

MicroMoney

para pessoas

Dados grandes

para empresas

Como envolver 2 bilhões de pessoas desbancarizadas em criptoeconomia
global

Índice

Conteúdo

Visão geral

Introdução

Visão geral do mercado

Problema global

Nossa solução

Nossa missão

Como a MicroMoney funciona?

Nossa história: dois anos de trabalho árduo

Breve análise

Etapas de desenvolvimento

Aplicativo de escoragem de crédito com base em RNA

Vantagens oferecidas

MicroMoney para comunidade de criptografia: Criação de Cripto Ecosistema

MicroMoney para pessoas: microcréditos e histórico de crédito confiável

MicroMoney para empresas: atrair novos clientes com a ajuda de dados grandes

MicroMoney para parceiros locais: expansão de negócios à escala global

Esquema de negócio combinado

Por que lançamos uma campanha de pre-venda de tokens?

Desenvolvimento no mercado global desde África e Ásia

Breve análise de investimento para a região asiática por 5 anos

Desenvolvimento de negócios

Etapas-chave

Quais são os tokens AMM?

Esquema da oferta inicial dos tokens

Razões do sucesso e resultados perseguidos

Equipe diretiva

Fundadores

Conselho de especialistas

Parceiros

Conclusão

Apps

Anexo 1. Referências a planos de negócios e modelos financeiros

Anexo 2. Resumo da análise do investimento por países

Anexo 3. Advertência legal

Visão geral

Ainda há mais de 2 bilhões de pessoas desbancarizadas no mundo que não possuem contas bancárias. Todas essas pessoas são excluídas das relações econômicas nos níveis regional e mundial, porque ainda usam dinheiro e não têm acesso a serviços financeiros básicos. Eles têm dificuldades em obter empréstimos, uma vez que não têm histórico de crédito.

A empresa MicroMoney foi estabelecida como uma instituição de finanças envolvida no micro financiamento. Ela continua a desenvolver suas atividades com a intenção de se tornar um bureau descentralizado de crédito e um centro para o processamento de grandes volumes de dados com base na tecnologia Blockchain que garante a segurança das operações realizadas por criptomoedas. A partir de 2015, oferecemos empréstimos de curto prazo a pessoas físicas e pequenas empresas para atender às suas necessidades financeiras usando um sistema inovador de escoragem de crédito baseado em uma rede neural artificial (RNA).

Numa perspectiva a longo prazo, seremos capazes de ajudar todos os 2 bilhões de pessoas desbancarizadas que não possuem contas bancárias ou acesso a serviços bancários, a passarem pela identificação de identidade eletrônica e formar uma classificação de risco de crédito e reputação financeira. O sistema funcionará fora das fronteiras e sem intermediários. Nosso objetivo é incluir todas as pessoas não-bancarizadas em um novo sistema criptoeconômico descentralizado global.

Ao mesmo tempo, agregamos grandes volumes de dados que refletem as necessidades dos clientes e o seu comportamento online. O uso coletivo e o intercâmbio de dados grandes permitem que bancos, instituições financeiras, empresas que trabalham no campo do comércio eletrônico, bem como varejistas em todo o mundo, desenvolvam efetivamente seus negócios. Todos esses participantes obtêm acesso a clientes que não tenham servido anteriormente. Ao mesmo tempo, os riscos associados à entrada em novos mercados são reduzidos. Além disso, as empresas têm a oportunidade de estudar e compreender melhor as necessidades de seus clientes.

Os serviços financeiros para pessoas desbancarizadas que não são atendidas por bancos ou não têm acesso a serviços bancários, bem como o processamento de dados grandes para empresas junto com uma franquia mundial constituem o Ecosistema da MicroMoney.



MicroMoney
ДЛЯ ПАРТНЕРОВ Международная
франшиза, консалтинговые услуги
ДЛЯ КЛИЕНТОВ Краткосрочные онлайн
займы для клиентов без кредитной истории
ДЛЯ ИНВЕСТОРОВ Поток доходов от
международного прибыльного бизнеса
ДЛЯ БИЗНЕСА Бюро кредитных историй и
обработки больших данных на базе
блокчейна и системы кредитного скоринга

MicroMoney
PARA PARCEIROS: Franquia internacional, serviços
de consultoria
PARA CLIENTES: Empréstimos online de curto prazo
para clientes sem histórico de crédito
PARA INVESTIDORES: Fluxo de renda de negócios
rentáveis internacionais
PARA NEGÓCIOS: Bureau de crédito e
processamento de grandes dados com base na
tecnologia blockchain e no sistema de escoragem de
crédito

Atualmente, a MicroMoney está estabelecendo novas divisões na Indonésia, Sri Lanka e Filipinas. Os próximos países-alvo considerados como um mercado promissor são o Vietnã, Malásia, Cingapura, Hong Kong e China. As subdivisões começarão o seu trabalho nesses países no terceiro trimestre de 2017 - primeiro trimestre de 2018. A fim de desenvolver o negócio e criar novos produtos, a MicroMoney decidiu empreender uma oferta primária de venda antecipada de tokens.

Introdução

De acordo com o relatório McKinsey¹, em 2010 cerca de 2,5 bilhões de adultos, ou seja, quase metade de toda a população adulta da Terra, não usaram serviços financeiros formais para acumular fundos ou obter empréstimos. Apesar das tentativas de incluir essas pessoas em serviços financeiros, em 2017 o número de pessoas não-bancarizados que não usam serviços bancários equivale a cerca de 2 bilhões de pessoas. Isso significa que as pessoas são forçadas a usar exclusivamente dinheiro em suas vidas diárias e não têm a oportunidade de solicitar serviços relevantes aos bancos para atender às suas necessidades. Para emprestar dinheiro, eles recorrem à ajuda de amigos ou parentes, já que os bancos, em regra, não aprovam seus pedidos de empréstimos. O motivo da recusa é quase sempre o mesmo - a falta de um histórico de crédito. Apesar do fato de que as organizações financeiras declaram uma diminuição gradual no número de pessoas não-bancarizadas, não existe uma maneira fácil para as pessoas excluídas do sistema bancário resolverem seus problemas.

Por que é tão difícil para os bancos incluir a categoria descrita de indivíduos no seu público-alvo? Geralmente, as pessoas que não têm acesso a serviços bancários podem trazer lucro. No entanto, sua inclusão na composição do público-alvo promete riscos maiores do banco e margens mais baixas. A tecnologia de blockchain pode resolver problemas associados às restrições clássicas, mas já obsoletas, usadas no setor bancário. Essa tecnologia permite às instituições financeiras aumentar a concorrência no mercado, bem como revolucionar os produtos oferecidos pelo setor financeiro. A situação atual permite e até obriga todos os participantes do mercado a fornecerem serviços instantâneos e acessíveis de alta qualidade para a população sem acesso a serviços bancários em todo o mundo.

Hoje, podemos dizer que o acesso aos serviços de crédito e poupança faz parte dos direitos humanos. Além disso, os serviços financeiros às vezes são a principal fonte de renda para economias individuais, estimulando o desenvolvimento de todas as outras

indústrias. Grandes oportunidades financeiras significam um aumento no padrão de vida em todo o mundo, a saber, o acesso a melhores serviços educacionais e cuidados de saúde, a criação de novas pequenas empresas e o crescimento da economia nacional em geral.

Visão geral do mercado

As estatísticas dos países em desenvolvimento indicam que a maioria da população desses países são pessoas desbancarizadas que não possuem contas bancárias ou que não têm acesso a serviços bancários. No entanto, os números também mostram que esses países são caracterizados por um nível bastante alto de penetração da Internet e dos serviços móveis.

¹ http://mckinseysociety.com/downloads/reports/Economic-Development/Half_the_world_is_unbanked.pdf

Abaixo estão apresentados os exemplos de países e regiões que demonstram essas tendências:

África (população: 1,1 bilhão de pessoas)

80% da população não tem contas nos bancos, no entanto, 63 de cada 100 pessoas usam celulares. Os especialistas acreditam que esse fator ajudará a resolver o problema da acessibilidade dos serviços bancários.

Índia (população: 1,3 bilhão de pessoas)

Atualmente, a Índia é o mercado de Internet de mais rápido crescimento no mundo. Em 2015, o crescimento da base de usuários foi de 51,9%. No entanto, a Índia está no 7º lugar² em termos de número de pessoas que não têm acesso a serviços bancários. O relatório³ elaborado pela PricewaterhouseCoopers indica que em 2015 o número de pessoas não atendidas pelos bancos era de 233 milhões de pessoas.

China (população: 1,3 bilhão de pessoas)

Na China, existem 731 milhões de usuários de Internet, ou seja, cerca de 53,1% da população está online. 95% de todos os usuários têm acesso à Internet através de celulares. Apesar do ritmo acelerado de desenvolvimento, que demonstra a economia do país, 21% da população chinesa ainda não é atendida pelos bancos⁴.

Paquistão (população: 193 milhões de pessoas)

A taxa de crescimento dos usuários de comunicação móvel de banda larga foi de 185%. No entanto, 100 milhões de paquistaneses ainda não são atendidos pelos bancos⁵.

Sudeste Asiático (população: 800 milhões de pessoas)

Como esperado, a região asiática se tornará uma das regiões de crescimento mais rápido do mundo em termos de número de usuários da Internet até 2020. A região demonstra um aumento significativo nos usuários em geral, o crescimento da penetração da comunicação móvel e o aumento do uso das redes sociais.

De acordo com o Google e a Temasek, até 2025, a economia eletrônica do Sudeste Asiático atingirá os 200 bilhões de dólares, o que levará a um aumento significativo no já alto PIB no valor de 2,5 trilhões de dólares. A indústria regional de Internet está

prosperando devido à alta taxa de crescimento do número de conexões móveis que excedem a taxa média mundial (124% vs. 103%), bem como a alta velocidade de transferência de dados, que deverá atingir segundo as previsões a média mundial de 23,3 Mbps. Além disso, a partir de 2017, o índice de penetração das redes sociais nesta região também permanecerá a um nível elevado.

²<https://scroll.in/article/822464/demonetisation-indias-unbanked-population-would-be-the-worlds-7th-largest-country>

³<https://www.pwc.in/assets/pdfs/publications/2015/disrupting-cash-accelerating-electronic-payments-in-india.pdf>

⁴<https://www.forbes.com/forbes/welcome/?toURL=https://www.forbes.com/sites/falgunidesai/2016/08/22/the-intersection-of-fintech-and-financial-inclusion-in-asia/&refURL=&referrer=#ee1d4a51d893>

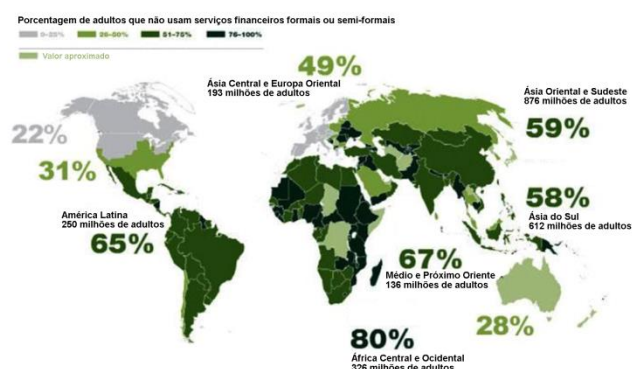
⁵<http://www.worldbank.org/en/news/feature/2016/02/08/what-will-it-take-for-pakistan-to-achieve-financial-inclusion>

Ao mesmo tempo, apenas 27% da população do Sudeste Asiático tem contas nos bancos. Nos países mais pobres, como o **Camboja**, esse valor é apenas 5% da população total. Cerca de 438 milhões de pessoas na região não são atendidas pelos bancos.

Em **Myanmar**, o crescimento da penetração de smartphones é de 58%, o que é superior ao crescimento médio mundial (37%) e à média regional (47%). Ao mesmo tempo, Myanmar possui um dos níveis mais baixos de penetração dos serviços bancários na Ásia. Cerca de 85% da população adulta (mais de 15 anos) ainda não utilizam serviços bancários. Os dados publicados pelo Banco Central indicam que, na cidade de Yangon, mais de 95% da população não é atendida pelos bancos. Apenas um milhão de pessoas possuem cartões de crédito. Como resultado, os 50 milhões restantes, o mesmo 95%, dependem de 5.000 credores não oficiais ou, como são chamados, "gângsteres-mutuantas".

Aumento significativo do número de pessoas não atendidas pelos bancos

Cerca de 2,2 bilhões de adultos que não são atendidos por bancos vivem na África, Ásia, América Latina, no Próximo e Médio Oriente



Número de pessoas no mundo não atendidas por bancos | McKinsey & Company

Problema global

A falta de acesso aos serviços financeiros básicos limita significativamente a capacidade das pessoas para superar a pobreza e melhorar a qualidade de vida. Neste caso, os serviços financeiros incluem serviços bancários (empréstimos, hipotecas, contas bancárias) e acesso a outros serviços e oportunidades. Surge um paradoxo: sem histórico de crédito não há acesso ao crédito, sem crédito não há histórico de crédito. No entanto, existe uma esperança de que este círculo vicioso seja quebrado.

Atualmente, na região da Ásia-Pacífico há um grande número de pessoas que não possuem contas nos bancos. Ao mesmo tempo, aqui vive mais de metade do número total de usuários de internet, 54% do número total de usuários de redes sociais e 56% do número total de usuários de redes sociais móveis. Essa tendência indica que, embora a maioria das pessoas que vivem na Ásia não tenha acesso aos serviços bancários, os serviços eletrônicos e soluções inovadoras podem melhorar a vida das pessoas. Nosso objetivo é ajudar milhões de pessoas que não são atendidas pelos bancos para se juntarem à criptoeconomia global.

Nossa solução

Concessão de microcrédito

A MicroMoney é uma equipe de profissionais com experiência de trabalho em mercados emergentes. Existem 196 países no mundo, dos quais 100 constituem nosso mercado-alvo. Quem são nossos potenciais clientes? Eles representam mais de 2 bilhões de pessoas não bancarizadas, que podem confiar apenas em dinheiro, não têm histórico de crédito e obrigações de dívida, e, ao mesmo tempo, usam ativamente smartphones e Facebook. Tais pessoas incluem "coleiras azuis" e "coleiras brancas", trabalhando nas pequenas e médias empresas. Sua renda mensal é cerca de 200-500 dólares. Todas essas pessoas compõem um grande número de novos clientes e estamos aqui para dar-lhes acesso a um novo mundo de criptoeconomia global.

Um smartphone pode nos contar tudo sobre a credibilidade de seu proprietário. **Sem piadas! Seu smartphone conhece você muito melhor do que seu melhor amigo.** Portanto, criamos um aplicativo móvel que pode coletar 10.000 parâmetros. Analisamos esses « dados grandes » com a ajuda do nosso sistema de escoragem de crédito baseado em redes neurais e tecnologia de inteligência artificial (IA). Este procedimento é suficiente para garantir que o pedido de empréstimo tenha sido aprovado em apenas 15 segundos. Você pode obter empréstimos tão facilmente como pedir um táxi. Sem dúvida, estamos constantemente trabalhando na melhoria do sistema.

Acreditamos que 90% dos nossos clientes receberão um empréstimo pela primeira vez em sua vida. Ao mesmo tempo, acreditamos que, ao conceder dinheiro às pessoas, nós não só as ajudamos a resolver seus problemas vitais, ajudamos a passar a identificação eletrônica pessoal, formando uma classificação de crédito e reputação financeira, ou seja, criar o primeiro histórico de crédito em sua vida.

E se queremos melhorar a vida de 2 bilhões dessas pessoas, devemos dar-lhes acesso à economia mundial. Mas como?

Criação de um Bureau de crédito usando recursos de código aberto com base na tecnologia de blockchain

Créditos com base em «contratos inteligentes», um histórico de crédito transparente e confiável. Pretendemos fornecer às empresas acesso a nossos clientes, oferecendo-lhes serviços de alta qualidade.

Fornecimento de acesso para empresas a grandes volumes de dados

Nossos produtos incluem um sistema de identificação eletrônica pessoal com base na tecnologia de blockchain e grandes volumes de dados coletados dos smartphones de mutuários. As empresas estão em extrema necessidade de dados dos clientes anteriormente não bancarizados, pois **as pessoas precisam de dinheiro e serviços, enquanto as empresas precisam de esses novos clientes.**

Começamos como uma empresa totalmente focada no microcrédito, visando fornecer soluções ótimas para indivíduos, pequenas e médias empresas. No entanto, hoje podemos orgulhosamente dizer que representamos uma corporação de tecnologia financeira (fintech) que contribui para a cobertura global da população com serviços financeiros.

Desde 2015, a MicroMoney operou com sucesso no Camboja. Em 2016, abrimos uma filial em Mianmar e decidimos entrar no mercado internacional. Em 2017, abrimos uma unidade na Tailândia para reduzir os custos de transações e o desenvolvimento futuro da região, nomeadamente Filipinas, Sri Lanka, Indonésia, Hong Kong e China.

Entrando no mercado internacional

Considerando a possibilidade de dimensionar nosso produto, contamos com cerca de 100 países, nos quais vivem bilhões de pessoas não-bancarizadas e existe uma enorme demanda por nossos principais produtos.

Tomamos emprestado a idéia do McDonald's e padronizamos totalmente nossos processos de negócios integrando-os em um sistema eletrônico de gestão das relações com os clientes (CRM). Agora, nossa solução está implementada numa Plataforma Financeira de Franquias pronta para o funcionamento. Assim, simplificamos significativamente o acesso a novos mercados e a implantação de novas divisões.

Nossa missão

- Solucionar as questões de superação da fome e da pobreza, fornecendo aos indivíduos não-bancarizados o acesso aos serviços financeiros e a possibilidade de formar seu próprio histórico de crédito com base na tecnologia de blockchain.
- Assistência aos empreendedores não-bancarizados no desenvolvimento de negócios, oferecendo empréstimos online.

- Conceder aos bancos, instituições financeiras, empresas que trabalham no campo do comércio eletrônico e varejo novas oportunidades para desenvolver negócios e atender clientes que anteriormente não tinham acesso aos seus serviços.
- Estabelecer um extenso ecossistema de microfinanças, fornecendo franquias a parceiros locais.
- Aumentar a alfabetização financeira entre nossos clientes, fornecendo serviços de consultoria e materiais de treinamento.
- Oferecer oportunidades às empresas que trabalham com base na tecnologia de blockchain para expandir suas bases de clientes, acessando dados do nosso Bureau de crédito sobre milhões de pessoas não-bancarizadas.
- Envolvimento de pessoas excluídas do sistema financeiro tradicional em uma nova cripto economia global.

Como a MicroMoney funciona?

Nossa história: dois anos de trabalho árduo

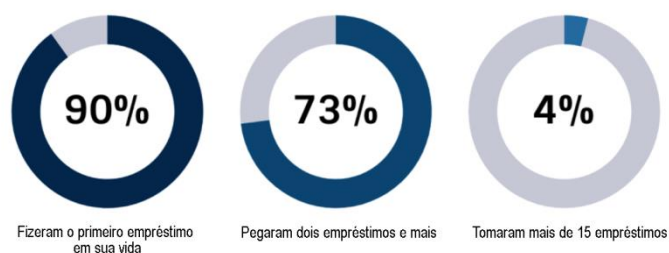
A MicroMoney foi criada como uma empresa focada no setor de microcrédito, destinado a fornecer soluções de alta qualidade para indivíduos, pequenas e médias empresas. Atualmente, a MicroMoney opera com sucesso no Camboja, Mianmar e Tailândia, onde as divisões da empresa estão localizadas.

Nós fornecemos aos clientes empréstimos online sem quaisquer requisitos de garantia. Usando algoritmos de aprendizado de máquina, podemos aprovar os pedidos de empréstimo em 15 segundos, e tentamos reduzir o tempo antes de fornecer dinheiro (tempo-a-dinheiro) até 1 hora. Os clientes podem obter recursos emprestados apenas preenchendo um formulário em nosso aplicativo móvel.

Depois de abrir a nossa filial no Camboja, demorou apenas 3 meses para tornar o negócio rentável. A divisão da MicroMoney em Myanmar, fundada em 2016, demonstra crescimento de desempenho estável.

Dois anos de trabalho diligente resultaram em uma tecnologia única de escoragem de crédito, uma ampla rede de parceiros comerciais e crescimento estável do negócio. Quanto aos comentários dos clientes, a nossa página no Facebook⁶ chegou a mais de 500 mil usuários com mais de 1000 comentários, enquanto o nosso aplicativo⁷ no Google Play possui uma avaliação de 4,8 from 5 pontos.

A nossa base de clientes inclui cerca de 95.000 usuários cadastrados, 90% dos quais tomaram emprestados pela primeira vez em sua vida. Cerca de 73% dos usuários retornam para o próximo empréstimo. As nossas estatísticas de retenção de clientes atuais mostram que cada cliente, em média, é capaz de pegar emprestado ate 4,5 microcréditos a curto prazo.



Ajudamos nossos clientes a alcançarem seus objetivos ou a lidarem com as difíceis circunstâncias da vida. Para cumprir suas obrigações, a MicroMoney formou uma equipe que inclui especialistas técnicos e especialistas em negócios. Atualizamos constantemente nossos produtos financeiros, criamos conteúdo educacional e expandimos nossas atividades em novos mercados.

Em dezembro de 2015, emitimos 21 empréstimos no valor de US \$ 800. Até o final de 2017, o volume de empréstimos atingirá 4,9 milhões de dólares.

Dois anos de trabalho bem sucedido demonstraram a confiabilidade do modelo de negócios atual usado pela MicroMoney. O comportamento de nossos clientes mostra que há uma grande demanda de microcréditos por indivíduos, pequenas e médias empresas, que antes nunca tiveram acesso a serviços financeiros.

⁶ <https://www.facebook.com/micromoneymyanmar>

⁷ <https://play.google.com/store/apps/details?id=mm.com.money&hl=en>

Breve análise

Indicadores atuais				Indicadores de previsão		
	2015	2016	2017, final do ano	2018	2019	2020
Número de usuários cadastrados únicos	100	50 000	150 000	1 mi	5 mi	25 mi
Empréstimos emitidos/históricos de crédito	21	11 040	70 000	400 000	3 mi	12 mi
Empréstimos concedidos, US \$	1 050	662 400	4 900 000	40 mi	0,3 bi	1.2 bi
Total de fundos emprestados, US \$	30 000	950 000	1 850 000 (2017, 3º trimestre) + oferta inicial de tokens			

Etapas de desenvolvimento

2015	2016	2017, 3º semestre
TI		
Desenvolvimento de um sistema de gerenciamento de riscos. As primeiras histórias de crédito han sido coletadas, registradas e salvos no Excel.	Criação do seu próprio sistema de CRM. Desenvolvimento de um sistema de escoragem preditiva de riscos de crédito.	Introdução de tecnologias de aprendizagem de máquina e <u>inteligência artificial</u> (AI). Lançando a criação do Bureau de crédito.
ORGANIZAÇÃO DO TRABALHO		
Criação do seu próprio call-center 3 pessoas na equipe.	Criação da sua propia agência para cobrança de dívidas 35 pessoas na equipe.	Assinando acordos de parceria na Indonésia e no Sri Lanka. 85 pessoas na equipe que representam 7 nacionalidades.

PRODUTO		
Mini-empréstimos de curto prazo.	Conexão a todos os principais meios de pagamento que usam dinheiro fiduciário.	Conexão às primeiras carteiras eletrônicas que trabalham com moeda criptográfica (na base de Everex).
APP		
Início dos trabalhos de desenvolvimento de uma aplicação na base de Android.	<p>Lanzamento bem sucedido da aplicação na base de Android.</p> <p>20 000 registos únicos.</p>	<p>Atualização da aplicação na base de Android</p> <p>Mais de 10 000 parâmetros foram coletados dos telefones dos mutuários</p> <p>A pontuação no Google Play chegou a 4.8 pontos.</p> <p>95 000 registos únicos.</p>
COMENTÁRIOS DOS CLIENTES		
	Mais de 1000 comentários positivos.	Mais de 500 000 likes reais no Facebook.
EXPANSÃO DE ATIVIDADE		
Camboja.	Myanmar.	Tailândia (unidade auxiliar). Entrando no mercado da Indonésia, Filipinas, Sri Lanka.

App de escoragem de crédito com base em RNA



O smartphone do mutuário é uma ferramenta eficaz para verificar sua credibilidade.

Nossos especialistas técnicos desenvolveram um algoritmo exclusivo para avaliar a capacidade de crédito com base em inteligência artificial e aprendizado de máquina. Até à data, a aplicação é capaz de prever com precisão a credibilidade do mutuário com base em 10.000 parâmetros diferentes coletados e analisados pelo algoritmo. Estamos constantemente melhorando o sistema para obter previsões mais precisas. Tendo em conta o fato de que o sistema de escoragem usa o algoritmo de aprendizado de máquina, quanto mais dados coletamos, mais precisa será a previsão que obtemos.

Como resultado, **nosso sistema forma uma escoragem preditiva de acordo com o sistema de pontuação de crédito da FICO.**

Após a instalação do nosso App, o cliente concorda com o processamento de dados pessoais.

Além dos dados apresentados no questionário, o sistema de escoragem analisa o comportamento do usuário, lista de seus contatos, chamadas e SMS, navegação na web, etc. Nós também recebemos dados das redes sociais usadas pelo cliente. Como resultado, criamos um perfil detalhado do cliente⁸.

Com a ajuda do sistema de escoragem de crédito, somos capazes de conceder microcréditos a clientes não-bancarizados sem histórico de crédito que não possuem contas em bancos e acesso a serviços bancários, e simultaneamente coletar grandes volumes de dados.

Vemos uma demanda por este tipo de «dados grandes» de organizações financeiras, empresas envolvidas em comércio eletrônico, seguros, telecomunicações e assim por diante.

Abaixo estão apresentados alguns dos parâmetros que coletamos e analisamos:

⁸ <https://play.google.com/store/apps/details?id=mm.com.money&hl=en>

⁹ Nós respeitamos o direito de nossos clientes serem confessionais, não compartilhamos e não vendemos informações confidenciais sem o consentimento do cliente.

- quanto tempo leva o mutuário a encher cada campo do questionário;
- quanto tempo o cliente duvida quando entra o endereço residencial;
- com que frequência ele muda números no campo "salário";
- a que hora do dia ou da noite ele enche o questionário;
- qual música é salva em sua lista de reprodução;
- quanto tempo uma pessoa usa um smartphone;
- Com que frequência o mutuário chama parentes e quem geralmente chama;
- Já tem clientes da lista de contatos e qual é a reputação deles.

O sistema de escoragem preditiva com base na RNA confere a MicroMoney várias vantagens:

- Os riscos de trabalho com novos clientes são visivelmente reduzidos.
- Os custos de escoragem são muito inferiores aos dos bancos tradicionais e outras instituições de microfinanças.
- Trabalhamos absolutamente confidencial com qualquer cliente (incluindo pessoas sem histórico de crédito, não-bancarizadas, mas usando smartphones).
- Quando entramos em mercados completamente novos, corremos menos riscos do que nossos concorrentes potenciais.
- Os « dados grandes » coletados podem ser usados por uma grande variedade de empresas: bancos, empresas que trabalham em finanças, seguros, comércio eletrônico e varejo.

Riscos de não pagamento de empréstimos

Nosso algoritmo para avaliar a credibilidade é um sistema de auto-aprendizagem: quanto mais empréstimos forem oferecidos, melhor será o sistema de previsão, reduzindo assim significativamente o risco de não reembolso de empréstimos. Além disso, com cada novo país onde iniciamos o nosso serviço, temos acesso a enormes volumes de dados, que, quando processados pelo nosso algoritmo, tornam o sistema ainda mais perfeito.

Estimativa aproximada de perdas para 3-5 anos de trabalho em um novo mercado para empréstimos não vencidos

	61-90 -> 90+	98%	98%	98%	98%	98%	98%	98%	98%	98%
--	--------------	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----

Vantagens oferecidas

MicroMoney para a comunidade de criptografia: criação de Cripto Ecosistema

De acordo com nossa estratégia de longo prazo, a MicroMoney deve se tornar parte do criptosistema.

Nosso objetivo é ajudar as empresas a trabalhar com base na tecnologia de blockchain para expandir significativamente sua base de clientes, acessando nosso bureau de crédito com base em recursos de código aberto. Ao fornecer aos nossos parceiros dados sobre pessoas não-bancarizadas, vamos fazer com que esses clientes façam parte da nova criptoeconomia global.





Nós já estamos trabalhando para conseguir o objetivo predefinido. Em agosto de 2017, assinamos um Memorando de entendimento com o Everex (que atraiu 60,000 de Ether - Criptomoeda Digital de Ethereum durante a oferta inicial de seus tokens). Com a ajuda da bolsa eletrônica Everex, começaremos a emitir empréstimos na «criptomoeda». Assim, nossos clientes receberão seus primeiros empréstimos em uma criptomoeda (moeda local tokenizada estável).

Como próximo passo, estamos considerando a integração com os seguintes produtos de alta tecnologia:

Everex	Sistema de pagamento transfronteiriço. Concessão de criptomoedas para os mutuários.
GOLEM	Supercomputador descentralizado. Introdução da tecnologia de IA para nossos sistemas de escoragem de crédito e análise de risco.
Civic	Aprimoramento do procedimento de identificação e verificação dos mutuários.
Hive	Financiamento de nossos clientes que representam pequenas e médias empresas.
Tether	Sistema alternativa de pagamento
COSMOS	Rede e infra-estrutura para interação entre os blockchains
Uport	Sistema global, independente e unificado de identificação de clientes
Sonm	Supercomputador. Introdução da tecnologia de IA para nossos sistemas de escoragem de crédito e análise de risco
OmiseGo	Sistema de pagamento alternativo e bolsa eletrônica.

MicroMoney para pessoas: microcréditos e histórico de crédito confiável

Empréstimos urgentes para dois bilhões de pessoas não-bancarizadas

	Problema		Solução
	Dependendo do país, pode ser difícil ou quase impossível obter um empréstimo não garantido para uma pessoa sem um histórico de crédito. O MicroMoney permite que clientes sem histórico de crédito obtenham empréstimos de curto prazo.		A MicroMoney permite que clientes sem histórico de crédito obtenham empréstimos de curto prazo.
	Para obter um empréstimo de um banco ou de uma organização de microfinanças, é necessário fornecer um grande número de documentos comprovativos e colaterais		Os clientes da MicroMoney podem obter empréstimos instantâneos ao enviar um pedido online usando um aplicativo móvel. Para obter um empréstimo, você não precisa fornecer garantias e documentos adicionais.

As pesquisas de mercado mostram que as instituições financeiras que operam em países asiáticos ainda não podem satisfazer plenamente as necessidades dos clientes em empréstimos de curto prazo:

Bancos:

Documentos: documento de identidade + livro de família + recomendações da Delegacia de Polícia + declarações da folha de pagamento + recomendações do trabalho. Promessa. Garante.

Organizações de microfinanças:

Documentos: documento de identidade + livro de família/recomendações da Delegacia de Polícia/documentos adicionais.

Compromisso ou vários garantes (empréstimos grupais).

Casas de penhores:

Documentos: documento comprovativo de identidade.

Uma garantia real: (ouro, eletrônica se usa como garantia).

Credores e usurários informais:

Documentos: o documento comprovativo da identidade, recomendações dos clientes atuais.

Um garante seguro: se estipula.

Nossos Produtos**Microcréditos e empréstimos com parcelamento**

- Termo do empréstimo: 14, 21, 28 dias; 2-3 meses.
- Custo do empréstimo: sem taxa de juros, uma comissão fixa por dia. Em 85% dos casos, o pagamento em excesso não excede 30% do montante do empréstimo.
- Valor do empréstimo: no caso de um empréstimo inicial, apenas cerca de US \$ 23. No caso de empréstimos subsequentes, o montante do empréstimo é aumentado. Nós ensinamos nossos clientes a emprestar dinheiro sabiamente. Por exemplo, não empreste mais de 20% de sua renda mensal.
- Tamanho médio do empréstimo: US \$ 23-250 para países como Myanmar, Camboja, Filipinas, Indonésia, Sri Lanka. Para Singapura, Hong Kong e China - esse valor pode variar.
- Sem garantia.
- Tempo de empréstimo: empréstimos urgentes; A decisão de conceder um empréstimo é tomada dentro de 15 segundos, o dinheiro é dado dentro de 1 hora.
- Canais de crédito: o primeiro empréstimo é emitido através do sistema local mediante transferência de dinheiro ou através de uma conta bancária (ensinamos aos clientes a abrir contas bancárias). Os empréstimos subsequentes são fornecidos através do sistema local de transferência de dinheiro, conta bancária ou sistemas de pagamento. Pretendemos conectar ao nosso sistema uma bolsa eletrônica Everex. Assim, poderemos emitir empréstimos na moeda criptográfica.
- Documentos necessários: o pedido é enviado online. A decisão de conceder um empréstimo é feita com base em nosso algoritmo de escoragem de crédito (informações mais detalhadas podem ser encontradas na seção relevante).



Empréstimos para pequenas empresas

- Período de empréstimo: 2-3 meses.
- Custo do empréstimo: taxa de juros competitiva em um empréstimo, dependendo do tipo de negócio.
- Valor do empréstimo: não mais de 30% do volume de negócios mensal de uma pequena empresa, 200-500 dólares americanos.
- Sem garantia.
- Tempo de empréstimo: empréstimos urgentes; A decisão de conceder um empréstimo é tomada dentro de 15 segundos, o dinheiro é dado dentro de 1 hora.
- Canais de crédito: o primeiro empréstimo é emitido através do sistema local mediante transferência de dinheiro ou através de uma conta bancária (ensinamos aos clientes a abrir contas bancárias). Os empréstimos subsequentes são fornecidos através do sistema local de transferência de dinheiro, conta bancária ou sistemas de pagamento.

Pretende-se conectar ao nosso sistema uma bolsa eletrônica Everex. Assim, poderemos emitir empréstimos na moeda criptográfica.



- Documentos necessários: o pedido é enviado online. A decisão de conceder um empréstimo é feita com base em nosso algoritmo de escoragem de crédito (para mais informações, veja a seção relevante) + com base na análise dos fluxos de caixa do mutuário.

Ajudando clientes a criarem um histórico de crédito para o futuro

Problema	Solução
 <p>A falta de um banco de dados centralizado de históricos de crédito, a ausência de um Bureau de crédito na maioria dos países asiáticos. Por esse motivo, os clientes não podem formar seu histórico de crédito para o futuro.</p>	 <p>A MicroMoney permite aos clientes criar e manter seu histórico de crédito usando um banco de dados de históricos de crédito criado com base em tecnologia Blockchain.</p>

A partir de 2014, 12,6% da população adulta do Camboja possuíam contas bancárias ou contas em outras instituições financeiras. Ao mesmo tempo, de acordo com as estatísticas do Banco Mundial¹⁰, cerca de 60% da população adulta pelo menos uma vez que emprestou dinheiro (independentemente ou por meio de terceiros) em uma variedade de fontes por uma variedade de razões nos últimos 12 meses. Estatísticas semelhantes são mostradas por Myanmar. A população adulta aqui é 22,6% e 42,8%, respectivamente. Isso significa que milhões de pessoas usam fontes não licenciadas ou recebem microcréditos em casas de penhores em dinheiro. Assim, todas essas pessoas não criam seu histórico de crédito. Mais importante ainda, quando elas se mudam para outra cidade, sua história inteira será perdida. **A MicroMoney atribui a cada cliente uma escoragem de crédito similar à aquela pontuação creditícia atribuída no sistema FICO.** O banco de dados do histórico de crédito da MicroMoney é armazenado em uma rede distribuída de blockchain, o que garante a segurança e confiabilidade das informações.

A primeira empresa no mercado, trabalhando exclusivamente online

Problema	Solução
 <p>A grande maioria dos bancos, instituições de microfinanças e casas de penhores oferecem total ou parcialmente serviços off-line.</p>	 <p>A MicroMoney emite empréstimos de curto prazo usando um modelo exclusivamente on-line. Não há tanta papelada e apenas 15 minutos de tempo.</p>

O mercado financeiro na Ásia demonstra claramente sua vontade de usar o modelo de negócios online:

- 3,8 bilhões de pessoas vivem na região da Ásia-Pacífico¹¹.
- conforme a Statista¹², a penetração de smartphones na região atingirá em breve 35% (1,3 bilhões de smartphones). Ao mesmo tempo, o nível de penetração de smartphones nas principais cidades e capitais já atingiu 60% e continua a crescer.

¹⁰ <http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=1228>

¹¹ <https://en.wikipedia.org/wiki/Asia-Pacific>

¹² <https://www.statista.com/statistics/321490/smartphone-user-penetration-in-asia-pacific>

- modelo online é uma maneira fácil de emitir e colecionar dinheiro graças a um sistema de transferência de dinheiro bem desenvolvido e acessível usando sistemas de pagamento locais. Os pagamentos bancários também estão disponíveis para reembolsar os empréstimos.
- Modelo envolve o uso de uma assinatura eletrônica. Assim, todos os contratos podem ser concluídos online. Existe a possibilidade de verificação de identidade e escoragem de crédito online.
- Não há restrição na publicidade na rede para credores, o que simplifica o processo de geração de leads. Pagamos menos de US \$ 1 por cada mutuário confiável.
- Regime jurídico simples de organização do trabalho. Na maioria dos países, é muito fácil obter uma licença para fornecer empréstimos, ou uma licença não é necessária.
- Também não há necessidade de fazer depósitos. Na prática, o tamanho do empréstimo, as condições e a taxa de juros reais não são regulados de forma alguma.

Aumento da literacia financeira

Problema



As pessoas desbancarizadas que não possuem contas bancárias ou o acesso a serviços bancários não estão familiarizadas com os tipos e condições da prestação de serviços financeiros a partir dos quais eles podem se beneficiar.

Solução



A MicroMoney fornece aos clientes serviços de consultoria, explicando o procedimento para abrir uma conta bancária ou uma carteira eletrônica.

De acordo com o banco de dados Global Findex¹³, apenas 4% dos que não são atendidos pelos bancos, dizem que não possuem contas bancárias, porque não precisam delas. 355 milhões de pessoas possuem contas bancárias e ainda usam dinheiro¹⁴ dentro do país. O call-center da MicroMoney ajuda os clientes a abrir contas bancárias ou a instalar uma carteira eletrônica em um smartphone. Graças ao trabalho dos consultores da MicroMoney, milhares de clientes da empresa abriram as primeiras contas bancárias em sua vida.

MicroMoney para empresas: atrair novos clientes com a ajuda de «dados grandes»

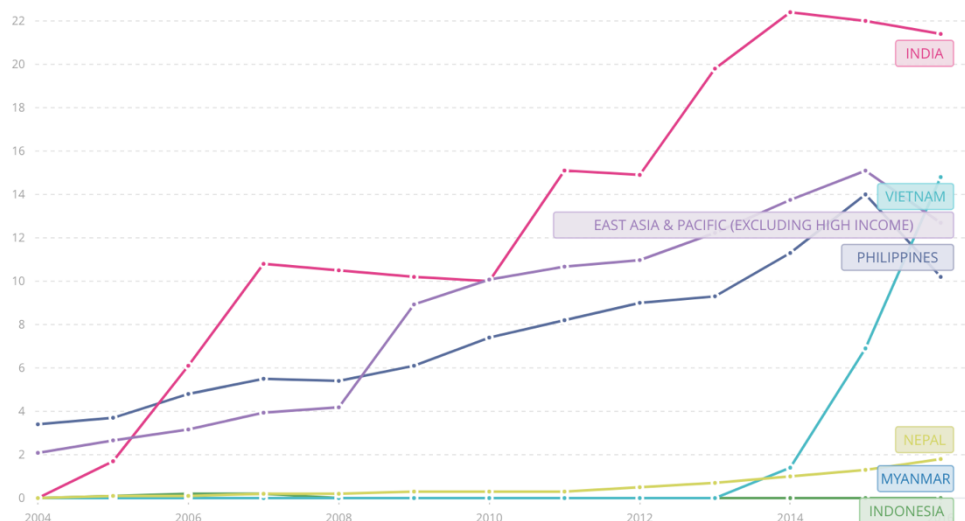
Bureau de crédito e de «dados grandes» com base na tecnologia de blockchain

Mesmo em países com um mercado de crédito desenvolvido, as agências de histórico de crédito nem sempre existem. Por exemplo, na Indonésia há cerca de 10 000 instituições de crédito, no entanto, não há agências de histórico de crédito. Tais fatores dificultam o desenvolvimento do mercado e não são benéficos tanto para empresas como para cliente.

De acordo com as estatísticas do Banco Mundial na Ásia¹⁵, apenas 12,69% dos adultos de renda média e baixa são atendidos por agências de crédito privadas. Em alguns países, este valor ainda é 0% (por exemplo, em Mianmar e na Indonésia).

¹³ <http://documents.worldbank.org/curated/en/187761468179367706/pdf/WPS7255.pdf#page=3>

¹⁴ <http://www.worldbank.org/en/programs/globalindex/infographics/infographic-global-index-2014-financial-inclusion>



Cobertura da população por agências de crédito privadas (% da população adulta).

Problema



A criação de negócios na Ásia pode ser complicada por riscos elevados. A falta de uma agência de crédito dificulta o desenvolvimento do mercado e causa danos às empresas e aos clientes.

Solução



A MicroMoney pretende fornecer acesso* pago a histórico de crédito formado, bem como trocar dados com parceiros de negócios.

Grandes volumes de dados coletados pela MicroMoney podem ser de valor particular para bancos e instituições de microcrédito. No entanto, eles também podem ser de interesse para as empresas que trabalham no campo do comércio eletrônico, telecomunicações, seguros e assim por diante. Os dados disponíveis na MicroMoney ajudam a simplificar o acesso a uma nova audiência, segmentar clientes potenciais por interesses e formar propostas efetivas de clientes.

Nossa prioridade é proteger informações confidenciais. Valorizamos os dados pessoais dos clientes e nunca os concedemos a terceiros sem o consentimento do proprietário.

¹⁵ <http://data.worldbank.org/indicator/IC.CRD.PRVT.ZS?contextual=default&locations=MM-ID-PH-IN-VN-4E-NP>

Demanda e exemplos de aplicação

Nós nos esforçamos para facilitar o atendimento de mais clientes que anteriormente não tinham acesso a serviços bancários, bancos internacionais, empresas financeiras, empresas envolvidas em comércio eletrônico e negócios de varejo.

Queremos ajudar as empresas a trabalharem com base na tecnologia de blockchain para dimensionar eficientemente suas bases de clientes acessando uma agência de crédito que contém informações sobre milhões de pessoas não-bancarizados. Queremos que essas pessoas se tornem parte de uma nova economia global descentralizada.

A MicroMoney fornecerá acesso a este tipo de dados através da plataforma API (Interface de programação de aplicativos). Nossa equipe de especialistas melhora constantemente o algoritmo de processamento de informações. Dentro de alguns meses, todo o conjunto de históricos de crédito existentes será trazido para a rede com base no blockchain. Assim, garantiremos a segurança e confiabilidade das informações coletadas.

No momento, armazenamos o histórico de crédito e os dados do cliente na memória «dados grandes». Será movido para o registro com base no sistema de blockchain após a conclusão do procedimento para a oferta inicial de tokens. Nosso objetivo é transformar a MicroMoney em um banco de dados descentralizado de históricos de crédito e uma grande agência de processamento de dados baseada no blockchain. Nossa tecnologia permitirá que os parceiros armazenem os dados dos mutuários (histórico de crédito ou outros dados recebidos dos smartphones dos clientes) de forma segura, confiável e anônima.

Dados grandes para bancos

Os bancos gastam muito dinheiro para atrair e verificar clientes. De acordo com nossa própria fonte nos EUA, os bancos pagam uma média de 10 a 100 dólares para atrair e verificar 1 novo cliente. Na Europa, estes custos são ligeiramente inferiores. Toda vez que um banco envia uma oferta de crédito para seu cliente (via sms ou e-mail), ele paga uma agência de crédito. Assim, o custo de um empréstimo é aumentado. No caso da MicroMoney, o custo de atrair 1 mutuário novo é de apenas 1 dólar. Os bancos podem comprar histórico de crédito em nossa Bureau.

Dados grandes para empresas que trabalham no campo das microfinanças, finanças, seguros

As empresas que trabalham no campo das microfinanças, finanças e seguros podem decidir entrar nos mercados de países onde já operamos. No entanto, eles podem

enfrentar maiores riscos devido à ausência de agências de crédito nacionais. Assim, a população desses países é uma grande "zona cinza" para essas empresas.

Dados grandes para comércio eletrônico e varejista

Podemos ajudar as empresas que trabalham no campo de comércio eletrônico e varejista a atrair novos clientes do nosso banco de dados, ou a analisar as necessidades de novos clientes. Por exemplo, com base no histórico de visitas a sites pelo nosso cliente, podemos descobrir que recentemente procurou um carrinho de bebê. Assim, a empresa que trabalha no campo do comércio eletrônico, poderá oferecer-lhe comprar fraldas para bebês.

Mecanismo de troca

Qualquer negócio (por exemplo, um banco ou uma empresa de comércio eletrônico) pode trocar históricos de crédito dos clientes em sua localização para nossos históricos de crédito. Esta operação beneficiará ambas as partes.

Crescimento da demanda no mercado

Preveremos uma forte demanda de «dados grandes» e históricos de crédito. Por meio dos recursos de código aberto, estamos criando um Bureau de crédito, no qual os dados pessoais anônimos estarão livremente disponíveis. O acesso a dados pessoais e um sistema de escoragem preditiva com base em uma rede neural artificial serão fornecidos de uma forma remunerada (somente com o consentimento do cliente para a transferência de dados pessoais para terceiros).

MicroMoney para parceiros locais: expansão de negócios à escala global

Com base em nossa experiência de trabalho e amplos estudos de mercados e segmentos legais, desenvolvemos algoritmos de desenvolvimento de negócios em novos países. No momento, estamos prontos para lançar uma franquia internacional.

O acesso à expertise da MicroMoney no campo das finanças e da legislação permitirá que nossos potenciais clientes entrem em mercados emergentes ao redor do mundo. Nós compartilhamos com nossos franqueados todas as pesquisas de mercado necessárias, conhecimento de gerenciamento de riscos, know-how no campo da avaliação de crédito e negócios detalhados da Alans para lançar seu próprio negócio lucrativo.

O que a MicroMoney oferece aos franqueados:

- Pesquisa abrangente do sistema legal e do mercado em um determinado país.
- Modelo comercial comprovado, projeções financeiras e estimativas de custo.

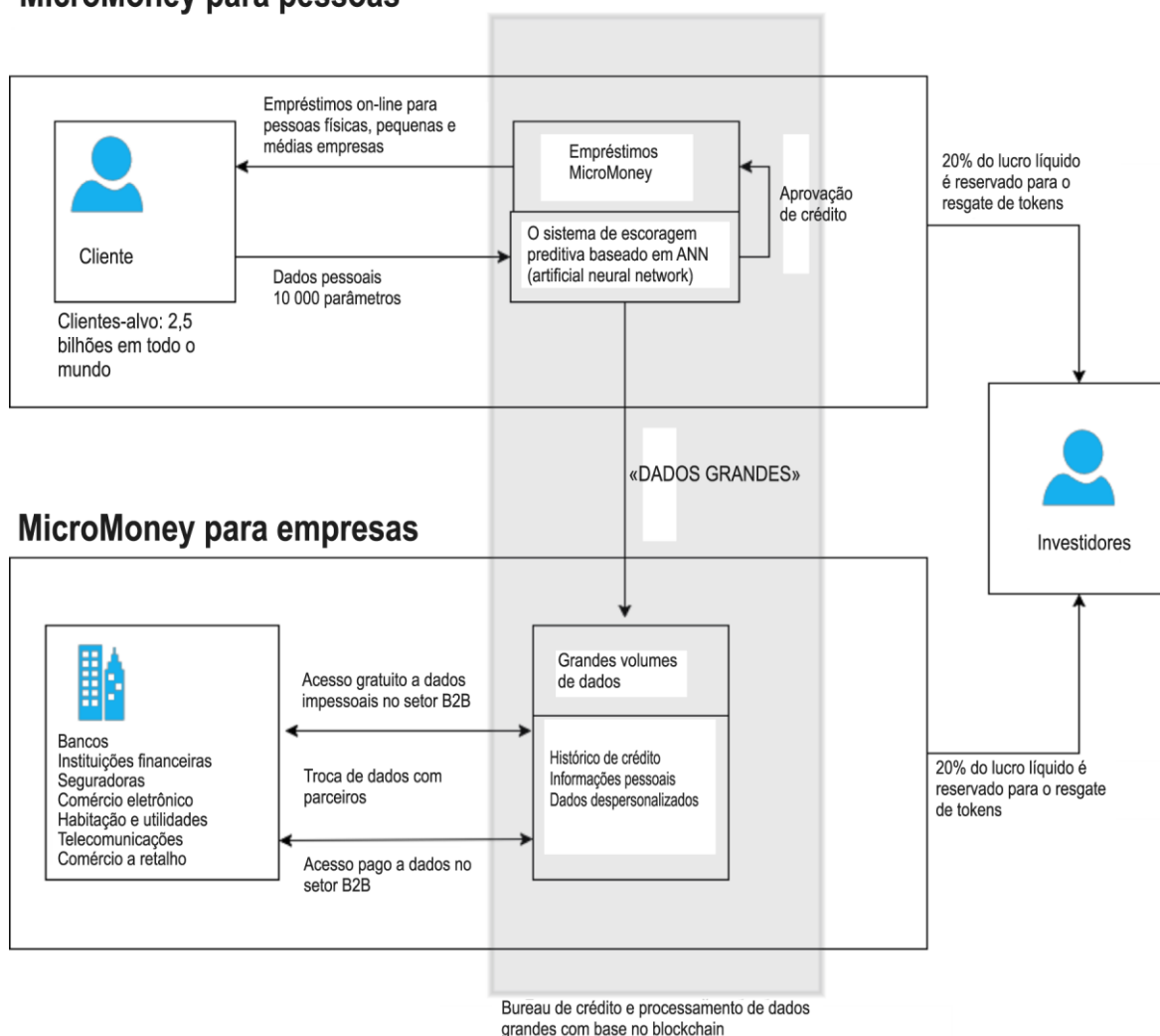
- Acesso ao nosso sistema de classificação de crédito ANS.
- Informações e documentos sobre suporte ao cliente e cobrança de dívidas.
- Vários serviços de consultoria para o tempo de desenvolvimento de negócios.

Temos o prazer de anunciar que já assinamos dois acordos de franquia:

O Sr. Franz Purnama, presidente da Associação Indígena de Microfinanças, com 50 mil milhões de mutuários ativos, tornou-se nosso parceiro na Indonésia. O Sr. Madhava Edussuria, que possui uma grande organização de microcrédito Prosperous Capital & Credit Limited, tornou-se nosso parceiro no Sri Lanka.

Em outubro de 2017, pretendemos assinar um acordo com o Sr. Chiina Muoka da Nigéria.

MicroMoney para pessoas



Esquema de trabalho da MicroMoney.

20% do nosso lucro líquido é reservado para o resgate de tokens.

Por que lançamos uma campanha de pre-venda de tokens?

Desenvolvimento no mercado global desde África e Ásia

A MicroMoney está pronta para entrar nos mercados de mais de 10 países. Realizamos todos os estudos necessários e concluímos acordos preliminares com futuros parceiros locais.

Dado que possuímos todos os conhecimentos e informações necessários, estamos prontos para desenvolver nossos negócios na Indonésia, Malásia, Cingapura, China, Hong Kong, Nigéria, Sri Lanka e Filipinas, a despeito dos resultados da oferta inicial de tokens. No entanto, a campanha implementada com sucesso para a venda de tokens nos permitirá acelerar o desenvolvimento, capturar mercados adicionais e criar produtos e serviços rapidamente.

Breve análise de investimento para a região asiática por 5 anos

Estatísticas dos países	VN	PH	ID	MY	CN	MM	LK
População, milhões de pessoas	91	101,9	255	31	1 376	51	21
PIB per capita (nominal), mil dólares norte-americanos	2,3	3,2	3,5	12,2	8,8	1,4	3,9
PIB por trabalhador, mil dólares	9,3	17,1	21,9	55,7	23,1	3,3	26
Nível de atividade econômica	62%	63%	67%	66%	58,3	68%	42%
Salário mensal médio, dólares norte-americanos	200	208	250	961	730	120	233
Nível de uso de smartphones	20%	50%	25%	63%	56%	58%	41%
Nível de uso das contas bancárias	21%	27%	20%	66%	64,70%	5%	83%
Indicadores quantitativos (5º ano)	VN	PH	ID	MY	CN	MM	LK
Núm. de empréstimos emitidos no 5º ano, mi	1 291	441	464	198	1154	620	422
Incluindo empréstimos prorrogados							
Núm. de empréstimos emitidos anualmente no 5º ano	3537	1208	1271	542	3160	1698	1156
Incluindo empréstimos prorrogados							
Parâmetros de investimento	VN	PH	ID	MY	CN	MM	LK
Investimentos, milhões de dólares norte-americanos	15,7	8,8	11	8,6	31,4	4,5	4,2
custos de capital + despesas operacionais	5,1	4,1	4,4	4,7	12,2	3,3	1,3

financiamento de carteira	10,6	4,8	6,6	3,9	3,4	1,1	2,8
Ponto de equilíbrio, meses	15	20	20	18	25	22	17
Período de retorno, meses	19	49	50	51	45	31	56
Receitas (5º ano), milhões de dólares norte-americanos	71	42,2	53,9	37,3	130	18,5	45
Lucro antes de impostos, (5º ano), milhões de dólares norte-americanos	19	15,5	16,8	15,3	42	5,5	8,5

A tabela mostra indicadores de investimento para o Vietnã, Filipinas, Indonésia, Malásia, China, Myanmar e Sri Lanka.

Desenvolvimento de Negócios

Estratégia de desenvolvimento de curto prazo		
Pais	Status	Data de lançamento aproximada
Myanmar	Opera com sucesso	2015
https://github.com/micro-money/prime/tree/master/11%20Countries%20Roadmap%20FULLY/!Myanmar		
Camboja	Opera com sucesso	2016
https://github.com/micro-money/prime/tree/master/11%20Countries%20Roadmap%20FULLY/!Cambodia		
Tailândia	Opera com sucesso	2017
https://github.com/micro-money/prime/tree/master/11%20Countries%20Roadmap%20FULLY/!Thailand		
Indonésia	Pronto para iniciar	3º trim. de 2017
https://github.com/micro-money/prime/tree/master/11%20Countries%20Roadmap%20FULLY/!Indonesia		
Sri Lanka	Pronto para iniciar	3º trim. de 2017
https://github.com/micro-money/prime/tree/master/11%20Countries%20Roadmap%20FULLY/!SriLanka		
Filipinas	Pronto para iniciar	3º trim. de 2017
https://github.com/micro-money/prime/tree/master/11%20Countries%20Roadmap%20FULLY/!Philippines		
Nigéria	Assinado um acordo preliminar com um parceiro local	4º trim. de 2017
Malásia	Procura de novos parceiros	4º trim. de 2017
https://github.com/micro-money/prime/tree/master/11%20Countries%20Roadmap%20FULLY/!Malaysia		
Cingapura	Procura de novos parceiros	4º trim. de 2017
https://github.com/micro-money/prime/tree/master/11%20Countries%20Roadmap%20FULLY/!Singapore		
Hong Kong	Procura de novos parceiros	4º trim. de 2018

https://github.com/micro-money/prime/tree/master/11%20Countries%20Roadmap%20FULLY/!HongKong		
China	Procura de novos parceiros	1º trim. de 2018
https://github.com/micro-money/prime/tree/master/11%20Countries%20Roadmap%20FULLY/!China		
Estratégia de desenvolvimento a longo prazo		
Taiwan, Coreia do Sul	Procura de novos parceiros	2018
Índia, Região Africana	Investigação do mercado e estudo da legislação	2018-2019
America Latina	Investigação do mercado e estudo da legislação	2019-2020

Etapas-chave

Contraídos empréstimos num montante de US \$ 1 milhão

Tamanho total do mercado servido: clientes desbancarizados que não possuem contas bancárias ou acesso a serviços bancários.	TI	Escoragem e Produto	Aquisições de clientes
400 000 000	Lançamento do Bureau descentralizado de crédito com base em blockchain. Início de desenvolvimento global.	Aprimoramento do sistema de escoragem baseado na Rede Neuronal Artificial (RNA). Novos produtos financeiros. Conexão com bolsas eletrônicas de criptomoedas.	Foram envolvidos 100.000 usuários únicos adicionais.

Contraídos empréstimos num montante de 5 000 000 dólares norte-americanos

Tamanho total do mercado servido: clientes desbancarizados que não possuem contas bancárias ou	TI	Escoragem e Produto	Aquisições de clientes

acesso a serviços bancários.			
900 000 000	Sistemas de gerenciamento de risco e escoragem de credito estão prontos para parceiros locais. Parceria no âmbito do programa «White Label».	Lanzamento da Rede Neuronal Artificial descentralizada	Foram envolvidos 300.000 usuários únicos adicionais.

Contraídos empréstimos num montante de 10 000 000 dólares norte-americanos

Tamanho total do mercado servido: clientes desbancarizados que não possuem contas bancárias ou acesso a serviços bancários.	TI	Escoragem e Produto	Aquisições de clientes
1 400 000 000	Integração em criptoeconomia: emissão de todos os empréstimos e recebimento de pagamentos por meio de "contratos inteligentes" no blockchain.	- Serviços de depósito - Desenvolvimento de uma plataforma de crédito P2P.	Foram envolvidos 100.000 usuários únicos adicionais.

Contraídos empréstimos num montante de 15 000 000 dólares norte-americanos

Tamanho total do mercado servido: clientes desbancarizados que não possuem contas bancárias ou acesso a serviços bancários.	TI	Escoragem e Produto	Aquisições de clientes
1 900 000 000	Plataforma financeira em linha preparada para parceiros locais.	Lanzamento da bolsa de franquia e plataforma de financiamento	Foram envolvidos 500.000 usuários únicos adicionais.

	Parceria no âmbito do programa «White Label».	coletivo (crowdfunding) para ajudar empresários em países em desenvolvimento	
--	---	--	--

Contraídos empréstimos num montante de 30 000 000 dólares norte-americanos

Tamanho total do mercado servido: clientes desbancarizados que não possuem contas bancárias ou acesso a serviços bancários.	TI	Escoragem e Produto	Aquisições de clientes
2 000 000 000	Organização autónoma descentralizada digital DAO. Intercâmbio Financeiro. Bureau de crédito e de dados grandes. Sistema de gerenciamento de risco e escoragem de credito baseado na Rede Neuronal Artificial	Franquia sob o nome «Cripto-banco e troca on-line» preparada para parceiros locais. Parceria no âmbito do programa «White Label».	Foram envolvidos 25 000 000 usuários únicos adicionais.

What is an AMM Token?

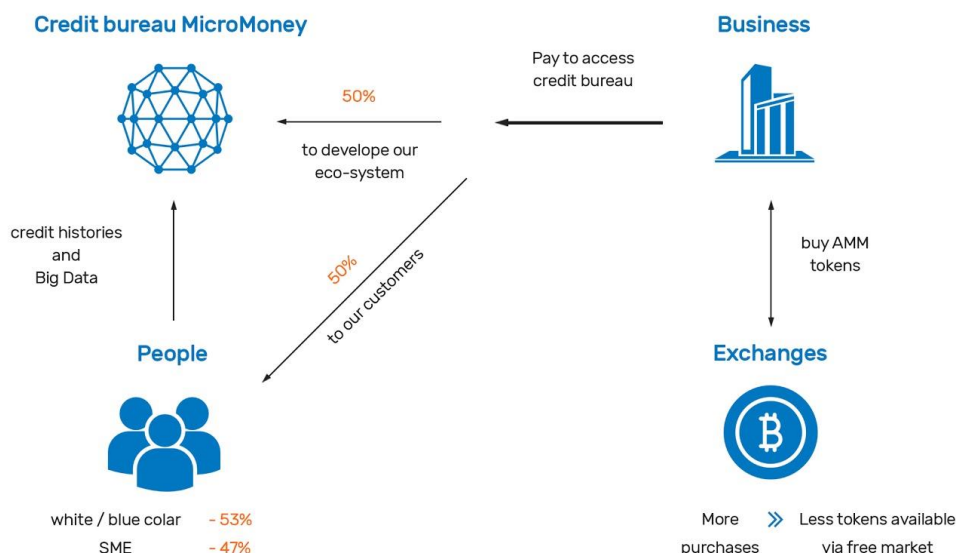
AMM token based on the proven risk management and Big Data platform. The token is a part of our ecosystem and is used inside it in different ways. The token serves as the fuel of the MicroMoney ecosystem and has been designed so that our customers will want to use it frequently. It is a token that can and should be bought on exchanges at prevailing market prices.

The AMM token provides for multiple features within the MicroMoney's financing platform:

1. Partnership access - AMM ownership will give access to advanced platform's features. For more details, please see the MicroMoney Partnership Program section below.
2. Encouragement and rewards - Firstly, borrowers in MicroMoney are rewarded with a AMM bonus for paying back their loans in time while delays cause the AMM reducing depending on the overdue time. Secondly, if a borrower has persons

- vouching for him or her and all the payments made in time, the co-signers will receive AMM tokens as a reward as well.
3. Every time MicroMoney receives a payment for personal details, credit history and Big Data, the customer will be rewarded with AMM tokens. This is a part of the client's digital reputation. MicroMoney respects personal details of all of our clients and will never disclose any information with third parties without consent from the client.
 4. A collateral - AMM can be used as a collateral to secure a loan application allowing customers to achieve the lower rates and the other possible privileges and discounts.
 5. Getting payable access to Customers big data & credit histories - Banks, Financial and Insurance companies, e-commerce, retail, telecom - should use tokens to pay for accessing personalised information in Big Data & Credit Histories Bureau.
 6. Getting payable access to Decentralised A.I. Neural Network Scoring system - Banks, Financial and Insurance companies, e-commerce, retail, telecom - should use tokens to pay for accessing Decentralised A.I. Neural Network Scoring system.
 7. The right to any contribution to the system to support Sustainable Development Goals - We support SDG program of United Nations: No Poverty, Zero Hunger, Quality Education, Gender Equality, Decent Work and Economic Growth, Reducing Inequalities.

We also can say that AMM is an MicroMoney “in-game” token, and participants of the MicroMoney Ecosystem are rewarded for doing certain actions. Also, the token can be used to pay for and unlock certain in-game resources.



MicroMoney Partnership Program

Additionally, AMM tokens are a key component of MicroMoney’s partnership model. Tokens represent the right to use the MicroMoney platform and access specific services and functions based on the number of tokens that are held in a partner’s wallet. Tokenholders contribute to the development of the MicroMoney platform by way of donation during the initial token distribution because it is the only way to access and use the platform’s various services. Customers who want to use MicroMoney’s features should buy the token on exchanges at market prices.

Buying and holding AMM tokens allows for access to a number of features within the MicroMoney platform. These features are described in the AMM Partnership Program Mechanism section below.

1. Franchise partnership - AMM ownership can allow tokenholders to become MicroMoney's partner in a specific country/region on an exclusive basis.
2. Access to the Decentralised A.I. Neural Network Scoring System - Banks, financial and insurance companies, e-commerce websites, retail outlets, telecommunication companies, and other corporates can access our Decentralised A.I. Neural Network Scoring system.
3. Access to customers' Big Data - Customers of our Big Data Bureau (banks, financial and insurance companies, e-commerce websites, retail outlets, telecommunication companies, and other corporates) can get access to customer data which can be mined.
4. Access to customers' Credit Histories Bureau - Banks, financial and insurance companies, e-commerce websites, retail outlets, telecommunication companies, and other corporates can get access to our Credit Histories Bureau.

AMM Partnership Program Mechanism

The sale and use of AMM tokens are structured in a way to encourage business stakeholders to buy and hold the tokens in relation to what each stakeholder wants to achieve with the MicroMoney platform. In this regard, AMM tokens can be thought of as in-app tokens which unlock specific features based on the quantity and the value of the tokens held by the tokenholders.

1. Exclusive Partners must buy and hold USD 100 000 worth of tokens. Exclusive Partners are given a specific territory on an exclusive basis in which they can operate a MicroMoney franchise. Exclusive Partnerships are limited to one per country or region. In addition, Exclusive Partners also have access to the full functionality of the MicroMoney platform.
2. Strategic Partners must buy and hold USD 15 000 worth of tokens. Strategic Partners are given access to the AI Neural Network and revolutionary Scoring System solution.
3. Senior Partners must buy and hold USD 10 000 worth of tokens. Senior Partners are given access access to the big data collected by MicroMoney for specific regions. Senior Partners do not get access to the AI Neural Network and Scoring System.
4. Junior Partners must buy and hold USD 5 000 worth of tokens. Junior partners are given access to the credit histories of national customers or other specific territories. Junior partners do not get access to the AI Neural Network, Scoring System, or big data.
5. Partners must buy and hold USD 500 worth of tokens. Partners are given access to the credit histories of local customers. Partners have no other access to the MicroMoney platform.

AMM Partnership Program Structure

Partnership Level	Required Contribution (in AMM Tokens)	Quantity per Country/Region (Anticipated)	Benefits
Exclusive Partner	USD 100 000	1	- Exclusive franchise - Full access to MicroMoney Platform
Strategic Partner	USD 15 000	10	- Access to AI Neural Network and Scoring System solution
Senior Partner	USD 10 000	20-70	- Access to Big Data and Credit Histories
Junior Partner	USD 5 000	50-100	- Access to Credit Histories (national level)
Partner	USD 500	> 200	- Access to Credit Histories (local level)

For example, let us look at a country like Vietnam. With a population of over 90 million people, the initial distribution of tokens is estimated to look something like this (assuming a token value of \$1/AMM):

Partnership Level	Number	Number of Tokens	Token Value
Exclusive Partner	1	100 000	USD 100 000
Strategic Partner	10	150 000	USD 150 000
Senior Partner	50	500 000	USD 500 000
Junior Partner	75	375 000	USD 375 000
Partner	250	125 000	USD 125 000
Totals	396	1 250 000	USD 1 250 000

MicroMoney has designed its payment structure for services rendered to incentivise corporates to become partners of the MicroMoney ecosystem. Corporate Partners are still expected to pay for services rendered, but because of their commitment to MicroMoney, they receive a discount of up to 20% on those services if they pay in local currency.

Additionally, MicroMoney is prepared to provide a further discount of 20% to its Partners (10% for non-partners) in the event that invoices are paid for in AMM tokens. Not only does this provide a fiscal benefit to our clients, but this structure helps to increase the circulation of AMM tokens in the economy.

Services Payment Structure

Payment Method	Partner	Non-Partner
All Fiat	20%	0%
All AMM Tokens	40%	10%

AMM Provides Access for Technical Partners

MicroMoney's Artificial Neural Network Scoring System will eventually become an open source code. Programmers can further develop and refine the AINN code or build services that can be sold through MicroMoney's platform. Technical partners will be rewarded for their efforts by being paid in AMM tokens for refining the scoring system or by earning AMM tokens through a revenue share model for any services that they sell through the MicroMoney platform.

The sale and use of AMM tokens are structured in a way to encourage technical stakeholders to buy and use the tokens to access the platform's source code. AMM tokens can be thought of as in-app tokens which allow users to help develop the artificial intelligence programming that is the technical foundation for the MicroMoney platform. This will help expand the usage of MicroMoney's platform, its solutions, and its tokens. Additionally, this feature will provide goodwill because of the crypto community's involvement in the development of MicroMoney's software.

AMM is a Means of Payment

In addition to providing access to MicroMoney's various corporate and technical partners, AMM tokens can be used as a means of payment within the MicroMoney ecosystem. Using the earlier example, if MicroMoney charges a normal client \$3,000 for the Big Data service in a specific region, a Strategic Partner or a Senior Partner, who have already bought and held the appropriate number of AMM tokens, would avail of the same service for \$2,400. To pay for the services, the client or Partner could either pay in AMM or Fiat in local currency for the payment.

User Case Scenarios

Scenario 1 - MicroMoney Expands to Vietnam

With a population of over 90 million people, the initial distribution of tokens within MicroMoney's Partnership Model is estimated to look like this (assuming a token value of \$1/AMM):

Partnership Level	Number	Number of Tokens	Token Value
Exclusive Partner	1	100,000 AMM	USD 100,000
Strategic Partner	10	150,000 AMM	USD 150,000
Senior Partner	50	500,000 AMM	USD 500,000
Junior Partner	75	375,000 AMM	USD 375,000
Partner	250	125,000 AMM	USD 125,000
Totals	396	1,250,000 AMM	USD 1,250,000

Each of these partners will have the appropriate levels of access to MicroMoney's features and services with a discount of 20-40%.

Scenario 2 - AMM Used as Payment Means

Looking at the same operation in Vietnam, let us assume that the following represents MicroMoney's business in a given quarter (assuming the token value has risen to \$1.50/AMM):

Service*	Service Pricing	Number by Partners	Number by Non-Partners	Total (Partners)	Total (Non-Partners)	Total Bill (All Fiat after Discounts)	Total Bill (All AMM after Discounts)
AINN Scoring System	USD 5,000	100	50	USD 500,000	USD 250,000	USD 650,000	350,000 AMM
Big Data Access	USD 3,000	350	100	USD 1,050,000	USD 300,000	USD 1,140,000	600,000 AMM
Credit Histories (national)	USD 1,500	750	250	USD 1,125,000	USD 375,000	USD 1,275,000	675,000 AMM
Credit Histories (total)	USD 1,000	1,000	500	USD 1,000,000	USD 500,000	USD 1,300,000	700,000 AMM
Total				USD 3,675,000	USD 1,425,000	USD 4,365,000	2,325,000 AMM

* all numbers herein are hypothetical and for illustrative purposes only.

In this scenario, MicroMoney Vietnam has generated revenues of \$5.1 million in one quarter (before all discounts) through the various services offered in the ecosystem. This money can be paid to MicroMoney Vietnam either through fiat (in local currency) or through AMM (at the prevailing market value, which we assumed was \$1.50/token for the purpose of this example). If clients choose to pay their invoices in AMM, they will get a gross discount of nearly \$2 million.

Scenario 3 - Example Charges for MicroMoney Services

All business clients (including partners) can buy MicroMoney's services and are required to pay for the those services. Partnership access to MicroMoney is granted when partners buy and hold AMM tokens. Partners automatically receive discounts on any services rendered. The table below illustrates a hypothetical fee structure for MicroMoney's services:

Service Rendered	Price* (Non-partner and paid in Fiat)	Price (Non-partner and paid in AMM)	Price (Partner and paid in Fiat)	Price (Partner and paid in AMM)
Big Data	USD 3 000	USD 2 700	USD 2 400	USD 1 800
AINN Scoring System	USD 5 000	USD 4 500	USD 4 000	USD 3 000
Credit Histories	USD 1 000	USD 900	USD 800	USD 400

*These prices are purely hypothetical for the purpose of this example and will depend on a variety of factors. Final prices will be determined by MicroMoney when they launch their services in each territory.

AMM Token Value Proposition

The AMM token is the key component of the company's lending services and the main tool of the MicroMoney's customers rewarding system.

Borrowers are rewarded with additional AMM tokens if they pay back the loan according to the lending contract conditions. In addition, users can vouch for the borrower with their own AMM tokens and in case the loan is paid back in time both the borrower and the vouching user are rewarded with AMM tokens.

Borrowers can also use AMM tokens as a form of collateral in order to potentially reduce interest rates. By holding and pledging AMM tokens, a borrower is signalling his intention to pay back the loan on time. For MicroMoney, the tokens mitigate default risks and allow for loan approvals and even lower interest rates. In case a borrower is unable to fulfill his obligations to MicroMoney, a smart contract calls up the tokens and they are transferred to MicroMoney.

Our management team has a development and expansion plan in place that indicates that MicroMoney will be operating in 47 countries within 5 years. By that time, we expect that 75% of our tokens will be held by our various partners. As MicroMoney's network and operations grows, we will need a greater number of partners to best represent each franchise within those countries. With an increasing number of partners, more tokens will have to be bought from the market. This will ensure that the value of AMM tokens will rise. With the simple example above, we have illustrated that each country will require a significant number of tokens in order for that country's operations to be well represented.

MicroMoney is operating in three countries today and has already signed agreements to expand to three new countries by the end of 2017 (Sri Lanka, Indonesia, and the Philippines). With 47 countries left to expand to by 2022, and after having already identified another 50 countries where MicroMoney can expand to in the next 10 years, it is clear to see there will be no shortage of demand for AMM tokens in the market for at least the next decade. People who participate in the initial token distribution will see an incredible rise in value of their tokens as MicroMoney continues its expansion efforts.

Esquema da oferta inicial de tokens

A oferta inicial de tokens da Micromoney e o processo correspondente de criação de tokens basear-se-ão no uso de «contratos inteligentes» executados com base em Ethereum.

Nome de tokens: AMM

Volume total de tokens emitidos: 60.000,000 AMM.

Os tokens não vendidos durante a oferta inicial serão eliminados.

Objetivos:

Montante mínimo - 1 milhão de dólares; montante máximo - 30 milhões de dólares.

Se durante a oferta inicial de tokens não for contraído um montante mínimo de 1 milhão de dólares, todos os fundos serão devolvidos aos proprietários de tokens AMM através de um sistema de «contratos inteligentes» com base em Ethereum.

Preço inicial de 1 token AMM: fixado em US \$ 1

Distribuição de tokens:

Fundadores - 8%

Assessores - 4%

Prêmios - 4%

Investidores - 84%.

Bônus aos primeiros investidores **durante a oferta inicial de tokens** (mais tokens adicionados à compra):

Pré-venda — um bônus +43%

No primeiro dia de investimento — um bônus + 25%

2-7 dias — um bônus + 20%

7-14 dias — um bônus + 10%

14-21 dias — um bônus + 5%

Programa de bônus (% X do pool premium):

Campanha no Facebook - 18%

Campanha no Twitter - 18%

Campanha de Bitcointalk Signatures - 20%

Campanha de BitcointalkSupport - 20%

Campanha para publicar informações na mídia - 12%

Suporte criativo do projeto - 12%

Razões de sucesso e resultados perseguidos

Por si só, as tecnologias não podem ganhar dinheiro que pode ser obtido por usuários dessas tecnologias.

Falando sobre o acesso ao crédito, não temos em mente os serviços; nos referimos a problemas reais que podem ser resolvidos com a ajuda de ferramentas adequadas. Queremos que os clientes possam confiar em tecnologia, os bancos possam confiar em clientes e clientes - confiar em bancos. Todas as ferramentas que promovemos no mercado permitem não só simplificar o processo de emissão de empréstimos pelas instituições financeiras, mas também quebrar as barreiras para os mutuários que não têm a oportunidade de usar os serviços financeiros. Oferecemos uma solução mutuamente benéfica que permite aos bancos acessar grandes volumes de dados por um preço baixo para realizar pesquisas de mercado e clientes - aproveitar ao máximo o mercado financeiro sem comprometer a privacidade.

Dado que a MicroMoney está criando um Bureau de crédito descentralizado e de «dados grandes», sendo um projeto ambicioso e volumoso baseado em tecnologia de blockchain, a empresa pode mudar o procedimento para fornecer serviços financeiros

em mercados emergentes, nomeadamente reduzir significativamente o custo dos serviços e conceder empréstimos para 2 bilhões de pessoas desbancarizadas. Consideramos o acesso das pessoas aos instrumentos de crédito como parte de seus direitos básicos, tais como os direitos à educação, assistência médica, criação de seus próprios negócios e melhoria dos padrões de vida.

Caminho para o bem-estar

Dois bilhões de pessoas da população adulta total da Terra que não são atendidas por serviços bancários podem obter os mesmos benefícios que as pessoas que possuem contas em bancos. Com a ajuda de que tecnologia isso pode ser alcançado? Estas são tais ferramentas como redes neurais, blockchain, inteligência artificial, sistemas de escoragem móvel e, claro, «dados grandes». A idéia é que 2 bilhões de pessoas, e esta é a população de um país enorme, pode se tornar mais feliz graças a essas tecnologias.

Método de envolvimento

Para envolver as pessoas no sistema financeiro e aumentar seu padrão de vida, apenas duas coisas são necessárias: acesso aos fundos e às ferramentas para obter esse acesso. A MicroMoney permite resolver as ambas tarefas: receber acesso e ferramentas.

Equipe Diretiva

Fundadores

Sai Hning Aung, co-fundador, chefe de serviço de gestão operacional

Empresário, especialista experiente em negócios, investidor, líder estratégico e diretor executivo com mais de 18 anos de experiência em microfinanças e serviços financeiros, iniciador de criação de novos produtos de empréstimo, especialista em gerenciamento de riscos e start-ups para novos negócios e análise financeira. 2 anos no desenvolvimento do sistema de blockchain, entusiasta da criação de um programa de empréstimo online para os mercados asiáticos. Mestrado em Instituto Asiático de Tecnologia e Instituto da Terra da Universidade de Columbia.

Anton Dzyatkovsky, co-fundador, TI & Escoragem de crédito

Empresário bem-sucedido, negociador forte e especialista criativo em marketing. Líder empresarial apaixonado e trabalhador com mais de 13 anos de experiência em diferentes posições nas companhias de FinTech, varejo e comércio eletrônico. Experiente na expansão do negócio financeiro em mercados totalmente novos.

Conselho de especialistas

Okna Sorn Sokna, grupo SONATRA, acionista, conselheiro

Mr. Oknha Sorn Sokna é um assessor do primeiro-ministro do Camboja, Hun Sen sobre questões económicas.

O Sr. Okna Sorn Sokna recebeu o título "Oknha", o que é o título mais alto entre os cidadãos do Camboja. Ele é um dos fundadores do conglomerado SOKIMEX GROUP, uma empresa envolvida na indústria do petróleo e vice-presidente da Câmara de Comércio do Camboja, similar em função do Business Council of Japan (日本経団連). Em 2010, o Sr. Okna Sorn Sokna fundou o Sonatra Group que oferece uma ampla gama de serviços, incluindo serviços bancários, de valores mobiliários, investimentos, construção, auditoria e contabilidade. Ele também é acionista da Sokha Hotel Co., Ltd do SOKIMEX GROUP.

Tetsuji Nagata-san, East Wing Capital, acionista, conselheiro

Sua carreira como financiador, o Sr. Nagata, começou em 1988 com a Sanyo Securities (Japão), onde estava envolvido em várias atividades que lhe permitiram acumular uma grande quantidade de conhecimento e experiência em 7 anos. Então o Sr. Nagata trabalhou como diretor de vendas na Bloomberg LP (Tóquio), dedicando-se a vendas e análise de mercado de 1995 a 2006.

Em 2006, ele fundou o East Wing Asset Management LLP, posteriormente reorganizado em East Wing Consultancy Pte. Ltd. com um investimento atual de mais de US \$ 20 milhões. Em 2010, o Sr. Nagata estabeleceu East Wing ASA Capital Pte. Ltd e liderou-o como Diretor Gerente.

Ele também fundou Sonatra Microfinance Institution PLC e Sonatra Construction Co., Ltd no Camboja, onde atua como Diretor Executivo. Em agosto de 2013, juntamente com outros parceiros, ele fundou a Nexasia Capital Pte. Ltd. O Sr. Nagata possui um MBA da Thunderbird School of International Management nos Estados Unidos.

Parceiros

Yoshiyuki Taira, Grand Corporation Osaka, acionista

Diretor da Grand Corporation Osaka, Osaka, Japão

Yohiro Tsutsumi, Grand Corporation Osaka, acionista

Diretor da Grand Corporation Osaka, Osaka, Japão

Fundos de investimento de risco:

EastWing Capital

Sonatra Capital

Grand Corporation Osaka

NEST.vc

Prosperous Capital & Credit Limited, Sri Lanka

Associação de Microfinanças da Indonésia (IMA)

Africa Blockchain Alliance

Parceiros e parceiros da indústria:

Ambisafe

ICObox

CRM online BPM

SilkLegal, Tailândia

Parceiros no setor financeiro e tecnológico:

OK Dolar

KBZ

AYA

CB Bank

AYA bank

TRUE money

WING

Mykyat

Equipe de gerenciamento:

Pasan Madhawa Edussuriya, Diretora do MicroMoney Sri Lanka

<https://www.linkedin.com/in/madhawa-edussuriya-91139148/>

Fransiskus Djaka Purnama, Diretor de Operações, MicroMoney Indonésia

<https://www.linkedin.com/in/frans-purnama-25204ab/?ppe=1>

China Muoka, Diretora da Micromoney Nigéria

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

July Phoo, COO MicroMoney Myanmar

<https://www.linkedin.com/in/july-phoo-76712a142/>

Bhannathorn Sangsuk, GM MicroMoney Tailândia

<https://www.linkedin.com/in/bhannathorn-sangsuk-55b75014a/>

Tin Htut Aung, IT MicroMoney Myanmar

<https://www.linkedin.com/in/tin-htut-aung-b845b4135/>

Malsha Thilakarathne, gerente de operações MicroMoney Sri Lanka

<https://www.linkedin.com/in/malsha-thilakarathne-094a2314a/>

Vivian Sukamto, Gerente de Operações MicroMoney Indonésia

<https://www.linkedin.com/in/vivian-sukamto-9811024a/>

Sendy Inka Casella, representante do país MicroMoney Indonésia

<https://www.linkedin.com/in/sendy-inka-casella-06075914a/>

Nikhole John Tecson De Vera, Representante do País MicroMoney Filipinas

<https://www.linkedin.com/in/nikhole-dv-a9875814a/>

Aung Pyay Thein, RH MicroMoney Myanmar

<https://www.linkedin.com/in/aung-pyay-thein-49621a57/>

Vladimir Sumarokov, A.I. Desenvolvedor de Rede Neural e CRM

MicroMoney

<https://www.linkedin.com/in/vladimir-sumarokov-37740278/>

Assessores

Roel Wolfert, Conselheiro

Bankor, Visa, Qoin, Universidade da Califórnia, Berkeley, Haas School of Business

Roterdão, Países Baixos

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

Xiaochen Zhang, Economia Digital da ONU, Conselheiro

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

Ben Theobald, Sócio em América Latina

Empreendedor Online, Consultor e Investidor Online (Blockchain - Lisk - NEO - Investimento em tecnologia Ethereum)

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

Tomoaki Sato, conselheiro, engenheiro de Blockchain

Starbase, Smart Contract Japan

<https://www.linkedin.com/in/tomoaki-sato-086a0555/>

Saamil Kohl, Conselheiro, co-fundador da Bitindia - Blockchain Exchange & Wallet

<https://www.linkedin.com/in/saamil-kohli-118434bb/>

Karen New, Conselheiro

CEO, Omnitoons Pte. Ltd. OmiseGo (levantou \$ 25 milhões de USD) Advogado. Singapura.

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

Alex Norta, conselheiro, cientista de Blockchain

Agrello, Qtum. Estônia

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

Charles Leslie, Conselheiro, engenheiro de Blockchain

Starbase, Smart Contract Japan

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

Eduard Dzhamgaryan, Conselheiro em esfera de pagamentos

Empreendedor, Analista de Negócios da ICO, Conselheiro - ICObox, Fundador da GMPay, Entusiasta de Blockchain e Cryptomoedas

<https://www.linkedin.com/in/eduard-dzhamgaryan-a0719351/>

Azam Shaghaghi, consultor de estratégia

<https://www.linkedin.com/in/azam-shaghaghi-23969014/>

Pak Loong Chan, engenheiro sênior de software do HSBC

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

Patrick Mazzotta, Conselheiro

SuperDAO, co-fundador

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

Nehemia Kramer, Investidor de Ethereum em fase inicial

BankEx, consórcios Blockchain. NY, EUA

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

Naru Julia, Agrello, Japão

Embaixador no Japão

Albi Rodríguez Jaramillo, Sócio em América Latina

laudox.com. América Latina. Peru

<https://www.linkedin.com/in/albi-rodriguez-jaramillo-67413b21/>

Andrey Kopysov, A.I. Programador de Rede Neural

Facebook, Londres, Reino Unido

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

Sergey Sergienko, Conselheiro

Chronobank, Austrália

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

Jack Huang, Conselheiro

ONU (Nações Unidas), Tailândia

<https://www.linkedin.com/in/jack-huang-69433974/> Conclusão

A empresa MicroMoney lançou seu primeiro produto em 2015 antes do anúncio da venda de tokens.

A MicroMoney se orgulha de sua forte estrutura de gestão e parceiros confiáveis em vários países que possuem todas as licenças necessárias para fazer negócios. Nos últimos dois anos, estamos operando com sucesso nos mercados do Camboja e Mianmar e nossos investidores investiram¹⁶ no desenvolvimento da MicroMoney mais de 1,8 milhões de dólares.

Neste documento, consideramos um problema muito importante e apresentamos uma solução baseada em tecnologia de blockchain que facilitará o acesso das pessoas aos serviços financeiros e também permitirá que outras empresas (incluindo bancos, organizações de microfinanças, companhias de seguros, empresas de varejo, etc.) usem uma base transparente de potenciais clientes.

Estamos orgulhosos de fazer parte de uma comunidade que dedicou seu trabalho a envolver 2 bilhões de pessoas no setor de serviços financeiros. Nosso objetivo final é melhorar os padrões de vida das pessoas dos países em desenvolvimento.

ANEXOS

Anexo 1. Referências a planos de negócios e modelos financeiros

Plano de desenvolvimento curto por país

<https://github.com/micro-money/prime/tree/master/11%20Countries%20Roadmap%20BRIEFLY>

Plano de desenvolvimento completo por país

<https://github.com/micro-money/prime/tree/master/11%20Countries%20Roadmap%20FULLY>

Creditação em todos os países. Relatório de Baker_McKenzie

https://github.com/micro-money/prime/tree/master/Lending%20in%20all%20countries%20Baker_McKenzie%20REPORT

¹⁶<https://www.crunchbase.com/organization/micromoney-empire#/entity>

Anexo 2. Resumo da análise do investimento por país

China

Investimentos, mil dólares dos EUA	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5	Total
Investimento de carteira	4 114	7 160	3 941	36	0	15 252
Investimentos em despesas de capital e despesas operacionais	3 075	3 422	0	0	0	6 497
Investimento total	7 190	10 582	3 941	36	0	21 749
Indicadores quantitativos	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5	Total
Núm. de empréstimos concedidos, mi.	71	371	714	1 096	1 195	3 447
Montante de empréstimos concedidos, mil dólares dos EUA	11 613	53 022	97 001	145 070	152 229	458 935
Capital líquido em valores mobiliários (no final do ano), mil dólares norte-americanos	3 246	9 304	16 507	21 824	22 148	22 148
Ganhos e perdas, mil dólares dos EUA	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5	Total
Receitas	2 905	18 603	37 831	60 346	67 452	187 137
Reservas	-2 630	-11 254	-18 742	-25 387	-27 293	-85 307
Custos variáveis	-1 838	-7 762	-11 640	-16 304	-17 175	-54 719
Custos de financiamento	-641	-2 354	-3 627	-4 658	-4 526	-15 806
Salário (parte variável)	-604	-2 568	-3 717	-5 090	-5 523	-17 502
Outros custos variáveis	-426	-1 774	-2 128	-3 099	-3 260	-10 687
IVA	-166	-1 066	-2 168	-3 458	-3 865	-10 724
Custos fixos	-1 607	-3 203	-3 202	-3 307	-3 268	-14 586
Salário (parte fixa)	-895	-2 036	-2 036	-2 036	-2 036	-9 039
Outras despesas administrativas e económicas	-712	-1 167	-1 166	-1 271	-1 232	-5 548
Custos pontuais	-211	0	0	0	0	-211
Lucro líquido antes da tributação	-3 381	-3 616	4 247	15 348	19 717	32 314
Valor terminal						96 103
Retorno sobre o capital próprio (em uma base anualizada)						59%
Rendimento sobre o valor médio dos ativos (em uma base anualizada)	-208%	-58%	33%	63%	67%	29%

Ponto de equilíbrio– 24 meses

Tempo de auto-capitalização -35 meses

Período de retorno - 61 meses

Investimento total - 21,7 milhões de dólares

Imposto de lucro corporativo não otimizado por 5 anos - US \$ 4,9 milhões

Myanmar

Investimentos, mil dólares dos EUA	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5	Total
Investimento de carteira	1 007	1 946	438	64	0	3 455
Investimentos em despesas de capital e despesas operacionais	1 208	245	90	0	0	1 543
Investimento total	2 215	2 191	529	64	0	4 998
Indicadores quantitativos	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5	Total
Núm. de empréstimos concedidos, mi.	30	173	351	520	620	1 694
Montante de empréstimos concedidos, mil dólares dos EUA	2 484	14 095	28 198	41 569	49 284	135 630
Capital líquido em valores mobiliários (no final do ano), mil dólares norte-americanos	612	2 059	3 634	5 000	5 348	16 652
Ganhos e perdas, mil dólares dos EUA	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5	Total
Receitas	626	4 517	9 871	15 179	18 603	48 797
Reservas	-543	-2 703	-4 965	-6 636	-7 914	-22 762
Custos variáveis	-510	-1 272	-2 337	-3 400	-3 979	-11 498
Custos de financiamento	-369	-608	-1 112	-1 577	-1 775	-5 441
Salário (parte variável)	-94	-340	-548	-781	-927	-2 690
Outros custos variáveis	-40	-199	-359	-530	-631	-1 759
IVA	-7	-126	-318	-512	-645	-1 608
Custos fixos	-956	-1 069	-1 004	-1 127	-1 170	-5 327
Salário (parte fixa)	-682	-701	-588	-713	-793	-3 476
Outras despesas administrativas e económicas	-275	-369	-416	-414	-377	-1 851
Custos pontuais	-57	-17	-17	-17	-17	-126
Lucro líquido antes da tributação	-1 441	-545	1 548	3 999	5 523	9 084
Valor terminal						25 063
Retorno sobre o capital próprio (em uma base anualizada)						61%
Rendimento sobre o valor médio dos ativos (em uma base anualizada)	-235%	-41%	54%	71%	80%	51%

Ponto de equilíbrio - 21 meses

Tempo de auto-capitalização - 29 meses

Período de retorno - 58 meses

Investimentos totais - 5,0 milhões de dólares dos EUA

Imposto de renda corporativa não otimizado por 5 anos - US \$ 1,4 milhão

O valor terminal é de 25,1 milhões de dólares (modelo Gordon, taxa de desconto 15% e taxa de crescimento de 0%)

Sri Lanka

Investimentos, mil dólares dos EUA	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5	Total
Investimento de carteira	1 295	1 430	126	0	0	2 851
Investimentos em despesas de capital e despesas operacionais	1 148	161	0	0	0	1 309
Investimento total	2 444	1 591	126	0	0	4 161
Indicadores quantitativos	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5	Total
Núm. de empréstimos concedidos, mi.	32	158	264	362	422	1 238
Montante de empréstimos concedidos, mil dólares dos EUA	3 088	15 408	25 527	34 957	40 642	119 622
Capital líquido em valores mobiliários (no final do ano), mil dólares norte-americanos	789	2 054	3 163	4 146	4 410	14 561
Ganhos e perdas, mil dólares dos EUA	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5	Total
Receitas	810	5 328	9 502	13 431	16 034	45 105
Reservas	-659	-2 931	-4 479	-5 540	-6 472	-20 081
Custos variáveis	-563	-1 407	-2 256	-3 096	-3 606	-10 929
Custos de financiamento	-385	-527	-815	-1 087	-1 206	-4 020
Salário (parte variável)	-127	-388	-516	-680	-796	-2 506
Outros custos variáveis	-20	-69	-96	-128	-148	-462
IVA	-32	-424	-829	-1 200	-1 456	-3 941
Custos fixos	-1 016	-1 125	-1 036	-1 141	-1 171	-5 490
Salário (parte fixa)	-709	-807	-726	-826	-886	-3 954
Outras despesas administrativas e económicas	-307	-318	-310	-315	-286	-1 536
Custos pontuais	-49	-15	-15	-15	-15	-109
Lucro líquido antes da tributação	-1 476	-151	1 715	3 639	4 769	8 496
Valor terminal						20 968
Retorno sobre o capital próprio (em uma base anualizada)						60%
Rendimento sobre o valor médio dos ativos (em uma base anualizada)	-187%	-11%	64%	72%	80%	51%

Ponto de equilíbrio - 17 meses

O período de auto-capitalização é de 26 meses

Período de retorno - 56 meses

Investimentos totais - 4,2 milhões de dólares dos EUA

Imposto de renda corporativa não otimizado por 5 anos - US \$ 1,3 milhão

O valor terminal é de 25,1 milhões de dólares (modelo Gordon, taxa de desconto 15% e taxa de crescimento de 0%)

Malásia

Investimentos, mil dólares dos EUA	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5	Total
Investimentos	4 639	3 674	249	0	0	8 563
Investimento total	4 639	3 674	249	0	0	8 563
Número de empréstimos emitidos	9	47	89	141	198	483
Valor do empréstimo concedido	3 661	20 510	41 989	68 739	98 463	233 361
Capital líquido em valores mobiliários (no final do ano)	1 160	3 529	6 114	9 813	13 503	13 503
Receitas	700	7 059	15 496	25 452	37 314	86 021
Custos pontuais	-567	0	0	0	0	-567
Lucro líquido após tributação	-2 907	-1 171	3 705	6 774	11 440	17 840
Retorno sobre o capital próprio (em uma base anualizada)	-113%	-17%	41%	75%	126%	51%
Rendimento sobre o valor médio dos ativos (em uma base anualizada)	-261%	-34%	60%	69%	81%	42%

Ponto de equilíbrio é de 18 meses.

Período de retorno é de 51 meses.

Volume máximo de investimentos - 8,6 milhões de dólares dos EUA

Hong Kong

	Crowdfunding (Financiamento coletivo)	Oferta Pública Inicial	Financiamento	Títulos de dívida
Investidores potenciais	• Investidores estatais	• Investidores estatais	• Investidores estatais	• Investidores estatais
	Investidores profissionais	Investidores profissionais	Investidores profissionais	Investidores profissionais
	Investidores	Investidores	Investidores	
1) Requisitos para a empresa e 2) tempo médio para gerenciamento de processamento de dados/avaliação de pedido/aprovação de	• Parceria com a AMC licenciada pelo Banco Central e Comissão de Futuros (1 mês) ou compra	• Fluxo de caixa positivo de atividades > US \$ 2,58 milhões por 2 anos consecutivos	• Parceria com a Comissão licenciada por AMC (1 mês) ou compra	• Ativos líquidos da empresa >

pedido	Licenças da Comissão para Banco Central e Futuros, tempo para consideração do pedido (6 meses)	• Capitalização>	Licenças da Comissão para Banco Central e Futuros, tempo de consideração da aplicação (6 meses)	12,9 milhões de dólares norte-americanos
		12,9 milhões de dólares dos EUA		• Aprovado por auditores o relatório financeiro sobre os últimos 2 anos
		• Tempo para consideração do pedido HKEx (4 meses)		• Tempo de processamento do pedido (<1 mês)
Plataforma	Investimentos de capital através do crowdfunding/ P2P empréstimos e	Hong Kong Stock Exchange	AMC	Hong Kong Stock Exchange/própria rede **
Ferramentas	Ações / títulos de dívida de Banco Central	Ações	Fundo de investimento geral	Títulos de dívida (por exemplo, obrigações, debêntures) do Banco Central
Prospecto de emissão e tempo médio para consideração	Deve ser aprovado pela Comissão do Banco Central (2 meses)	Deve ser aprovado pela Comissão do Banco Central (2 meses)	Deve ser aprovado pela Comissão do Banco Central (2 meses)	Deve ser aprovado pela Comissão do Banco Central < 1 mes
Materiais de publicidade e tempo médio de avaliação	Devem ser aprovados pela Comissão do Banco Central (1 mês)	Devem ser aprovados pela Comissão do Banco Central (1 mês)	Devem ser aprovados pela Comissão do Banco Central (1 mês)	Devem ser aprovados pela Comissão do Banco Central (1 mês)
Tempo de consideração	Min. 4 - Max. 9 meses	7 meses +	Min. 4 - Max. 9 meses	< 3 meses

O melhor metodo de atrair investimentos - diretamente através de sua própria rede/através de parceria com AMC

Fontes: www.sfc.hk

www.hkex.com.hk**

No caso de os títulos de dívida não serem negociados na Bolsa de Valores de Hong Kong, eles podem ser produzidos e vendidos através de sua própria rede. O tempo de processamento do pedido será mais de 3 meses.

Referência às normas: www.cr.gov.hk/en/companies_ordinance/docs/part7-e.pdf

Tailândia

Parâmetros	Banco Comercial da Tailândia	Instituições Financeiras Especializadas	Empresas de crédito privadas	Empresas de nanofinanciamento	Casas de pança P2P	P2P (ainda sem licença)
Objetivo principal	Conjunto completo de produtos de empréstimo para empresas e indivíduos	Empréstimos governamentais 1) estimulam o desenvolvimento econômico 2) asseguram investimentos	Empréstimos de médio e longo prazo	Concessão de empréstimos a grandes massas	Empréstimos garantidos por itens pessoais usados como fiança	Empréstimos inseguros a pequenas e médias empresas
Capital mínimo desembolsado	Não	Não	1.39 milhões de dólares norteamericanos	1.39 milhões de dólares norteamericanos	0.1 milhões de dólares norteamericanos	0.15 milhões de dólares norteamericanos
Participação máxima de capital estrangeiro	<50%	<50%	<50%	<50%	<50%	Empresa estabelecida nos termos da legislação da Tailândia
Taxa de juros máxima fixada	Não	Não	Taxa máxima de juros real de 28% mais a comissão pela cobrança	Taxa máxima de juros real de 36% mais a comissão pela cobrança	Max. 24% (LA < 57 dólares) Max. 15% (LA > 57 dólares)	Não
Autoridade Reguladora	Ministério das Finanças	Ministério das Finanças	Ministério das Finanças	Ministério das Finanças	Comitê de Supervisão para Operações Lombares	Banco da Tailândia
	Banco da Tailândia	Banco da Tailândia	Banco da Tailândia	Banco da Tailândia		Comissão de Valores Mobiliários e bolsas de valores
Termo para obtenção de licença	Não	Não	60 dias para revisão e aprovação pelo regulador	60 dias para revisão e aprovação pelo regulador	45 dias para revisão e aprovação pelo regulador	Escritório da Comissão de valores mobiliários e bolsas de valores (de 35-FP)
Número de licenças ativas	30	8	35	21	598	0

A empresa estrangeira pode abrir uma subsidiária na Tailândia.

Cingapura

Investimentos, mil dólares dos EUA	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5	Total
Investimentos	3 131	5 980	115	0	0	9 226
Total Investimentos	3 131	5 980	115	0	0	9 226
Número de empréstimos concedidos	1	27	51	62	67	208
Montante de empréstimos concedidos	1 684	37 647	70 956	86 158	93 142	289 586
Capital líquido em valores mobiliários (no final do ano)	759	6 363	9 097	10 702	11 019	11 019
Receitas	348	10 255	21 070	26 065	28 512	86 250
Custos pontuais	-1 113	0	0	0	0	-1 113
Lucro líquido depois da tributação	-1 141	205	4 617	6 876	8 050	18 607
Retorno sobre o capital próprio (em uma base anualizada)	-65%	3%	48%	72%	84%	53%
Rendimento sobre o valor médio dos ativos (em uma base anualizada)	-97%	4%	47%	57%	61%	39%

* - ano ajustado sem aumento de clientes

Ponto de equilíbrio - 18 meses

Período de retorno - 29 meses

Max. investimentos de acionistas - 9,2 milhões de dólares dos EUA

Filipinas

Investimentos, mil dólares dos EUA	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5	Total
Investimento de carteira	931	600	177	0	0	1 709
Investimentos em despesas de capital e despesas operacionais	753	182	0	0	0	935
Investimento total	1 684	783	177	0	0	2 644
Indicadores quantitativos	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5	Total
Núm. de empréstimos concedidos, mi.	30	173	351	520	620	1 694
Montante de empréstimos concedidos, mil dólares dos EUA	2 484	14 095	28 198	41 569	49 284	135 630
Capital líquido em valores mobiliários (no final do ano), mil dólares norte-americanos	680	2 287	4 038	5 555	5 942	18 503
Ganhos e perdas, mil dólares dos EUA	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5	Total

Receitas	970	6 573	14 074	21 442	26 094	69 152
Reservas	-604	-3 003	-5 517	-7 373	-8 793	-25 291
Custos variáveis	-358	-1 264	-2 319	-3 372	-3 947	-11 261
Custos de financiamento	-221	-608	-1 112	-1 577	-1 775	-5 293
Salário (parte variável)	-93	-352	-571	-812	-963	-2 790
Outros custos variáveis	-33	-155	-268	-393	-466	-1 316
IVA	-11	-149	-368	-591	-743	-1 862
Custos fixos	-830	-1 012	-1 070	-1 288	-1 383	-5 582
Salário (parte fixa)	-545	-619	-617	-833	-970	-3 585
Outras despesas administrativas e económicas	-284	-393	-454	-454	-412	-1 998
Custos pontuais	-16	-16	-16	-16	-16	-79
Lucro líquido antes da tributação	-838	1 278	5 152	9 393	11 955	26 939
Valor terminal						56 916
Retorno sobre o capital próprio (em uma base anualizada)						134%
Rendimento sobre o valor médio dos ativos (em uma base anualizada)	-123%	76%	122%	147%	156%	138%

Ponto de equilíbrio - 12 meses

Tempo de auto-capitalização - 18 meses

Período de retorno - 38 meses

Camboja

Investimentos, mil dólares dos EUA	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5	Total
Investimentos	205	1 184	662	268	0	2 318
Total Investimentos	205	1 184	662	268	0	2 318
Número de empréstimos concedidos	5,6	36	72	144	288	546
Montante de empréstimos concedidos	540	3 423	7 684	13 871	19 182	44 700
Capital líquido em valores mobiliários (no final do ano)	135	663	1 424	2 425	3 078	3 078
Receitas	738	1 508	3 581	6 812	10 104	22 743
Custos pontuais	-120	-696	609	1 553	2 990	10 739
Lucro líquido depois da tributação	-7%	-16%	11%	25%	49%	50%
Retorno sobre o capital próprio (em uma base anualizada)	-13%	-28%	14%	23%	32%	37%

Rendimento sobre o valor médio dos ativos (em uma base anualizada)						
---	--	--	--	--	--	--

O ponto de equilíbrio é de 18 meses.

O período de retorno é de 51 meses.

Max. investimentos - 2,3 milhões de dólares americanos.

Vietnã

Parâmetro	Banco	Organização financeira	Organização de microfinanças	Fundo de crédito público (FCP)	Lojas de penhores	Plataforma peer-to-peer (p2p)
Objetivo principal	Oferta completa de serviços bancários para clientes privados e institucionais	Forma especializada para a realização de atividades financeiras por clientes especiais	Forma especializada para a implementação de atividades de microfinanças - trabalhando com o segmento de massa	Formulário de auto-regulação especializado para financiamento de clientes e pequenas empresas em pequenas quantidades	Concessão de empréstimos colateralizados	Ajuda aos investidores individuais e mutuários na busca uns dos outros, tomada de decisão e o procedimento para a emissão de empréstimos
Regulador	Banco do Estado do Vietnã	Banco do Estado do Vietnã	Banco do Estado do Vietnã	Autoridades locais	Comitê municipal/regional, estações de polícia locais	
Requisitos mínimos de capital	US\$ 150 milhões	US\$ 25 milhões	US\$ 250 milhões	De US\$ 5,000 mil para cada distrito (território limitado)	US\$ 0,1 milhões	US\$ 0,1 milhões
Max. parte do capital estrangeiro	100%	100%	49%	0%	0%	100%
Possibilidade de concessão de empréstimos para pessoas físicas	Sim, todos os produtos	Sim, todos os produtos	Sim, excluindo cartões de crédito	Sim, excluindo cartões de crédito	Sim, apenas empréstimos garantidos	Sim (através de investidores individuais)
Possibilidade de aceitar depósitos de pessoas	Sim	Sim (é necessária uma decisão do BEV adicional)	Sim (é necessária uma decisão do BEV adicional)	Sim (somente de membros)	Não	Sim (ao atrair investidores individuais)

Comentários		Conforme BEV, uma certa forma de implementação de negócios ("arriscados") no financiamento de clientes. O número de licenças é limitado.	Os fundos sociais, de caridade e outras ONGs devem ser um dos fundadores obrigatórios das OMF com uma proporcao mínima de 25%	O número mínimo de participantes é de 30, todos são os cidadãos do Vietnã. Todos os membros devem ter direitos de voto iguais na determinação do órgão de administração do FCP e da política. O FCP funciona apenas em um determinado distrito.	A licença é emitida apenas para os residentes locais. Novos requisitos foram emitidos em 2016.	Não é necessária nenhuma licença especial. A plataforma P2P pode ser organizada sob a forma de uma pessoa jurídica convencional que presta serviços de consultoria financeira.
-------------	--	--	---	---	--	--

Anexo 3. Advertência legal

Atenção por favor! Os tokens AMM não são vendidos para cidadãos dos EUA. Se você é um cidadão dos EUA, infelizmente, você não tem o direito de comprar tokens AMM durante a oferta inicial ou no mercado secundário. Se você ainda obtenha tokens ignorando os mecanismos padrão fornecidos pelo procedimento para a oferta inicial de tokens, você será responsabilizado pessoalmente de acordo com a legislação dos EUA. A responsabilidade pela compra de tokens AMM reside inteiramente nos cidadãos dos EUA.

Os tokens não foram e não serão registrados de acordo com a Ley de títulos de na versão atual de 1933 (doravante denominado "Ley de títulos ") e não podem ser oferecidos ou vendidos nos EUA para indivíduos ou em interesses dos cidadãos dos EUA ou da empresa (conforme especificado no Regulamento S nos termos da Ley de títulos) até serem devidamente registradas de acordo com os requisitos desta lei.

A MicroMoney é uma entidade jurídica registrada que opera em termos da lei em cada país em que opera.

Nome da empresa: MICROMONEY INTERNATIONAL PTE. LTD.

O número de registro do estado principal: 201706086N, registrado na República de Singapura.

Endereço: 18 Sin Ming Lane, # 08-06, Midview City, Singapura (573960)

Telefone: + 95 9 9727 44550, +855 70 319 947

Nome da empresa: MICROMONEY Company Limited

Número de registro do estado principal: 778 (FC) / 2016-2017 (YGN), registrado na República da União de Mianmar

Endereço: 1406 (A), 14º andar, Sakura Tower, 339 Bogyoke Aung San Road, Kyauktadar Township, Yangon, Myanmar

Nome da empresa: MICROMONEY Thailand

Número de contribuinte individual 0105560121681

Endereço: 36/73 PS Tower Floor 21, Sukhumvit 21 (Asoke) Klongtoeynuea, Wattana, Bangkok 10110