



inspeer.io

**Inspiring through
peer to peer**

Сентябрь 2017

Содержание

Введение	3
Обзор рынка	4
Коротко о рынке P2P кредитования	4
Знакомство с платформами коллективного кредитования	5
Коллективное кредитование подразделяется на два основных вида	5
Рынки P2P и коллективного кредитования во всем мире	7
Рост рынка коллективного кредитования: ключевые факторы	8
Главные цели Inspeer	11
Inspeer: Создание современной финансовой платформы	12
Платформа микрокредитования LightFin	12
InsCore: Машинное обучение скоринговой модели	13
OLAF: Система борьбы с мошенничеством	13
Первая платформа для кредитования в криптовалюте наряду с фиатными деньгами	14
Возможности для инвесторов и заемщиков	14
Подробности ICO	16
Дорожная карта	17
Организационно-правовая структура	23
Обоснование	23
Обзор	24
Предлагаемая структура	26
Ответственность инвестора	27
Исполнительная команда	28
Партнеры	29
Консультанты	30

Введение

Inspeer – это современная финансовая платформа, созданная для удовлетворения спроса быстрорастущего кластера блокчейн-проектов, а также традиционных онлайн и оффлайн компаний и физических лиц. В настоящее время Inspeer успешно работает в России под брендом Lightfin.ru. LightFin предоставляет своим клиентам микрозаймы через Интернет. Мы были первыми на рынке, кому удалось сократить время одобрения кредита до 1,5 минуты.

Сочетая наш опыт с продуктами наших партнеров, мы создали кредитный конвейер и разработали алгоритмы скоринга. Система InsCore позволила нам эффективно выполнять оценку заемщика исходя из более чем 20 000 прогнозов. Используя OLAF алгоритмы, мы можем определить мошенников на раннем этапе до отправки заявки на кредит. Таким образом Inspeer существенно сократила итоговые расходы на скоринг и риски невозврата кредита.

Следующим шагом Inspeer планирует построить платформу P2P кредитования для обеспечения прямого P2P и P2B кредитования без посредников. Для удобства наших клиентов Inspeer предоставит высококачественный скоринг и обеспечит получение данных из Бюро кредитных историй, а также контроль AML/CFT. Мы строим платформу для безопасного, прозрачного и надежного кредитования между физическими лицами на основе нашего скоринга и делового опыта.

Наша платформа станет одной из первых услуг по P2P кредитованию, которая позволяет кредитовать и заимствовать средства в криптовалюте наряду с фиатными деньгами.

Также будут добавлены новые финансовые продукты и услуги (например, виртуальные и пластиковые карты). Наша цель в долгосрочной перспективе – создать крупное финансовое учреждение, которое бы отвечало современным финансовым потребностям юридических и физических лиц.

Обзор рынка

Вкратце о рынке P2P кредитования

P2P кредитование (или кредитование между физическими лицами) – это новый способ взаимодействия между инвесторами и заемщиками, который позволяет давать и брать кредиты без привлечения финансовых учреждений, выступающих в качестве посредников. Таким образом весь процесс упрощен для всех участников. При переходе на высокотехнологичные онлайн платформы компании, специализирующиеся на P2P кредитовании, смогут сократить расходы на персонал, аренду офиса и прочие сопутствующие расходы. Следовательно, для заемщиков и инвесторов можно будет предложить более выгодные ставки. Учитывая, что P2P платформы не принимают депозиты, они смогут избежать расходов, связанных с созданием резервов. Этот фактор делает их отличными от конкурентов из банковского сектора.

После финансового кризиса 2008-2009 гг. банки ужесточили требования для заемщиков¹, а срок согласования кредита увеличился. После этого возможности для P2P кредитования стали особенно очевидны, и соответственно вырос спрос.

Первой платформой P2P кредитования была Zopa (Великобритания), созданная в 2005 г. С того момента она выдала кредиты на сумму более 1,9 млрд. фунтов стерлингов (2,4 млрд. дол. США). В 2006 г. P2P кредитование начало развиваться в США. Первой платформой P2P кредитования была Prosper. Теперь это вторая самая крупная платформа в США, выдавшая кредиты на сумму более 8 млрд. США. В следующем году был создан Lending Club (Кредитный клуб), который спустя семь лет оценивался в размере 5,4 млрд. США во время IPO (первичного размещения акций). Постепенно P2P кредитование распространилось в других странах, и сегодня китайский рынок растет крайне быстро: объем кредитов, выданных Lufax, в несколько раз превышает объемы даже Lending Club. В 2015 году общий мировой объем рынка P2P кредитования превысил 50 млрд. дол. США. По разным прогнозам к 2020 году он достигнет 300-400 млрд. дол. США.

¹ <http://www.frbsf.org/economic-research/files/wp10-11bk.pdf>

² <http://www.rosenlegal.com/cases-895.html>

³ <http://www.prnewswire.com/news-releases/shareholder-class-action-lawsuit-filed-against-on-deck-capital-inc--ondk-300131090.html>

Эволюция рынка не была гладкой: было подано огромное количество исков на первые две публичные компании Lending Club² и OnDeck³. Эти иски были главным образом по сокрытию важных для инвесторов данных во время IPO. В то же время китайская P2P платформа Ezubao – одна из крупнейших в Китае – оказалась финансовой пирамидой. Эти события существенно повлияли на отрасль в целом и негативно сказались на ценах акций публичных P2P компаний. Сначала капитализация Lending Club превысила 8 млрд. дол. США, затем она упала до 2 млрд. дол. США и по-прежнему остается на этом уровне. Тем не менее, поскольку объем кредитов на платформах остается большим, а уровень невозвратов остается неизменно низким, то компании продолжают расти, а рынок – развиваться.

Поскольку количество платформ по P2P кредитованию растет, то отрасль привлекает игроков, чья деятельность направлена на обслуживание существующих P2P платформ. В качестве примера можно взять Orchard, PeerIQ и Финансовую Группу Blackmoon (Россия), которые предоставляют финансовым инвесторам доступ к онлайн платформам. P2P кредитование привлекает инвесторов из-за своей прибыльности: инвестируя в кредиты можно заработать от 7% до 12%. Что значительно выше, чем прибыль от других инвестиционных операций с аналогичным уровнем риска.

Знакомство с платформами коллективного кредитования

Платформы коллективного кредитования объединяют инвесторов и заемщиков и позволяют инвесторам (или кредиторам) одалживать небольшие суммы напрямую тысячам заемщиков.

Коллективное кредитование подразделяется на два основных вида:

- P2P кредитование – онлайн процесс, когда физические лица кредитуют других физических лиц;
- P2B кредитование – онлайн процесс, когда физические лица кредитуют юридические лица, в основном СМП.

² <http://www.rosenlegal.com/cases-895.html>

³ <http://www.prnewswire.com/news-releases/shareholder-class-action-lawsuit-filed-against-on-deck-capital-inc--ondk-300131090.html>

Общие черты платформ коллективного кредитования:

1. Кредитный рейтинг заемщиков. Присваивается либо самой платформой, либо сторонними экспертами.
2. Проверка личности заемщика и его документов с целью снижения рисков мошенничества.
3. Автоматическое инвестирование: возможность диверсифицировать портфолио кредитора путем автоматического инвестирования выбранной суммы в равные акции. Ключевые параметры определяются инвестором (например, уровень надежности заемщика, ожидания по прибыльности, ожидания по сроку кредитования и т.д.). Инвестор не участвует в выборе проекта для автоматического инвестирования. Количество возможных заемщиков для автоматического инвестирования обычно ограничивается до 50, т.е. выбранная инвестором сумма будет в равной степени распределяться среди 50 заемщиков. There are minimum and maximum limits of investment for both a borrower and a moneylender.
4. Минимальные и максимальные лимиты инвестирования, как для заемщиков, так и для кредиторов.
5. Досрочное погашение долга (льготный период) без выплаты процентов.
6. Анонимность пользователей: некоторые платформы раскрывают имена своих инвесторов.
7. Многие сайты предлагают вторичный рынок, позволяя инвесторам продавать долговые обязательства заемщиков.
8. Срок рассмотрения заявки заемщика на большинстве платформ составляет 14- 28 дней. После этого заявка либо отклоняется, либо заемщик получает запрашиваемую сумму. Некоторые платформы не разрешают частичное финансирование, работая главным образом по типу аукциона, некоторые сайты наоборот не разрешают вам отозвать заявку после определенного периода времени.
9. Привлечение коллекторских агентств к работе с просроченной задолженностью. Большинство платформ вообще не работают с просроченной задолженностью, только некоторые из них имеют функцию обзвона заемщиков и напоминания им о погашении долга. Большинство платформ передают такие долги сторонним коллекторским агентствам.

Платформа коллективного кредитования вовлекает в процесс целый ряд различных организаций: банки (в которых находятся счета кредитора и заемщика), бюро кредитных историй для проверки потенциальных заемщиков, коллекторские агентства. Основным источником дохода является комиссия в виде процента по кредиту.

Экосистема платформы коллективного кредитования



Рынки P2P и коллективного кредитования во всем мире

Растущий рынок и очевидные преимущества платформ коллективного кредитования по сравнению с традиционными финансовыми организациями привлекают внимание инвесторов. Общий объем венчурных и прямых инвестиций в крупнейшие компании коллективного кредитования превысил 1 млрд. дол. США⁴. Однако, инвесторы по-разному оценивают крупнейшие платформы в разных регионах. Американские платформы считаются сформировавшимися рентабельными компаниями⁵. Они уже прошли все этапы привлечения венчурного капитала и финансируются фондами прямых инвестиций. Почти 70% всех инвестиций в крупнейшие платформы привлечены американскими компаниями.

⁴ <http://crowdexpert.com/crowdfunding-industry-statistics/>

⁵ <https://www.ceps.eu/system/files/ECRI%20R17%20P2P%20Lending.pdf>

Самым развитым среди европейских платформ считается британский рынок коллективного кредитования, который в большей степени завершил раунд С. Он привлек гораздо меньшие инвестиции по сравнению с американским. Китайские платформы, судя по инвесторам, находятся на ранних этапах развития и проходят раунды А и В. Несмотря на это они привлекли значительный капитал⁶.

Российский рынок развивается гораздо медленнее. Первые P2P компании: «Кредитвсем» и «Биржа кредитов», вышли на рынок в 2010 г. «Биржа кредитов» перешла на другую бизнес-модель, став онлайн платформой кредитования для онлайн покупателей⁷. Если поискать «Кредитвсем», то сегодня можно найти множество аналогичных услуг, не связанных с исходной компанией. Компания «Вдолг.ру», созданная в 2012, при участии сервиса banki.ru и фонда Runa Capital, столкнулась с нормативно-правовыми проблемами и приостановила выдачу кредитов в апреле 2016⁸ г. Регистрация новых пользователей на платформе все еще закрыта.

Проблемы российского рынка P2P кредитования в основном связаны с отсутствием развитой системы скоринга, которая бы имела надежный и полноценный формат, сравнимый с существующими структурами согласования кредита, такими как FICO в США, которая собирает и анализирует данные от трех основных бюро кредитных историй: Experian, Transunion и Equifax. При таких условиях в России широко распространена схема погашения кредита, когда заемщик продает актив по сниженной стоимости и выкупает его с процентами.

Рост рынка коллективного кредитования: ключевые факторы

Рынок коллективного кредитования был основан до финансового кризиса⁹, но стал быстро развиваться во время и после него. В 2013 году объем рынка превысил 5 млрд. дол. США¹⁰. Основные причины роста отрасли:

1. Отсутствие возможности для большинства физических лиц и СМП получить традиционный банковский кредит или слишком обременительные условия кредитования.
2. Доход по традиционным, консервативным, инвестиционным инструментам больше не удовлетворяли потребности потенциальных инвесторов.
3. Развитие альтернативных финансовых технологий в виде краудфандинга.
4. Развитие технологий и повышение надежности электронных операций.

⁶ https://www.sbs.ox.ac.uk/sites/default/files/Entrepreneurship_Centre/Docs/OxEPR2/current-state-crowdfunding-europe-2016.pdf

⁷ <http://bkred.ru/how-it-works.html>

⁸ <https://www.kommersant.ru/doc/3036972>

⁹ <http://www.frbsf.org/economic-research/files/wp10-11bk.pdf>

¹⁰ <http://crowdexpert.com/crowdfunding-industry-statistics/>

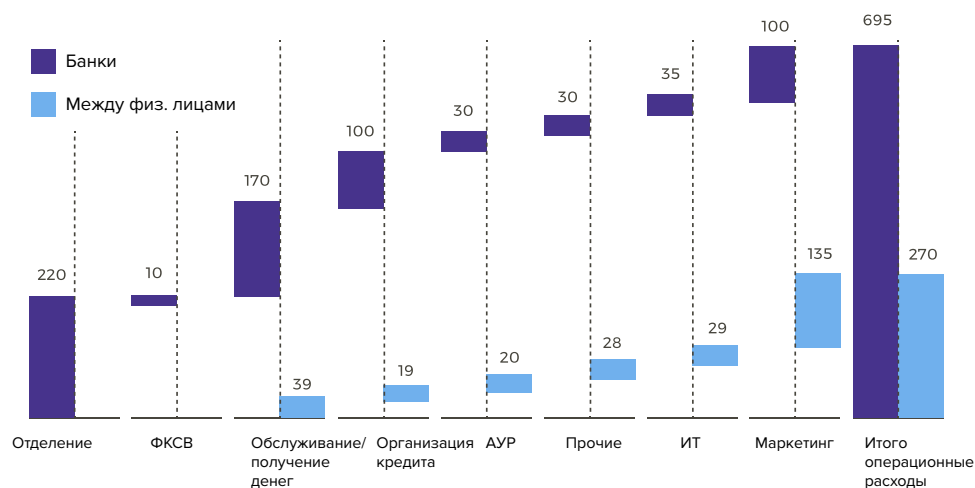
5. Платформы коллективного кредитования стали ответом как на потребности инвесторов и увеличение их дохода с минимальным риском, так и на потребности заемщиков в финансировании по умеренным ставкам.

Анализ Liberum Altfi¹¹ показал, что платформы коллективного кредитования более эффективны, чем традиционные организации: соотношение операционных затрат к кредитному портфолио ниже почти на 40% (4,2% против 7%). Низкие операционные затраты объясняются существенной экономией на административные расходы, расходы на выставление счетов и т.д.

¹¹ <http://www.altfidata.com/marketdata/>

Расходы P2P платформ меньше, чем у банков

Операционные расходы/общий остаток задолженности (балансовая стоимость на акцию)



Расходы платформ кредитования¹² значительно ниже, чем у традиционных банков, поэтому, как правило, потребители могут получить более высокую ставку по своим инвестициям.

Заключение

- Коллективное кредитование – это часть альтернативной системы финансирования. Оно позволяет физическим лицам одалживать средства другим физическим или юридическим лицам через Интернет. Комиссионные вознаграждения, как правило, составляют основной источник дохода платформ.
- К концу 2013 года оборот мирового рынка коллективного кредитования превысил 5 млрд. дол. США. К 2016 году общий объем рынка превысил 42 млрд. долларов. Самые крупные региональные рынки (по убыванию): США, Китай и Великобритания.

¹² https://www.clicinvest.pt/downloads/clicinvest_alternative_finance_industry_report_2015_2016.pdf

Главные цели Inspeer

В настоящее время существует ряд крупных препятствий, которые сдерживают развитие рынка. Среди которых выделяются следующие:

- высокие процентные ставки по кредитам по сравнению со ставками организаций по микрофинансированию;
- отсутствие законодательного регулирования, и как следствие существенные трудности с автоматическим формированием портфолио для кредиторов
- отсутствие развитой высококачественной системы скоринга, что повышает риск для кредиторов.

Наша команда подготовила несколько вариантов развития рынка. При оптимистичном сценарии может начаться экспонентный рост рынка. Этому может поспособствовать комбинация следующих факторов:

- уменьшение процентной ставки;
- появление новых услуг (таких как кредиты в криптовалюте);
- повышение надежности систем скоринга (нам удалось реализовать кредитный конвейер в России. У нас есть техническая возможность для выхода на китайский рынок в ближайшем будущем).
- новые правовые нормы и регламенты, позволяющие формировать портфолио кредитора в автоматическом режиме исходя из желаемой доходности/ уровня риска;
- привлечение дополнительных инвесторов на рынок через ICO.

Принимая во внимание текущую конъюнктуру рынка, ограничения и возможности, мы сможем достичь следующих целей:

- Создание и распространение платформы P2P кредитования, начиная с российского и китайского рынков.
- Предоставление клиентам дополнительных финансовых услуг.
- Разработка одной из первых платформ P2P кредитования, которая дает кредиты в криптовалюте наряду с фиатными деньгами.

Развитие расширенных финансовых организаций для обеспечения СМП и блокчейн проектов.

Inspeer: Создание современной финансовой платформы

Inspeer – это финансовая платформа, созданная для удовлетворения спроса быстрорастущего кластера блокчейн-проектов, а также традиционных онлайн и оффлайн компаний и физических лиц.

Наша главная цель – создать финансовую организацию, которая бы отвечала современным финансовым потребностям по последним тенденциям в системах финансирования. Для достижения этой цели мы используем свой обширный опыт в области микрокредитования, кредитования между физическими лицами и традиционного банковского кредитования. Команда Inspeer – имеет опыт в создании финансовых организаций по онлайн кредитованию в Испании, Германии и России с привлечением более 3 миллионов пользователей. За последний месяц только в России было обработано около 200 000 заявок на кредит.

Платформа микрокредитования LightFin

LightFin.ru является частью Inspeer, которая сегодня работает в России в качестве онлайн сервиса по микрокредитованию. Мы удовлетворяем финансовые потребности наших клиентов, предоставляя им кредит через Интернет. Для получения кредита не требуется залог или ненужные дополнительные документы.

Мы – первая компания на рынке, которая сократила время одобрения кредита до 1,5 минуты за счет разработки полностью автоматизированного механизма согласования.

LightFin была создана в 2016 году. Совместно с нашими партнерами мы подготовили алгоритм принятия решений и карты скоринга. В 2017 году были выданы первые кредиты. В феврале 2017 года в систему было интегрировано автоматическое досудебное взыскание долгов (процедуры взыскания долгов, включающие письма и звонки, которые идут до стадии взыскания долга с исковым заявлением). В марте 2017 года подключение профиля в социальных сетях стало обязательным условием. Таким образом, существенно сократилось количество мошеннических заявлений. Была реализована возможность выявить повторное заявление с одного и того же устройства. В апреле мы запустили наши мобильные приложения для iOS и Android.

Подано заявлений	Одобрено заявлений	Погашенные кредиты	Объем выданных кредитов, руб.
11205	1534	704	12 938 300

Этот краткий отчет демонстрирует наш консервативный подход в оценке заемщиков. Процент согласований в России составил чуть больше 15%.

В настоящий момент Inspeer предоставляет высококачественный скоринг и проводит анти-мошеннические проверки на основе систем InsCore и OLAF (Европейское бюро по борьбе с мошенничеством).

InsCore: Машинное обучение скоринговой модели

Отсутствие высококачественного скоринга является одной из главных проблем для рынка кредитования. InsCore – это скоринговая модель, состоящая из 1000 скоринговых карт для микрокредитования и залогового кредитования. Благодаря нашим партнерам Scorista, специализирующимся в области машинного обучения и искусственного интеллекта, мы можем мгновенно провести подробный анализ заемщика. Мы анализируем эффективность платежеспособности, надежность и надежность заемщиков. Аналитическая библиотека службы содержит более 20 000 предикторов и переменных из традиционных и альтернативных источников. Помимо этого, Inspeer имеет свое собственное кредитное бюро с более 10 млн. записей.

Inspeer проводит тщательный анализ цифрового образа заемщика, информации о кредитной оценке, дохода и личных рекомендаций, с целью получения точной кредитной оценки. В зависимости от степени кредитного риска, полученного из этих данных, заемщику присваивается справедливая процентная ставка.

OLAF: система борьбы с мошенничеством

OLAF – это онлайн система для отслеживания пользователей, которые меняют идентификационные данные, которая включает базу устройств и компьютеров таких пользователей.

Первая платформа для кредитования в криптовалюте наряду с фиатными деньгами

Inspeer будет одной из первых платформ, которая выдает клиентам кредиты в криптовалюте. При выдаче кредитов в криптовалюте мы будем проводить такие же процедуры оценки и скоринга, как и для кредита в фиатных деньгах. Поэтому риски кредиторов будут существенно снижены. Таким образом, держатели

низко ликвидной валюты, торгуемой на биржах, смогут получать с нее ежедневную прибыль.

Системы OLAF и InsCore будут решать проблемы, связанные со скорингом, с которыми сталкиваются почти все традиционные платформы P2P кредитования. Доля мошенников в кредитном портфолио достигает 10%, а процент неплатежеспособных заемщиков может достигать 30%. Поэтому высококачественные портфолио наших кредиторов станут интересны для последующего выкупа другими финансовыми организациями.

Возможности для инвесторов и заемщиков

Платформа P2P кредитования Inspeer соответствует цели предоставления доступного и дешевого кредита для заемщиков, и максимально возможной прибыли для инвесторов.

Возможности для диверсификации инвестиций

Большое преимущество Inspeer заключается в том, что мы работаем на международном уровне. Поэтому может быть предложена лучшая защита от системных рисков по сравнению с конкурентами, которые предлагают инвестирование только в одну страну, например, США. Международные рынки также взаимосвязаны, но, например, соответствие роста ВВП Индонезии и роста ВВП США $R = -0,09$ ¹³ за период 1961-2008 гг. Таким образом, если США настигнет значительный кризис и большинство людей, оформивших кредит, потеряют свою работу, займы инвесторов в Индонезии вряд ли будут подвергнуты влиянию.

В случае инвестирования во многие небольшие кредиты с хорошими заемщиками из разных областей и регионов, статистически процент невозврата будет крайне малым. Если предположить, что такая же сумма была инвестирована в каждую котировку, то возврат инвестиций можно рассчитать следующим образом:

Фактическая прибыль = $(1 - \text{Процент невозврата}) * \text{AVG}(\text{Процентная ставка})$

Если инвестор инвестирует \$10 000 в 100 кредитов, у которых срок 1 год и средняя процентная ставка 30% в год. Это означает, что к концу года при инвестированных 10 000 дол. США возврат по процентам составит 3 000 дол. США. Теперь предположим, что 10 из тех 100 не будут погашены. Тогда 1000 дол. США инвестиций будут потеряны (плюс 300 дол. США неполученных процентов). Но к концу года инвестор все равно получит \$12 000, что является 20% доходностью.

¹³ <http://ro.uow.edu.au/cgi/viewcontent.cgi?article=2575&context=commpapers>

Инструмент для автоматического инвестирования

Помимо этого платформа Inspeer будет иметь удобный инструмент для автоматического инвестирования, который в автоматическом режиме следит за процессом, выбирает и автоматически инвестирует в размещения на площадке.

Низкие комиссионные и оптимальные ставки

Платформа обычно берет небольшой процент: около 2% от сделки за проверку кредита/дохода/адреса и осуществления сделки. Благодаря этому возможны лучшие ставки и лучшие прибыли.

Благодаря нашим механизмам скоринга, возможности прогнозирования Inspeer для оценки риска кредитов для физических лиц гораздо выше, чем отраслевые нормативы. Более того мы собираемся внедрить систему рейтинга, которая позволит заемщикам увеличить свои кредитные лимиты и получить справедливые процентные ставки в зависимости от их рейтинга.

Подробности ICO

Токен Inspeer представляет собой право на получение части распределяемой прибыли Inspeer.

Каждые 6 месяцев 20% чистой прибыли Inspeer распределяется между всеми держателями INSP в соответствии с условиями смарт-контрактов. Доля прибыли получается пропорционально доли имеющихся токенов.

Наименование токена: INSP

Количество токенов: 50 000 000.

Токены, не проданные во время ICO, будут уничтожены.

Начальная ставка: Цена за токен блокируется на уровне 1 дол. США за 1 Токен.

Предложение Токенов будет прекращено при достижении максимальной цели ICO в размере 30 млн. дол. США.

Распределение токенов:

Инвесторы - 85%

Команда - 9%

Баунти - 3%

Консультанты - 3%

Бонусы:

1 день - 15%

1 неделя - 10%

2 неделя - 5%

3-4 неделя - 0%

Баунти (%X из пула баунти):

BitcoinTalk кампания - 28% (поддержка обсуждения)

BitcoinTalk кампания - 26% (подпись баннера)

Twitter кампания - 18% (кампания по лайкам и ретвитам)

Facebook кампания - 18% (кампания по лайкам и ретвитам)

Эксклюзивная поддержка - 10% (существенная помощь в проекте).

Дорожная карта

В зависимости от результатов ICO команда Inspeer будет иметь достаточные ресурсы для реализации :



Этап 1. 2 млн.

p2p кредитование в России и Эстонии. Кредиты PayDay. Выпуск виртуальных карт. Кредитование в криптовалюте.

1.1. Разработка, тестирование и запуск продукта P2P кредитования в России будет строиться с учетом дальнейшего развития проекта, как фундаментальная техническая основа.

На данном этапе компания планирует внедрить в работу следующие части продукта:

- Web-версия платформы, состоящая из личных кабинетов заемщиков и кредиторов, информации о платформе (правила, контактная и служебная информация);
- Мобильные приложения IOS и Android для заемщиков.
- Telegram бот для инвесторов.
- Интеграция фронтенд части с единой системой учета, разработанной ранее.

Срок реализации: май 2018.

1.2. На базе построенной платформы для работы в России происходит адаптация проекта для Эстонии:

- Локализация всех продуктов
- Юридическое и техническое внедрение

Срок реализации: июль 2018.

1.3. Параллельно с локализацией платформы для Эстонии разработка и внедрение технических возможностей работы с криптовалютой.

Срок реализации: июль 2018

1.4. Выпуск виртуальных карт для проведения платежей и иных операций. Внедрение данного функционала сразу после реализации п 1.1.

Срок реализации: сентябрь 2018



Этап 2. 6 млн.

Открытие p2p площадки для кредитования в Испании и Латвии. Выдача пластиковых карт с кредитным лимитом для постоянных клиентов.

2.1. Запуск проекта в Испании происходит на базе опыта и технической реализации локализации проекта для Эстонии

Срок реализации: ноябрь 2018

2.2. Запуск проекта в Латвии происходит на базе опыта и технической реализации локализации проекта для Эстонии.

Срок реализации: ноябрь 2018

Этап 3. 12 млн.

Масштабирование модели, открытие офиса в Великобритании. Запуск программы реструктуризации задолженности для постоянных клиентов. Получение лицензии EMI (не зависит от технической части, кроме масштабирования - закладывается сразу).

Срок реализации: февраль 2019

Этап 4. 30 млн.

Кредиты для малого и среднего бизнеса, система трансграничных платежей. Венчурный капитал. Краудфандинг.

4.1. Разработка системы кредитования для малого и среднего бизнеса базируется на заложенных в п 1. Технических возможностях.

Срок реализации: май 2019

4.2. Разработка площадки краудфайтинга и интеграция нового продукта в экосистему Инспир для транспроектного использования данных.

Срок реализации: июль 2019

4.3. Внедрение системы трансграничных платежей на базе единого или нескольких процессинговых партнеров.

Срок реализации: август 2019

Представленная ниже бизнес-модель отражает наши краткосрочные ожидания. Данный анализ концентрируется на четырех этапах проекта. Наши предположения основываются на консервативных прогнозах перспектив рынка. Планируемая рентабельность бизнеса построена на комиссионном сборе в размере 2% от каждой операции и 38% от коэффициента доходности бизнеса.

Каждый из этих 4 этапов основывается на прогрессивном масштабировании бизнеса на новые рынки, на усовершенствовании торговой платформы и повышении рентабельности бизнеса. Доход инвестора от операций основывается на доли прибыли (20%) плюс консервативный прогноз капитализации токена.

**Прибыль компании распределяется
в следующих пропорциях:**



2 000 000 дол. США

Достижение капитала в размере 2 млн. дол. США позволит нам создать платформу P2P кредитования.

Платформа для P2P кредитования позволит заемщикам и кредиторам взаимодействовать без посредников. В этом случае роль Inspeer заключается в осуществлении высококачественного скоринга, обеспечении получения данных из бюро кредитных историй и действовать согласно ПОД/ФТ.

Механизм кредитования PayDay является частью P2P кредитования. Следовательно, наша задача - сохранить баланс между суммой денег кредиторов и потребностью в кредитных средствах. Обычно, спрос на кредит сильно превышает предложение. На этом этапе нашим главным бизнес приоритетом станет контроль за выдачей потребительских кредитов. Системы InsCore и OLAF будут решать проблемы определения кредитоспособности заемщика, а также выявления мошенников на ранних этапах еще до отправки заявки. Это существенно сократит себестоимость скоринга и позволит нам предоставить кредиторам нашей платформы надежных и кредитоспособных заемщиков.

Наши предположения основываются на нашем опыте в рассматриваемых регионах и благоприятных нормативно-правовых условиях. Тем не менее, мы уверены в росте рынка криптовалют, а также считаем многообещающими другие страны ЕС и Восточной Азии.

Мы полагаем, что начальный размер привлеченного капитала составит 2 млн. дол. США.

Коэффициент оборота средств берется равным 12 и основывается на средних показателях рассматриваемого рынка. Комиссионный сбор Комиссия Inspeer составит 2% от каждой операции. Исходя из этих данных, мы планируем, что прибыль будет в размере 0,7 млн. дол. США в обычный год. При расчетной рентабельности бизнеса – 38%, чистая прибыль Inspeer составит 0,3 млн. дол. США в год.

		2018	2019	2020	2021	2022
Привлечено средств	Млн. дол. США	2.0	2.4	2.9	3.5	4.1
Коэффициент оборота активов	Кол-во раз	12	12	12	12	12
Объем торговой площадки	Млн. дол. США	24	29	35	41	50
Рост торговой площадки в год	%	20	20	20	20	20
Плата за обслуживание торговой площадки	%	2	2	2	2	2
Прибыль	Млн. дол. США	0.5	0.6	0.7	0.8	1.0
Коэффициент рентабельности бизнеса	%	38	38	38	38	38
Прибыль от операций	Млн. дол. США	0.2	0.3	0.3	0.4	0.5
Прибыль инвестора от операций	%	10	10	10	10	10
Прибыль инвестора от операций	Млн. дол. США	0.2	0.3	0.3	0.4	0.5
Суммарная прибыль инвестора	Млн. дол. США	0.2	0.5	0.9	1.3	1.8
						88%

Исходя из данного прогноза, в пятилетней перспективе прибыль инвестора составит 88% от инвестированных средств. Данное предположение основано на 2 показателях:

1. Доля прибыли - 20% от чистой прибыли Inspeer.
2. Капитализация токенов Inspeer в этой модели установлена на уровне 10% в год.

Все эти предположения являются консервативными и основываются на расчетах инициатора проекта. В таблицах ниже показаны ключевые показатели бизнеса Inspeer при масштабировании предприятия.

6 000 000 дол. США

- Масштабирование бизнеса на новые рынки.
- Разработка скоринговых карт с учетом особенностей новых рынков.
- Тестирование и усовершенствование бизнес модели.
- Формирование маркетингового бюджета для новых рынков.

		2018	2019	2020	2021	2022
Привлечено средств	Млн. дол. США	6.0	7.3	8.9	10.9	13.3
Коэффициент оборота активов	Кол-во раз	12	12	12	12	12
Объем торговой площадки	Млн. дол. США	72	88	107	131	160
Рост торговой площадки в год	%	22	22	22	22	22
Плата за обслуживание торговой площадки	%	2	2	2	2	2
Прибыль	Млн. дол. США	1.4	1.8	2.1	2.6	3.2
Коэффициент рентабельности бизнеса	%	39	39	39	39	39
Прибыль от операций	Млн. дол. США	0.6	0.7	0.8	1.0	1.2
Прибыль инвестора от операций	%	11	11	11	11	11
Прибыль инвестора от операций	Млн. дол. США	0.8	0.9	1.1	1.4	1.7
Суммарная прибыль инвестора	Млн. дол. США	0.8	1.7	2.9	4.3	6.0
						100%

12 000 000 дол. США

- Открытие представительства в Великобритании и выход на рынок P2P в этой стране.
- Выдача кредитных карт совместно с нашими партнерами.
- Получение лицензии EMI

		2018	2019	2020	2021	2022
Привлечено средств	Млн. дол. США	12.0	14.9	18.5	22.9	28.4
Коэффициент оборота активов	Кол-во раз	12	12	12	12	12
Объем торговой площадки	Млн. дол. США	144	179	221	275	340
Рост торговой площадки в год	%	24	24	24	24	24
Плата за обслуживание торговой площадки	%	2	2	2	2	2
Прибыль	Млн. дол. США	2.9	3.6	4.4	5.5	6.8
Коэффициент рентабельности бизнеса	%	40	40	40	40	40
Прибыль от операций	Млн. дол. США	1.2	1.4	1.8	2.2	2.7
Прибыль инвестора от операций	%	12	12	12	12	12
Прибыль инвестора от операций	Млн. дол. США	1.7	2.1	2.6	3.2	3.9
Суммарная прибыль инвестора	Млн. дол. США	1.7	3.7	6.3	9.5	13.4
						112%

30 000 000 дол. США

- Выдача кредитов СМП (50 000 – 250 000 дол. США). Главным образом рассматриваются заявки от блокчейн-компаний.
- Осуществление деятельности в качестве кредитной организации в области онлайн услуг, которая специализируется на кредитовании бизнеса.

		2018	2019	2020	2021	2022
Привлечено средств	Млн. дол. США	30.0	37.5	46.9	58.6	73.2
Коэффициент оборота активов	Кол-во раз	12	12	12	12	12
Объем торговой площадки	Млн. дол. США	360	450	563	703	879
Рост торговой площадки в год	%	25	25	25	25	25
Плата за обслуживание торговой площадки	%	2	2	2	2	2
Прибыль	Млн. дол. США	7.2	9.0	11.3	14.1	17.6
Коэффициент рентабельности бизнеса	%	41	41	41	41	41
Прибыль от операций	Млн. дол. США	3.0	3.7	4.6	5.8	7.2
ИПрибыль инвестора от операций	%	13	13	13	13	13
Прибыль инвестора от операций	Млн. дол. США	4.3	5.4	6.8	8.5	10.6
Суммарная прибыль инвестора	Млн. дол. США	4.3	9.8	16.5	25.0	35.6
						119%

Организационно-правовая форма

При разработке организационно-правовой формы INSPEER мы проанализировали все лучшие правовые нормы и мы рады, что с нами сотрудничает целая юридическая компания (White Stone Digital, в лице своего основателя Дмитрия Чиркина).

Наша юридическая команда разработала достаточно уникальный инструмент для защиты прав инвесторов ICO. И мы с гордостью раскроем его для всех наших инвесторов.

Для защиты насущных интересов инвесторов ICO и обеспечения еще неизвестным уровнем прозрачности и контроля мы будем использовать Нидерландский фонд (Dutch Fund), который регулируется наблюдателями ЕС и управляется Byron Capital Partners Ltd¹⁴ (управляющей компанией Фонда Альтернативных Инвестиций (AIFM) с многолетними успехами отмеченными наградами в области управления регулируемые и нерегулируемые предложениями инвестиционного фонда).

Обоснование

Предполагается, что Inspeer Limited станет частью существующей структуры вышестоящего фонда с сложившейся репутацией - PLURIBUS OPTIMUM FUND¹⁵ (далее Фонд), созданный, как частный инвестиционный фонд в соответствии с законодательством Нидерландов от 17 марта 2011 г.

Фонд создан в качестве нидерландского фонда (Stichting bewaarder) под названием Stichting Bewaarder Pluribus Optimum Fund. Фонд управляется компанией Byron Capital Partners Ltd (Управляющей Фонда), то есть, наделен полномочиями и регулируется Государственной комиссией по ценным бумагам и фондовым рынкам Кипра и контролируется компанией PwC Кипр (Администратор Фонда). Фонд функционирует как вышестоящий фонд, поскольку разделен на отдельные подфонды, которые по отдельности представляют самостоятельное и сегрегированное портфолио активов и пассивов.

¹⁴ <https://www.byroncapitalpartners.com/bcp/>

¹⁵ <http://www.pluribus-optimum.com/>

Управляющий Фонда проанализировал предлагаемый актив с командой Inspeer и определил, что Inspeer Limited, исходя из предоставленной Inspeer Limited актуальной информации, может быть приемлемым активом для отдельного подфонда (Подфонд Inspeer) в Фонде.

Обзор

Inspeer Holdings Limited (Кипр) (текущий держатель акций Inspeer Limited) внесет акции Inspeer Limited в новый подфонд и получит паи подфонда которые можно обменять без права голоса и участия в распределении прибыли.

Это означает, что:

- а) косвенное владение ключевым активом (реализованное за счет владения паями Фонда) будет защищать интересы держателей токенов Inspire, поскольку права Inspeer Holdings Limited на продажу акций Inspeer Limited существенно ограничены и требуется соблюдение особой процедуры (вплоть до уведомления Фонда и выкупа паев подфонда Inspeer);
- б) ограниченные ключевые операции и операционные решения подлежат согласованию Управляющим Фонда на действующих договорных условиях, которые предусматривают прозрачность и безопасность для инвестора;
- с) Inspeer Holdings Limited стремится увеличить чистую прибыль Inspeer Limited и дальше развивать Проект и основную деятельность.

Руководство и ежедневная работа подфонда будут регулироваться Проспектом, в котором будут раскрыты применимые инвестиционные цели и политика. Держатели токенов Inspeer ознакомлены с применимыми и действующими правилами до присоединения к Проекту.

Фонд посредством назначенного Администратора Фонда ведет отдельный учет и счета подфонда Inspeer Sub-Fund. Финансовые результаты других подфондов не влияют на положение подфонда Inspeer и не должны воздействовать на права держателей токенов Inspeer.

Право собственности на активы, вложенные в подфонд Inspeer, будут храниться на имени назначенного депозитария Фонда. Активы будут выделяться от Управляющего и других подфондов внутри Фонда.

Подфонд Inspeer будет периодически оцениваться, а основной актив (Inspeer Limited) будет проходить аудиторскую проверку.

Еще один плюс в том, что Фонд считается прозрачным с точки зрения нидерландского налога на прибыль организаций. Распределения, осуществляемые Фондом, не облагаются нидерландским налогом на дивиденды. Как правило, Фонд не имеет обязательств по уплате каких-либо нидерландских подоходных налогов, налогов на прибыль организаций, налога на увеличение стоимости капитала и прочих налогов на прибыли или распределения, накопленные или полученные от Фонда или в связи с любой операцией, стороной которой является Фонд.

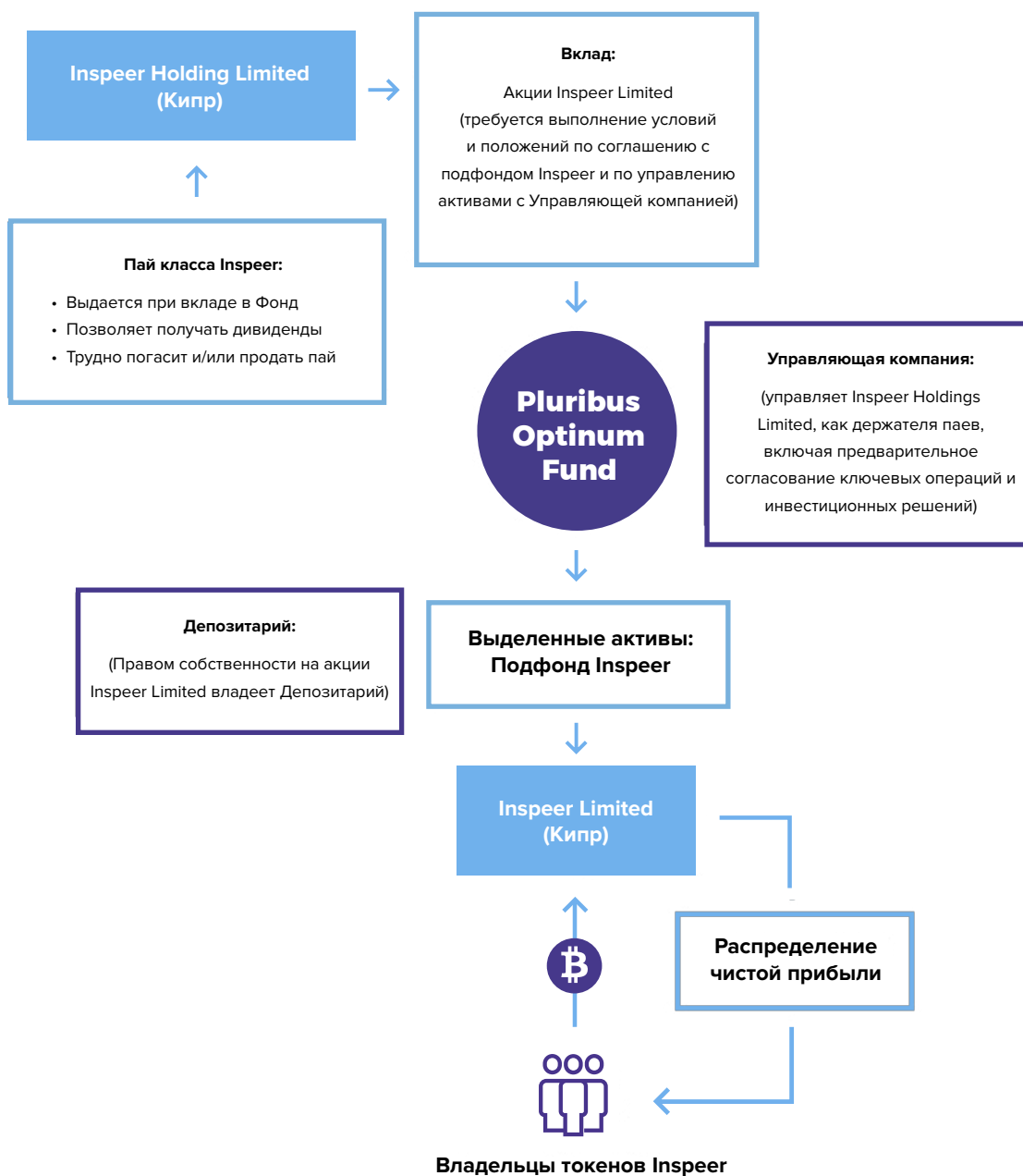
Предлагаемая структура, созданная для рентабельных проектов, является соответствующей инвестиционной структурой для ведения проектов с венчурным капиталом – обычно используемые структуры швейцарских фондов нацелены на некоммерческую деятельность, что может стать препятствием для дальнейшего развития проекта.

В целом, использование предлагаемой структуры обеспечивает прозрачность, устойчивое управление активами и контроль, равный доступ к информации и защиту активов Inspeer Limited в подфонде.

Фонд и его поставщики услуг не несут ответственности за любые правовые, нормативные обязательства и обязательства соблюдения законодательства, которым Inspeer Limited может подвергаться в повседневной деятельности.

Предлагаемая структура

Предполагается, что Inspeer Limited будет иметь следующую структуру:



Ответственность инвестора

Потенциальные инвесторы должны тщательно и полностью прочитать Проспект Фонда и проконсультироваться со своими экспертами по правовым, налоговым и финансовым вопросам для получения независимой оценки в отношении: (a) юридических требований внутри своей страны на покупку, владение, обмен, выкуп и продажу паев; (b) любых валютных ограничений, которым они подвергаются в своей стране в отношении покупки, владения, обмена, выкупа или продажи паев; (c) правовых, налоговых, финансовых и других последствий от подписки на покупку, владение, обмен, выкуп или продажу паев; и (d) положений Проспекта Фонда и Проспекта подфонда.

ПОТЕНЦИАЛЬНЫЕ ИНВЕСТОРЫ ДОЛЖНЫ ПОНИМАТЬ, ЧТО УЧАСТИЕ В ИНВЕСТИЦИЯХ ФОНДА ПОДРАЗУМЕВАЕТ ВЫСОКУЮ СТЕПЕНЬ РИСКА И, ЧТО ИНВЕСТИЦИЯ ПОДХОДИТ ТОЛЬКО ДЛЯ КВАЛИФИЦИРОВАННЫХ КЛИЕНТОВ, КОТОРЫЕ ПОНИМАЮТ РИСК, СВЯЗАННЫЙ С ИНВЕСТИЦИОННОЙ СТРАТЕГИЕЙ ФОНДА, И КТО МОЖЕТ И ГОТОВ ПРИНЯТЬ РИСК ПОТЕРИ КАПИТАЛА В РЕЗУЛЬТАТЕ ИНВЕСТИРОВАНИЯ.

Исполнительная команда

**Денис Кабанец**

Генеральный директор, основатель

Основатель Lightfin.ru. Опыт в руководстве. Серийный предприниматель.

**Дмитрий Чиркин**

Директор по правовым вопросам

Дмитрий является юристом по международному праву с опытом более 13 лет как в области права по ИТ (VC, ICO), так и в традиционных областях права (финансирование и слияние и поглощение). Дмитрий работал в крупных международных фирмах (PwC Legal, Chadbourne&Parke, Dentons) и на международных клиентов. В течение последних нескольких лет Дмитрий со своей командой консультировал российских и международных клиентов по вопросам, связанным с ICO.

**Николай Отвечалин**

Финансовый директор

Участвовал в разработке стратегии компании. Провел комплексную проверку для процессов слияния и поглощения.

Имеет опыт в разработке бизнес-планов, финансовых моделей и презентационных материалов. Обеспечивал руководство и оценку риска для инвестиционных проектов на всех стадиях. Имеет опыт по взаимодействию с органами власти по вопросам помощи получения субсидий. Работал в "PRODO Management" и ГУТА Групп.

**Денис Рябикин**

Технический директор

Руководитель проекта ГУРУ МФО. За последние 6 лет Денис разрабатывал проекты любой сложности для организаций по микрофинансированию. Денис обладает огромным опытом в разработке и запуске систем для организаций микрокредитования (более 700 проектов) в России и других странах.

**Марина Дымова**

Специалист по связям с общественностью

Марина занимала высшие руководящие должности по административным вопросам в течение 5 лет. Она также имеет 2-х летний опыт работы в качестве аналитика в правительственной организации.

**Дарья Патрикеева**

Исполнительный директор, Руководитель Lightfin.ru

Дарья прошла три программы обучения и подготовки стажеров в Англии и работала в правительственной организации. Она имеет свидетельство о прохождении программ по ПОД и ФТ в организациях, которые ведут деятельность, связанную с денежными ресурсами или иными активами.

Партнеры



Scorista – это служба для улучшения качества оценки кредитного риска для организаций микрокредитования. Решения Scorista минимизируют потери от невыплаты кредитов на 30% и увеличивают доход бизнеса.



Equifax – крупнейшее бюро кредитных историй, которое входит в список лучших БКИ России. Созданное в 1899 г. в США EQUIFAX имеет статус международного кредитного бюро с того момента, как в общую базу БКИ входят данные от кредитных бюро 24 стран со всего мира.



Команда основателей Ambisafe является инициатором развития криптовалюты с 2010 г. Наш опыт начинается от разработки альтернативных алгоритмов согласования в 2010 г. до запуска первого мультивалютного кошелька в 2014 г. Некоторые из наших последних достижений - это прохождение первого класса стартап акселераторов Silicon Valley (программы развития бизнеса в Силиконовой долине, Калифорния), добравшись до финала соревнований среди стартапов SWIFT Innotribe Startup Competition и стали первым цифровым кошельком, который реализовал MasterProtocol. Мы бок-о-бок работаем с лидерами индустрии криптовалюты и будем рады создать решение для Вас, которое будет удовлетворять потребности рынка самым эффективным способом.

Консультанты



Александр Шалаш

Председатель совета директоров

Основатель Idea Fabrik Plc



Георгий Басиладзе

Финансовая система

Сооснователь Cryptopay Ltd



Валентин Савченко

Директор по маркетингу WinWin Solutions



Евгений Каск-Савченко

Генеральный директор WinWin Solutions, Эстония



Мария Кузьмина

Менеджер проекта, Ambisafe



inspeer.io