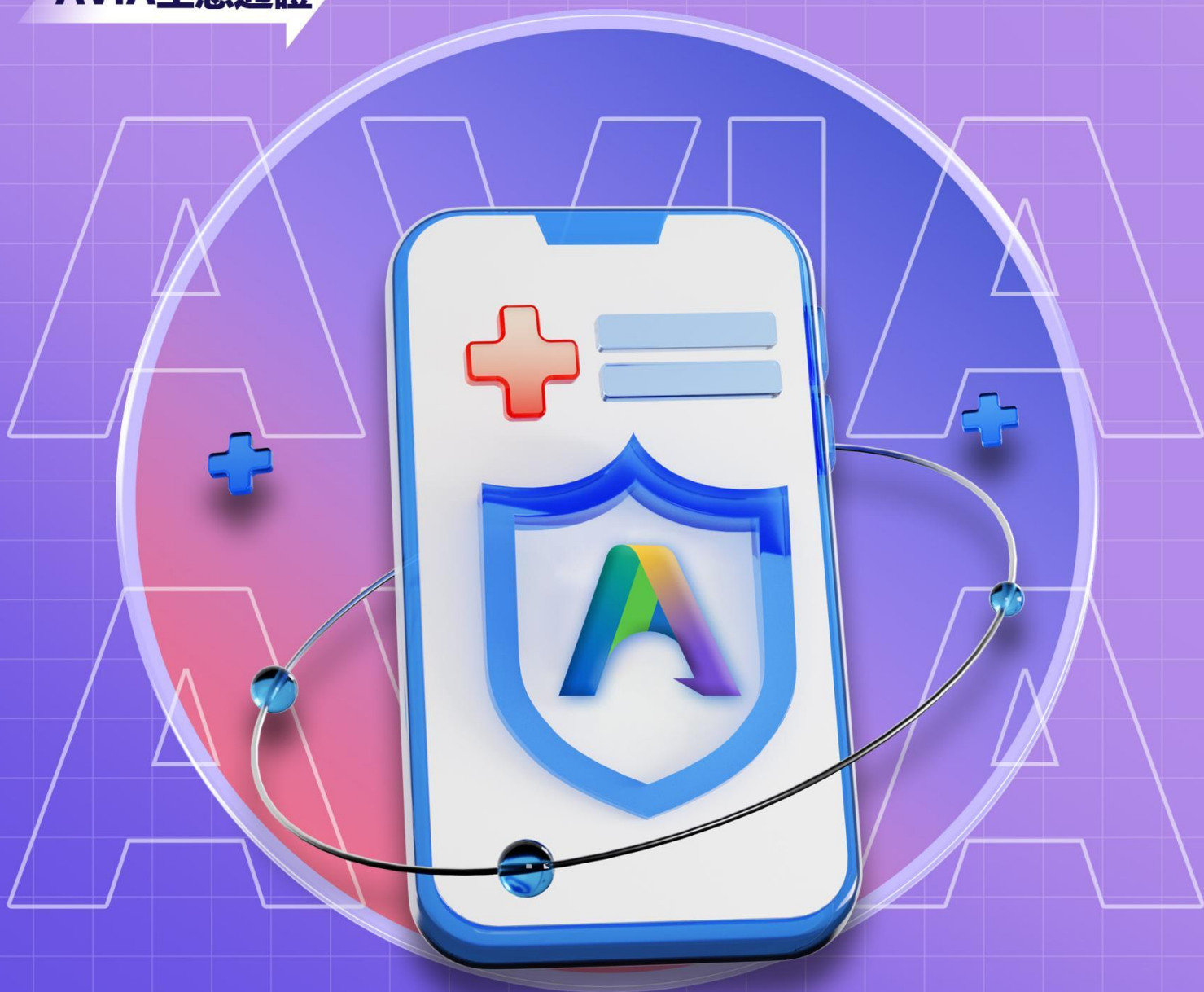


# AVIA

## 白皮書

雲數字保險

AVIA生態通證



重塑保險價值，驅動未來金融新生態

# 目錄

<b>1. 執行摘要 .....</b>	<b>5</b>
<b>2. 專案行業背景 .....</b>	<b>7</b>
2.1 傳統保險行業發展現狀 .....	7
2.2 區塊鏈技術對金融保險的影響 .....	8
2.3 數字保險與 Web3 融合趨勢 .....	9
<b>3. 市場痛點與分析 .....</b>	<b>10</b>
3.1 用戶保障意識薄弱但需求強烈 .....	10
3.2 傳統保險產品門檻高、參與感差 .....	11
3.3 推廣激勵不足、信任體系薄弱 .....	11
3.4 數字資產用戶缺乏穩定優質標的 .....	12
<b>4. 平臺概述 .....</b>	<b>13</b>
4.1 雲數字保險的戰略定位與核心目標 .....	13
4.2 “保險為主、代幣賦能” 的雙軌結構 .....	14
4.3 專案生態發展方向規劃 .....	15
<b>5. 核心商業模式 .....</b>	<b>16</b>
5.1 投保即參與，收益可見 .....	16
5.2 推廣機制：極差制度 + 等級綁定 .....	16
5.3 加速機制：邀請越多，收益越快 .....	17
5.4 VIP 機制：團隊擴展+穩定複利成長 .....	17
<b>6. 產品體系設計 .....</b>	<b>19</b>
6.1 引流階段倍投產品（三階段） .....	19

6.2 六大長期保障險產品（年化收益率 20%） .....	20
<b>7. AVIA 代幣發行機制 .....</b>	<b>22</b>
7.1 AVIA 定義：平臺生態穩定幣 .....	22
7.2 一期獲取方式：保險贈送綁定 .....	22
7.3 二期獲取方式：推廣貢獻釋放 .....	23
7.4 後期獲取方式：平臺購買與內部流通 .....	23
7.5 初始總量與增發策略 .....	23
7.6 分配機制建議（以平臺長期發展為導向）： .....	24
<b>8. 代幣經濟模型 .....</b>	<b>25</b>
8.1 使用場景 .....	25
8.2 消耗模型 .....	25
8.3 增值邏輯 .....	26
8.4 代幣循環系統 .....	26
<b>9. 合規與監管框架 .....</b>	<b>27</b>
9.1 法律定位與非證券屬性聲明 .....	27
9.2 KYC 與 AML 合規措施 .....	27
9.3 運營合規與業務限定 .....	27
9.4 數據安全與隱私保護 .....	28
9.5 跨境監管適應性 .....	28
9.6 未來合規規劃 .....	29
9.7 風險提示 .....	29
<b>10. 發展路線圖 .....</b>	<b>30</b>



階段 1：平臺上線與初始推廣（2025 年 Q3） .....	30
階段 2：用戶規模擴展與推廣機制啟動（2025 年 Q4） .....	30
階段 3：代幣自由流通與多元保險服務落地（2026 年 Q1-Q2） .....	30
階段 4：鏈上保險協議化與社區治理（2026 年 Q3 及以後） .....	31
<b>11. 團隊與戰略合作 .....</b>	<b>32</b>
11.1 團隊介紹 .....	32
11.2 戰略合作夥伴 .....	33
11.3 團隊願景與發展戰略 .....	33
<b>12. 風險聲明與法律合規 .....</b>	<b>34</b>
12.1 市場風險 .....	34
12.2 技術風險 .....	34
12.3 法律與合規風險 .....	34
12.4 用戶行為風險 .....	35
12.5 資訊披露與透明度 .....	35
12.6 免責聲明 .....	35

# 1. 執行摘要

英傑華邦（亞洲）有限公司雲數字保險生態計畫（以下簡稱“本項目”）是一項以“保險保障 + 數字資產賦能”為核心邏輯的新型 Web3 保險金融平臺。專案以實際保險服務為基礎，將傳統保險產品與區塊鏈技術融合，結合透明可追溯的收益模型和可成長的激勵機制，構建一個多層次、可持續、激勵型的數字保險生態體系。



在保險行業日益數位化、用戶保障意識提升、Web3 創新加速的背景下，本項目洞察市場空白，提出以低門檻、高參與感的保險為切入口，建立一個具備“保障、分紅、激勵、資產成長”多重價值的金融新生態。

專案分階段佈局，以小額引流型保險產品為初始入口，快速建立用戶群體和社區基礎；逐步推出穩定收益型保障產品，強化用戶粘性與平臺信任；同步引入 AVIA 生態代幣，為用戶在平臺內外的參與與推廣行為提供可成長、可交易、可消耗的激勵工具。





AVIA 代幣作為平臺生態的核心資產，在初期以“保險贈送”形式發行，後期則通過推廣貢獻值釋放和市場購買方式獲取。該代幣具備可增發性，價格隨市場供需浮動，並將在未來成為整個生態系統的“燃料”，用於 VIP 解鎖、產品購買、平臺治理、用戶分紅等多重場景，真正實現價值閉環與代幣驅動的可持續增長。

通過差異化的保險產品設計、創新型的收益機制（如極差制度、加速分紅機制）、完善的合規規劃以及長期生態化戰略佈局，本項目致力於打造全球領先的數字保險平臺，並推動 AVIA 成為新一代 Web3 保險金融生態的重要價值代幣。

## 2. 專案行業背景

### 2.1 傳統保險行業發展現狀

傳統保險行業作為現代金融體系的重要組成部分，經過數百年的發展，已形成以風險分散、保障為核心的業務體系，涵蓋人壽、醫療、財產、養老等多個保險門類。然而，傳統保險長期以來也面臨著諸多結構性瓶頸：

-  **資訊不對稱嚴重：**用戶難以真正理解保險條款與理賠流程，導致投保率不高、信任感不足。
-  **流程複雜、服務效率低：**投保、核保、理賠等環節多依賴人工，效率低下，用戶體驗不佳。
-  **產品創新滯後：**難以滿足新興職業群體（如外賣員、網約車司機等）和年輕一代用戶對靈活、個性化保障的需求。
-  **缺乏用戶激勵機制：**傳統保險以“保而不用”為默認邏輯，用戶與保險公司之間缺乏長期價值綁定。

面對這些問題，行業急需借助新技術、新模式進行深度變革，以提升效率、重塑信任、拓展邊界。



## 2.2 區塊鏈技術對金融保險的影響

區塊鏈技術憑藉其去中心化、公開透明、可追溯、防篡改等特點，為金融保險行業帶來了革命性的變革潛力：



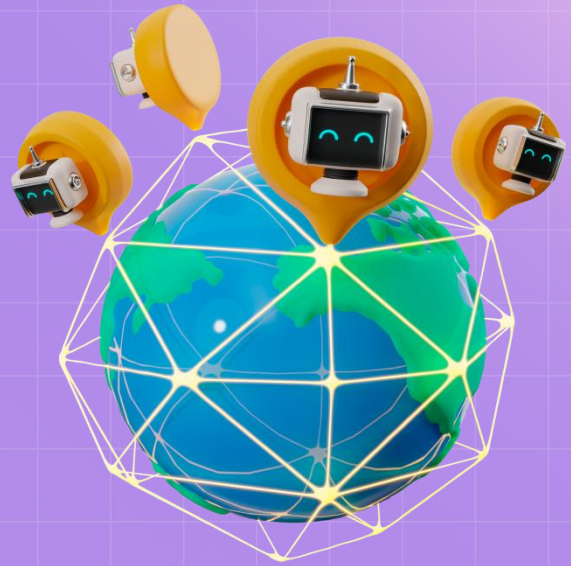
- 📌 **數據可信化：**投保記錄、合約履行、理賠過程可上鏈，實現可驗證、可審計，降低欺詐與資訊不對稱。
- 📌 **流程自動化：**通過智能合約實現保單自動執行與理賠觸發，減少人為干預，提高效率。
- 📌 **資產代幣化：**保險權益、收益權可被拆分為數字資產，實現流通與二級市場交易。
- 📌 **激勵機制靈活化：**用戶行為可即時記錄並回饋獎勵，實現用戶與平臺之間的價值共用與正迴圈。

區塊鏈不僅重塑了金融信任體系，也為保險行業打開了新的價值協作空間。



## 2.3 數字保險與 Web3 融合趨勢

隨著 Web3 理念在全球範圍內的廣泛傳播，保險正成為其重要落地方向之一。Web3 強調用戶資產自主權、價值共建共用以及開放協同生態，這與保險的核心價值契合度高，主要體現在以下幾方面：



- 🌟 **“保障+收益” 雙重屬性融合：**Web3 使保險產品突破純保障邏輯，兼具理財與分紅屬性，增強用戶粘性與活躍度。
- 🌟 **個體可參與的治理機制：**用戶可通過代幣參與產品迭代、收益規則設定，成為真正的“保險合夥人”。
- 🌟 **生態內激勵和價值閉環：**通過代幣機制激勵用戶參與推廣、協作和貢獻，形成社區驅動的保險生態網路。
- 🌟 **新型保險場景的拓展：**如 DeFi 用戶保障、NFT 資產投保、Web3 身份風險保障等，催生了大量新需求。

這一趨勢正在引導保險行業從“傳統金融工具”轉型為“開放型協作網絡”，為數字保險生態的建設提供了堅實土壤。

## 3. 市場痛點與分析

在全球保險滲透率逐年提升的背景下，仍有大量個體和群體未能被現有保險體系覆蓋，特別是在 Web3 新興人群與數字金融用戶中，保障與收益雙重需求日益顯著。我們從用戶行為、產品體驗、行業結構與資產需求四個維度出發，識別出當前市場的核心痛點與空白機會。

### 3.1 用戶保障意識薄弱但需求強烈

儘管隨著疫情、職業不穩定與社會焦慮的加劇，大眾對“風險保障”的認知不斷上升，但多數用戶仍處於保障意識不足與風險管理能力匱乏的狀態：

- 年輕用戶、自由職業者、數字從業者等新興群體缺乏傳統保險覆蓋；
- 許多從事高風險、低保障職業（如外賣騎手、網約車司機、靈活就業者）人群實際保障需求極強，但沒有匹配的產品；
- 數字資產用戶雖然擁有一定財富積累，但缺乏系統性保障支持，資產管理與人身安全脫節。

市場急需一種兼顧收益激勵+靈活保障+數字資產融合的新型保險解決方案。

## 3.2 傳統保險產品門檻高、參與感差

傳統保險產品長期存在“難懂、難選、難參與”的三大問題：

- 🚩 **門檻高：**多為年繳、長期型產品，限制了低頻收入群體的投保意願；
- 🚩 **透明度差：**條款複雜難解，收益規則、理賠過程缺乏可驗證機制；
- 🚩 **體驗單一：**用戶參與感薄弱，僅作為風險對沖手段，無法獲得更多互動價值。



在強調“用戶共建生態”的 Web3 邏輯下，保險產品必須轉向易理解、可量化、可流動的方向進行革新。

## 3.3 推廣激勵不足、信任體系薄弱

傳統保險分銷依賴線下代理、管道網路，推廣成本高、效率低。同時：

- 🚩 用戶推廣行為得不到及時激勵回饋，裂變動力不足；
- 🚩 行業存在誤導銷售、資訊不透明等問題，用戶信任度逐年下降；
- 🚩 無法形成平臺與用戶之間的利益綁定，缺乏長期價值協同機制。

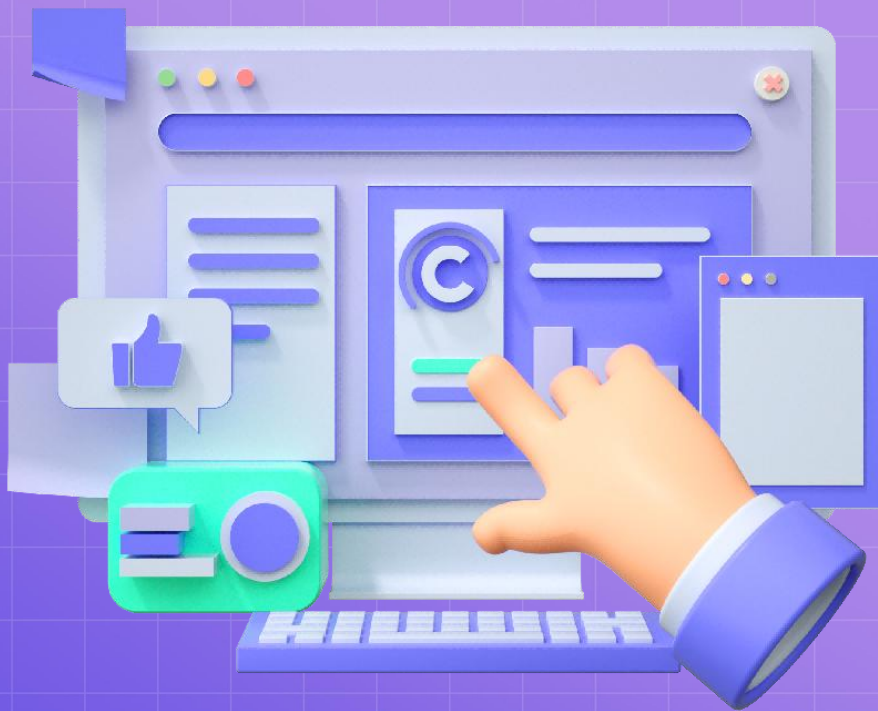
而在 Web3 語境下，通過代幣激勵+等級體系+推廣機制的組合設計，可有效提升用戶參與度與平臺信任度，建立正迴圈的網路效應。

### 3.4 數字資產用戶缺乏穩定優質標的

數字資產用戶普遍面臨資產配置單一、收益波動劇烈、缺乏真實應用場景的問題：

- 大量 Web3 用戶被動暴露在高波動資產中，缺乏中低風險配置選項；
- 數字保險作為一種可“保障+理財”結合的產品形態，天然具備穩定收益和長期收益模型的雙重特性；
- 當前市場缺乏將數字資產、保障機制與可持續金融模式融合的解決方案。

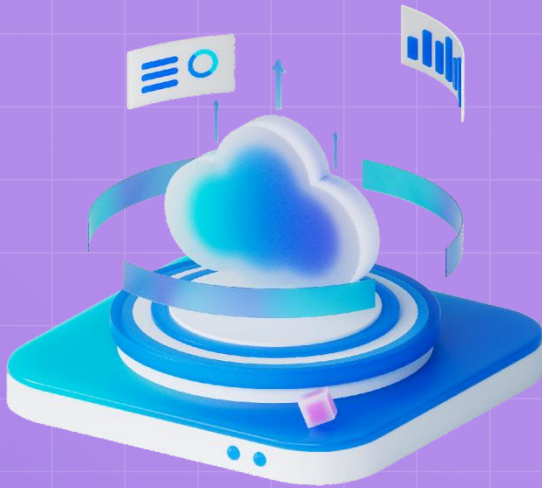
用戶迫切需要一種連接真實價值場景與數字金融工具的中間載體，填補投資端與保障端的斷層。





## 4. 平臺概述

### 4.1 雲數字保險的戰略定位與核心目標



雲數字保險平臺致力於打造一個融合“傳統保險保障邏輯”與“Web3 激勵機制”的創新型數字保險生態。平臺以“長期穩定收益 + 代幣激勵機制 + 去中心化信任體系”為核心構建理念，面向全球數字經濟人群提供靈活、透明、可參與的新一代保險解決方案。

#### 平臺戰略定位為：

- 全球首創“保險+代幣經濟”的雙驅動數字保險平臺；
- 賦能職業群體、自由個體與數字資產持有者的風險保障體系；
- 構建可持續增長的保障型收益產品矩陣；
- 推動 AVIA 成為保險生態的消耗型核心資產，建立價值閉環。

#### 核心目標：

- 打破傳統保險封閉邊界，實現保障參與權的普惠化；
- 借助區塊鏈與代幣系統，重塑用戶信任與價值協作方式；
- 搭建以保險保障為基礎的多維收入模型與生態體系；
- 實現平臺用戶、投資者、推廣者、開發者的多角色價值共生。

## 4.2 “保險為主、代幣賦能”的雙軌結構

雲數字保險平臺構建了一個“保障+權益”的雙軌結構生態模型：

### 保障軌（主線）：

以真實保險產品為核心，為不同用戶群體提供：

- » 具備穩定收益的分紅型保險產品；
- » 針對特定群體設計的保障型險種（如外賣騎手、司機、自由職業者等）；
- » 長期開放式投保模型，涵蓋人身、失業、醫療、養老、成長等多個險種。

此部分構建平臺信任基礎與長期價值閉環，

所有產品均具備“投保+收益”雙屬性。



### 代幣激勵（激勵層）：

圍繞平臺原生代幣 AVIA 構建經濟激勵系統：

- 🔥 **一期階段：**購買保險贈送代幣（1U 贈送 0.001 AVIA），作為用戶進入 Web3 通道的入口；
- 🔥 **二期階段：**代幣基於用戶“貢獻行為”（推廣、投保、活躍）進行釋放；
- 🔥 **長期機制：**代幣將作為生態中各類權益支付、功能開通、治理投票、產品兌換的核心消耗資產；
- 🔥 **價值驅動：**隨著用戶增長和生態擴展，AVIA 將形成真實場景支撐與稀缺性增強，具備內在升值邏輯。

該雙軌結構可有效平衡保障邏輯與資產成長邏輯，既保證平臺可持續性，又確保用戶獲得積極激勵。

## 4.3 專案生態發展方向規劃

- ✔ **產品方向：**從引流型倍投產品到穩定收益保障產品，逐步構建可長期投保、按需配置的多層產品矩陣；
- ✔ **用戶方向：**吸引不同群體（數字資產用戶、藍領群體、自雇者、DeFi 用戶）逐層參與；
- ✔ **AVIA 代幣方向：**從初期贈送與獎勵機制過渡到完全由平臺行為貢獻驅動獲取，並通過生態消耗形成價值沉澱；
- ✔ **平臺治理：**未來引入 DAO 機制，實現用戶共治共用。





## 5. 核心商業模式

### 5.1 投保即參與，收益可見

雲數字保險產品設計為“購買即參與”，用戶只需按產品規則投保，便能享有穩定且透明的收益。每款保險產品設定明確的收益率、週期和累計收益上限，收益按日和月進行結算，用戶可隨時查詢自身收益情況。產品通過智能合約實現自動化管理，確保資金流動的安全和收益的即時分配，提升用戶信任感。



### 5.2 推廣機制：極差制度 + 等級綁定

推廣獎勵體系核心是“極差制度”，即推廣提成的計算基於推廣人自身所購買產品的最高金額，防止用戶憑藉下線大量投資獲得不合理收益。


- 🚀 **一級推廣獎勵：**推廣直推用戶的投資金額的 10%作為獎勵。
- 🚀 **二級推廣獎勵：**推廣間接用戶（即下一級用戶）的投資金額的 5%作為獎勵。


同時，推廣獎勵等級綁定，用戶需購買更高額度的產品才能解鎖對應層級的推廣收益。例如，若推廣人最高購買產品為 100U，則只能獲得一級和二級推廣收益按 100U 額度計算的獎勵；只有當推廣人自身購買額度提升，才可享受更高推廣層級的收益，促進用戶不斷升級購買，提高平臺整體資金規模和活躍度。



### 5.3 加速機制：邀請越多，收益越快

為了進一步激勵用戶推廣，平臺設立“邀請加速機制”。推廣人成功邀請一級和二級用戶購買產品後，可獲得基於自身所持保險產品分紅收益的加速獎勵。

 **推廣一級用戶：**推廣人可額外獲得一級用戶倍投產品日收益的 10%作為加速獎勵，直到把自己的倍投產品收益領取結束。

 **推廣二級用戶：**推廣人可額外獲得二級用戶倍投產品日收益的 8%作為加速獎勵，直到把自己的倍投產品收益領取結束。



該機制不僅獎勵推廣行為，還能加速推廣人自身收益的增長，形成正回饋的激勵鏈條，鼓勵用戶擴大推廣網路，實現多層次團隊收益的快速提升。

### 5.4 VIP 機制：團隊擴展+穩定複利成長

平臺設計多等級 VIP 體系，VIP 等級依據團隊人數和團隊業績自動評定，每個等級享有對應的團隊補貼和月度工資。具體機制包括：

- 📅 團隊人數和業績達到一定標準後，自動晉升為 V1 至 V6 不同級別 VIP。
- 📅 VIP 用戶可享受專屬團隊補貼，支持團隊成員的培養和管理，增強團隊凝聚力。
- 📅 穩定的團隊工資激勵幫助推廣人實現長期穩定收益，形成持續複利效應。

VIP 機制不僅提升用戶粘性，還通過層級激勵推動用戶不斷擴展團隊規模，優化團隊結構，形成健康有序的生態發展環境。



## 6. 產品體系設計

### 6.1 引流階段倍投產品（三階段）

為實現早期用戶快速增長與市場引流，平臺設計了三款不同梯度的倍投型保險產品，分別面向小額、中額和大額投資用戶。

這三階段產品以“低門檻參與、高收益回報、明確週期”為核心特徵，依次覆蓋從大眾用戶到中高淨值用戶的不同需求：

- 🔥 一期產品聚焦小額高返，通過極具吸引力的倍數收益，吸引大量用戶初步參與，為平臺引流造勢；
- 🔥 二期產品主打中額穩健，設計更合理的收益週期和回報比例，適合資金實力中等、追求穩定回報的用戶；
- 🔥 三期產品定位為高淨值用戶的資金配置工具，以相對較短的週期和較高的安全性，實現快速回籠和收益釋放。







整體來看，三階段產品在收益誘因、資金流動性、用戶畫像等方面層層遞進，形成資金沉澱、用戶沉澱、口碑傳播的多重閉環，為後續長期保險產品奠定基礎。



## 6.2 六大長期保障險產品（年化收益率 20%）

為滿足不同職業群體及生命週期階段的保險需求，平臺推出六款長期保障型分紅理財產品。這些產品結合人身保障和理財分紅，設計了多樣的繳費方式，強調保障與收益的雙重價值，助力用戶實現財富穩健增長和風險防範。

### 覆蓋職業與生命週期人群：

-  **家政人員分紅理財人身保障險：**針對家政行業高風險和低保障特點設計。
-  **快遞人員分紅理財失業保障險：**保障快遞行業從業者因失業風險帶來的經濟損失。
-  **網約車司機分紅理財意外保障險：**專注於交通意外風險防護。
-  **美團外賣分紅理財安全保障險：**覆蓋外賣配送人員工作安全及收入保障。
-  **退休養老分紅理財醫療保障險：**針對退休群體提供醫療及養老保障。
-  **學習基金分紅理財成長保障險：**面向青少年成長階段，支持教育資金積累。



**繳費方式靈活：**支持年繳、半年繳、季度繳三種繳費頻率，用戶可根據自身現金流情況靈活選擇，降低繳費壓力。



## 收益設計：

- » 產品設定年化固定收益率 20%，保證長期穩健回報。
- » 分紅機制結合保險保障資金池盈利情況，提升用戶實際收益。
- » 保證本金安全的基礎上，實現資產增值。



## 保障功能：

- » 產品兼具分紅理財功能和人身保障，保障範圍涵蓋意外、失業、醫療、養老等多維度風險。
- » 保障內容根據不同產品特點定制，滿足客戶特定需求。

## 長期穩定投保：

六大保障險產品自上線起持續開放，支持用戶長期持有，形成穩定的現金流和保險責任匹配，促進平臺生態的可持續發展。

通過長期保障產品的設計，平臺不僅為用戶提供財富增值通道，更提供全方位的風險保障，打造保險+理財的創新融合產品體系。

## 7. AVIA 代幣發行機制

### 7.1 AVIA 定義：平臺生態穩定幣

AVIA 是本平臺發行的生態級穩定幣，錨定平臺內價值活動，並作為保險產品、生態服務、用戶權益的重要支付與激勵媒介。

它不僅用於用戶參與和消費，更承擔著生態資產計價、內部迴圈、用戶激勵三大功能。



AVIA 的發行機制設計透明、可控，並通過實際業務行為（如投保、推廣）逐步釋放，保障其與平臺真實增長強關聯，構建可持續的金融閉環。

### 7.2 一期獲取方式：保險贈送綁定

平臺上線初期，AVIA 不通過單獨發售，而是作為用戶購買保險產品的附加權益按比例贈送：

**贈送比例：**1 USDT 保費  $\approx$  0.001 AVIA

**獲取邏輯：**用戶購買任意保險產品，即自動獲得相應比例 AVIA

**目的意義：**通過“保險驅動+通證賦能”的路徑，實現用戶初持幣，實現早期用戶綁定與活躍資產注入。

## 7.3 二期獲取方式：推廣貢獻釋放

二期階段，AVIA 將基於“貢獻值”釋放模型，作為推薦推廣的核心獎勵單位發放：

**釋放邏輯：**推廣用戶保險消費 → 推廣人獲得貢獻積分 → 轉換為 AVIA

**激勵維度：**包含一級、二級推廣綁定收益

**激勵目的：**鼓勵社區裂變和真實業務擴展，保持代幣釋放與生態增長同步

## 7.4 後期獲取方式：平臺購買與內部流通

隨著平臺生態逐步完善，AVIA 將成為系統內的核心流通資產：

**平臺內購買：**用戶可用 USDT 等主流穩定幣兌換 AVIA。

**內部使用場景：**

- » 支付保險產品部分保費（可抵扣）
- » 解鎖專屬保險包/權益包
- » 用於參與生態中的質押與投票治理機制
- » 啟動平臺功能、VIP 等級

## 7.5 初始總量與增發策略

**初始發行總量：**120,000,000,000 枚

**發行參考價格：**0.000028 USD/AVIA

**幣種屬性：**穩定幣（錨定平臺內部權益價值，非市場波動性資產）





## 增發策略（穩定幣模型下的設定）：

增發控制權：平臺治理委員會依據業務增長與用戶需求進行動態增發

增發上限：不超過初始發行量的 50%（即新增最多 60,000,000,000 AVIA）

### 增發條件與用途：

- 推廣激勵補充
- 生態服務擴張需求（新產品、新場景）
- 社區基金儲備、長期治理激勵

增發透明性：每次增發前至少提前 15 日公示，  
並公示用途、數量、釋放路徑。



## 7.6 分配機制建議（以平臺長期發展為導向）：

分配用途	占比	備註
用戶獎勵與推廣激勵	40%	推薦返利、貢獻值釋放等
平臺團隊與核心貢獻者	20%	設置分階段解鎖，鎖倉期最少 12 個月
生態建設與社區基金	20%	合作、活動、補貼、運營等
流動性儲備池	15%	平臺內部兌換、價格錨定使用
顧問與戰略投資者	5%	提升外部合作與資源對接能力

AVIA 作為穩定幣，其發行與釋放圍繞真實業務展開，用戶通過投保、推廣、活躍參與獲取，並在平臺內多場景使用。平臺通過控量、定向增發機制，保持 AVIA 的價值錨定與生態健康，構建一個穩定、安全、可持續的保險+通證閉環金融體系。



## 8. 代幣經濟模型

### 8.1 使用場景

AVIA 作為平臺的核心生態代幣，具備多重實用價值，具體包括但不限於：

- » **購買保險產品：**用戶可使用 AVIA 代幣部分或全部抵扣保險保費，提升用戶購買體驗和優惠力度。
- » **啟動 VIP 等級：**通過質押一定數量的 AVIA，用戶可啟動或升級 VIP 等級，享受更高團隊分紅、推廣獎勵和專項補貼。
- » **解鎖平臺高級功能：**部分平臺高級服務（如專業諮詢、專屬理財方案、快速理賠通道等）需消耗 AVIA 代幣解鎖使用權限。
- » **參與生態治理：**持有 AVIA 的用戶可參與平臺重大決策投票，享有社區治理權利，增強社區自治能力。

### 8.2 消耗模型

為促進代幣價值穩定增長，平臺設計了科學的消耗機制，主要包括：

- » **代幣燃燒：**每筆保險購買或服務消費中，平臺會自動銷毀一定比例的 AVIA 代幣，減少流通總量，實現通縮效果。
- » **等級解鎖質押：**用戶需質押 AVIA 以解鎖更高級別的推廣獎勵和團隊補貼，質押的代幣將暫時鎖定，限制短期拋售。
- » **權益質押：**部分保險理賠或額外福利需質押 AVIA 作為保障，進一步提升用戶持幣意願和平台資金安全。

## 8.3 增值邏輯

AVIA 代幣的價值增長基於多維度市場動力和設計機制：

- » **市場供需浮動：**用戶對保險產品的需求和推廣活動將驅動 AVIA 的實際需求，市場價格隨之波動。
- » **通縮設計：**通過燃燒和質押鎖定，減少流通量，形成通縮壓力，助力幣價上漲。
- » **稀缺激勵：**有限的增發額度和持續的燃燒機制保證代幣供應緊張，提升持有價值。
- » **生態增長聯動：**隨著平臺保險業務和生態合作拓展，AVIA 需求將同步增長，實現價值穩健提升。

## 8.4 代幣循環系統

AVIA 代幣構建起閉環的經濟循環體系，具體表現為：

用戶購買保險並獲得 AVIA 獎勵 → 使用 AVIA 解鎖 VIP 及平臺功能 → 參與推廣獲取更多 AVIA → 消費和質押消耗 AVIA → 平臺燃燒機制減少流通量 → 生態持續擴展，吸引更多用戶入場 → 形成良性迴圈，推動代幣和業務雙增長。

此迴圈模型確保 AVIA 既是價值載體，也是平臺運營的潤滑劑，促進整個生態健康有序發展。



## 9. 合規與監管框架

### 9.1 法律定位與非證券屬性聲明

本項目核心為數字保險產品與生態代幣系統，AVIA 代幣設計為平臺內部使用的功能型代幣，非傳統意義上的證券、股權或投資合約。

根據全球主流金融監管標準，專案明確避開證券發行的法律風險，確保代幣不具備股權分紅權、債權性質或任何投資回報保證。

此聲明旨在保障投資者權益，防範因誤解代幣性質而產生的法律糾紛，維護專案的透明與合法運營。

### 9.2 KYC 與 AML 合規措施

為防範洗錢、恐怖融資及非法資金流動，平臺全面執行“瞭解你的客戶”（KYC）和反洗錢（AML）政策。

用戶在平臺註冊和購買保險產品時，需完成身份認證，上傳有效身份證明文件，並通過多重驗證流程確保資訊真實性。

對異常交易行為建立自動監控與人工審核機制，及時發現並阻止可疑資金流，保障平臺資金鏈安全與合規。

### 9.3 運營合規與業務限定

平臺明確定位為數字保險服務提供商，遵守國家及地區相關保險監管法規，依法

取得相關許可和資質。

專案不進行 ICO、不開展傳統融資活動，避免涉及非法集資、傳銷或虛假宣傳等法律風險。

所有保險產品均依法設計，保障合同的合法有效，確保用戶權益受到法律保護。

## 9.4 數據安全與隱私保護

平臺嚴格按照《個人資訊保護法》

(PIPL)、GDPR 等數據隱私法規執行

用戶數據保護，保障用戶資訊安全。

採用先進的加密技術保護用戶身份及交易資訊，限制內部訪問許可權，防止數據洩露和濫用。

用戶隱私政策公開透明，確保用戶知情同意，並提供數據訪問、更正和刪除的權利保障。



## 9.5 跨境監管適應性

鑒於平臺用戶分佈廣泛，專案積極研究不同國家和地區的金融及保險監管政策，確保業務在各地合法合規運營。

未來將根據監管要求，調整產品設計和合規流程，確保滿足多司法區的法律標準，降低國際合規風險。



## 9.6 未來合規規劃

平臺將持續關注全球數字資產與保險監管政策的最新動態，主動調整合規策略，保持行業領先的合規水準。

計畫引入專業合規團隊，完善合規體系建設，強化內控和風險管理能力。

探索與監管機構建立合作管道，參與政策制定諮詢，推動數字保險行業規範發展。

逐步完善智能合約的合規審計，確保代碼安全、功能合規，提升平臺透明度和用戶信任度。

## 9.7 風險提示

專案明確提示用戶投資存在風險，代幣價格受市場波動影響較大，用戶需理性參與。

平臺不對代幣升值做出任何保證，亦不承諾固定收益，投資者應充分瞭解並自擔風險。

對於非法用途及違規操作，平臺保留暫停或限制帳戶使用的權利，維護生態秩序與合規環境。

## 10. 發展路線圖

### 階段 1：平臺上線與初始推廣（2025 年 Q3）

- ☑ 正式發佈雲數字保險平臺，完成核心系統的開發和測試
- ☑ 推出一期保險產品，實施“保險贈送代幣”策略，吸引早期用戶
- ☑ 啟動基礎 KYC/AML 合規體系，確保平臺合規運營
- ☑ 建立用戶支持和回饋機制，優化用戶體驗

### 階段 2：用戶規模擴展與推廣機制啟動（2025 年 Q4）

- ☑ 推出二期中額穩定收益保險產品，豐富產品線
- ☑ 正式啟動推廣獎勵及極差機制，激勵社區和用戶活躍度
- ☑ 上線 VIP 等級體系，推動團隊建設與社區運營
- ☑ 增強智能合約功能，實現部分自動化理賠與分紅

### 階段 3：代幣自由流通與多元保險服務落地（2026 年 Q1-Q2）

- ☑ AVIA 代幣在合作交易所實現公開交易，市場流通啟動
- ☑ 推出六大長期保障險，覆蓋多行業風險保障需求
- ☑ 開展跨鏈技術研究，提升代幣與資產互操作性
- ☑ 建立生態合作夥伴體系，拓展保險服務多樣化和深度

## 階段 4：鏈上保險協議化與社區治理（2026 年 Q3 及以後）

- ☑ 推動保險產品智能合約協議化，實現全鏈上透明運營
- ☑ 建立社區自治組織（DAO），引入去中心化治理機制
- ☑ 實現 AVIA 代幣多場景消耗與生態閉環，促進代幣價值增長
- ☑ 持續優化平臺安全性、合規性和用戶體驗，推動生態長期健康發展



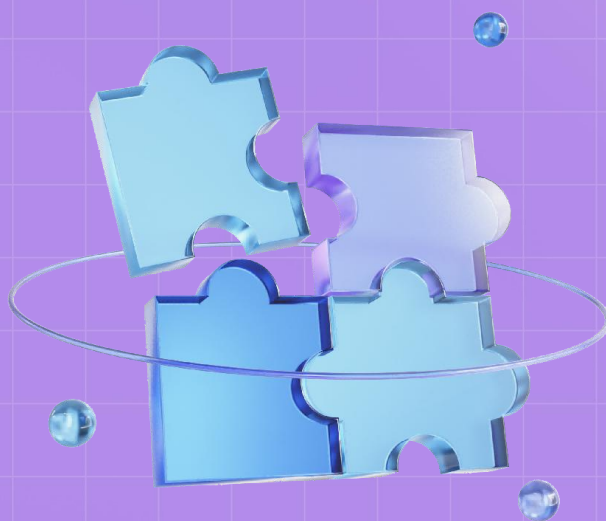


## 11. 團隊與戰略合作

### 11.1 團隊介紹

我們的團隊彙集了保險行業和區塊鏈領域的多位資深專家，成員背景多元且互補，確保專案在技術、運營、產品和合規等多方面具備強大競爭力。

- ▶ **核心管理層：**擁有超過 10 年的保險行業從業經驗，熟悉保險產品設計、風險控制和合規管理，曾在國內外知名保險公司和金融機構任職。團隊成員深刻理解傳統保險業務痛點，推動數位化轉型。



- ▶ **區塊鏈技術團隊：**由資深區塊鏈工程師組成，精通智能合約開發、去中心化技術架構和安全審計，負責平臺底層架構的搭建和維護，確保系統的安全、穩定和高性能。
- ▶ **產品研發團隊：**具備豐富的互聯網金融產品設計經驗，致力於打造符合用戶需求的數字保險產品，推動保險和代幣經濟的深度融合。
- ▶ **市場運營團隊：**涵蓋市場推廣、社區管理和用戶增長專家，擅長精準行銷和生態構建，快速拓展用戶基礎，提高用戶活躍度和黏性。

## 11.2 戰略合作夥伴

為了確保專案的順利落地和持續發展，我們積極尋求並已建立多方面的戰略合作：

- ✈ **保險公司合作：**與多家國內領先的傳統保險公司達成合作協議，共同設計符合監管要求的數字保險產品，確保保險保障的合法性與可靠性。
- ✈ **技術合作夥伴：**攜手知名區塊鏈技術團隊，利用先進的智能合約和鏈上數據管理技術，提升平臺的透明度和信任度。
- ✈ **合規諮詢機構：**與多家金融法律合規機構合作，定期開展合規審查和風險評估，確保平臺符合國家和地區的法律法規，降低法律風險。
- ✈ **生態合作聯盟：**積極參與區塊鏈和保險行業生態建設，聯合多家區塊鏈專案、金融科技企業及數據服務商，共同推動數字保險生態的完善與創新。

## 11.3 團隊願景與發展戰略

團隊的願景是打造一個透明、安全且可持續發展的數字保險生態平臺，通過區塊鏈技術賦能傳統保險行業，最大化保護和增值用戶資產。團隊將持續深耕數字保險產品，優化用戶體驗，提供更加貼合市場需求的保險解決方案。持續推動區塊鏈技術和代幣經濟模型的迭代升級，確保平臺始終具備創新性和競爭力。積極拓展合作夥伴網路，構建更廣泛的生態體系，促進跨行業融合與協同發展。同時，團隊高度重視合規建設，建立穩健的法律和風控體系，保障平臺的長期穩定運營。並致力於培養一個開放且活躍的社區生態，推動專案實現去中心化治理，增強用戶的參與感和歸屬感。

## 12. 風險聲明與法律合規

### 12.1 市場風險

本項目涉及區塊鏈代幣 (AVIA) 及數字保險產品，用戶所持有的代幣價值可能因市場供需、宏觀經濟環境、政策變化及其他不可控因素產生波動。代幣價格和保險收益均不保證固定或持續，投資者應充分理解潛在的市場波動風險，並謹慎作出投資決策。



### 12.2 技術風險

區塊鏈技術雖具備高度安全性，但仍存在技術漏洞、智能合約缺陷、網路攻擊等風險。專案團隊將持續進行安全審計和技術升級，但無法完全排除不可預見的技術故障或安全事件可能對用戶資產造成影響。

### 12.3 法律與合規風險

由於區塊鏈及數字資產領域在全球範圍內法律法規尚未統一，專案運營可能面臨政策調整或監管限制的風險。團隊承諾積極遵守各國及地區法律法規，主動配合監管機構，採取合規經營策略，但法律環境的不確定性可能影響專案的正常運營。



## 12.4 用戶行為風險

用戶在參與本項目的保險購買和代幣活動時，應獨立判斷風險承受能力及投資合理性。專案不承擔因用戶自身操作失誤、違規行為或不當投資決策導致的損失責任。用戶應妥善保管私鑰及帳戶資訊，防止資產被盜或丟失。

## 12.5 資訊披露與透明度

專案團隊致力於確保資訊披露的真實性、準確性和及時性，向社區和用戶公開關鍵運營數據及進展。但因市場波動和其他不可控因素，資訊的完整性和準確性可能受到限制。用戶應基於多方面資訊進行綜合判斷。

## 12.6 免責聲明

本白皮書僅為專案介紹和資訊披露之用，不構成任何投資建議、要約或邀請。用戶參與專案即視為認可上述風險條款。專案團隊不對因投資及使用本平臺產品所產生的直接或間接損失承擔責任。