 代币，减少流通总量，实现通缩效果。
- » **等级解锁质押：**用户需质押 AVIA 以解锁更高级别的推广奖励和团队补贴，质押的代币将暂时锁定，限制短期抛售。
- » **权益质押：**部分保险理赔或额外福利需质押 AVIA 作为保障，进一步提升用户持币意愿和平台资金安全。

## 8.3 增值逻辑

AVIA 代币的价值增长基于多维度市场动力和设计机制：

- » **市场供需浮动：**用户对保险产品的需求和推广活动将驱动 AVIA 的实际需求，市场价格随之波动。
- » **通缩设计：**通过燃烧和质押锁定，减少流通量，形成通缩压力，助力币价上涨。
- » **稀缺激励：**有限的增发额度和持续的燃烧机制保证代币供应紧张，提升持有价值。
- » **生态增长联动：**随着平台保险业务和生态合作拓展，AVIA 需求将同步增长，实现价值稳健提升。

## 8.4 代币循环系统

AVIA 代币构建起闭环的经济循环体系，具体表现为：

用户购买保险并获得 AVIA 奖励 → 使用 AVIA 解锁 VIP 及平台功能 → 参与推广获取更多 AVIA → 消费和质押消耗 AVIA → 平台燃烧机制减少流通量 → 生态持续扩展，吸引更多用户入场 → 形成良性循环，推动代币和业务双增长。

此循环模型确保 AVIA 既是价值载体，也是平台运营的润滑剂，促进整个生态健康有序发展。



## 9. 合规与监管框架

### 9.1 法律定位与非证券属性声明

本项目核心为数字保险产品与生态代币系统，AVIA 代币设计为平台内部使用的功能型代币，非传统意义上的证券、股权或投资合约。

根据全球主流金融监管标准，项目明确避开证券发行的法律风险，确保代币不具备股权分红权、债权性质或任何投资回报保证。

此声明旨在保障投资者权益，防范因误解代币性质而产生的法律纠纷，维护项目的透明与合法运营。

### 9.2 KYC 与 AML 合规措施

为防范洗钱、恐怖融资及非法资金流动，平台全面执行“了解你的客户”（KYC）和反洗钱（AML）政策。

用户在平台注册和购买保险产品时，需完成身份认证，上传有效身份证明文件，并通过多重验证流程确保信息真实性。

对异常交易行为建立自动监控与人工审核机制，及时发现并阻止可疑资金流，保障平台资金链安全与合规。

### 9.3 运营合规与业务限定

平台明确定位为数字保险服务提供商，遵守国家及地区相关保险监管法规，依法

取得相关许可和资质。

项目不进行 ICO、不开展传统融资活动，避免涉及非法集资、传销或虚假宣传等法律风险。

所有保险产品均依法设计，保障合同的合法有效，确保用户权益受到法律保护。

## 9.4 数据安全与隐私保护

平台严格按照《个人信息保护法》

(PIPL)、GDPR 等数据隐私法规执行

用户数据保护，保障用户信息安全。

采用先进的加密技术保护用户身份及交易信息，限制内部访问权限，防止数据泄露和滥用。

用户隐私政策公开透明，确保用户知情同意，并提供数据访问、更正和删除的权利保障。



## 9.5 跨境监管适应性

鉴于平台用户分布广泛，项目积极研究不同国家和地区的金融及保险监管政策，确保业务在各地合法合规运营。

未来将根据监管要求，调整产品设计和合规流程，确保满足多司法区的法律标准，降低国际合规风险。



## 9.6 未来合规规划

平台将持续关注全球数字资产与保险监管政策的最新动态，主动调整合规策略，保持行业领先的合规水平。

计划引入专业合规团队，完善合规体系建设，强化内控和风险管理能力。

探索与监管机构建立合作渠道，参与政策制定咨询，推动数字保险行业规范发展。

逐步完善智能合约的合规审计，确保代码安全、功能合规，提升平台透明度和用户信任度。

## 9.7 风险提示

项目明确提示用户投资存在风险，代币价格受市场波动影响较大，用户需理性参与。

平台不对代币升值做出任何保证，亦不承诺固定收益，投资者应充分了解并自担风险。

对于非法用途及违规操作，平台保留暂停或限制账户使用的权利，维护生态秩序与合规环境。

## 10. 发展路线图

### 阶段 1：平台上线与初始推广（2025 年 Q3）

- ☑ 正式发布云数字保险平台，完成核心系统的开发和测试
- ☑ 推出一期保险产品，实施“保险赠送代币”策略，吸引早期用户
- ☑ 启动基础 KYC/AML 合规体系，确保平台合规运营
- ☑ 建立用户支持和反馈机制，优化用户体验

### 阶段 2：用户规模扩展与推广机制启动（2025 年 Q4）

- ☑ 推出二期中额稳定收益保险产品，丰富产品线
- ☑ 正式启动推广奖励及极差机制，激励社区和用户活跃度
- ☑ 上线 VIP 等级体系，推动团队建设与社区运营
- ☑ 增强智能合约功能，实现部分自动化理赔与分红

### 阶段 3：代币自由流通与多元保险服务落地（2026 年 Q1-Q2）

- ☑ AVIA 代币在合作交易所实现公开交易，市场流通启动
- ☑ 推出六大长期保障险，覆盖多行业风险保障需求
- ☑ 开展跨链技术研究，提升代币与资产互操作性
- ☑ 建立生态合作伙伴体系，拓展保险服务多样化和深度

## 阶段 4：链上保险协议化与社区治理（2026 年 Q3 及以后）

- ☑ 推动保险产品智能合约协议化，实现全链上透明运营
- ☑ 建立社区自治组织（DAO），引入去中心化治理机制
- ☑ 实现 AVIA 代币多场景消耗与生态闭环，促进代币价值增长
- ☑ 持续优化平台安全性、合规性和用户体验，推动生态长期健康发展



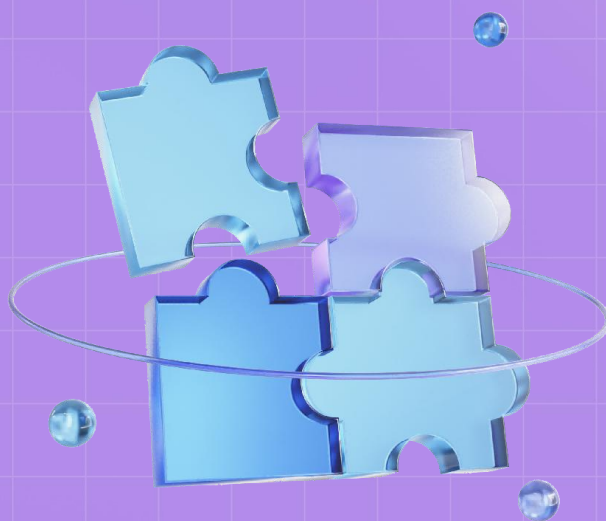


## 11. 团队与战略合作

### 11.1 团队介绍

我们的团队汇集了保险行业和区块链领域的多位资深专家，成员背景多元且互补，确保项目在技术、运营、产品和合规等多方面具备强大竞争力。

- ▶ **核心管理层：**拥有超过 10 年的保险行业从业经验，熟悉保险产品的设计、风险控制和合规管理，曾在国内外知名保险公司和金融机构任职。团队成员深刻理解传统保险业务痛点，推动数字化转型。



- ▶ **区块链技术团队：**由资深区块链工程师组成，精通智能合约开发、去中心化技术架构和安全审计，负责平台底层架构的搭建和维护，确保系统的安全、稳定和高性能。
- ▶ **产品研发团队：**具备丰富的互联网金融产品设计经验，致力于打造符合用户需求的数字保险产品，推动保险和代币经济的深度融合。
- ▶ **市场运营团队：**涵盖市场推广、社区管理和用户增长专家，擅长精准营销和生态构建，快速拓展用户基础，提高用户活跃度和黏性。

## 11.2 战略合作伙伴

为了确保项目的顺利落地和持续发展,我们积极寻求并已建立多方面的战略合作:

- ✈️ **保险公司合作:** 与多家国内领先的传统保险公司达成合作协议,共同设计符合监管要求的数字保险产品,确保保险保障的合法性与可靠性。
- ✈️ **技术合作伙伴:** 携手知名区块链技术团队,利用先进的智能合约和链上数据管理技术,提升平台的透明度和信任度。
- ✈️ **合规咨询机构:** 与多家金融法律合规机构合作,定期开展合规审查和风险评估,确保平台符合国家和地区的法律法规,降低法律风险。
- ✈️ **生态合作联盟:** 积极参与区块链和保险行业生态建设,联合多家区块链项目、金融科技企业及数据服务商,共同推动数字保险生态的完善与创新。

## 11.3 团队愿景与发展战略

团队的愿景是打造一个透明、安全且可持续发展的数字保险生态平台,通过区块链技术赋能传统保险行业,最大化保护和增值用户资产。团队将持续深耕数字保险产品,优化用户体验,提供更加贴合市场需求的保险解决方案。持续推动区块链技术和代币经济模型的迭代升级,确保平台始终具备创新性和竞争力。积极拓展合作伙伴网络,构建更广泛的生态体系,促进跨行业融合与协同发展。同时,团队高度重视合规建设,建立稳健的法律和风控体系,保障平台的长期稳定运营。并致力于培养一个开放且活跃的社区生态,推动项目实现去中心化治理,增强用户的参与感和归属感。

## 12. 风险声明与法律合规

### 12.1 市场风险

本项目涉及区块链代币（AVIA）及数字保险产品，用户所持有的代币价值可能因市场供需、宏观经济环境、政策变化及其他不可控因素产生波动。代币价格和保险收益均不保证固定或持续，投资者应充分理解潜在的市场波动风险，并谨慎作出投资决策。



### 12.2 技术风险

区块链技术虽具备高度安全性，但仍存在技术漏洞、智能合约缺陷、网络攻击等风险。项目团队将持续进行安全审计和技术升级，但无法完全排除不可预见的技术故障或安全事件可能对用户资产造成影响。

### 12.3 法律与合规风险

由于区块链及数字资产领域在全球范围内法律法规尚未统一，项目运营可能面临政策调整或监管限制的风险。团队承诺积极遵守各国及地区法律法规，主动配合监管机构，采取合规经营策略，但法律环境的不确定性可能影响项目的正常运营。



## 12.4 用户行为风险

用户在参与本项目的保险购买和代币活动时，应独立判断风险承受能力及投资合理性。项目不承担因用户自身操作失误、违规行为或不当投资决策导致的损失责任。用户应妥善保管私钥及账户信息，防止资产被盗或丢失。

## 12.5 信息披露与透明度

项目团队致力于确保信息披露的真实性、准确性和及时性，向社区和用户公开关键运营数据及进展。但因市场波动和其他不可控因素，信息的完整性和准确性可能受到限制。用户应基于多方面信息进行综合判断。

## 12.6 免责声明

本白皮书仅为项目介绍和信息披露之用，不构成任何投资建议、要约或邀请。用户参与项目即视为认可上述风险条款。项目团队不对因投资及使用本平台产品所产生的直接或间接损失承担责任。