

사람을 위한
MicroMoney
사업을 위한
큰 데이터

은행의 서비스를 사용하지 않는 사람 20 억 명을
글로벌 암호경제로 끌어들이는 방법

목차

목차

개요

서론

시장조사

글로벌 문제

우리 대책

우리 임무

MicroMoney 는 어떻게 작동하는가?

우리 역사: 2 년 동안 끊임없는 노력

간략한 분석

발달 단계

인공신경망의 데이터기지에 바탕으로 신용도 평가를 하기 위한 앱

예상하는 이익

암호 커뮤니티를 위한 MicroMoney: 암호 경제시스템 창립

사람을 위한 MicroMoney: 소액 대출 및 신뢰할 수 있는 신용기록

사업을 위한 MicroMoney: "대용량 데이터"를 통해 새로운 고객을 유치하기

지역 파트너를 위한 MicroMoney: 사업의 글로벌 확대

결합된 사업계획

우리가 토큰을 파는 캠페인을 시작하는 이유가 무엇일 까?

글로벌 시장에 있는 발달은 아프리카와 아시아부터 시작한다

아시아 지역에 대한 5 년째 단기 투자분석

사업의 발달

중심단계

AMM 토큰은 무엇일 까?

토큰 기본제안의 개요

성공의 이유와 원하는 결과

간부

창립자

감정위원회

조합원

결론

첨가

첨가 제 1 호. 사업계획과 재무모델의 링크

첨가 제 2 호. 국가별로 단기 투자분석

첨가 제 3 호. 법적 조건에 대한 추가정보

개요

세계적으로 아직도 은행계좌를 갖지 않거나 은행의 서비스를 사용할 수 없는 사람의 수가 20 억 명을 넘는다. 그 많은 사람들이 예전처럼 현금만 사용하고 주요 재무서비스를 사용할 수 없으므로 지역 그리고 글로벌 수준에 경제관계에서 제외된다. 그들은 신용기록이 없기 때문에 대출을 받고 싶을 때마다 어려움을 겪고 있다.

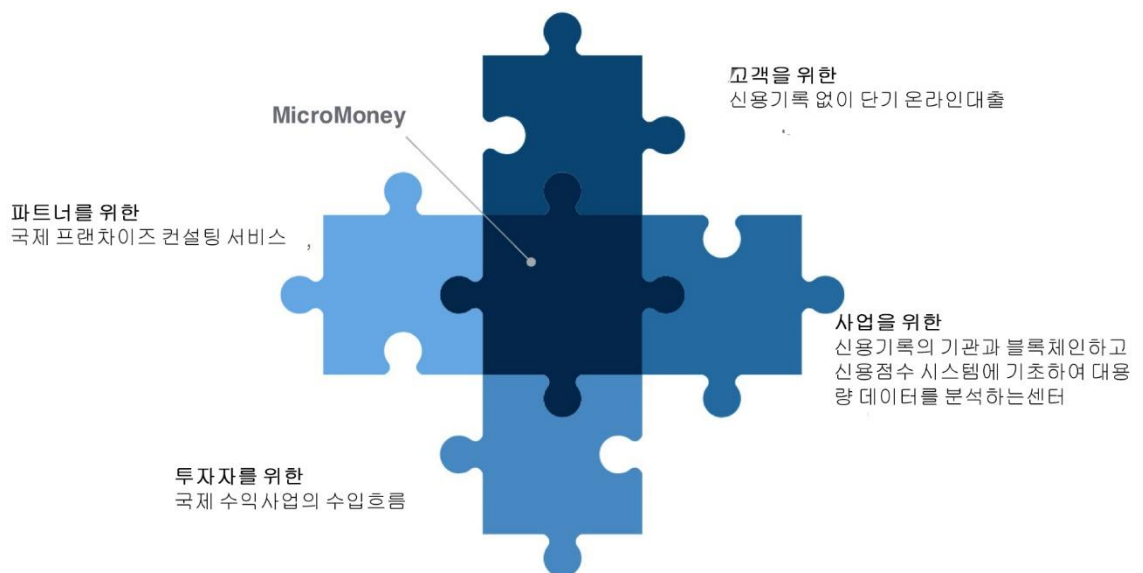
MicroMoney 회사는 바로 그 문제를 해결하기 위해 설립되었다.

MicroMoney 회사는 소액 대출을 종사하는 금융기관으로 창립되었다. 분권화된 신용기록의 기관과 블록체인에 기초하여 대용량 데이터를 분석하는 센터가 되기 위해 회사의 활동을 계속 발전시키고 있다. 2015 년부터 인공지능망에 근거해서 신용도를 평가하는 혁신적 시스템을 이용하여 금융 요구를 만족시키기 위해 자연인과 소규모 기업에게 대출을 부여하고 있다.

장기적으로 보면 은행계좌를 갖지 않거나 은행의 서비스를 사용할 수 없는 모든 20 억명 사람을 도와주고 전자 신원을 실행하고 신용도의 평가와 재정 평판을 얻을 수 있을 것이다. 시스템이 중개자와 다른 제한 없이 작용할 것이다. 우리 주요 목적은 은행서비스 제공되지 않는 모든 사람을 새 분산된 글로벌 암호경제 시스템에 포함시키는 것이다.

동시에 고객들의 요구와 네트워크에서의 행동을 반영하는 대용량 데이터를 수집한다. "대규모 데이터"의 집단적 사용 및 교환은 은행, 금융 기관, 전자 상거래 회사 그리고 소매업자들에게 사업을 세계적 효율적으로 발전시킬 수 있게 만든다. 모든 참여자들이 전에 게재되지 않은 고객에 대한 접근을 받게 된다. 이와 같이 새 시장에 나가는 것과 관련된 위험이 낮아진다. 뿐만 아니라 회사들이 고객의 요구를 더 자세하게 알 수 있는 기회를 얻는다.

은행의 서비스를 사용할 수 없는 사람을 위한 금융서비스 그리고 기업을 위한 대용량 데이터를 분석하는 서비스와 세계 프랜차이즈는 MicroMoney 경제시스템을 구성한다.



현재 MicroMoney 는 인도네시아, 스리랑카 그리고 필리핀에서 새로운 지점을 내고 있다. 미래의 시장으로는 베트남, 말레이시아, 싱가포르, 홍콩 그리고 중국 같은 국가를

살펴본다. 그 나라의 지점은 2017 년 3 번째 분기 ~ 2018 년 첫 번째 분기 때 직무를 행하기 시작할 것이다. 기업의 향후 발달과 신제품 개발을 위해 MicroMoney 회사는 토큰 기본제안을 진행하기로 결정했다.

서론

McKinsey의 보고서에 의하면 2010 년도에 어른 25 억 명, 즉, 지구인구의 절반이 자본축적과 대출받기를 위해 공식적 재정의 서비스를 사용하지 않았다. 그 많은 사람들이 재정 서비스의 계에 들어올 수 있게 만들려고 노력했음에도 불구하고 2017 년도에 20 억명 정도 여전히 은행서비스를 사용하지 않는다. 그 말은 사람들이 자기 수요를 만족시키기 위해 은행의 서비스를 이용할 기회가 없고 일상생활에서 현금만 쓸 수 밖에 없다는 뜻이다. 은행이 주로 그들의 대출요청을 승인하지 않기 때문에 돈을 빌리려면 친구나 친족을 찾아가 부탁해야만 한다. 요청을 승인 안 하는 이유는 항상 똑같다: 바로 신용기록이 없기 때문이다. 재정기관이 그런 사람의 수가 감소한다고 주장하지만 은행서비스제도에서 제외된 사람의 문제를 해결하는 방법은 현재에 존재하지 않는다.

은행은 이 사람들을 고객대상으로 포함시키는 일은 왜 그렇게 어려울 까? 은행의 서비스를 사용하지 못하는 사람들은 대부분의 경우에 이익이 된다. 하지만 그들은 고객이 되면 은행이 큰 위험과 손해를 보게 될 수도 있다. 블록체인 기술은 고전적이면서도 이미 진부한 제한과 관련된 은행문제를 해결할 수 있다. 이 기술은 재정기관들이 시장에서의 경쟁력을 높이고 요청되는 제품의 혁신을 하게 만든다. 현재 상황은 은행서비스를 사용하지 않는 국민들에게 빠르고 접근이 쉽고 질이 좋은 서비스를 제공할 수 밖에 없게 한다.

오늘은 대출을 받고 저축서비스를 쓰는 것이 인간의 권리 중 하나라고 할 수 있다. 뿐만 아니라 재정서비스가 가끔은 경제의 기본소득이 되고 다른 분야의 발달을 촉진한다. 큰 재정의 기회가 세계적 생활수준의 증가함을 의미한다. 구체적으로 말하자면, 우수한 교육의 서비스와 의료의 서비스에 대한 접근, 새로운 소기업 설립 그리고 국가경제의 성장이나 다름없는 것이다.

시장조사

개발 도상국에 대한 조사결과에 의하면 그러한 국가의 국민 대다수가 은행계좌를 갖지 않고 은행의 서비스를 사용할 기회가 없다. 이와 같이 인터넷과 모바일 서비스는 아주 적극적으로 사용되고 있다고 한다.

본 경향을 나타내는 국가와 지역의 예가 다음과 같다:

아프리카 (인구: 11 억 명)

인구의 80%는 은행계좌가 없으면서도 100 명 중 63 명이 휴대폰을 사용한다.

전문가들이 본 진상을 은행의 서비스 사용 문제의 해결책으로 살펴본다.

인도 (인구: 13 억 명)

현재 인도는 세계에서 가장 빠르게 성장하는 인터넷 시장이다. 2015 년에 사용자 기반의 성장률이 51.9%였다. 그러나 인도는 금융 서비스에 접근 할 수 없는 사람의 수로

7 위를 차지하고 있다. PricewaterhouseCoopers 회사가 준비한 보고서에 따르면 2015년에 은행이 제공하지 않는 사람들의 수는 2억 3천 3백만 명까지였다고 한다.

중국 (인구: 13억 명)

중국에는 7억 1300만 명이 인터넷 사용자들이다. 즉, 인구의 53.1% 정도가 온라인에 접속한다는 뜻이다. 모든 사용자의 95%가 휴대폰을 통해 인터넷에 접속한다.

국가경제의 빠른 발전속도임에도 불구하고 중국 인구의 21%는 여전히 은행에 의해 지원을 받지 않는다.

파키스탄 (인구: 1억 9천 3백만 명)

넓은 이동통신 사용자의 성장률이 185%까지 갔지만 파키스탄의 국민 1억 명이 여전히 은행에 의해 지원되지 않는다.

동남아시아 (인구: 8억 명)

예상대로, 2020년까지 아시아 지역은 인터넷 사용자의 수로 세계에서 가장 빠르게 성장하는 지역 중 하나가 될 것이다. 이 지역은 사용자 수의 큰 증가함과 이동통신 보급률 그리고 소셜 네트워크 사용 집약의 늘어남을 나타낸다.

Google과 Temasek이 제공하는 정보에 따르면 2025년까지 동남아시아의 전자 경제는 2천억 달러까지 도달할 것이며, 안 그래도 높은 (2조 5천억 달러) 국내 총생산(GDP)이 크게 늘어날 거라고 한다.

지역 인터넷 산업은 세계적 평균값을 넘는 (103%에 반대하는 124%) 모바일 연결 수의 빠른 성장과 곧 23.3 메가 비트까지 도달할 데이터 전달의 높은 속도로 말미암아 아주 활발하게 발전한다. 그 뿐만 아니라 2017년도의 정보에 의하면 소셜 네트워크의 시스템 또한 적극적으로 접속한다.

동시에 동남아시아 인구의 27%만 은행계좌를 갖고 있다. 캄보디아와 같은 최빈국에 그 숫자가 전체 인구의 5% 밖에 안 된다고 한다. 지역에서 거주하는 4억 3천 8백만 명이 은행에서 제공을 받지 않는다.

미얀마에서 스마트폰 이용하기의 증가가 58%까지 올라가는데 세계 평균 증가(37%)와 지역별 평균증가(47%)보다 더 높다는 것으로 나타난다. 그러나 미얀마에서는 은행서비스 이용하기가 아시아 나라들 중에 가장 낮은 것으로 나타난다. 성인 인구(15세 이상)는 아직 은행서비스를 이용하지 않다. 중앙은행이 발표하는 정보에 따라 양곤 도시의 인구 95%이상의 사람들이 은행서비스 이용하지 않다고 한다. 인구 100만 명만 신용 카드를 가지고 있다. 결국은 나머지 5천만의 사람들(인구 95%)이 불법적일 5000명의 채권자들('갱스터-돈놀이꾼')과 관련이 있다.

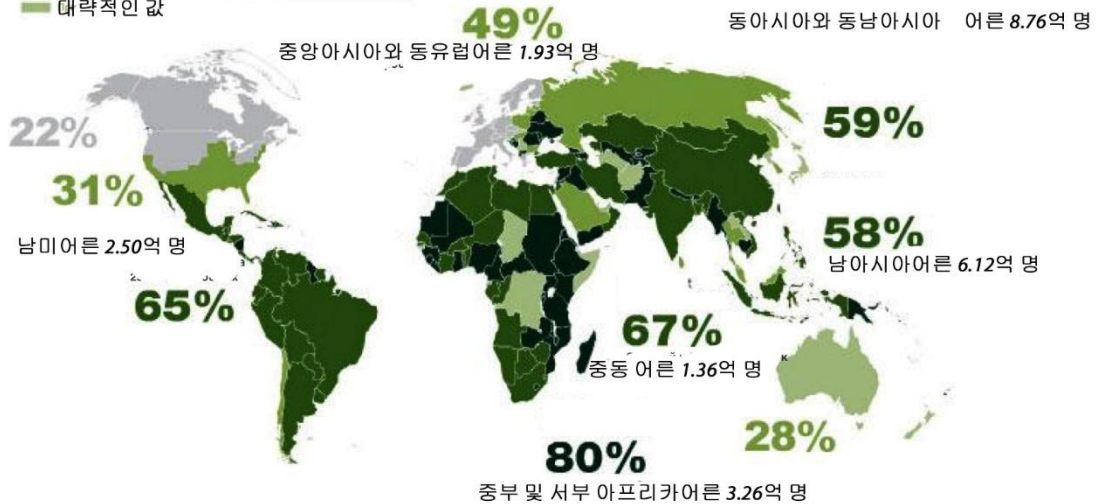
은행의 서비스를 제공되지 않는 사람수의 대증가

은행의 서비스를 받지 못하는 어른 22억 명이 아프리카, 아시아, 남미 그리고 중동에서 거주하고 있다

공식적 또는 준정형 재정서비스를 사용하지 않는 어른수의 비율

0-25% 26-50% 51-75% 76-100%

대략적인 값



은행에 의해 제공되지 않는 사람의 비율 | McKinsey & Company

글로벌 문제

기본적인 금융 서비스에 대한 접근성 부족은 사람들이 빈곤을 극복하고 삶의 질을 향상시키는 능력을 크게 제한합니다. 이 경우 금융에는 은행 서비스 (대출, 모기지, 은행 계좌) 및 기타 서비스 및 기회에 대한 액세스가 포함됩니다. 이 경우 금융에는 은행 서비스 (대출, 모기지, 은행 계좌) 및 기타 서비스 및 기회에 대한 액세스가 포함됩니다. 이런 역설이 생각납니다: 신용 기록이 없다면 - 신용에 대한 액세스가 없으며, 신용이 없다면 - 신용 기록이 없습니다. 그러나 이 악순환이 깨질 것이라는 희망이 있습니다.

현재 아시아 태평양 지역에는 은행에 계좌가 없는 수많은 사람들이 있습니다. 그 동시에 거기는 총 인터넷 사용자 수의 절반 이상, 소셜 네트워크 사용자의 54 %이고 모바일 소셜 네트워크 사용자의 56 % 살고 있습니다. 이러한 경향은 아시아에 거주하는 대부분의 사람들이 은행 업무에 액세스 할 수는 없지만 전자 서비스와 혁신적인 솔루션은 사람들의 삶을 개선 할 수 있음을 나타냅니다. 우리의 목표는 은행의 서비스를 받지 않는 수백만 명의 사람들이 글로벌 암호 경제에 동참하도록 돕는 것입니다.

우리 해결방안

소액 대출을 지급하기

MicroMoney는 신흥 시장에서 경험이 풍부한 전문가 팀입니다. 세계에는 196 개국이 있으며, 그 중 100 개가 우리의 목표 시장입니다. 우리 잠재 고객은 누구입니까? 우리 고객들은 현금으로 만 의존 할 수 있고 신용 기록 및 부채가 없으며 동시에 스마트 폰과 Facebook 을 적극적으로 사용하는 은행 서비스를 받지 않는 20 억 이상의 사람들입니다. 그러한 사람들은 "블루 칼라", "화이트 칼라"및 중소기업을 포함합니다. 그들의 1 개월 소득은 약 200-500 달러입니다. 이 모든

사람들은 수많은 새로운 고객을 구성하며 우리는 글로벌 암호 경제학의 새로운 세계에 대한 액세스를 제공하게 되어 기쁩니다. 스마트 폰은 소유자의 신용도에 대해 모든 것을 알려줄 수 있습니다. 농담도없이! 스마트 폰은 친한 친구보다 당신을 훨씬 더 잘 알고 있습니다. 따라서 우리는 10,000 개의 매개 변수를 수집하는 모바일 응용 프로그램을 만들었습니다. 우리는 신경 네트워크와 인공지능 (AI) 기술에 기반한 채점 시스템 덕분에 이러한 "빅 데이터"를 분석합니다. 이 절차는 대출 신청서가 15 초 내에 승인되었는지를 확인하기에 충분합니다.당신이 택시를 주문하는 것만으로 돈을 빌릴 수 있습니다. 의심의 여지없이, 우리는 지속적으로 시스템을 개선하기 위해 노력하고 있습니다. 우리는 고객의 90 %가 평생 처음으로 대출을 할 것이라고 믿습니다. 동시에 우리는 사람들에게 돈을 제공함으로써 중요한 문제를 해결할 수 있을뿐만 아니라 개인의 전자 신분증을 전달하고 신용 등급 및 금융 평판을 창출하는 데 도움을줌으로써 자신의 삶에서 최초의 신용 기록을 창출 할 수 있다고 믿습니다. 우리가 20 억 명의 사람들의 삶을 개선하고 싶다면 그들에게 세계 경제에 대한 접근성을 제공해야 합니다. 그러나 어떻게?

블록 체인 기반으로 한 오픈 소스 자원을 이용한 신용 관리국 설치

투명하고 신뢰할 수 있는 신용 기록, "현명한 계약"을 기반으로 한 크레딧입니다. 우리는 최고 품질의 서비스를 제공함으로써 고객에게 접근 할 수 있는 기회를 제공하고자 합니다.

많은 양의 데이터에 대한 액세스 제공함

당사의 제품에는 블록 체인 시스템과 차용인의 스마트 폰에서 수집 한 많은 양의 데이터를 기반으로 한 개인 식별 시스템이 포함되어 있습니다. **사람들은 돈과 서비스가 필요하고 비즈니스는 새로운 고객이 필요하기 때문에** 이전에는 은행 고객이 제공하지 않은 데이터가 절실히 필요합니다.

우리는 개인, 중소기업을위한 최적의 솔루션을 제공하기 위해 마이크로 크레딧에 완전히 초점을 맞춘 회사로 사업을 시작했습니다. 그러나 오늘날 우리는 금융 서비스를 통해 인구의 글로벌 커버리지에 기여하는 금융 및 기술 기업을 대표한다고 자랑스럽게 말할 수 있습니다.

MicroMoney 는 2015 년부터 캄보디아에서 성공적으로 운영되고 있습니다. 2016 년 미얀마에 지사를 설립하여 국제 시장에 진출하기로 결정했습니다. 2017 년에는 필리핀, 스리랑카, 인도네시아, 홍콩 및 중국과 같은 거래 비용을 과줄이고 개발을 하기 위해 태국에 한 대원을 열었습니다.

국제시장에 나가기

우리 제품의 확장 가능성을 고려할 때 수십억 명의 사람들이 은행에서 서비스를 받지 않는 약 100 개국을 셀 수 있으며 주요 제품에 대한 수요가 엄청납니다.

McDonald 's 에서 아이디어를 빌려서 CRM 시스템 (BPM 온라인)에 통합함으로써 비즈니스 프로세스를 완전히 표준화했습니다. 이제 우리의 솔루션은 즉시 실행할 수 있는 프랜차이즈 금융 플랫폼입니다. 따라서 우리는 새로운 시장에 대한 접근과 새로운 부서의 배치를 크게 단순화했습니다.

우리 목적

- 은행이 서비스하지 않는 개인에게 금융 서비스 접근성을 제공함으로써 또는 블록 체인을 기반으로 자체 신용 기록을 작성할 가능성을 통해서 굶주림과 빈곤 극복에 관한 현안함.
- 온라인 대출을 제공함으로써 은행이 서비스하지 않는 기업가에게 사업 발전에 대한 지원.
- 은행, 금융 기관, 전자 상거래 분야의 회사 및 소매업에게 새로운 비즈니스 기회를 제공하고 이전에는 서비스에 액세스 할 수 없었던 고객에게 서비스를 제공함.
- 현지 파트너에게 프랜차이즈를 제공하여 경제적인 소액 금융 시스템을 구성함.
- 컨설팅 서비스 및 교육 자료를 제공하여 고객의 금융 문해력을 증진함.

- 블록 체인 기술을 기반으로 하는 고객에게 은행이 제공하지 않는 수백만 명의 사람들에게 관한 정보를 담고 있는 우리 신용 기록 보도부에 접근해서 데이터베이스를 확장함.
- 전통적인 금융 시스템에서 제외 된 사람들을 새로운 글로벌 암호 경제에 참여시킴.

MicroMoney 는 어떻게 수행하는가?

우리 역사: 2 년 동안 끊임 없는 노력

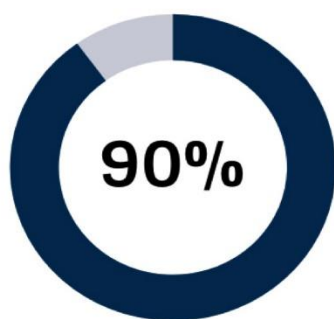
MicroMoney 는 개인, 중소기업에 고품질의 솔루션을 제공하기 위해 소액 대출 부문에 중점을 둔 회사로 설립되었습니다. 현재 MicroMoney 는 사업부가 위치한 캄보디아, 미얀마 및 태국에서 성공적으로 운영됩니다.

우리는 고객에게 보증 할 필요없이 온라인 대출을 제공합니다. 기계 학습 알고리즘을 사용하여 15 초 이내에 대출 신청을 고려할 수 있으며 최대 1 시간까지 돈을 제공하도록 시간을 줄이려고 합니다. 고객은 모바일 애플리케이션의 양식을 작성하여 빌린 자금을 얻을 수 있습니다.

캄보디아에 부서를 개장 후에는 일정 수준의 수익성을 달성하는 것이 불과 3 개월이 걸렸습니다. 2016 년에 설립 된 미얀마의 MicroMoney 사업부는 안정적인 성장을 보여줍니다.

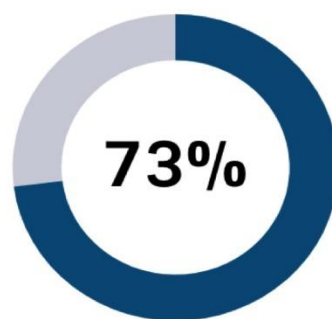
2 년간의 노력으로 신용도 평가를 위한 고유한 기술을 창출했으며 비즈니스 파트너 네트워크를 확대했고 회사의 안정적인 발전을 보장 할 수 있었습니다. 고객으로부터의 피드백에 관련하여 500 명 이상의 사용자가 우리 Facebook 페이지¹에 가입했으며 우리 Google Play 앱²은 5 점 만점에 4.8 점을 얻었습니다.

우리 고객 데이터베이스는 5,000 명의 등록 사용자를 포함하며 이 중 90 %는 처음으로 대출을 받았습니다. 약 73 %의 사용자가 다음 대출을 위해 돌아옵니다. 현재 고객 보유에 관한 우리의 통계는 평균 각 고객당 4.5 개의 소액 신용을 보여줍니다.



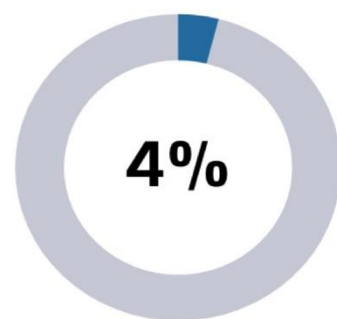
인생에서 처음으로 대출을 받는다

인생에서 첫 대출을 받다



대출 2개 이상 받는다

둘 개 이상의 대출을 받다



대출 15개 이상 받는다

15 개 이상의 대출을 받다

¹ <https://www.facebook.com/micromoneymyanmar>

² <https://play.google.com/store/apps/details?id=mm.com.money&hl=en>

우리는 고객이 어려운 삶의 상황에 대처하거나 목표를 달성하도록 돕습니다. MicroMoney 는 의무를 이행하기 위해 기술 전문가와 비즈니스 전문가를 포함하는 팀을 구성하였습니다. 우리는 끊임없이 금융 상품을 업데이트하고, 교육 콘텐츠를 만들고, 새로운 시장에서 우리의 활동을 확장합니다. 2015 년 12 월에 우리는 총 \$ 800 21 개의 대출을 발행하였습니다. 2017 년 말까지 대출 금액은 490 만 달러에 달할 것입니다. 2 년의 성공적인 작업으로 MicroMoney 에서 사용하는 현재 비즈니스 모델의 신뢰성이 입증되었습니다. 고객의 행동은 전에 금융 서비스에 액세스가 없었던 개인, 중소 기업의 소액 대출에 대한 큰 수요를 증명합니다.

간략한 분석

현재 지표				계속 지표		
	2015	2016	2017, 연말	2018	2019	2020
고유한 등록된 사용자의 수량	100	50 000	150 000	1 백만	5 백만	25 백만
발행 된 대출 / 신용 기록	21	11 040	70 000	400 000	3 백만	12 백만
발행 된 대출, USD	1 050	662 400	4 900 000	40 백만	0,3 억	1.2 억
총 차용 된 자금, USD	30 000	950 000	1 850 000 (2017 년 3 분기) +토큰의 기본 제안			

발달 단계

2015	2016	2017 년, 3 분기
IT		
위험 관리 시스템 개발 Excel 에 저장된 첫 기록을 수집했습니다.	자신의 CRM 시스템 만들기 예측 점수 시스템 개발	기계 학습 및 인공 지능 기술 도입 신용 기록부 창설
작업 조직		
자신의 콜센터 만들기 3 명의 팀원	부채 수금 기관 설립 35 명의 팀원	인도네시아와 스리랑카에서 파트너십 계약 체결함 7 개의 국적을 대표하는 팀의 85 명
제품		
단기 소액 대출	신탁 기금을 이용한 모든 주요 지불 수단과의 연결함.	암호화 통화로 작업하는 최초의 전자 지갑에 연결 (Everex 기반).
애플리케이션		
Android 용 애플리케이션 개발을 실행함.	Android 용 애플리케이션의 성공적인 출시 20 000 개의 고유 등록들	Android 용 애플리케이션 업데이트 차용자의 전화로 10,000 가지 이상의 매개 변수가 수집되었습니다. Google Play 의 점수는 4.8 에 도달했습니다.

		95 000 개의 고유 등록
고객 리뷰		
	1000 개 이상의 긍정적 인 리뷰	페이스 북에서 50 만 명 이상의 진짜 좋아하는 사람
활동의 확대		
캄보디아.	미얀마	태국 (보조 단위). 인도네시아, 필리핀, 스리랑카 시장에 진출함.

인공신경망의 데이터기지에 바탕으로 신용도 평가를 하기
위한 앱

차용인의 스마트 폰은 신용도를 확인하는 데 효과적인 도구입니다.

The screenshot shows the MICROMONEY app interface. At the top, it says "I NEED 30000 MMK FOR 28 DAYS". Below this is a progress bar for the loan amount, ranging from 30,000 to 200,000 MMK. A table below the progress bar shows the following information:

Cash Advance Amount	Total Repayment amount	Repayment date
30000 MMK	38400 MMK	17 APR 2017

Below the table, there are input fields for "Full Name" and "Phone" (09). At the bottom, there is a large orange button labeled "APPLY TO GET LOAN NOW!".

우리의 기술 전문가들은 인공 지능과 기계 학습을 기반으로 신용도를 평가할 수 있는 독특한 알고리즘을 개발하였습니다. 현재까지 이 프로그램은 알고리즘에 의해 수집되고 분석된 10,000 가지 매개 변수를 기반으로 차용인의 신용도를 정확하게 예측할 수 있습니다. 우리가 정확한 예측을 위해 시스템을 지속적으로 개선하고 있습니다. 평가 시스템은 기계 학습을 사용 덕분에 수집하는 데이터가 많을수록 예측치가 정확해집니다. 결과적으로, **우리 시스템은 FICO의 신용 등급 시스템에 따라 예측 등급을 형성합니다.** 애플리케이션³을 설치한 후 클라이언트는 개인 데이터 처리에 동의합니다. 설문지에 제시된 데이터 외에도 채점 시스템은 사용자의 행동, 연락처 목록, 전화 및 SMS, 웹 서핑 등을 분석합니다. 또한 고객이 사용하는 소셜 네트워크의 데이터를 수신합니다. 결과적으로 상세한 고객 프로파일⁴을 창설합니다.

우리는 신용도 평가 시스템을 통해 신용 기록, 은행 계좌가 없고 은행 서비스에 액세스 할 수 없는 고객에게 소액 대출을 제공하며 많은 양의 정보를 수집할 수 있습니다.

우리는 금융 기관, 전자 상거래, 보험, 통신 등에 종사하는 회사의 "빅 데이터"에 대한 요구를

고려합니다.

아래에는 우리가 수집하고 분석하는 몇 개의 변수가 있습니다:

- 차용인이 설문지의 각 분야를 작성하는 데 소요되는 시간;
- 집 주소를 입력할 때 고객이 얼마나 오래 의심하는 시간;
- «월급» 줄의 숫자를 변경하는 수량;
- 낮이나 밤 어느 시간에 설문지를 작성하는 것;
- 음악 목록에 저장되어 있는 음악;
- 사람이 스마트 폰을 사용하는 기간;
- 차용인이 친척에게 전화하는 빈도;
- 연락처 목록에 있는 사람 중 우리 고객이 있음 확인 또는 그들의 명성.

INS를 기반으로 한 예후 평가 시스템은 MicroMoney에게 다양한 이점을 제공합니다:

- 새로운 고객과 작업 할 때 위험이 현저하게 줄어 듭니다.
- 평가 비용은 전통적인 은행 및 기타 소액 금융 기관의 평가 비용보다 훨씬 더 적습니다.
- 우리는 각 고객의 비밀정보를 유지합니다 (신용 기록이 없는 사람, 은행이 서비스하지는 않지만 스마트 폰을 사용하는 사람들 포함).
- 완전히 새로운 시장에 진입하다면 잠재적인 경쟁자보다 위험을 감수 할 가능성이 낮습니다.
- 수집된 "대용량 데이터"는 은행, 금융, 보험, 전자 상거래 및 소매업에 종사하는 회사를 포함하여 다양한 회사에서 사용할 수 있습니다.

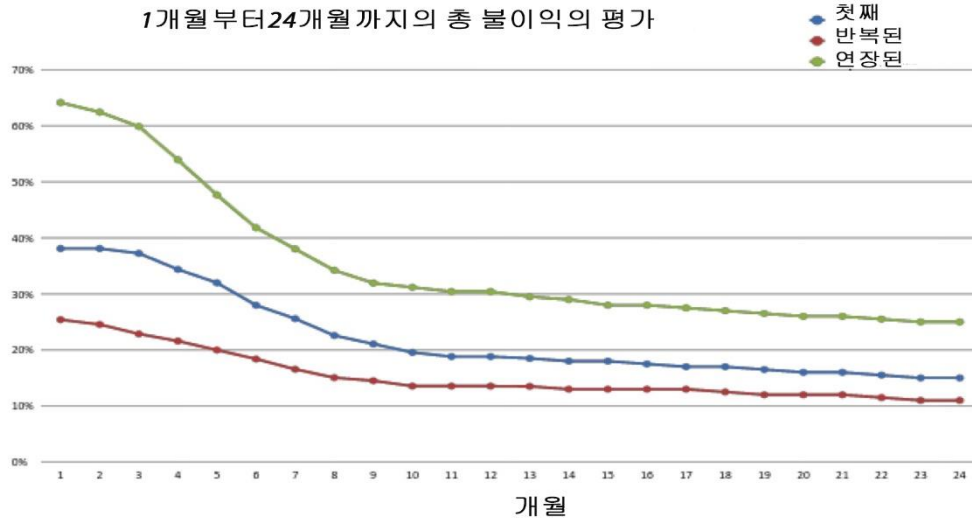
³ <https://play.google.com/store/apps/details?id=mm.com.money&hl=en>

⁴우리는 고객의 권리를 존중하며, 고객의 동의없이 기밀 정보를 공유하거나 판매하지 않습니다.

대출 미납의 위험

우리 신용도를 평가하는 알고리즘은 자체 학습 시스템입니다. 우리가 더 많은 대출을 제공할수록 예측 시스템이 더 잘 작동합니다. 따라서 이는 대출 미납의 위험을 상당히 감소시킵니다. 또한 우리는 서비스를 이용 시작하는 새로운 국가에서 엄청난 양의 데이터에 액세스 할 수 있습니다. 이 데이터는 우리 알고리즘에 의해 처리되며 시스템을 더욱 완벽하게 만듭니다.

새로운 시장에서의 3-5 년간의 작업에 대한 대략적인 손실 추정치, 연체되지 않은 대출



새로운 시장에서 3-5 년간의 운영 손실에 대한 대략적인 추정 :

아래 표는 카테고리별 대출 미납의 대략적인 위험을 보여줍니다. 분명히 대출 기간이 길어질수록 대출 미납률이 더 높습니다. 지체 없는 대출 ("0-> 3-30" 줄)의 경우, 위험은 44 % (새로운 시장에서 최초로 대출한 경우)에서 3 %로 3 년 동안 감소합니다.

첫 대출	대출 지체, 일	1 분기	2 분기	3 분기	4 분기	5 분기	6 분기	7 분기	8 분기	3-5 년들
	0 -> 3-30	44%	35%	28%	22%	16%	10%	4%	4%	3%
	3-30 -> 31-60	90%	85%	80%	80%	75%	75%	70%	70%	65%
	31-60 -> 61-90	96%	96%	96%	96%	96%	96%	96%	96%	96%
	61-90 -> 90+	98%	98%	98%	98%	98%	98%	98%	98%	98%
본복 대출	대출 지체, 일	1 분기	2 분기	3 분기	4 분기	5 분기	6 분기	7 분기	8 분기	3-5 년들
	0 -> 3-30	27%	23%	19%	16%	13%	10%	7%	4%	3%
	3-30 -> 31-60	90%	85%	80%	80%	75%	75%	70%	70%	65%
	31-60 -> 61-90	96%	96%	96%	96%	96%	96%	96%	96%	96%
	61-90 -> 90+	98%	98%	98%	98%	98%	98%	98%	98%	98%
연장 된 대출	대출 지체, 일	1 분기	2 분기	3 분기	4 분기	5 분기	6 분기	7 분기	8 분기	3-5 년들
	0 -> 3-30	70%	55%	42%	39%	36%	33%	30%	27%	25%
	3-30 -> 31-60	90%	80%	80%	80%	75%	75%	70%	70%	65%

	31-60 -> 61-90	97%	97%	97%	97%	97%	97%	97%	97%	97%
	61-90 -> 90+	98%	98%	98%	98%	98%	98%	98%	98%	98%

예상되는 이득

암호화폐 커뮤니티를 위한 MicroMoney: 암호화폐 생태계 생성

저희 장기적인 전략은 MicroMoney 는 암호화폐 시스템의 일부가 되는 것입니다.

저희의 목표는 블록체인 기술을 사용하는 회사에게 open source 리소스를 기반으로 한 신용평가 기관에 접속하여 고객 데이터베이스를 크게 확장할 수 있도록 돕는 것입니다. 저희 파트너에게 은행에서 서비스 받지 않는 사람들에게 대한 정보를 제공함으로써이 그 사람들을 새로운 글로벌 암호화폐 경제의 일부로 만들 것입니다.

저희는 이 목표를 이루기 위해 벌써 노력하기 시작했습니다. 2017 년 8 월에 Everex 와의 양해각서 (초기 토큰 제공시 60,000 Eth 사용)를 체결했습니다. Everex 전자 지갑을 사용해서 "crypto-currency"로 대출을 제공하기 시작했습니다. 따라서 저희 고객은 첫째 대출을 암호화폐 (안정적인 토큰화된 현지 통화)로 받게 됩니다.

다음 단계로 아래의 하이테크 제품과의 통합을 고려하고 있습니다.

Everex	크로스 보더 지불 시스템 암호화폐 대출 제공
GOLEM	분산적 슈퍼컴퓨터 신용평가 및 위험분석 시스템을 위한 인공지능 기술 도입
Civic	차용인 신분증명 및 검증 절차 개선 방법
Hive	중소기업을 대표하는 고객을 위한 자원
Tether	대안 지불 시스템
COSMOS	블록체인 간의 상호작용을 위한 네트워크 및 인프라
Uport	글로벌 통일된 독립적인 고객 신분증명 시스템
Sonm	슈퍼컴퓨터 신용평가 및 위험분석 시스템을 위한 인공지능 기술 도입
OmiseGo	대안 지불 시스템 및 전자 지갑

사람들을 위한 MicroMoney: 소액 신용 및 신뢰할 수 있는 신용 기록

은행이 서비스 사요하지 않는 20 억 명의 사람들을 위한 긴급 대출

문제



국가에 따라 신용 기록이 없는 사람에게 무담보 대출을 받는 것이 어렵거나 거의 불가능할 수도 있음

해결책



MicroMoney 는 신용 기록이 없는 고객이 단기 대출을 받을 수 있게 함

문제



은행이나 소액 금융 기관에서 대출을 받으려면 수많은 증명 서류와 담보물을 제공해야 함

해결책



MicroMoney 고객은 모바일 애플리케이션을 사용하여 온라인 신청을 제출함으로써 담보 및 추가 서류 없이 즉시 대출을 받을 수 있음

시장 조사에 따르면 아시아 국가에서 영업하는 금융기관은 단기 대출에 대한 수요를 아직도 충분히 충족시키지 못 합니다.

은행:

서류: 신분증 + 호적등본 + 경찰 추천서 + 급여 명세서 + 직장 추천서. 서약. 보증인.

소액 금융 기관:

서류: 신분증 + 호적등본/경찰 추천서 /추가 서류.

서약서 또는 여러 명의 보증인 (그룹 대출).

전당포:

서류: 신분증

담보물 보증인: 필요함 (금, 전자 제품이 담보로 사용됩니다).

비공식 채권자 및 대금업자:

서류: 신분증, 현재 고객의 추천서.

담보물 보증인: 협의됩니다.

저희 제품

할부 지급 소액 대출

- 대출 기간 : 14, 21, 28 일; 2 ~ 3 개월입니다.

- 대출 비용: 이자율이 없으며 고정된 일부금이 있습니다. 85%의 경우 초과 지불은 대출 금액의 30 %를 초과하지 않습니다.
- 대출 금액: 초기 대출의 경우 약 23 US 달러입니다. 후속 대출의 경우 대출 금액이 증가합니다. 저희는 고객에게 돈을 현명하게 빌려주도록 가르칩니다. 예를 들어서 월 소득의 20 % 이상의 금액을 대출 받지 말아야 하는 것을 가르칩니다.
- 평균 대출 금액: 미얀마, 캄보디아, 필리핀, 인도네시아, 스리랑카 같은 나라의 경우 평균 대출 금액은 23-250 달러 정도입니다. 싱가포르, 홍콩 및 중국의 경우에는 대출 금액은 달라질 수 있습니다.
- 담보가 없습니다.
- 대출 승인 기간: 긴급 대출; 대출 승인 결정은 15 초 이내에 이루어지며 대출 금액은 1 시간 이내에 지급됩니다.
- 대출 금액 지급 채널: 첫째 대출은 현지 송금시스템 통해 또는 은행계좌로 송금됩니다 (은행 계좌 개설 방법을 고객에게 알려줍니다). 후속 대출은 현지 송금시스템, 은행계좌 또는 지불 시스템을 통해 제공됩니다. Everex 전자지갑도 저희 시스템에 연결할 예정입니다. 그러면 암호화페로 대출을 발행할 수 있을 것입니다.
- 제출 서류: 온라인 신청서를 제출해야 합니다. 대출 승인 결정은 신용등급 평가 알고리즘을 기반으로 합니다 (자세한 내용은 관련 항목에서 확인할 수 있습니다).

중소기업을 위한 대출

- 대출 기간: 2-3 개월입니다.
- 대출 비용: 비즈니스 유형에 따른 경쟁력 있는 이자율입니다.
- 대출 금액: 중소기업 월간 매출액의 30 % 이하, 200-500 달러 정도입니다.
- 담보가 없습니다.
- 대출 승인 기간: 긴급 대출; 대출 승인 결정은 15 초 이내에 이루어지며 대출 금액은 1 시간 이내에 지급됩니다.
- 대출 금액 지급 채널: 첫째 대출은 현지 송금시스템 통해 또는 은행계좌로 송금됩니다 (은행 계좌 개설 방법을 고객에게 알려줍니다). 후속 대출은 현지 송금시스템, 은행계좌 또는 지불 시스템을 통해 제공됩니다. Everex 전자지갑도 저희 시스템에 연결할 예정입니다. 그러면 암호화페로 대출을 발행할 수 있을 것입니다.
- 제출 서류: 온라인 신청서를 제출해야 합니다. 대출 승인 결정은 신용등급 평가 알고리즘을 (자세한 내용은 관련 항목에서 확인할 수 있습니다) 및 차용인의 자금 흐름 분석의 기반으로 합니다.

고객의 신용 기록 창조에 대한 지원

문제

해결책



대부분의 아시아 국가에서 중앙 신용 기록 데이터베이스가 없기 때문에 고객은 앞으로의 대출을 위한 신용기록을 작성할 수 없습니다.



MicroMoney 는 블록체인 기술을 기반으로 작성된 신용 기록 데이터베이스를 사용하여 고객에게 신용 기록을 작성하고 유지할 수 있게 합니다.

2014 년에 캄보디아 성인 인구의 12.6 %가 은행 계좌 또는 다른 금융 기관의 계정을 소유하고 있었습니다. 동시에 세계 은행 통계⁵에 따르면 성인 인구의 약 60 %가 지난 12 개월 동안 여러 가지 이유로 다양한 출처에서 적어도 한 번은 (직접 또는 제 3 자를 통해) 돈을 빌렸습니다. 미얀마에서도 같은 수치는 각각 22.6 %와 42.8 %로 비슷하게 나왔습니다. 이것은 수백만 명의 사람들이 무면허 출처를 사용하거나 전당포에서 소액 대출을 현금으로 받는다는 것을 의미합니다. 따라서 이 모든 사람들은 자기 신용기록을 작성하지 않습니다. 더 중요한 것은 다른 도시로 이사할 때 그 사람의 신용기록이 사라지게 된다는 것입니다. **MicroMoney 는 각 고객에게 FICO 시스템 내에 사용되는 등급과 유사한 신용등급을 부여합니다.** MicroMoney 의 신용기록 데이터베이스는 분산된 블록체인 네트워크에 저장되어 있고 이는 정보의 보안 및 신뢰성을 보장합니다.

시장에서 최초로 온라인에서만 영업하는 업체

문제



대다수의 은행, 소액 금융 기관 및 전당포가 전체 또는 부분적인 오프라인 서비스를 제공합니다.

해결책



MicroMoney 는 오직 온라인 모델만 사용하여 단기 대출을 발행합니다. 서류 작업이 없고 15 분 밖에 걸리지 않습니다.

아시아의 금융시장은 온라인 비즈니스 모델을 사용할 의지를 보여줍니다.

- 아시아 태평양 지역의 인구는 38 억 명입니다⁶.
- Statista⁷ 통계에 따르면 본 지역의 스마트폰 보급률은 곧 35% (스마트폰 13 억 대)에 이를 것으로 예상됩니다. 동시에 큰 도시와 수도의 스마트폰의 보급률은 60%에 도달하고 꾸준히 성장합니다.
- 온라인 모델은 합리적이고 잘 발달된 송금시스템 덕분에 현지 지불시스템을 사용하여 대출을 발행하고 받는 쉬운 방법입니다. 대출을 상환하는 데 은행 지불 방법을 사용할 수도 있습니다.
- 이 모델에는 전자서명이 사용됩니다. 따라서 모든 계약은 온라인으로 체결될 수 있습니다. 온라인 신분증 확인 및 신용평가가 가능합니다.



⁵ <http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=1228>

⁶ <https://en.wikipedia.org/wiki/Asia-Pacific>

⁷ <https://www.statista.com/statistics/321490/smartphone-user-penetration-in-asia-pacific>

- 채권자를 위한 온라인 광고에 대한 제한이 없으므로 리드를 생성하는 과정이 쉬워집니다. 저희는 차용인 한 명에 대해 1 달러 미만을 지급합니다.
- 영업의 법적 체계는 간단합니다. 대부분의 국가에서 대출 라이선스를 얻는 방법이 쉽거나 대출 라이선스가 전혀 필요 없습니다. 예금 지불도 필요 없습니다. 대출의 금액, 조건 및 실제 이자율은 거의 규제되지 않습니다.

경제 분야에 대한 지식 보급

문제	해결책
 <p>은행 계좌가 없거나 은행 서비스를 이용하지 않은 사람들은 혜택을 누릴 수 있는 금융 서비스의 유형 및 제공 조건을 잘 모름</p>	 <p>MicroMoney는 고객에게 컨설팅 서비스를 제공하여 은행 계좌 또는 전자 지갑을 개설하는 방법을 설명함</p>

Global Findex Database⁸에 따르면 은행 서비스를 받지 않은 사람들 중에 오직 4%만 그에 대한 필요성이 없기 때문에 은행 계좌가 없다고 말합니다. 3억 5천 5백만 명의 사람들이 은행 계좌를 소유하고 있는데도 여전히 국내에서 현금을⁹ 사용합니다. MicroMoney의 콜센터는 은행 계좌 개설 또는 스마트폰에 전자지갑 설치와 관련하여 고객을 지원합니다. MicroMoney 컨설턴트의 업무 덕분에 수천 명의 고객들이 평생 처음으로 은행 계좌를 개설했습니다.

사업을 위한 MicroMoney: "대규모 데이터"를 사용해서 새로운 고객 유치

블록체인을 기반으로 한 신용기록 및 "대용량 데이터" 기관

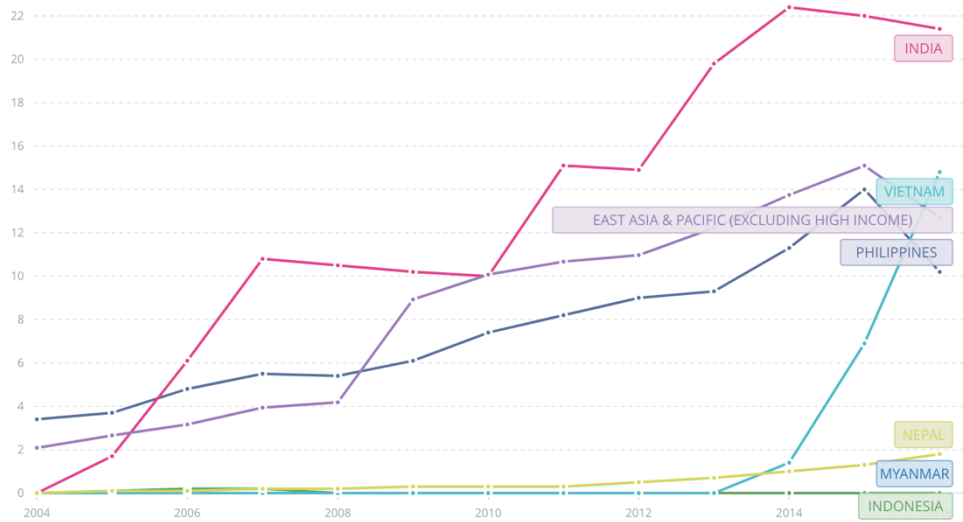
신용 시장이 발달된 국가에서도 신용기록 기관이 없는 경우가 있습니다. 예를 들어 인도네시아에서 약 1만 개의 신용기관이 영업하고 있지만 신용기록 기관은 없습니다. 이러한 요소는 시장의 발전을 저해하고 사업이나 고객에게 도움이 되지 않습니다.

세계은행 통계¹⁰에 따르면 아시아의 중산층과 저소득층 성인 중에 12.69%만이 민간 신용기록 기관의 지원을 받고 있습니다. 일부 국가에서 그 수치는 여전히 0%입니다. (예를 들어 미얀마와 인도네시아).

⁸ <http://documents.worldbank.org/curated/en/187761468179367706/pdf/WPS7255.pdf#page=3>

⁹ <http://www.worldbank.org/en/programs/globalindex/infographics/infographic-global-findex-2014-financial-inclusion>

¹⁰ <http://data.worldbank.org/indicator/IC.CRD.PRVT.ZS?contextual=default&locations=MM-ID-PH-IN-VN-4E-NP>



민간 신용기록 기관의 인구 지원율 (성인 인구의 %).

문제



아시아에서 사업의 창출은 높은 위험으로 인해 복잡해질 수 있습니다. 신용기록 기관이 없는 것은 시장의 발전을 저해하고 비즈니스와 고객에게 피해를 줄 수 있음

해결책



MicroMoney 는 형성된 신용 기록에 유료 액세스* 제공 및 비즈니스 파트너와 데이터를 교환을 하려고 함

* 차용인의 동의가 있는 경우.

MicroMoney 가 수집한 대량의 데이터는 은행 및 소액 금융 기관에게 특별한 가치가 될 수 있습니다. 뿐만 아니라 전자 상거래, 통신, 보험 등의 분야에서 영업하는 업체들도 그 데이터에 대해 관심을 가질 수 있습니다. MicroMoney 가 가지고 있는 데이터는 새로운 고객을 보다 더 쉽게 접근하고 잠재 고객을 관심 분야 별 분류하고 효과적인 고객 제안을 형성하는 데 도움이 됩니다.

저희에게는 기밀 정보를 보호하는 것이 최우선입니다. 우리 고객의 개인 정보를 중요시하며 소유자의 동의 없이 제 3 자에게 공유하지 않습니다.

요구 및 적용 사례

저희는 이전에 은행 서비스, 국제 은행, 금융 회사, 전자 상거래 및 소매업에 종사하는 회사의 서비스에 접근하지 못했던 많은 고객들에게 서비스를 받는 것을 용이하게 하기 위해 노력합니다.

수요와 사용 예

우리는 국제 은행, 금융회사, 전자 거래 분야에서 일하는 회사들이 전에 은행 서비스를 받지 않았던 더 많은 손님에게 서비스 제공하기를 도와 주기 지향하고 있다.

우리는 블록체인 기술에 근거라는 회사에게 은행들의 서비스를 받지 않은 수만명의 사람들에게 대한 정보가 있는 신용 조회사에 접근을 통해 효과적으로 고객 데이터베이스 확대하기를 도와 주고 싶다. 우리는 그 사람들이 새로운 글로벌 중앙집권화되지 않은 경제의 부분이 되기를 바란다.

MicroMoney 는 API 플랫폼을 통해서 이런 접근을 제공한다. 우리 전문가들의 팀은 계속 데이터 처리 알고리즘을 개선하고 있다. 여러 개월 안에 모든 존재하는 신용 정보는 블록체인에 근거된 네트워크에 이동될 것이다. 이렇게 우리는 모은 정보의 안전을 보증할 수 있다.

현재 우리는 신용정보와 고객에 대한 정보를 «빅데이터» 창고에서 보관한다. 토큰들의 첫째의 거래신청 절차 후에 그 정보가 블록체인에 근거한 시스템에 이동될 것이다. 우리 목적은 MicroMoney 를 신용정보의 중앙집권화되지 않은 데이터베이스와 블록체인에 근거된 많은 정보 처리 시스템으로 전환하기이다. 우리 기술 덕분에 파트너들은 차용인의 데이터(고객들의 스마트폰으로 받은 신용정보나 다른 데이터) 안전하고 믿음직하고 무명적인 방법으로 보관하는 가능성이 있다.

은행을 위한 빅데이터

은행들은 고객 유치와 검사를 위해 많은 돈을 낭비한다. 우리 미국 정보제공자 데이터에 따르면 은행들은 새로운 고객 1 명을 유치하기 위해 평균적으로 10~100 달러를 소비한다. 유럽에는 비용은 미국보다 조금 낮다. 은행은 고객에게 신용공여를 보낼 때 (sms 나 전자우편으로) 신용 조회사에 지불하는 필요가 있다. 즉 한 개의 신용의 값은 높아진다. MicroMoney 경우에는 새로운 차용인 1 명을 유치하기 값은 1 달러이다. 은행들은 우리 신용 조회사에서 신용정보를 구입할 수 있다.

소액금융, 금융, 보험 분야에서 일하는 회사를 위한 빅데이터

소액금융, 금융, 보험 분야에서 일하는 회사들은 우리가 벌써 활동을 하는 나라들의 시장에 나오는 결정을 할 수 있다. 그런데 그 나라들에 신용 조회사가 없어서 높은 위험을 당할 수 있다. 즉 이런 나라들의 인구는 이런 회사를 위해 큰 애매한 영역이다.

전자 거래와 소매업을 위한 빅데이터

우리는 전자 거래와 소매업 분야에서 일하는 회사를 우리 데이터베이스에서 새로운 고객을 유치하고 새로운 고객들의 청구를 분석하는 도움을 줄 수 있다. 예를 들면 우리는 우리 고객으로

방문된 웹사이트에 대한 정보를 조사해서 얼마 전에 유모차를 찾고 있다고 알 수 있다. 그래서 전자 거래 분야에서 일하는 회사는 이런 고객에게 기저귀를 구입하기를 권할 수 있다.

교환 기전

아무 시업은 (예를 들면 은행이나 전자 거래 회사) 자기의 신용정보를 우리 신용 정보와 교환할 수 있다. 이런 교환은 각 당사자에게 이익을 줄 수 있다.

시장에서 수요 상승

우리는 «빅데이터»와 신용 정보의 높은 수요를 예상한다. 우리는 open source 자원을 사용해 프리 엑세스의 식별 정보가 제거된 개인 정보를 보관하는 신용 조회사를 창립한다. 인공 신경 회로망에 근거하는 개인 정보와 예상 평가 시스템에 접근은 유료로 제공된다 (고객이 제 3 자에게 개인 정보를 전하기에 동의하는 경우에만).

지역 파트너를 위한 MicroMoney: 글로벌 사업 확대

우리 경험과 시장과 법률 조사 결과에 따라 새로운 나라들에서 사업 발전 알고리즘을 작성했다. 현재 우리는 국제 프랜차이즈를 시작하기에 준비되어 있다.

MicroMoney 회사의 금융과 법률 분야의 전문 지식에 접근은 우리 고객에게 전세계의 발전하고 있는 시장에 진입하기에 도와 줄 수 있다.

우리는 우리 가맹점에 모든 시장 조사 결과, 리스크 관리에 대한 정보, 개인신용평가 분야의 노우하우, 또는 자신의 이익 많은 사업을 창립하기 위한 상세한 사업 계획을 알린다.

MicroMoney 가 가맹점에 제공하는 것:

- 구체적인 나라의 법체계와 시장 조사 결과.
- 확인된 사업 모델, 금융 예상, 비용 판단.
- 우리 개인신용평가 시스템에 접근.
- 고객 지원과 채권추심에 관한 정보와 문서.
- 사업 발전 때에 다양한 컨설팅 서비스.

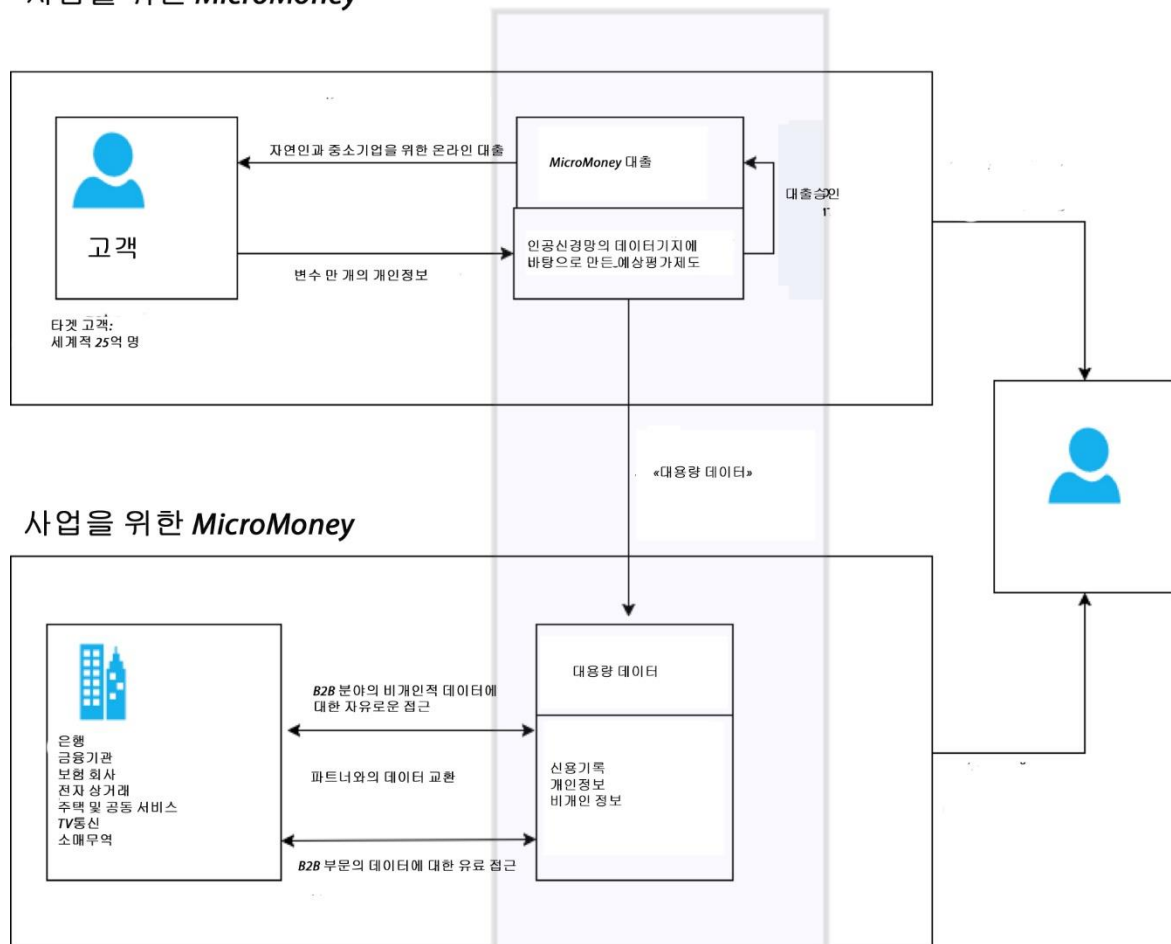
우리는 벌써 프랜차이즈 계약 두 개를 체결했다:

50,000,000 차용인이 있는 인도네시아 소액 금융 기관 연합 대표이사인 프란스 푸르나마님은 우리 인도네시아 파트너가 되었다. Prosperous Capital & Credit Limited 대규모의 소액 신용 기관의 소유자인 마드하와 에두수리아님은 우리 스리랑카 파트너가 되었다.

2017 년 10 월에 우리는 나이지리아 차이나 무오카와 계약을 체결하려고 한다.

합동한 사업 계획

사람을 위한 *MicroMoney*



왜 우리는 토큰 판매 운동을 시작하는가?

아프리카와 아시아를 비롯하여 글로벌 시장에서 발전하기 시작

MicroMoney 회사는 또 10 개의 나라 시장에 진입하기에 준비되어 있다. 우리는 모든 필요한 조사를 했고 미래의 지역 파트너와 임시 협정을 체결했다.

모든 필요한 지식과 정보를 가진 것을 고려해 우리는 첫째 토큰 거래 결과를 고려하지 않아도 인도네시아와 말레이시아, 싱가포르, 중국, 홍콩, 나이지리아, 스리랑카, 또는 필리핀에서 사업을 발전하는 계획이 있다. 그런데 토큰 판매를 성공히 실행해서 우리는 발전을 촉진하고 추가 시장을 지배하고 더 빨리 상품과 서비스를 작성할 수 있다.

5 년의 아시아 지역 투자 분석

나라 통계	VN	PH	ID	MY	CN	MM	LK
인구, 백만명	91	101.9	255	31	1,376	51	21
일인당 국내 총생산 (명목국내총생산), 미화 천달러	2.3	3.2	3.5	12.2	8.8	1.4	3.9
일하고 있는 일인당 국내 총생산, 미국 천달러	9.3	17.1	21.9	55.7	23.1	3.3	26
경제 활동 정도	62%	63%	67%	66%	58.3	68%	42%
평균 월급, 미화 달러	200	208	250	961	730	120	233
스마트폰 사용 수준	20%	50%	25%	63%	56%	58%	41%
은행 계좌 사용 수준	21%	27%	20%	66%	64.70%	5%	83%
수량지수 (제 5 년)	VN	PH	ID	MY	CN	MM	LK
제 5 년에 제공된 차관 수량, 천 개.	1 291	441	464	198	1154	620	422
연장된 차관 포함							
제 5 년 안에 제공된 차관 수량	3537	1208	1271	542	3160	1698	1156

연장한 차관 포함							
투자 지수	VN	PH	ID	MY	CN	MM	LK
투자, 미화 백만 달러	15.7	8.8	11	8.6	31.4	4.5	4.2
자금 사용 + 거래 비용	5.1	4.1	4.4	4.7	12.2	3.3	1.3
포트폴리오 용자	10.6	4.8	6.6	3.9	3.4	1.1	2.8
손익분기점, 개월	15	20	20	18	25	22	17
손익분기시기, 개월	19	49	50	51	45	31	56
이익, (제 5 년), 미화 백만 달러	71	42.2	53.9	37.3	130	18.5	45
과세를 고려해 이익 계산, (제 5 년), 미화 백만 달러	19	15.5	16.8	15.3	42	5.5	8.5

본 표는 베트남과 필리핀, 인도네시아, 말레이시아, 중국, 미얀마, 또는 스리랑카의 투자 지수를 포함하다.

사업 발전

단기적 발전 전략		
국가	상태	대략적인 시작 때
미얀마	성공히 작용하고 있다	2015
https://github.com/micro-money/prime/tree/master/11%20Countries%20Roadmap%20FULLY/!Myanmar		
캄보디아	성공히 작용하고 있다	2016
https://github.com/micro-money/prime/tree/master/11%20Countries%20Roadmap%20FULLY/!Cambodia		

태국	Successfully Operating	2017
https://github.com/micro-money/prime/tree/master/11%20Countries%20Roadmap%20FULLY!/Thailand		
인도네시아	시작하기에 준비되어 있다	2017 년의 제 3 사분기
https://github.com/micro-money/prime/tree/master/11%20Countries%20Roadmap%20FULLY!/Indonesia		
스리랑카	시작하기에 준비되어 있다	2017 년의 제 3 사분기
https://github.com/micro-money/prime/tree/master/11%20Countries%20Roadmap%20FULLY!/SriLanka		
필리핀	시작하기에 준비되어 있다	2017 년의 제 3 사분기
https://github.com/micro-money/prime/tree/master/11%20Countries%20Roadmap%20FULLY!/Philippines		
나이지리아	지역 파트너와 임시 협정이 체결되어 있다	2017 년의 제 4 사분기
말레이시아	새 파트너 찾기	2017 년의 제 4 사분기
https://github.com/micro-money/prime/tree/master/11%20Countries%20Roadmap%20FULLY!/Malaysia		
싱가포르	새 파트너 찾기	2017 년의 제 4 사분기
https://github.com/micro-money/prime/tree/master/11%20Countries%20Roadmap%20FULLY!/Singapore		
홍콩	새 파트너 찾기	2018 년의 제 1 사분기
https://github.com/micro-money/prime/tree/master/11%20Countries%20Roadmap%20FULLY!/HongKong		
중국	새 파트너 찾기	2018 년의 제 1 사분기
https://github.com/micro-money/prime/tree/master/11%20Countries%20Roadmap%20FULLY!/China		

장기적 발전 전략		
태국, 대한민국	새 파트너 찾기	2018
인도, 아프리카 지역	시장과 법률 조사	2018-2019
남아메리카	시장과 법률 조사	2019-2020

주요한 단계

미화 1,000,000 달러 유치되어 있음

서비스되는 시장 크기: 은행 계좌와 은행 서비스에 접근이 없는 고객	정보기술	스코링과 상품	고객 유치
400,000,000	블록체인에 근거하는 중앙집권화되지 않은 신용 조회사 창립. 글로벌 발전 시작.	스코링 시스템 발전. 새로운 금융 상품. 암호화폐 전자 지갑에 연결.	추가로 유니크한 유저 100,000 명 유치되었다.

미화 5,000,000 달러 유치되어 있음

서비스되는 시장 크기: 은행 계좌와 은행 서비스에 접근이 없는 고객	정보기술	스코링과 상품	고객 유치
900,000,000	지역 파트너를 위한 리스크 관리와	중앙집권화되지 않은 인공신경망 사용 시작.	추가로 유니크한 유저 300,000 명

	스코링 시스템은 준비되어 있다. «White Label» 방법으로 파트너십.		유치되었다.
--	---	--	--------

미화 10,000,000 달러 유치되어 있음

서비스되는 시장 크기: 은행 계좌와 은행 서비스에 접근이 없는 고객	정보기술	스코링과 상품	고객 유치
1,400,000,000	암호경제로 통합: 모든 차관 제공과 현금 징수는 블록체인인 «스마트 계약»을 통해 실행된다.	- 공탁 서비스. - P2P 신용 플랫폼 발전.	추가로 유니크한 유저 1,000,000 명 유치되었다.

미화 15,000,000 달러 유치되어 있음

서비스되는 시장 크기: 은행 계좌와 은행 서비스에 접근이 없는 고객	정보기술	스코링과 상품	고객 유치
1,900,000,000	온라인 금융 플랫폼은 지역 파트너를 위해 준비되어 있다. «White Label» 방법으로 파트너십.	발전하고 있는 나라에게 도와 주는 목적으로 프랜차이즈 거래와 군중 펀딩 플랫폼 작성.	추가로 유니크한 유저 5,000,000 명 유치되었다.

미화 30,000,000 달러 유치되어 있음

서비스되는 시장 크기: 은행 계좌와 은행 서비스에 접근이 없는 고객	정보기술	스코링과 상품	고객 유치
2,000,000,000	중앙집권화되지 않은 자치 금융 기관. 완전히 중앙집권화되지 않은 기관이다. 금융 거래소, 빅데이터와 신용 조회사, 리스크 관리 시스템, 또는 신용평가	«온라인 암호은행과 거래소»라는 프랜차이즈는 지역 파트너를 위해 준비되어 있다. «White Label» 방법으로 파트너십.	추가로 유니크한 유저 25,000,000 명 유치되었다.

What is an AMM Token?

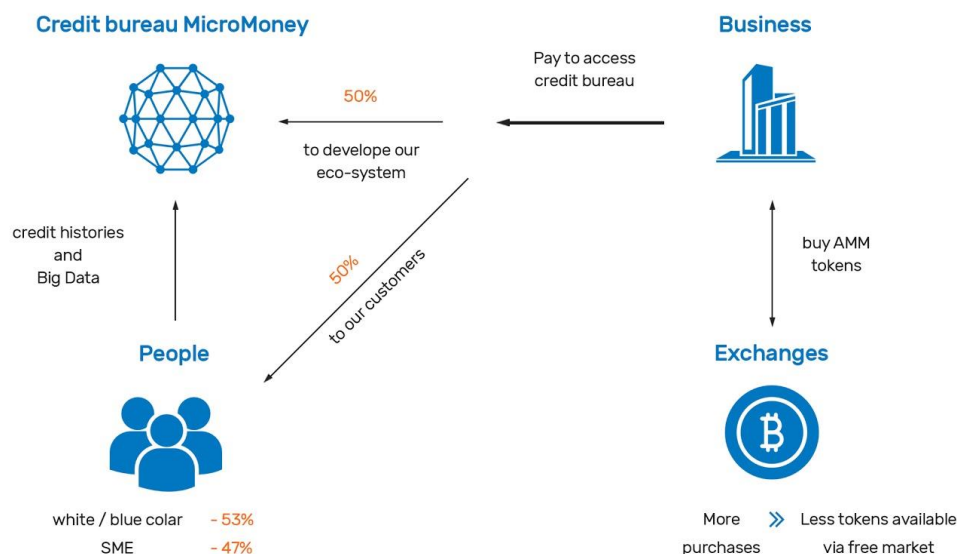
AMM token based on the proven risk management and Big Data platform. The token is a part of our ecosystem and is used inside it in different ways. The token serves as the fuel of the MicroMoney ecosystem and has been designed so that our customers will want to use it frequently. It is a token that can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

보안 토큰의 기업공개 도표

Micromoney 보안 토큰의 기업공개와 적당한 토큰의 창작과정은 Ethereum 스마트 컨트랙트를 이용해 기본으로 한다.

토큰의 이름: AMM

발행한 토큰의 총거래량: 60 000 000 AMM.

기업공개로 판매되지 않는 토큰은 파괴될 것이다.

목적:

최소한도 백만 미국달러 - 최대한도 삼천만 미국달러

토큰의 기업공개 동안 최소한 백만 미국달러 자본을 모으지 않는 경우 현금 자산은 MMT 소유주에게 Ethereum 스마트 컨트랙트로 반환된다.

최초의 값: 정해진 토큰 가격은 1 미국달러 - 1 AMM 토큰.

토큰 배포:

설립자— 8%

고문— 4%

재정 보험료— 4%

투자자— 84%.

토큰의 기업공개 동안 첫번째 투자자에게 보너스

(구매 주문에 보충 토큰을 첨부함):

프리 세일 보너스+47%

투자 첫번째날—+25% 보너스

2-7 번째날 —+20% 보너스

7-14 번째날— +10% 보너스

14-21 번째날— 5% 보너스

보너스 프로그램(%X 보너스 풀에서):

Facebook 캠페인- 18%

Twitter 캠페인- 18%

Bitcointalk Signatures 캠페인- 20%

Bitcointalk Support 캠페인- 20%

대중 매체 캠페인- 12%

프로젝트의창작지원 캠페인- 12%

성공의 이유와 추구하는 성과

재테크가 그 자체로는 돈을 벌 수 없고 그 테크의 이용자가 돈을 벌 수 있다.

신용의 같은 경우 저희가 서비스 말고 실제로 존재하는 문제를 의미한다. 적당한 도구를 이용함으로 그 문제를 해결하기가 가능하다.

저희가 바라는 것은 테크를 의뢰하는 고객, 고객을 믿는 은행과 은행을 신뢰하는 고객이다. 저희가 시장에 촉진하는 도구는 금융기관의 대출발행 과정을 간소화하는 것을 가능하게 할뿐만 아니라 금융 서비스를 이용하지 못 하는 대출자를 위해서 그 장벽을 초월하는 것을 가능하게 한다.

저희가 제의하는 상호이익이 되는 결정은 은행이 시장 조사를 진행하기 위해서 저렴한 요금으로 대량의 데이터를 이용하는 것을 가능하게 한다. 한편 고객은 사생활 침해 걱정 없이 금융 시장의 장점을 이용할 수 있다.

MicroMoney 는 분권화 대량의 데이터 개인신용평가기관을 창조한다. 그 블록체인 프로젝트는 굉장히 야심찬 대규모 프로젝트이기 때문에 회사는 발전 시장에서 금융 서비스 제공 절차를 바꿀 수 있다. 회사는 서비스의 원가를 상당히 절감하고 은행에서 서비스 받지 않는 20 억 명의 사람들에게 대출 서비스를 제공할 수 있다.

저희가 검토하는 사람들의 신용도구에 대한 액세스는 교육, 의료, 자신만의 사업을 창안할 가능성과 행복 추구 수준의 증가 받을 권리 마찬가지로 사람의 기본적인 권리라고 생각한다.

복지까지의 길

은행에서 서비스 받지 않는 지구의 성인 인구 20 억 명의 사람들은 은행에서 서비스 받는 사람처럼 똑같은 장점을 이용할 수 있다. 그 결과를 얻기 위해서는 어떤 테크가 필요할까요? 그 것은 바로 신경망, 블록체인, 인공 지능, 모바일 점수 시스템과 "빅 데이터"이다. 인구가 20 억 명은 거대한 나라의 인구일 수 있다. 그 테크 덕분에 20 억 명의 사람들이 더욱 더 행복해질 수 있다.

포함하는 방법

금융제도에 사람들을 포함하는 것과 사람들의 행복 추구 수준의 증가 위해서 조건이 두 가지만 필요하다. 그 조건이 자금에의 접근과 접근 위한 도구이다. MicroMoney 는 그 두 가지의 조건을 가지고 있다.

지도자 그룹

설립자들

사이 크닝 아웅-공동 창설자, 운영 작동 서비스 과장

15 년 동안 **사이 크닝 아웅**은 소액 금융/재정 분야에서 활동을 하고 여러 국제비정부기구와 소액 금융대외 상업 단체를 지도하고 있다. **사이 크닝 아웅**은 550 명의 사원 집단을

지도하며 4000 만 달러의 대출 자산 관리를 했다. **사이 크닝 아웅은** 미얀마 소액 금융 분야의 개척자였을 때 신기술 (T24 MCB, UT Mobile, UT Net 과생물 측정용 장치) 사용함으로 성공적으로 관리운용을 증가시켰다.

안튼 자트코프스키, 공동 창설자 - 정보기술 및 개인신용평가

성공한 기업가, 경험 있는 교섭자, 창의적인 마케팅 전문가이다. 재테크, 소매업 및 전자상거래와 관련된 회사에서 여러 가지 지위에 13 년 동안 성공적인 활동을 하고 열렬하고 근면한 지도자이다. **자트코프스키**는 새 판로에서 파이낸셜 컴퍼니즈 발달의 경험이 있다.

전문가 위원회

오큰하 스른 소크나, SONATRA Group, 주주, 고문

오큰하 스른 소크나는 훈 센 캄보디아의 총리의 경제고문이다. **오큰하 스른 소크나는** 캄보디아 국민들 중에 가장 높은 직함(**오큰하**)을 수상했다. **오큰하 스른 소크나는** 석유 산업 SOKIMEX GROUP 대기업의 설립자 중 하나인, . **캄보디아 상공 회의소의부** (일본 경제 단체 연합회와 유사한 기능을 한다) 사장, SOKIMEX GROUP SokhaHotelCo., Ltd 의 주주이다. 2010 년에 **오큰하 스른 소크나는** SonatraGroup 이라는 기업을 설립했다. SonatraGroup 은 बैंकिंग, 중앙은행과 관련된 자본투자중개업, 건축, 감사 및 재무표작성업을 포함해 다양한 서비스를 제공한다.

테추지 나가타, EastWingCapital, 주주, 고문

테추지 나가타는 1988 년에 SanyoSecurities 거업에서(일본), 자본가 직장 생활을 시작했다. SanyoSecurities 거업에서 다양한 활동을 하며 7 년 동안 많은 지식과 경험을 쌓일 수 있었다. 그 후 **테추지 나가타는** Bloomberg L.P.기업 (토쿄) 판매부를 조도하고 1995 년부터 2006 년까지 판매세 시장 분석에 전인격을 경주했다.

2006 년에 **테추지 나가타는** EastWingAssetManagement LLP 기업을 설립했다. 그 기업은 EastWingConsultancyPte. Ltd 로 이름이 바뀌었다. EastWingConsultancyPte. Ltd 기업의 단기투자는 2 천만 달러 이상이다. 2010 년에 **테추지 나가타가** EastWing ASA CapitalPte. Ltd 기업을 설립해 그 기업의 상무이사가 되었다.

또한 **테추지 나가타는** 캄보디아에서 SonatraMicrofinanceInstitution PLC 거업과 SonatraConstructionCo., Ltd 기업을 설립해 전무 이사로 활동을 하게 되었다. 2013 년 8 월에 다른 파트너들과 합동해서 NexasiaCapitalPte. Ltd 이라는 기업을 설립했다. **테추지 나가타는** 미국 ThunderbirdSchoolofInternationalManagement 경영 대학원 **경영학 석사** 소유자이다.

파트너

블록체인 파트너 및 업계 파트너

Ambisafe, Everex

금융 및 기술 분야 파트너

OKDollar, KBZ, AYA, CBBank, AYAbank, TRUEmoney, WING, Mykyat

벤처 투자 펀드

EastWing Capital, Sonatra Capital, Grand Corporation Osaka, NEST.vc

요시유키 타이라, Grand Corporation Osaka, 주주

,

요지로 추추미, Grand Corporation Osaka, 주주

Grand Corporation Osaka 기업의 지도자, 오사카, 일본

블록체인 파트너 및 업계 파트너

EastWing Capital

Sonatra Capital

Grand Corporation Osaka

NEST.vc

Prosperous Capital & Credit Limited, Sri-Lanka

Indonesia Microfinance Association (IMA)

Africa Blockchain Alliance

블록체인 파트너 및 업계 파트너 Ambisafe

ICObox

BPM online CRM

SilkLegal, Thailand

금융 및 기술 분야 파트너

OK Dollar
KBZ
AYA
CB Bank
AYA bank
TRUE money
WING
Mykyat

매니저 팀:

Pasan Madhawa Edussuriya, Director for MicroMoney Sri Lanka

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

Fransiskus Djaka Purnama, Operations Director, MicroMoney Indonesia

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

China Muoka, Director for Micromoney Nigeria

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

July Phoo, COO MicroMoney Myanmar

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

Bhannathorn Sangsuk, GM MicroMoney Thailand

<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, Operations Manager MicroMoney Sri Lanka

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

Vivian Sukamto, Operations Manager MicroMoney Indonesia

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

Sendy Inka Casella, Country Representative MicroMoney Indonesia

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

Nikhole John Tecson De Vera, Country Representative MicroMoney Philippines

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

Aung Pyay Thein, HR MicroMoney Myanmar

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

Vladimir Sumarokov, A.I. Neural Network & CRM developer

MicroMoney

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

고문들

Roel Wolfert, Advisor

Bankor, Visa, Qoin, University of California, Berkeley, Haas School of Business
Rotterdam Area, Netherlands

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

Xiaochen Zhang, UN Digital Economy, Advisor

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

Ben Theobald, Partner in Latin America

Online Entrepreneur, Consultant & Investor (Blockchain - Lisk - NEO - Ethereum technology investment)

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

Tomoaki Sato, Advisor, Blockchain engineer

Starbase, Smart Contract Japan

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

Saumil Kohl, Advisor, Co-founder of Bitindia - Blockchain Exchange & Wallet

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

Karen New, Advisor

CEO, Omnitooons Pte. Ltd. OmiseGo (raised \$25 mln usd) Advocate. Singapore.

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

Alex Norta, Advisor, blockchain scientist

Agrello, Qtum. Estonia

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

Charles Leslie, Advisor, Blockchain engineer

Starbase, Smart Contract Japan

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

Eduard Dzhamgaryan, Payment Advisor

Entrepreneur, ICO Business Analyst, Adviser – ICObox, Founder of GMPay, Blockchain and Cryptocurrency Enthusiast

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

Azam Shaghaghi, Strategy Advisor

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

Pak Loong Chan, Senior Software Engineer at HSBC

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

Patrick Mazzotta, Advisor

SuperDAO, co-founder

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

Nehemia Kramer, Ethereum early-stage investor

BankEx, Blockchain consortiums. NY, USA

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

Naru Julia, Agrello, Japan

Ambassador in Japan

Albi Rodriguez Jaramillo, Partner in Latin America

laudox.com. Latin America. Peru

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

Andrey Kopysov, A.I. Neural Network programmer

Facebook, London, UK

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

Sergey Sergienko, Advisor

Chronobank, Australia

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

Jack Huang, Advisor

UN (United Nations), Thailand

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

결론

MicroMoney 회사는 강력한 경영진 및 기업운용업을 위해서 필수적인 라이선스를 가지고 있는 다양한 나라의 파트너에 대한 신뢰도는 자랑하다. 2 년 동안 캄보디아 및 미얀마 시장에서 성공적으로 활동을 하고 저희 투자들은 MicroMoney 회사를 발전시키기 위해 180 만 달러 이상을 맡겼다.

이 문서에서는 저희는 굉장히 중요한 문제를 살펴보고 블록체인 테크를 이용으로 그 문제 해결을 소개했다. 저희가 소개드린 해결은 사람들을 위한 금융 서비스 입학을 가능하게 할

것이다.한 가지를 더 추가 한다면 그 해결은 은행, 소액 금융 기관, 보험회사 및소매업을 포함하여 여러 기업에게 잠재 고객들 투명한 데이터베이스 이용하기를 가능하게 할 것이다.

저희가 금융 서비스 분야에 20 억 명의 사람들을 포함한 사회의 부분이라서 자랑하다.
저희의 결승골은 개발도상국 인구 생활수준을 개선시키는 것이다.

첨가

첨가 제 1 호. 사업계획과 재무모델의 링크

국가별 간략한 개발계획

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

국가별 완전한 개발계획

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

모든 나라에서의 신용. Baker_McKenzie 의 보고서

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

첨가 제 2 호. 국가별 단기 투자분석

중 국

투자액, 천 미국달러	1 년	2 년	3 년	4 년	5 년	총액
포트폴리오 투자	4 114	7 160	3 941	36	0	15 252
자본 지출 및 운영 비용에 대한 투자	3 075	3 422	0	0	0	6 497
총 투자액	7 190	10 582	3 941	36	0	21 749
양적 지표	1 년	2 년	3 년	4 년	5 년	총액
발행된 대출의 수, 천	71	371	714	1 096	1 195	3 447
대출된 신용의 총액, 천 미국달러	11 613	53 022	97 001	145 070	152 229	458 935
증권으로 나타낸 순이익 (연말에), 천 미국달러	3 246	9 304	16 507	21 824	22 148	22 148
이익과 손해, 천 미국달러	1 년	2 년	3 년	4 년	5 년	총액
이익	2 905	18 603	37 831	60 346	67 452	187 137
보호 구역	-2 630	-11 254	-18 742	-25 387	-27 293	-85 307
변동비	-1 838	-7 762	-11 640	-16 304	-17 175	-54 719
광고 비용	-641	-2 354	-3 627	-4 658	-4 526	-15 806
급여 (변동 부분)	-604	-2 568	-3 717	-5 090	-5 523	-17 502
기타 변동지출	-426	-1 774	-2 128	-3 099	-3 260	-10 687
부가가치세	-166	-1 066	-2 168	-3 458	-3 865	-10 724
지속적 지출	-1 607	-3 203	-3 202	-3 307	-3 268	-14 586
급여 (고정 부분)	-895	-2 036	-2 036	-2 036	-2 036	-9 039
기타 행정관리 비용	-712	-1 167	-1 166	-1 271	-1 232	-5 548
단일 지출	-211	0	0	0	0	-211

과세 전 순이익	-3 381	-3 616	4 247	15 348	19 717	32 314
터미널 값						96 103
형평성 수익률 (연간 기준)						59%
자산의 평균물가에 대한 수익 (연간 기준)	-208%	-58%	33%	63%	67%	29%

손익분기 점 - 24 개월

자기자본화의 시간 -35 개월

회수 기간 - 61 개월

총 투자액 - 2.17 천만 달러

5 년째 최적화되지 않은 법인 소득세 - 4.9 백만 달러

미얀마

투자액, 천 미국달러	1 년	2 년	3 년	4 년	5 년	총액
포트폴리오 투자	1 007	1 946	438	64	0	3 455
자본 지출 및 운영 비용에 대한 투자	1 208	245	90	0	0	1 543
총 투자액	2 215	2 191	529	64	0	4 998
양적 지표	1 년	2 년	3 년	4 년	5 년	총액
발행된 대출의 수, 천	30	173	351	520	620	1 694
대출된 신용의 총액, 천 미국달러	2 484	14 095	28 198	41 569	49 284	135 630
증권으로 나타낸 순이익 (연말에), 천 미국달러	612	2 059	3 634	5 000	5 348	16 652
이익과 손해, 천 미국달러	1 년	2 년	3 년	4 년	5 년	총액
이익	626	4 517	9 871	15 179	18 603	48 797
보호 구역	-543	-2 703	-4 965	-6 636	-7 914	-22 762
변동비	-510	-1 272	-2 337	-3 400	-3 979	-11 498
광고 비용	-369	-608	-1 112	-1 577	-1 775	-5 441

급여 (변동 부분)	-94	-340	-548	-781	-927	-2 690
기타 변동 지출	-40	-199	-359	-530	-631	-1 759
부가가치세	-7	-126	-318	-512	-645	-1 608
지속적 지출	-956	-1 069	-1 004	-1 127	-1 170	-5 327
급여 (고정 부분)	-682	-701	-588	-713	-793	-3 476
기타 행정관리 지출	-275	-369	-416	-414	-377	-1 851
단일 지출	-57	-17	-17	-17	-17	-126
과세 전 순이익	-1 441	-545	1 548	3 999	5 523	9 084
터미널 값						25 063
형평성 수익률 (연간 기준)						61%
자산의 평균물가에 대한 수익 (연간 기준)	-235%	-41%	54%	71%	80%	51%

손익분기 점 - 21 개월

자기자본화의 시간 -29 개월

회수 기간 -58 개월

총 투자액 -5 백만 미국달러

5 년째 최적화되지 않은 법인 소득세 -1.4 백만 달러

터미널 값 -2.51 천만 미국달러 (고르돈의 모델, 할인계수 15% 및 성장 속도 0%)

인도네시아

투자액, 천 미국달러			타임 라인				
	4 KB. 2015	1 년	2 년	3 년	4 년	5 년*	총액
투자	201	6 663	3 590	576	0	0	11 030
총 투자액	201	6 663	3 590	576	0	0	11 030
발행된 대출의 수	0,02	41	151	286	408	464	1 350
대출된 신용의 총액	3	8 438	32 726	63 401	91 682	105 535	301 786
증 권으로 나타낸 순이익 (연말에)	1	2 148	6 155	10 837	14 555	15 708	15 708
이익	0	2 782	14 095	29 528	44 915	53 942	145 262

단일 지출	0	-908	0	-27	0	0	-935
과세 후 순이익	-198	-3 491	744	4 508	9 144	12 807	23 512
형평성 수익률 (연간 기준)	-197%	-91%	8%	40%	78%	110%	51%
자산의 평균물가에 대한 수익 (연간 기준)		-184%	12%	42%	60%	73%	39%
* - 성장없는 조정된 연도							

손익분기 점 - 20 개월
회수 기간 - 50 개월
최대한 투자액 -1.1 천만 미국달러

스리랑카

투자액, 천 미국달러	1 년	2 년	3 년	4 년	5 년	총액
포트폴리오 투자	1 295	1 430	126	0	0	2 851
자본 지출 및 운영 비용에 대한 투자	1 148	161	0	0	0	1 309
총 투자액	2 444	1 591	126	0	0	4 161
양적 지표	1 년	2 년	3 년	4 년	5 년	총액
발행된 대출의 수, 천	32	158	264	362	422	1 238
대출된 신용의 총액, 천 미국달러	3 088	15 408	25 527	34 957	40 642	119 622
증권으로 나타낸 순이익 (연말에), 천 미국달러	789	2 054	3 163	4 146	4 410	14 561
이익과 손해, 천 미국달러	1 년	2 년	3 년	4 년	5 년	총액
이익	810	5 328	9 502	13 431	16 034	45 105
보호 구역	-659	-2 931	-4 479	-5 540	-6 472	-20 081
변동비	-563	-1 407	-2 256	-3 096	-3 606	-10 929
광고 비용	-385	-527	-815	-1 087	-1 206	-4 020

급여 (변동 부분)	-127	-388	-516	-680	-796	-2 506
기타 변동 지출	-20	-69	-96	-128	-148	-462
부가가치세	-32	-424	-829	-1 200	-1 456	-3 941
지속적 지출	-1 016	-1 125	-1 036	-1 141	-1 171	-5 490
급여 (고정 부분)	-709	-807	-726	-826	-886	-3 954
기타 행정관리 지출	-307	-318	-310	-315	-286	-1 536
단일 지출	-49	-15	-15	-15	-15	-109
과세 전 순이익	-1 476	-151	1 715	3 639	4 769	8 496
터미널 값						20 968
형평성 수익률 (연간 기준)						60%
자산의 평균물가에 대한 수익 (연간 기준)	-187%	-11%	64%	72%	80%	51%

손익분기 점 - 17 개월

자기자본화의 시간 -26 개월

회수 기간 -56 개월

총 투자액 - 4.2 백만 미국달러

5 년째 최적화되지 않은 법인 소득세 - 1.3 백만 달러

터미널 값 - 2.51 천만 미국달러 (고르돈의 모델, 할인계수 15% 이 성장 속도 0%)

말레이시아

투자액, 천 미국달러	1 년	2 년	3 년	4 년	5 년	총액
투자	4 639	3 674	249	0	0	8 563
총 투자액	4 639	3 674	249	0	0	8 563
발행된 대출의 수	9	47	89	141	198	483
대출된 신용의 총액	3 661	20 510	41 989	68 739	98 463	233 361
증권으로 나타낸 순이익 (연말에)	1 160	3 529	6 114	9 813	13 503	13 503
이익	700	7 059	15 496	25 452	37 314	86 021
단일 지출	-567	0	0	0	0	-567

과세 후 순이익	-2 907	-1 171	3 705	6 774	11 440	17 840
형평성 수익률 (연간 기준)	-113%	-17%	41%	75%	126%	51%
자산의 평균물가에 대한 수익 (연간 기준)	-261%	-34%	60%	69%	81%	42%

손익분기 점 - 18 개월.

회수 기간 - 51 개월.

최대한 투자액 - 8.6 백만 미국달러

홍콩

	크라우드펀딩	1 차 공공 수용	금융 활동	채무 증권
잠재 투자자	• 국가 투자자	• 국가 투자자	• 국가 투자자	• 국가 투자자
	• 전문적 투자자	• 전문적 투자자	• 전문적 투자자	• 전문적 투자자
	투자자	투자자	투자자	
1) 회사에 대한 요구사항과 2) 데이터 분석/신청 평가/ 신청 승인 관리의 평균시간	• 증권 감시위원회로 면허되는 (1 개월) AMC와의 파트너활동이나 구매	• 2 년간 운영에 의한 현금의 증가하는 흐름 > \$2.58 백만	• 감시위원회로 면허되는 (1 개월) AMC와의 파트너활동이나 구매	• 회사의 순자산 >
	중앙 은행 및 선물위원회의 면허, 신청 고려 기간 (6 개월)	• 자본화 >	중앙 은행 및 선물위원회의 면허, 신청 고려 기간 (6 개월)	1.29 천만 미국달러
		1.29 천만 미국달러		• 지난 2 년간의 감사원으로 증명된 보고서
		• 신청 고려 기간: HKEx (4 개월)		• 신청 고려 기간: (<한달)
플랫폼	Crowdfunding 을 통 한 주식 투자/ P2P 신용	홍콩 증권 거래소	AMC	홍콩 증권 거래소/ 자체 네트워크**

도구	자산	자산	일반 투자 신탁 기금	채무 증권 (예를 들면, 채권, 사채)
이슈의 투자 설명 및 고려 평균 시간	증권위원회에 의해 승인돼야 한다 (2 개월)	증권위원회에 의해 승인돼야 한다 (2 개월)	증권위원회에 의해 승인돼야 한다 (2 개월)	증권위원회에 의해 승인돼야 한다 (< 한달)
광고 자료와 고려 평균 시간	증권위원회에 의해 승인돼야 한다 (한달)	증권위원회에 의해 승인돼야 한다 (한달)	증권위원회에 의해 승인돼야 한다 (한달)	증권위원회에 의해 승인돼야 한다 (< 한달)
고려 시간	최소 4 – 최대 9 개월 +	7 개월 +	최소 4 – 최대 9 개월 +	< 3 개월

투자도입의 최고 방법 — 자체 네트워크 / AMC 와의 파트너 상태
출처:

www.sfc.hk

www.hkex.com.hk

**채무 증권이 홍콩 증권 거래소에서 살고 팔리지 않는다면 자체 네트워크를 통해 방출하고 팔아도 된다.

신청 고려 시간은 3 개월을 넘을 것이다. 표준으로 가는 링크

www.cr.gov.hk/en/companies_ordinance/docs/part7-e.pdf

태국

매개 변수	상업용 태국 은행	특별 금융 기관	개인 신용 회사	나노 대출 회사	전당포	P2P (일단 면허 없이)
주요 목적	기업 및 개인 금융을 위한 완전한 대출 제품 세트	국가 1) 경제의 성장을 자극하는 2) 제공하는 투자	중장기 대출	광범위한 대중에게 대출 제공	담보로 사용되는 개인 물품에 의해 확보된 신용	중소기업 무담보 대출
최소 납입 자본금	아니요	아니요	1.39 백만 미국달러	1.39 백만 미국달러	0.1 백만 미국달러	0.15 백만 미국달러
외국 자본의 최대 분배	<50%	<50%	<50%	<50%	<50%	태국의 법에 따라 설립된 회사

최대 고정 이자율	아니요	아니요	최대 실제 고정 이자율 28 % + 수수료	최대 실제 고정 이자율 36% + 수수료	최대 24% (LA < 57 달러)	아니요
					최대 15% (LA > 57 달러)	
조절하는 기관	재무성	재무성	재무성	재무성	전당포의 작전 감시위원회	태국 은행
	태국 은행	태국 은행	태국 은행	태국 은행		증권과 거래 위원회
면허 발급 기간	아니요	아니요	고려 및 승인: 60 일	고려 및 승인: 60 일	고려 및 승인: 45 일	증권과 거래 위원회의 사무실 (35- FP 부터)
활성 면허의 수	30	8	35	21	598	0

외국 회사는 태국에서 자회사를 설립할 수 있다.

출처: <https://www.bot.or.th/English/FinancialInstitutions/FIStructure/Pages/default.aspx>

싱가포르

투자액, 천 미국달러	1 년	2 년	3 년	4 년	5 년	총액
투자	3 131	5 980	115	0	0	9 226
총 투자액	3 131	5 980	115	0	0	9 226
발행된 대출의 수	1	27	51	62	67	208
대출된 신용의 총액	1 684	37 647	70 956	86 158	93 142	289 586
증권으로 나타낸 순이익 (연말에)	759	6 363	9 097	10 702	11 019	11 019
이익	348	10 255	21 070	26 065	28 512	86 250
단일 지출	-1 113	0	0	0	0	-1 113
과세 후 순이익	-1 141	205	4 617	6 876	8 050	18 607

형평성 수익률 (연간 기준)	-65%	3%	48%	72%	84%	53%
자산의 평균물가에 대한 수익 (연간 기준)	-97%	4%	47%	57%	61%	39%

* - 고객증가 없는 조정된 연도
손익분기 점 - 18 개월
회수 기간 - 29 개월
최대한 투자액 - 9.2 백만 미국달러

필리핀

투자액, 천 미국달러	1 년	2 년	3 년	4 년	5 년	총액
포트폴리오 투자	931	600	177	0	0	1 709
자본 지출 및 운영 비용에 대한 투자	753	182	0	0	0	935
총 투자액	1 684	783	177	0	0	2 644
양적 지표	1 년	2 년	3 년	4 년	5 년	총액
발행된 대출의 수, 천	30	173	351	520	620	1 694
대출된 신용의 총액, 천 미국달러	2 484	14 095	28 198	41 569	49 284	135 630
증권으로 나타낸 순이익 (연말에), 천 미국달러	680	2 287	4 038	5 555	5 942	18 503
이익과 손해, 천 미국달러	1 년	2 년	3 년	4 년	5 년	총액
이익	970	6 573	14 074	21 442	26 094	69 152
보호 구역	-604	-3 003	-5 517	-7 373	-8 793	-25 291
변동비	-358	-1 264	-2 319	-3 372	-3 947	-11 261
광고 비용	-221	-608	-1 112	-1 577	-1 775	-5 293
급여 (변동 부분)	-93	-352	-571	-812	-963	-2 790

기타 변동 지출	-33	-155	-268	-393	-466	-1 316
부가가치세	-11	-149	-368	-591	-743	-1 862
지속적 지출	-830	-1 012	-1 070	-1 288	-1 383	-5 582
급여 (고정 부분)	-545	-619	-617	-833	-970	-3 585
기타 행정관리 지출	-284	-393	-454	-454	-412	-1 998
단일 지출	-16	-16	-16	-16	-16	-79
과세 전 순이익	-838	1 278	5 152	9 393	11 955	26 939
터미널 값						56 916
형평성 수익률 (연간 기준)						134%
자산의 평균물가에 대한 수익 (연간 기준)	-123%	76%	122%	147%	156%	138%

손익분기 점 - 12 개월

자기자본화의 시간 - 18 개월

회수 기간 - 38 개월

캄보디아

투자액, 천 미국달러	1 년	2 년	3 년	4 년	5 년	총액
투자	205	1 184	662	268	0	2 318
총 투자액	205	1 184	662	268	0	2 318
발행된 대출의 수	5,6	36	72	144	288	546
대출된 신용의 총액	540	3 423	7 684	13 871	19 182	44 700
증권으로 나타낸 순이익 (연말에)	135	663	1 424	2 425	3 078	3 078
이익	738	1 508	3 581	6 812	10 104	22 743
단일 지출	-120	-696	609	1 553	2 990	10 739
과세 후 순이익	-7%	-16%	11%	25%	49%	50%

형평성 수익률 (연간 기준)	-13%	-28%	14%	23%	32%	37%
자산의 평균물가에 대한 수익 (연간 기준)						

손익분기 점 - 18 개월.

회수 기간 - 51 개월.

최대한 투자액 - 2.3 백만 미국달러.

베트남

매개 변수	은행	금융 기관	소액금융 기관	공적 대출 기금	전당포	Peer-to-peer 플랫폼 (p2p)
주요 목적	소매 및 기업 고객을 위한 모든 종류의 은행 서비스	특별 고객의 금융 활동을 위한 특수화된 양식	소액 금융 활동을 위한 전문화된 양식: 큰 세그먼트로 작업	소규모 고객과 중소기업 금융활동을 위한 특별 자체 규제 양식	담보로 신용 대출	개인 투자자와 차용자가 서로를 찾도록 도움, 결정 내림 그리고 대부 절차 관리
조절기	베트남의 국가은행	베트남의 국가은행	베트남의 국가은행	지방 자치정부 기관	시/지역 인민위원회 , 지방 경찰서	-
자본에 대한 최소 요구사항	1.5 억 달러	2.5 천만 달러	25 만 달러 *	지역별 5 천 달러부터	100 달러	100 달러
외국 자본의 최대 분배	100%	100%	49%	0%	0%	100%
자연인에게 신용을 대출하는 기회	네, 전제품	네, 전제품	네, 신용카드 제외	네, 신용카드 제외	네, 담보로 확보한 대출만	네 (개인 투자자 통해)
자연인에게 서 대출을 받는 기회	네	네 (국가은행의 추가결정 필요)	네 (국가은행의 추가판단 필요)	네 (회원만)	아니요	네 (개인 투자자 도입으로)

해설		국가은행이 설정하는 고객 금융 «위험한» 사업을 하는 정확한 양식. 면허의 수가 제한되어 있다.	사회적 기금, 자선재단 그리고 기타 비정부 기관이 최소 25% 몫을 가지고 의무 설립자가 되어야 한다.	참여자 최소 수는 30 명. 필히 베트남 국민이어야 한다. 모든 위원은 OCF 의 운영단과 정책을 결정할 때 동등한 투표권을 가져야 한다.	면허는 지역 주민들에게만 발급한다. 새로운 요구사항은 2016 년에 발표됐다.	아니다. 특별 면허가 필요하다. P2P 플랫폼은 평범한 법인에 의해 설치될 수 있다. 그 법인은 금융 분야에서의 컨설팅 서비스를 제공해야 한다.
----	--	---	---	---	---	--

첨가 제 3 호. 법적 조건에 대한 추가정보

주의! AMM 토큰을 미국 시민권 자들에게 팔지 않습니다. 고객님께서 미국 국적을 가지신다면 아쉽게도 AMM 토큰을 그 어디에서도 구입하실 권리가 없습니다. 일반제도를 무시하고 토큰을 구입하실 경우 미국 법제에 따라 개인책임을 지실 겁니다. AMM 토큰의 구매에 대한 책임 전부 다 미국 시민들이 집니다.

토큰은 현재 연기되어 있는 수정본에서의 1933 년의 미국 증권법 (이하 "증권법")에 따라 등록되지 않았으며 (증권법에 따라 S 규정에서 기록된 바와 같이) 정식으로 등록 될 때까지 미국 시민권 자 또는 개인의 이익을 위해 미국에서 제공되거나 판매될 수 없습니다.

MicroMoney 는 자기 활동을 운영하는 각 국가에서 그 국가의 법제에 따라 행동하는 등록된 법인입니다.

회사명: MICROMONEY INTERNATIONAL PTE. LTD.

주요 주 등록 번호: 201706086N, 싱가포르 공화국에 등록되어 있음.

주소: 18 Sin Ming Lane, #08-06, Midview City, Singapore (573960)

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

회사명: MICROMONEY Company Limited

주요 주 등록 번호: 778(FC)/2016-2017(YGN), 미얀마 연방 공화국에 등록되어 있음.

주소: 1406(A), 14th Floor, Sakura Tower, 339 Bogyoke Aung San Road, Kyauktadar Township, Yangon, Myanmar

회사명: MICROMONEY Thailand

개인 납세자 번호 0105560121681

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