

사람을 위한
MicroMoney
사업을 위한
빅데이터

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

목차

개요

서론

시장 현황

세계적 문제

우리의 해결책

우리의 목표

MicroMoney는 어떻게 동작하는가?

우리 역사: 2년 간의 끊임없는 노력

성과 분석

타임라인

인공 신경망으로 동작하는 채점 앱

우리가 제공하는 가치

암호화폐 커뮤니티를 위한 MicroMoney: 암호화폐 경제시스템 개발

사람을 위한 MicroMoney: 소액 대출 및 신뢰할 수 있는 신용 기록

사업을 위한 MicroMoney: "빅데이터"를 통해 새로운 고객을 유치하기

지역 파트너를 위한 MicroMoney: 사업의 글로벌 확대

결합된 사업 계획

우리가 토큰 분배 캠페인을 시작하는 이유가 무엇인가?

아시아와 아프리카에서 시작되는 글로벌 시장 확대

5년 간에 걸친 아시아 지역에 투자 분석

사업의 확대

주요 이정표

AMM 토큰이란?

토큰 분배 구조

성공의 이유와 원하는 결과

우리의 팀

설립자

어드바이저

파트너

결론

첨부

첨부 #1. 사업계획과 재무모델의 연결

첨가 #2. 국가별 단기 투자분석

첨가 #3. 법적 고지

첨가 #4. 고지 사항

개요

전 세계적으로 아직도 은행의 혜택을 받지 못하는 사람의 수가 20억 이상입니다. 그 많은 사람들이 예전처럼 현금만 사용하고 주요 재무 서비스를 사용할 수 없으므로 지역 그리고 글로벌 수준의 경제 관계에서 제외됩니다. 그들은 신용기록이 없기 때문에 대출을 받고 싶을 때마다 어려움을 겪고 있습니다

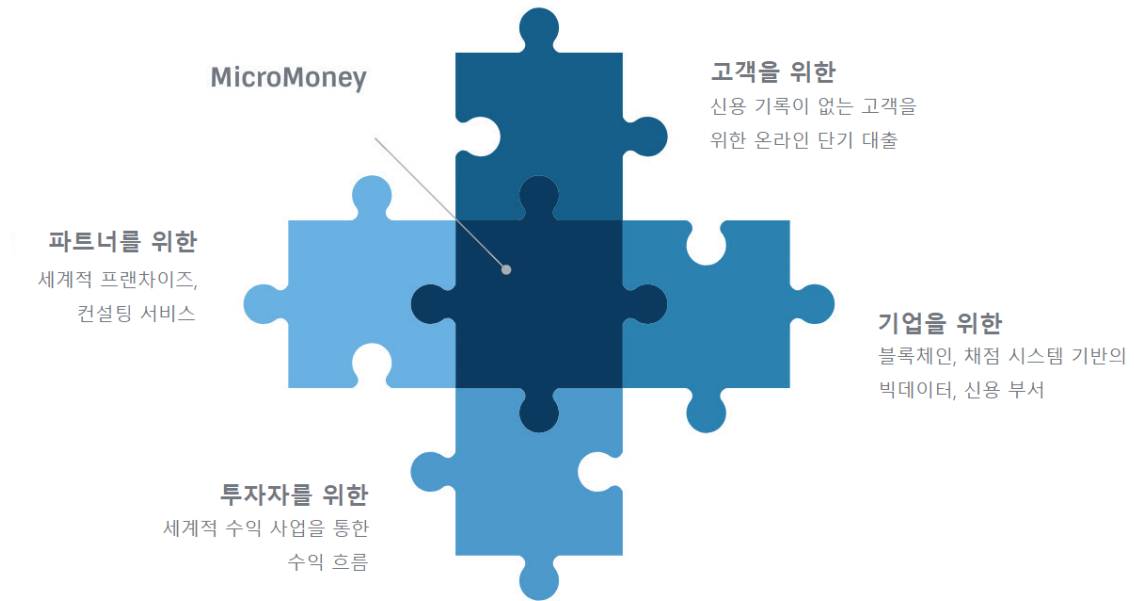
MicroMoney의 목표는 이 문제를 해결하는 것입니다.

MicroMoney는 소액 대출을 위한 금융기관으로 설립 되었으며 블록체인 기반의 탈중앙화 오픈소스 신용기록 & 빅데이터 센터가 되기 위해 회사의 활동을 계속 발전시키고 있습니다. 2015년부터 인공지능망 기반의 혁신적인 신용도 평가 시스템을 이용하여 대중의 금융 요구를 만족시키기 위해 개인과 중소 기업에게 대출 서비스를 제공하고 있습니다.

장기적으로 보면 은행의 혜택을 받지 못하는 모든 20억 명의 사람을 도와줌으로써, 전자 신원을 만들고 신용 평가와 재정 평판을 얻을 수 있을 것입니다. 중개인 및 다른 제한 없이 말입니다. 우리의 주요 목적은 이러한 모든 사람을 새로운 탈중앙화 글로벌 암호경제 시스템에 포함시키는 것입니다.

동시에 고객들의 요구와 온라인에서의 행동을 반영하는 빅데이터를 수집합니다. "빅데이터"의 집단적 사용 및 교환은 은행, 금융 기관, 전자 상거래 회사 그리고 소매업자들에게 사업을 세계적, 효율적으로 발전시킬 수 있게 만듭니다. 지금까지 없던 새로운 고객을 유치하고 새로운 시장으로 확장함으로써, 위험을 최소화하고 고객의 요구를 더 잘 이해할 수 있습니다.

은행의 혜택을 받지 못하는 사람들과, 빅데이터, 블록체인 기술 및 사업을 위해 필요한 AI 채점 시스템을 제공하는 금융서비스. 이 모든 것이 결합되어, MicroMoney 에코 시스템을 구성합니다.



현재 MicroMoney는 인도네시아, 스리랑카 그리고 필리핀에서 새로운 지점을 내고 있습니다. 미래의 시장으로는 베트남, 말레이시아, 싱가포르, 홍콩 그리고 중국 같은 국가를 대상으로 하고 있으며, 2017년 3 분기 ~ 2018년 1 분기를 목표로 하고 있습니다. 기업의 향후 발달과 신제품 개발을 위해 MicroMoney는 토큰 분배를 진행하기로 결정했습니다.

서론

McKinsey의 보고서에 따르면 2010년도에 성인 25억 명, 즉, 전 세계 인구의 절반이 저축이나 대출을 위한 공식적 재정의 서비스를 이용하지 않았습니다. 그 많은 사람들이 재정 서비스 환경에 들어올 수 있게 만들려고 노력했음에도 불구하고 2017년도에 20억명 가량이 여전히 은행서비스를 사용하지 않습니다. 이것은 사람들이 자기 수요를 만족시키기 위해 은행의 서비스를 이용할 기회가 없고 일상생활에서 현금만 쓸 수 밖에 없다는 것을 뜻합니다. 은행이 주로 그들의 대출요청을 승인하지 않기 때문에 돈을 빌리려면 친구나 친족을 찾아가 부탁해야만 합니다. 요청을 승인 안 하는 이유는 항상 같습니다: 바로 적절한 신용 기록이 없기 때문입니다. 금융기관은 그런 사람의 수가 감소한다고 주장하지만 금융 제도에서 제외된 사람의 문제를 해결하는 방법은 현재에 존재하지 않습니다.

은행이 이 사람들을 고객 대상으로 포함시키는 일은 왜 그렇게 어려울까요? 은행의 혜택을 받지 못하는 사람들은 대부분의 경우에 이익이 되지만, 큰 위험과 손해를 보게 될 수도 있습니다. 블록체인 기술은 이와 같은 기존의 진부한 제한과 관련된 은행 문제를 해결할 수 있습니다. 이 기술은 금융 기관들이 시장에서의 경쟁력을 높이고 요청되는 제품의 혁신을 하게 만듭니다. 현재 상황은 은행 서비스를 사용하지 않는 사람들에게 빠르고 접근이 쉽고 질이 좋은 서비스가 탄생하게 하는 원동력이 되었습니다.

오늘날 대출을 받고 저축을 하는 것은 인간의 권리 중 하나라고 할 수 있습니다. 뿐만 아니라 금융 서비스가 가끔은 경제의 기본소득이 되고 다른 분야의 발달을 촉진하기도 합니다. 이는 곧 큰 금융의 기회가 세계적 생활 수준의 증가를 의미하는 것입니다. 구체적으로 말하자면, 우수한 교육의 서비스와 의료의 서비스에 대한 접근, 새로운 소기업 설립 그리고 국가경제의 성장이나 다름 없습니다.

시장 현황

개발 도상국에 대한 조사결과에 의하면 이들 국가의 국민 대다수가 은행의 혜택을 받지 못하고 있습니다. 반면에, 인터넷과 모바일 서비스는 아주 적극적으로 사용되고 있는 모습입니다.

본 경향을 나타내는 국가와 지역의 예는 다음과 같습니다:

아프리카 (인구: 11억 명)

인구의 80%가 은행 계좌가 없으면서도, 100명 중 63명이 휴대폰을 사용하고 있습니다. 전문가들이 본 현황을 은행 서비스 사용 문제의 해결책으로 살펴 보겠습니다.

인도 (인구: 13억 명)

현재 인도는 세계에서 가장 빠르게 성장하는 인터넷 시장입니다. 2015년에 사용자 기반의 성장률이 51.9%였습니다. 그러나 인도는 은행의 혜택을 받지 못하는 사람들의 수가 전 세계 7 위를 차지하고 있습니다. PricewaterhouseCoopers 회사가 준비한 보고서에 따르면 2015 년에 은행의 혜택을 받지 못하는 사람들의 수는 2 억3 천3 백만 명에 이릅니다.

중국 (인구: 13억 명)

중국에는 7억1300 만 명이 인터넷 사용자들이 있습니다. 즉, 인구의 53.1% 정도가 온라인에 접속한다는 뜻입니다. 그리고 모든 사용자의 95%가 휴대폰을 통해 인터넷에 접속합니다. 국가경제의 빠른 발전속도에도 불구하고 중국 인구의 21%는 여전히 은행에 의해 지원을 받지 않습니다.

파키스탄 (인구: 1억 9천 3백만 명)

이동통신 사용자의 성장률이 185 %에 이르렀지만, 파키스탄의 국민 1억 명이 여전히 은행의 혜택을 받지 못하고 있습니다.

동남아시아 (인구: 8억 명)

예상대로, 2020년까지 아시아 지역은 인터넷 사용자의 수로 세계에서 가장 빠르게 성장하는 지역 중 하나가 될 것입니다. 이 지역은 사용자 수의 큰 증가, 이동통신

보급률 그리고 소셜 네트워크 사용 집약의 증가가 동시에 나타나고 있습니다. Google과 Temasek이 제공하는 정보에 따르면 2025 년까지 동남아시아의 인터넷 경제는 2천억 달러까지 도달할 것이며, 이미 충분히 높은 (2조5천억 달러) 국내 총생산(GDP)이 크게 늘어날 거라고 합니다. 이는 곧 모바일 연결의 성장률이 세계 평균 (124 % 대 103 %)을 웃돌고, 인터넷 속도는 23.3Mbps라는 세계적인 평균에 달할 것으로 예상됨에 따라, 이 지역의 인터넷 산업은 크게 성장할 것입니다. 또한 2017 년 1 월 현재 회원국의 소셜 미디어 보급률 또한 높습니다.

동시에 동남아시아 인구의 27%만이 은행 계좌를 가지고 있습니다. 캄보디아와 같은 최빈국에는 그 숫자가 전체 인구의 5% 밖에 되지 않습니다. 이 지역에서 거주하는 4억3천8백만 명이 은행의 혜택에서 벗어나 있습니다.

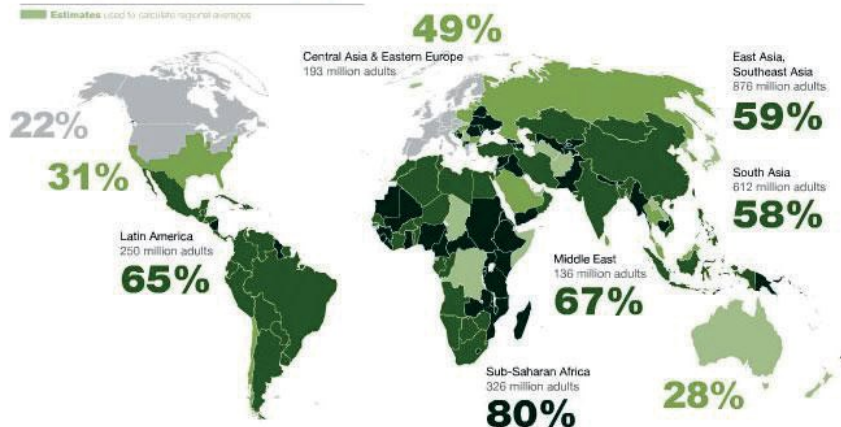
미얀마에서 스마트폰 이용자의 증가가 58%까지 올라가는데 세계 평균 증가(37%)와 지역별 평균증가(47%)보다 훨씬 높은 것으로 나타나고 있습니다. 그러나 미얀마는 은행의 혜택을 받는 사람들의 비율이 아시아 나라들 중에 가장 낮은 것으로 나타나며, 이는. 성인 인구(15세 이상)의 85%에 달합니다. 중앙은행이 발표하는 정보에 따르면 Yangon 도시의 95% 이상의 사람들은 은행의 서비스를 이용하지 못하며, 100만의 인구만이 신용 카드를 가지고 있습니다. 결국 나머지 5천만(인구의 95%)은 5000명의 불법 채권자들('갱스터-돈놀이꾼')에게 의존하고 있습니다.

은행의 혜택을 받지 못하는 계층의 점진적 증가

아프리카, 아시아, 남미, 중동에 거주하는 22억 이상의 성인이 금융 서비스를 받지 못하고 있습니다.

공식적인 금융 서비스를 누리지 못하는 성인 인구 비율

0-25% 26-50% 51-75% 76-100%
Estimates used to calculate regional averages



은행의 혜택을 받지 못하는 계층의 비율 | McKinsey & Company

세계적 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. 신용 기록이 없다면 - 신용에 대한 액세스가 없으며, 신용이 없다면 - 신용 기록이 없습니다. 그러나 이 악순환이 깨질 것이라는 희망이 있습니다.

현재 아시아 태평양 지역에는 은행의 혜택을 받지 못하고 있는 수많은 사람들이 있습니다. 동시에 이 지역에는 총 인터넷 사용자 수가 인구의 절반 이상, 소셜 네트워크 사용자가 54 %이고 모바일 소셜 네트워크 사용자는 56 %에 이르고 있습니다. 이러한 경향은 아시아에 거주하는 대부분의 사람들이 은행 업무에 액세스 할 수는 없지만 전자 서비스와 혁신적인 솔루션을 통해 사람들의 삶을 개선 할 수 있음을 보여줍니다. 우리의 목표는 은행의 서비스를 받지 않는 수백만 명의 사람들이 글로벌 암호 경제에 동참할 수 있도록 돕는 것입니다.

우리의 해결책

소액 대출을 지급하기

MicroMoney는 신흥 시장에서 경험이 풍부한 전문가 팀입니다. 전 세계에는 196 개국이 있으며, 그 중 100 개 국가가 우리의 목표 시장입니다. 우리의 잠재 고객은 누구입니까? 우리 고객들은 현금에만 의존하고 있고 신용 기록 및 부채가 없으며 동시에 스마트폰과 Facebook을 적극적으로 사용하는 은행의 혜택을 받지 못하고 있는 (unbanked) 20 억 이상의 사람들입니다. 그러한 사람들은 "블루 칼라", "화이트 칼라" 및 중소기업들을 포함합니다. 그들의 월 평균 소득은 약 200-500 달러입니다.

이 모든 사람들을 새로운 고객으로 구성하며 글로벌 암호 경제의 새로운 세계에 대한 액세스를 제공할 수 있습니다.

신흥 시장에서, 스마트폰은 소유자에 대한 모든 것을 알려줍니다. 이에 따라, 우리는 소유자의 신용도 또한 예측할 수 있습니다. **진지하게, 스마트폰은 친한 친구보다 당신을 훨씬 더 잘 알고 있습니다.**

따라서 우리는 10,000 개의 매개 변수를 수집하는 모바일 응용 프로그램을 만들었습니다. 우리는 AI 인공 신경망에 기반한 채점 시스템 덕분에 이러한 "빅 데이터"를 분석합니다. 이 덕분에, 대출 신청서의 승인을 확인하기까지 오직 15초의 시간이면 충분합니다. 우리의 앱을 이용하여 당신이 택시를 부르는 것 보다는 쉽게 돈을 빌릴 수 있습니다. 물론 우리는 지속적으로 시스템을 개선하기 위해 노력하고 있습니다.

우리는 고객의 90 %가 평생 처음으로 대출을 할 것이라고 생각합니다. 동시에 우리는 사람들에게 돈을 제공함으로써 중요한 문제를 해결할 수 있을 뿐만 아니라 개인의 전자 신분증을 전달하고 신용 등급 및 금융 평판을 창출하는 데 도움을 줌으로써 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?

오픈 소스 블록체인 기반의 신용 부서 개설

스마트 컨트랙트를 통한 투명하고 신뢰할 수 있는 신용 기록입니다. 우리는 최고 품질의 서비스를 제공함으로써 고객이 금융 서비스에 접근 할 수 있는 기회를 제공하고자 합니다.

사업을 위한 빅데이터 제공

우리 제품에는 블록 체인 시스템과 차용인의 스마트폰에서 수집 한 많은 양의 데이터를 기반으로 한 개인 식별 시스템이 포함되어 있습니다. **사람들은 돈과 서비스가 필요하고 비즈니스는 새로운 고객이 필요하기 때문에** 기존 은행 고객이 제공하지 않은 빅데이터가 절실히 필요합니다.

우리는 개인, 중소기업을 위한 최적의 솔루션을 제공하기 위해 소액 금융 대출에 완전히 초점을 맞춘 회사로 사업을 시작 했습니다. 오늘날 우리는 금융 서비스를 통해 인구의 글로벌 금융 시스템에 기여하는 금융 및 기술 기업을 대표한다고 자랑스럽게 말할 수 있습니다.

MicroMoney는 2015 년부터 캄보디아에서 성공적으로 운영되고 있습니다. 2016 년 미얀마에 지사를 설립하여 국제 시장에 진출하기로 결정했습니다. 2017 년에는 필리핀, 스리랑카, 인도네시아, 홍콩 및 중국에서의 확장에 필요한 비용을 줄이고 개발을 하기 위해 태국에 지사를 열었습니다.

국제적인 확장

우리 제품의 확장 가능성을 고려할 때 은행의 혜택을 받지 못하는 수십억 명의 사람들이 약 100 개국에 셀 수 없이 많이 있으며, 따라서 우리의 주요 서비스에 대한 수요는 매우 높을 것입니다.

McDonald 's에서 아이디어를 차용한 CRM 시스템 (BPM` 온라인)에 통합함으로써 비즈니스 프로세스를 완전히 표준화 했습니다. 이제 우리의 솔루션은 즉시 실행할 수 있는 프랜차이즈 금융 플랫폼입니다. 따라서 우리는 새로운 시장에 대한 접근과 새로운 지사의 배치를 크게 단순화 할 수 있습니다.

우리의 목표

- ◆ 은행이 서비스하지 않는 개인에게 금융 서비스 접근성을 제공함으로써, 또는 블록 체인을 기반으로 자체 신용 기록을 작성할 수 있는 가능성을 통해 굶주림과 빈곤 극복에 관해 기여합니다.
- ◆ 온라인 대출을 제공함으로써 은행이 서비스하지 않는 중소 기업가에게 사업 발전의 기회를 지원합니다.
- ◆ 은행, 금융 기관, 전자 상거래 분야의 회사 및 소매업에게 새로운 비즈니스 기회를 제공하고 이전에는 서비스에 액세스 할 수 없었던 고객에게 서비스를 제공합니다.
- ◆ 현지 파트너에게 프랜차이즈를 제공하여 경제적인 소액 금융 시스템을 구성합니다.
- ◆ 컨설팅 서비스 및 교육 자료를 제공하여 고객의 금융 지식에 대한 이해도를 증진시킵니다.
- ◆ 블록체인 기술을 기반으로 하는 고객에게 은행이 제공하지 않는 수백만 명의 사람들에 관한 정보를 담고 있는 우리 신용 기록 부서에 접근해서 데이터베이스를 확장합니다.
- ◆ 전통적인 금융 시스템에서 제외 된 사람들을 새로운 글로벌 암호화 경제에 참여시킵니다.

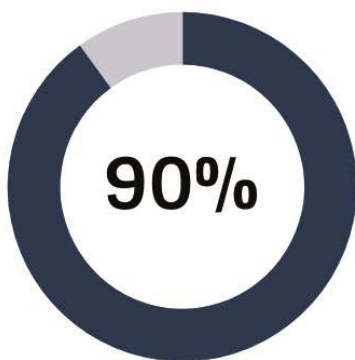
MicroMoney는 어떻게 동작하는가?

우리의 역사: 2년 간의 끊임 없는 노력

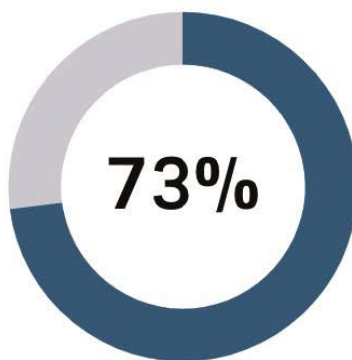
MicroMoney는 개인, 중소기업에 고품질의 솔루션을 제공하기 위해 소액 대출 부문에 중점을 둔 회사로 설립되었습니다. 현재 MicroMoney는 사업부가 위치한 캄보디아, 미얀마 및 태국에서 성공적으로 운영됩니다.

우리는 고객에게 보증의 필요 없이 온라인 대출을 제공합니다. 머신 러닝 알고리즘을 사용하여 15 초 이내에 대출 신청을 고려할 수 있으며 최대 1 시간까지 대출을 제공하도록 시간을 줄이려고 합니다. 고객은 모바일 애플리케이션의 양식을 작성하여 빌린 자금을 얻을 수 있습니다. 캄보디아에 지사를 오픈 한 후, 일정 수준의 수익성을 달성하는 데에 불과 3 개월이 걸렸습니다. 2016 년에 설립 된 미얀마의 MicroMoney 지사 또한 안정적인 성장을 보여줍니다.

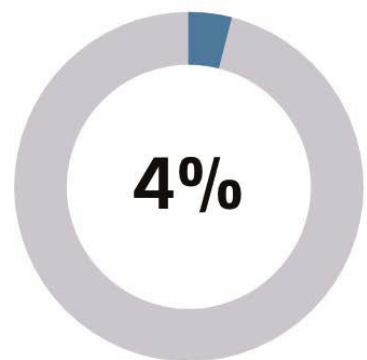
2년 간의 노력을 통해 신용도 평가를 위한 고유한 기술을 창출했으며 비즈니스 파트너 네트워크를 확대했고 회사의 안정적인 발전을 보장 할 수 있었습니다. 고객으로부터의 피드백에 관련하여 500 명 이상의 사용자가 우리 Facebook 페이지에 가입했으며 우리의 Google Play 앱은 5 점 만점에 4.8 점을 얻었습니다.



처음으로 대출을 받음



2회 혹은 그 이상 대출을 받음



15회 이상 대출을 받음

우리 고객 데이터베이스는 95,000 명의 등록 사용자를 포함하며 이 중 90 %는 처음으로 대출을 받았습니다. 약 73 %의 사용자가 다음 대출을 위해 우리의 서비스를 다시 이용합니다. 현재 고객 보유에 관한 우리의 통계는 각 고객 당 평균

4.5개의 소액 대출을 진행함을 보여줍니다.

우리는 고객이 어려운 삶의 상황에 대처하거나 목표를 달성하도록 돕습니다. MicroMoney는 이 목표를 달성하기 위해 기술 전문가와 비즈니스 전문가를 포함하는 팀을 구성하였습니다. 우리는 끊임없이 금융 상품을 업데이트하고, 교육 콘텐츠를 만들고, 새로운 시장에서 우리의 활동을 확장합니다.

2015년 12월, 우리는 총 \$800에 달하는 21건의 대출을 발행하였습니다. 2017년 말까지 대출 금액은 490만 달러에 달할 것입니다.

2년의 성공적인 사업으로 MicroMoney에서 사용하는 현재 비즈니스 모델의 신뢰성이 입증 되었습니다. 고객의 행동은 전에 금융 서비스에 액세스가 없었던 개인, 중소 기업의 소액 대출에 대한 큰 수요를 증명합니다

성과 분석.

현재 성과				계획		
	2015	2016	2017, 연말	2018	2019	2020
고유한 등록 사용자 수	100	50,000	150,000	1백만	5백만	2천5백만
발행 된 대출 / 신용기록	21	11,040	70,000	400,000	3백만	1천2백만
발행 된 대출, USD	1,050	662,400	4,900,000	4천만	3억	12억
총 차용 된 금액, USD	30,000	950,000	1,850,000 (2017년 3분기) ICO			

타임라인

2015	2016	2017 3분기
IT		
위험 관리 시스템 개발 Excel 에 저장된 첫 기록을 수집	고유의 CRM 시스템 개발 예측 점수 시스템 개발	머신 러닝 및 인공 지능 기술 도입 신용 부서 창설
운영		
독자적인 콜센터 셋업 3명의 팀원	부채 수금 부서 설립 35명의 팀원	인도네시아와 스리랑카에서 파트너십 계약 체결 7개 국적의 85명의 팀원
상품		
단기 소액 대출	신탁 기금을 이용한 모든 주요 지불 수단과 연결	암호화폐로 작업하는 최초의 전자 지갑에 연결 (Everex 기반)
어플리케이션		
안드로이드 앱 개발 시작	안드로이드 앱 런칭 20,000의 고유 계정 등록	안드로이드 앱 업데이트 차용인의 스마트폰에서 10,000 이상의 정보 수집 구글 플레이 평점 4.7 95,000 이상의 고유 계정 등록
고객 피드백		
	1,000개 이상의 긍정적 피드백	500,000개 이상의 Facebook 좋아요!
사업 확대		
캄보디아	미얀마	태국 (지원 부서) 인도네시아, 필리핀, 스리랑카에 확장 시작

인공 신경망으로 동작하는 신용 평가 앱

The screenshot shows the MICROMONEY app interface. At the top, there's a status bar with signal, battery, and time (0:15). Below it, the app logo 'MICROMONEY' is displayed. The main screen has a blue background with the text 'I NEED 30000 MMK FOR 28 DAYS'. A progress bar shows the loan amount from 30,000 MMK to 200,000 MMK, with a slider set at 30,000 MMK. Below this, a table shows the loan details:

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' (with '09' entered). An orange button labeled 'APPLY TO GET LOAN NOW!' is at the bottom. A bottom navigation bar shows 'Apply For Loan' as the selected option.

차용인의 스마트폰은 신용도를 확인하는데 효과적인 도구입니다

우리의 기술 전문가들은 인공 지능과 머신 러닝을 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 있으며, 정확한 예측을 위해 지속적으로 시스템을 개선하고 있습니다. 평가 시스템은 기계 학습을 사용한 덕분에 수집하는 데이터가 많을수록 예측치가 정확해 집니다.

결과적으로, 우리 시스템은 FICO의 신용 등급 시스템에 따라 예측 등급을 형성합니다.

어플리케이션을 설치 한 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. 이를 통해 결과적으로 상세한 고객 프로필을 만들 수 있습니다.

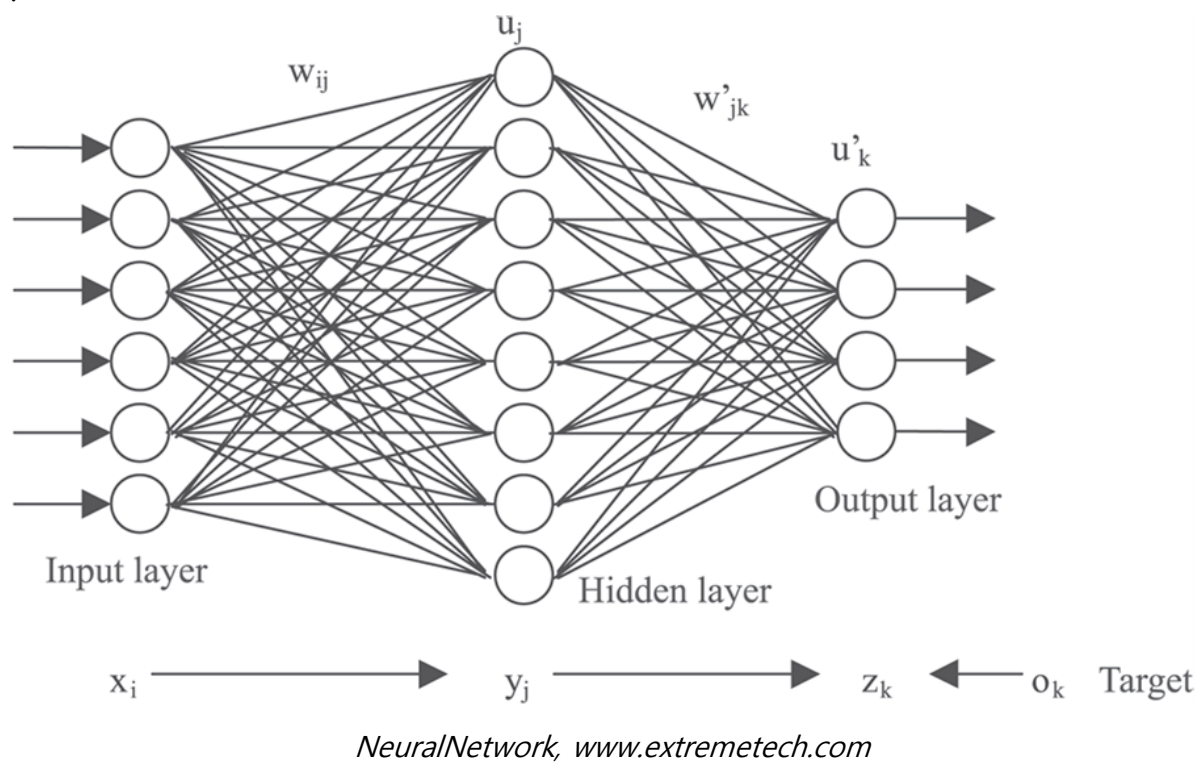
우리는 신용도 평가 시스템을 통해 은행의 혜택을 받지 못하는 고객들에게 소액 대출을 제공하며 많은 양의 정보를 수집 할 수 있습니다.

우리는 금융 기관, 전자 상거래, 보험, 통신 등에 종사하는 회사의 "빅데이터" 에 대한 요구를 고려합니다.

아래에는 우리가 수집하고 분석하는 몇 개의 변수가 있습니다:

- ◆ 차용인이 설문지의 각 분야를 작성하는 데 얼마나 소요되는가
- ◆ 집 주소를 입력할 때 고객이 얼마나 오래 고민하는가
- ◆ «월급» 란을 기록할 때 얼마나 많이 변경하였는가
- ◆ 낮, 밤 중 어느 시간에 설문지를 작성하는가
- ◆ 음악 목록에 어떤 음악이 들어있는가
- ◆ 스마트 폰을 얼마나 오래 사용하는가
- ◆ 차용인이 친척에게 얼마나 자주 전화하는가
- ◆ 연락처 목록에 있는 사람 중 우리 고객이 있는가, 그들의 평판은 어떠한가

Microsoft Azure 인공 신경망을 통해 빅데이터를 어떻게 분석하는가에 대한 예시



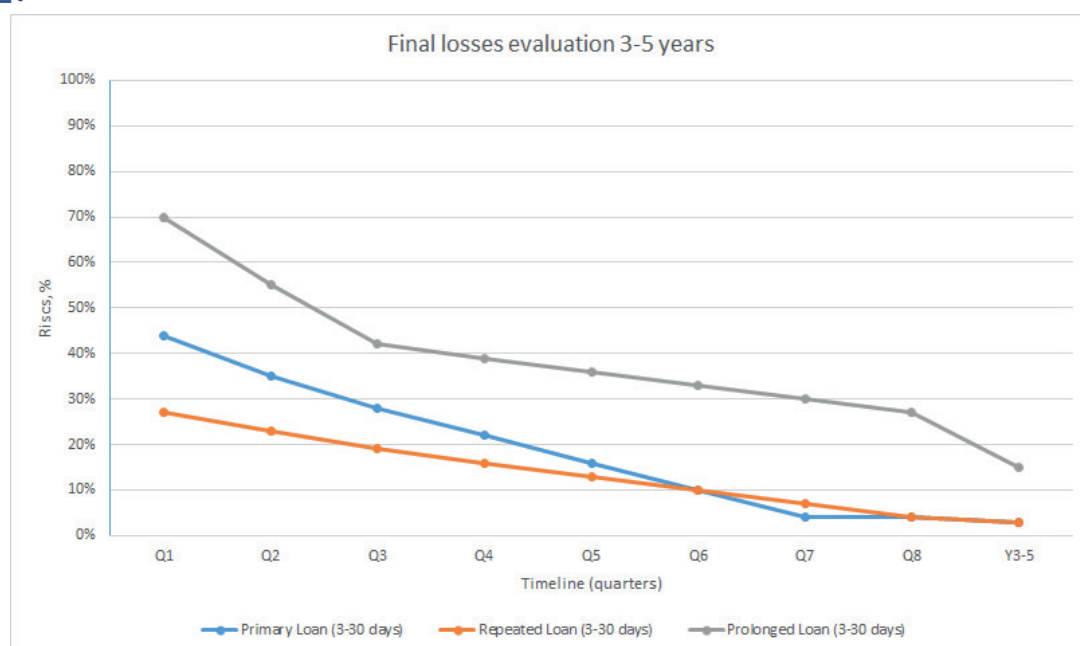
인공 신경망 예측 평가 시스템은 MicroMoney에게 다양한 이점을 제공합니다:

- ◆ 새로운 고객과 사업 할 때 위험이 현저하게 줄어 듭니다.
- ◆ 평가 비용은 기존의 은행 및 기타 소액 금융 기관의 평가 비용보다 훨씬 더 적습니다.
- ◆ 우리는 모든 종류의 고객과 일할 수 있습니다. (신용 기록이 없으나 스마트폰을 사용하고 있는, 은행의 혜택을 받지 못하는 20억의 사람들 포함).
- ◆ 완전히 새로운 시장에 진입한다면 잠재적인 경쟁자보다 위험을 감수 할 가능성이 낮습니다.
- ◆ 수집 된 "빅데이터"는 은행, 금융, 보험, 전자 상거래 및 소매업에 종사하는 회사를 포함하여 다양한 회사에서 사용할 수 있습니다.

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 새롭게 이용하기 시작하는 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:



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

[illegible][illegible]

우리가 제공하는 가치

암호화폐 커뮤니티를 위한 MicroMoney: 암호화폐 경제시스템 개발

우리의 장기적인 전략은 MicroMoney가 암호화폐 시스템의 일부가 되는 것입니다.

우리의 목표는 블록체인 기술을 사용하는 회사에게 오픈 소스 리소스를 기반으로 신용평가 기관에 접속하여 고객 데이터베이스를 크게 확장할 수 있도록 돕는 것입니다. 우리 파트너에게 은행에서 서비스 받지 않는 사람들에게 대한 정보를 제공함으로써 이 사람들을 새로운 글로벌 암호화폐 경제의 일부로 만들 것입니다.

우리는 이 목표를 이루기 위해 이미 노력하기 시작했습니다. 2017년 8월, Everex (ICO를 통해 60,000 이더리움 이상 모금)의 전자 지갑 사용에 대한 양해각서를 체결했습니다. Everex 전자 지갑을 사용해서 "암호화폐"를 이용한 대출 서비스를 제공하기 시작했습니다. 따라서 저희 고객은 그들의 첫 번째 대출을 암호화폐를 통해 (안정적인 토큰화된 현지 통화)로 받게 됩니다.

다음 단계로 아래의 하이테크 제품과의 통합을 고려하고 있습니다:

Everex	국경을 넘는 지불 시스템 우리의 차용인을 위한 암호화폐 제공
GOLEM	탈중앙화 슈퍼컴퓨터 신용평가 및 위험분석 시스템을 위한 AI 기술 도입
Civic	차용인 신분증명 및 검증 절차 개선 방법
Hive	중소기업 고객을 위한 자금 제공
Tether	대안 지불 시스템
COSMOS	블록체인 간의 상호작용을 위한 네트워크 및 인프라
Uport	세계적으로 통일되고 독립적인 고객 신분증명 시스템
Sonm	슈퍼컴퓨터. 신용평가 및 위험분석 시스템을 위한 AI 기술 도입
OmiseGo	대안 지불 시스템 및 전자 지갑

사람을 위한 MicroMoney: 소액 대출 및 신뢰할 수 있는 신용 기록

은행의 혜택을 받지 못하는 20억의 사람들을 위한 즉시 대출

문제	해결책
 <p>국가에 따라 신용 기록이 없는 사람에게 무담보 대출을 받는 것이 어렵거나 거의 불가능할 수도 있음</p>	 <p>MicroMoney는 신용 기록이 없는 고객이 단기 대출을 받을 수 있게 함</p>
문제	해결책
 <p>은행이나 소액 금융 기관에서 대출을 받으려면 수많은 증명 서류와 담보물을 제공해야 함</p>	 <p>MicroMoney 고객은 모바일 애플리케이션을 사용하여 온라인 신청을 제출함으로써 담보 및 추가 서류 없이 즉시 대출을 받을 수 있음</p>

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

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.

우리의 제품

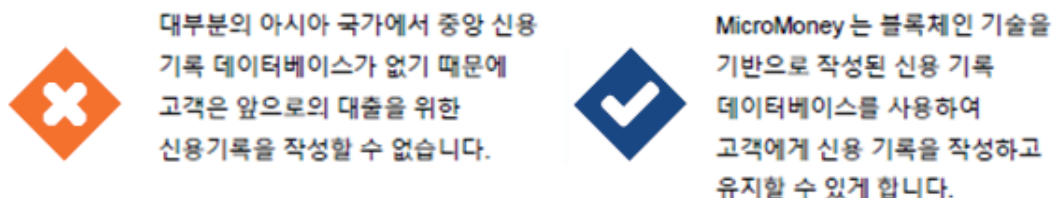
소셜 / 긴급 대출 (PDL)과 할부 대출

- ◆ 대출 기간 : 14, 21, 28 일; 2 ~ 3 개월
- ◆ 대출 비용: 이자율이 없으며 고정된 일 수수료가 있습니다. 85%의 경우 초과 지불은 대출 금액의 30 %를 초과하지 않습니다.
- ◆ 대출 금액: 초기 대출의 경우 약 23 US달러입니다. 후속 대출의 경우 대출 금액이 증가합니다. 저희는 고객에게 돈을 현명하게 빌리도록 가르칩니다. 예를 들어서 월 소득의 20 % 이상의 금액을 대출 받지 말아야 하는 것을 가르칩니다.
- ◆ 평균 대출 금액: 미얀마, 캄보디아, 필리핀, 인도네시아, 스리랑카의 경우 평균 23-250달러.
- ◆ 담보가 없습니다.
- ◆ 대출 승인 기간: 즉시 대출; 대출 승인 결정은 15 초 이내에 이루어지며 대출 금액은 1 시간 이내에 지급됩니다.
- ◆ 대출 금액 지급 채널: 첫 번째 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 암호화폐로 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 (SME 대출)

- ◆ 대출 기간: 2-3 개월
- ◆ 대출 비용: 비즈니스 유형에 따른 경쟁력 있는 이자율입니다.
- ◆ 대출 금액: 중소기업 월간 매출액의 30 % 이하, 200-500 달러 정도입니다.
- ◆ 담보가 없습니다.
- ◆ 대출 승인 기간: 즉시 대출; 대출 승인 결정은 15 초 이내에 이루어지며 대출 금액은 1 시간 이내에 지급됩니다.
- ◆ 대출 금액 지급 채널: 첫 번째 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 암호화폐로 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 생성에 대한 지원



2014년, 캄보디아 성인 인구의 12.6 %가 은행 계좌 또는 다른 금융 기관의 계정을 소유하고 있었습니다. 동시에 세계 은행 통계에 따르면 성인 인구의 약 60 %가 지난 12 개월 동안 여러 가지 이유로 다양한 출처에서 적어도 한 번은 (직접 또는 제 3자를 통해) 돈을 빌렸습니다. 미얀마에서도 같은 통계에 대해 각각 22.6 %와 42.8 %로 비슷한 결과가 나왔습니다. 이것은 수백만 명의 사람들이 무허가 업체를

이용하거나 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. MicroMoney는 각 고객에게 FICO 시스템 내에 사용되는 등급과 유사한 신용등급을 부여합니다. MicroMoney의 신용기록 데이터베이스는 탈중앙화 블록체인 네트워크에 저장되어 있고 이는 정보의 보안 및 신뢰성을 보장합니다.

업계 최초로 온라인 전용 영업 업체

문제	해결책
 <p>대다수의 은행, 소액 금융 기관 및 전당포가 전체 또는 부분적인 오프라인 서비스를 제공합니다.</p>	 <p>MicroMoney는 오직 온라인 모델만 사용하여 단기 대출을 발행합니다. 서류 작업이 없고 15 분 밖에 걸리지 않습니다.</p>

아시아의 금융시장은 온라인 비즈니스 모델을 사용할 의지를 보여줍니다:

◆ 아시아 태평양 지역의 인구는 38 억 명입니다

◆ Statista 통계에 따르면 본 지역의 스마트폰 보급률은 곧 35% (스마트폰 13억 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.

◆ 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



은행 계좌가 없거나 은행 서비스를
이용하지 않은 사람들은 혜택을 누릴
수 있는 금융 서비스의 유형 및 제공
조건을 잘 모름

해결책



MicroMoney는 고객에게 컨설팅
서비스를 제공하여 은행 계좌
또는 전자 지갑을 개설하는
방법을 설명함

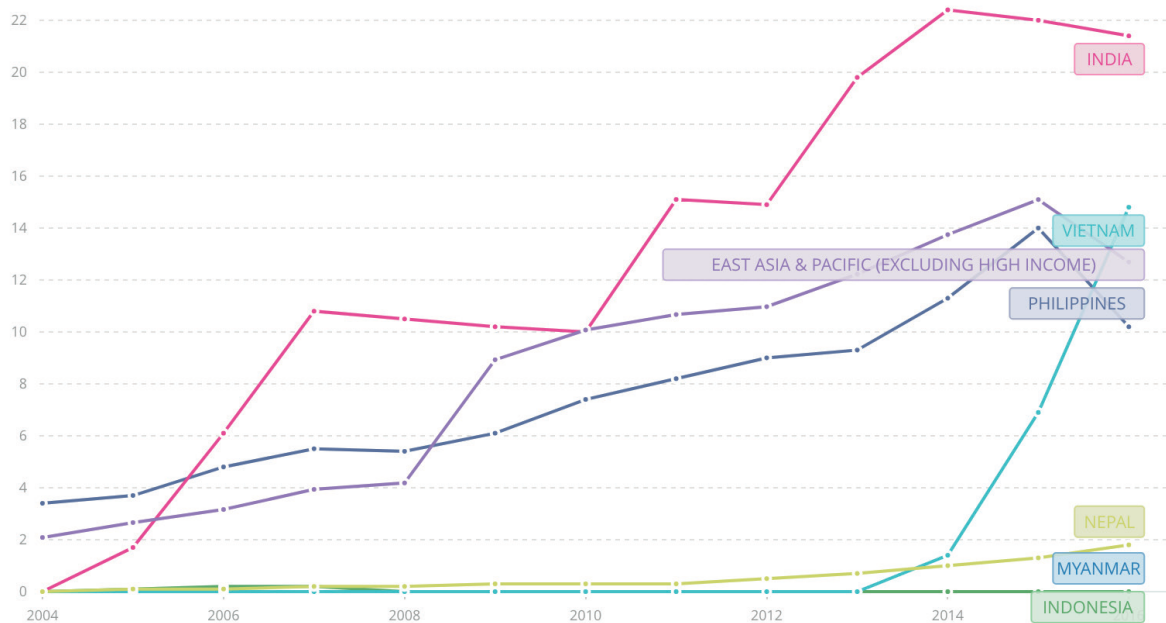
Global Findex Database에 따르면 은행 서비스를 받지 않은 사람들 중에 오직 4 %만 그에 대한 필요성이 없기 때문에 은행 계좌가 없다고 말합니다. 3억 5천 5백만 명의 사람들이 은행 계좌를 소유하고 있는데도 여전히 국내에서 현금을 사용합니다. MicroMoney의 콜센터는 은행 계좌 개설 또는 스마트폰에 전자지갑 설치와 관련하여 고객을 지원합니다. MicroMoney 컨설턴트의 업무 덕분에 수천 명의 고객들이 평생 처음으로 은행 계좌를 개설했습니다.

사업을 위한 MicroMoney: "빅데이터"를 통해 새로운 고객을 유치하기

블록체인을 기반으로 한 신용 기록 & "빅데이터" 부서

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

세계은행 통계에 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).



민간 신용기록 기관의 인구 지원율 (성인 인구의 %).

문제	해결책
 <p>아시아에서 사업의 창출은 높은 위험으로 인해 복잡해질 수 있습니다. 신용기록 기관이 없는 것은 시장의 발전을 저해하고 비즈니스와 고객에게 피해를 줄 수 있음</p>	 <p>MicroMoney는 형성된 신용 기록에 유료 액세스* 제공 및 비즈니스 파트너와 데이터를 교환을 하려고 함</p>

MicroMoney가 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. MicroMoney가 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 제3자에게 공유하지 않습니다.

요구 및 적용 사례

우리는 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.

우리는 블록체인 기술에 기반하여 회사에게 은행들의 서비스를 받지 않은 수만 명의 사람들에 대한 정보가 있는 신용 부서에 접근을 통해 효과적으로 고객 데이터베이스 확대하기를 도와 주고 싶습니다. 우리는 그 사람들이 새로운 글로벌 탈중앙화 경제의 일부분이 되기를 바랍니다.

MicroMoney는 API 플랫폼을 통해서 이런 접근을 제공합니다. 우리의 전문가 팀은 꾸준히 데이터 처리 알고리즘을 개선하고 있습니다. 수개월 안에 모든 존재하는 신용 정보는 블록체인에 기반한 네트워크에 이동될 것입니다. 이렇게 우리는 수집한 정보의 안전을 보증할 수 있습니다.

현재 우리는 신용기록과 고객에 대한 정보를 빅데이터 보관소에 보관합니다. 각 기록은 토큰 분배 이후에 블록체인에 기반한 시스템에 전송 될 것입니다. 우리의 목표는 MicroMoney를 신용기록의 탈중앙화 데이터베이스 확보와 블록체인에 기반한

많은 정보 처리 시스템으로의 전환입니다. 우리 기술 덕분에 파트너들은 차용인의 데이터(고객들의 스마트폰에서 수집한 신용기록, 또는 다른 데이터)를 안전하고 믿음직하고 익명적인 방법으로 보관할 수 있습니다.

은행을 위한 빅데이터

은행들은 고객 유치와 검증을 위해 많은 돈을 소비한다. 우리 고유의 정보에 따르면, 미국의 은행들은 새로운 고객 1명을 유치하기 위해 평균적으로 10~100 달러를 사용합니다. 유럽의 비용은 미국보다 조금 낮습니다. 은행은 고객에게 신용 정보를 보낼 때 (sms나 전자우편으로) 신용 부서에도 비용을 지불해야 합니다. 즉 한 개의 신용의 값은 높아지는 것입니다. MicroMoney의 경우에는 새로운 차용인 1 명을 유치하기 위한 비용은 오직 1달러 입니다. 또한 은행들은 우리의 토큰을 사용해 신용 부서에서 신용기록을 구입할 수 있습니다.

소액금융, 금융, 보험 분야에서 일하는 회사를 위한 빅데이터

이들 기업은 우리가 이미 사업을 하고 있는 국가에 사업을 확대 할 수도 있습니다. 만약 전국적인 신용 조사 기관이 없는 경우, 그들은 높은 위험에 직면하게 됩니다. 따라서 이들 국가의 인구는 이 기업들에게 그레이 존에 해당합니다.

전자 거래와 소매업을 위한 빅데이터

우리는 전자 거래와 소매업 분야에서 일하는 회사를 우리 데이터베이스에서 새로운 고객을 유치하고 새로운 고객들의 청구를 분석하는 도움을 줄 수 있습니다. 예를 들면 우리는 고객이 방문한 웹사이트에 대한 정보를 조사해서 최근에 유모차를 찾고 있었다는 것을 알 수 있습니다. 따라서 전자 거래 분야에서 일하는 회사는 이런 고객에게 기저귀 구입을 권할 수 있습니다.

교환 매카니즘

어떤 사업도 (예를 들면 은행이나 전자 거래 회사) 자신의 신용 기록을 우리 신용 기록과 교환할 수 있습니다. 이런 교환은 각 당사자에게 이익을 줄 수 있습니다.

시장에서의 수요 상승

우리는 빅데이터와 신용 기록의 높은 수요를 예상합니다. 우리는 오픈소스 자원을 사용해 식별 정보가 제거된 개인 정보를 보관하는 신용 기록 부서를 개발 중입니다. 인공 신경 회로망에 근거하는 개인 정보와 예상 평가 시스템에 접근은 유료로 제공됩니다. (고객이 제3자에게 개인 정보 조회를 동의하는 경우).

지역 파트너를 위한 MicroMoney: 사업의 글로벌 확대

우리의 경험과, 시장 및 법률 조사 결과에 따라 새로운 나라에서 사업을 확대하기 위한 알고리즘을 작성하였습니다. 우리는 현재 국제 프랜차이즈를 시작할 준비가 되어 있습니다.

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

우리는 가맹점에 모든 시장 조사 결과, 리스크 관리에 대한 정보, 개인신용평가 분야의 노하우, 또는 수익이 많은 사업을 창립하기 위한 상세한 사업 계획을 알립니다.

MicroMoney가 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 셋업 시기에 필요한 다양한 컨설팅 서비스.

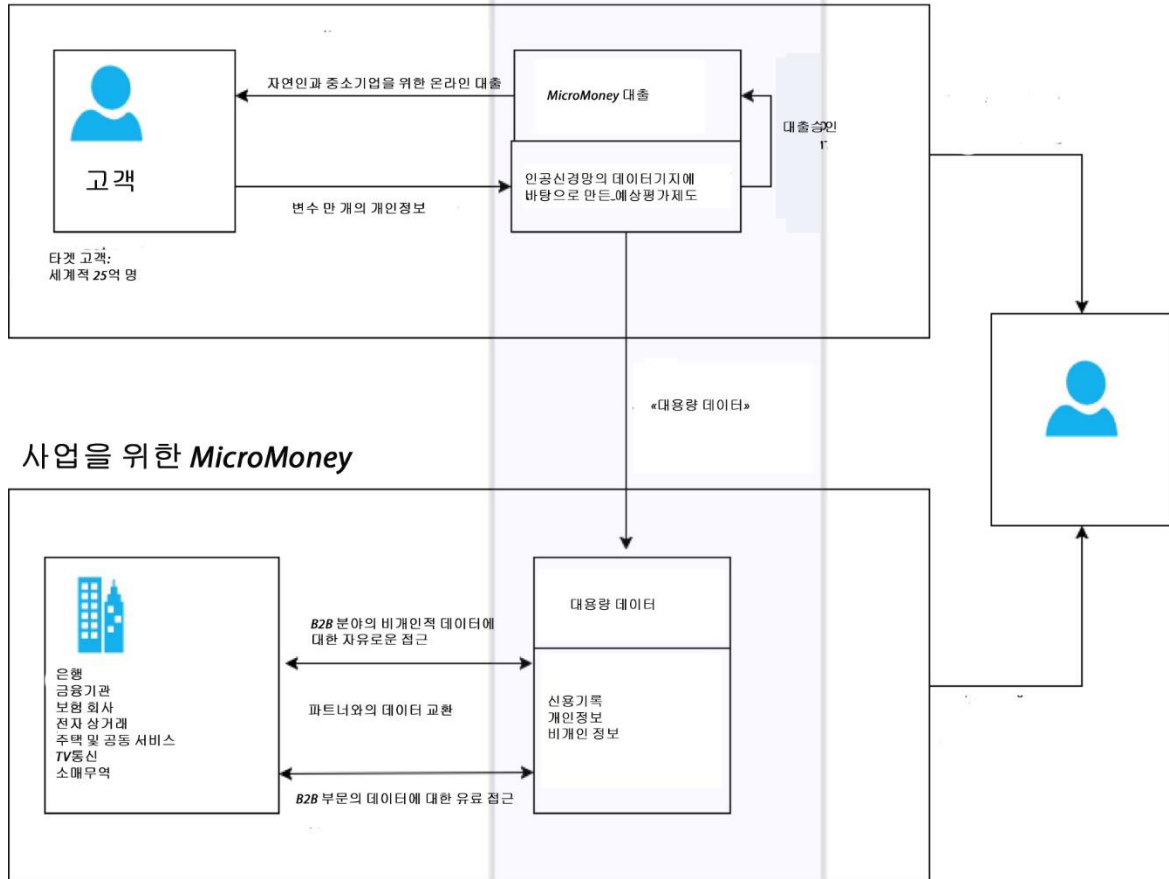
우리는 이미 프랜차이즈 계약 두 건을 체결하고 있습니다:

50,000,000 차용인이 있는 인도네시아 소액 금융 기관 연합 대표이사인 Frans Purnama는 우리의 인도네시아 파트너가 되었습니다. Prosperous Capital & Credit Limited 대규모의 소액 신용 기관의 소유자인 Madhawa Edussuriya는 우리의 스리랑카 파트너가 되었습니다.

2017년 10월, 우리는 나이지리아의 China Muoka와 새로운 파트너 계약 체결 예정입니다.

결합된 사업 계획

사람을 위한 MicroMoney



우리가 토큰 분배 캠페인을 시작하는 이유는 무엇인가?

아시아와 아프리카에서 시작되는 글로벌 시장 확대

MicroMoney 는 또 다른 10 개국의 시장에 진입하기에 준비되어 있습니다. 우리는 모든 필요한 조사를 진행하였고 미래의 지역 파트너와 임시 협정을 체결하였습니다.

모든 필요한 지식과 정보를 확보한 것을 고려해 우리는 토큰 분배 결과와 무관하게, 인도네시아, 말레이시아, 싱가포르, 중국, 홍콩, 나이지리아, 스리랑카, 필리핀에서 사업을 확대할 것입니다. 토큰 판매를 성공적으로 마칠 경우 발전을 촉진하고 추가 시장을 지배하고 더 빨리 상품과 서비스를 제공할 수 있을 것입니다.

5년 간에 걸친 아시아 지역에 투자 분석

Country statistics	VN	PH	ID	MY	CN	MM	LK	Total
인구 (백만)	91	101.9	255	31	1,376	51	21	1,926.9
GDP (천달러)	2.3	3.2	3.5	12.2	8.8	1.4	3.9	-
직업인구의 GDP (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 (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 - 5년 기준	VN	PH	ID	MY	CN	MM	LK	
계								
연장된 대출 포함 - 5년 기준	1,291	441	464	198	1,154	620	422	4,590
5년 안에 상환된 대출	3,537	1,208	1,271	542	3,160	1,698	1,156	12,572
투자 지수	VN	PH	ID	MY	CN	MM	LK	Total
투자 (백만달러)	15.7	8.8	11	8.6	31.4	4.5	4.2	84.2
capex + opex	5.1	4.1	4.4	4.7	12.2	3.3	1.3	35.1
포트폴리오 용자	10.6	4.8	6.6	3.9	3.4	1.1	2.8	33.2
손익분기시기 (월)	15	20	20	18	25	22	17	137
손익분기점 (월)	19	49	50	51	45	31	56	301
수익 - 5년 기준 (백만달러)	71	42.2	53.9	37.3	130	18.5	45	397.9
과세를 고려한 수익 - 5년 기준 (백만달러)	19	15.5	16.8	15.3	42	5.5	8.5	122.6

사업 확대

단기 확대 전략

국가	상태	대략적인 런칭일
미얀마	성공적 운영중	2015 년
https://github.com/micro-money/prime/tree/master/Countries%20Roadmap%20FULLY/!Myanmar		
캄보디아	성공적 운영중	2016 년
https://github.com/micro-money/prime/tree/master/Countries%20Roadmap%20FULLY/!Cambodia		
태국	성공적 운영중	2017 년
https://github.com/micro-money/prime/tree/master/Countries%20Roadmap%20FULLY/!Thailand		
인도네시아	런칭 준비	2017 년 3 분기
https://github.com/micro-money/prime/tree/master/Countries%20Roadmap%20FULLY/!Indonesia		
스리랑카	런칭 준비	2017 년 3 분기
https://github.com/micro-money/prime/tree/master/Countries%20Roadmap%20FULLY/!SriLanka		
필리핀	런칭 준비	2017 년 3 분기
https://github.com/micro-money/prime/tree/master/Countries%20Roadmap%20FULLY/!Philippines		
나이지리아	현지 파트너와 협약 체결	2017 년 4 분기

사업 계획 개발 중

말레이시아	현지 파트너 물색 중	2017 년 4 분기
https://github.com/micro-money/prime/tree/master/Countries%20Roadmap%20FULLY/!Malaysia		
싱가포르	현지 파트너 물색 중	2017 년 4 분기
https://github.com/micro-money/prime/tree/master/Countries%20Roadmap%20FULLY/!Singapore		
홍콩	현지 파트너 물색 중	2018 년 1 분기
https://github.com/micro-money/prime/tree/master/Countries%20Roadmap%20FULLY/!HongKong		
중국	현지 파트너 물색 중	2018 년 1 분기
https://github.com/micro-money/prime/tree/master/Countries%20Roadmap%20FULLY/!China		

장기 확대 전략

대만 대한민국	현지 파트너 물색 중	2018 년
인도 아프리카 지역	시장 조사 및 법적 조사	2018 년 – 2019 년
남미	시장 조사 및 법적 조사	2019 년 – 2020 년

주요 이정표

1,000,000 달러 모금

서비스되는 시장 크기: 은행의 혜택을 받지 못하는 고객들	IT	신용평가 및 상품	고객 유치
400,000,000	블록체인 기반의 탈중앙화 신용 부서 런칭. 글로벌 확장 시작	AI 인공 신경망 신용평가 개선. 새로운 금융 상품. 암호화폐 전자지갑 연결	100,000 명의 고유 고객 유치

5,000,000 달러 모금

서비스되는 시장 크기: 은행의 혜택을 받지 못하는 고객들	IT	신용평가 및 상품	고객 유치
900,000,000	현지 파트너를 위한 위험 관리 및 신용 평가 시스템	탈중앙화 AI 인공 신경망 사용 시작	300,000 명의 고유 고객 유치

10,000,000 달러 모금

서비스되는 시장 크기: 은행의 혜택을 받지 못하는 고객들	IT	신용평가 및 상품	고객 유치
1,400,000,000	암호화 경제 통합; 모든 대출과 지불 시스템을 블록체인의 스마트 컨트랙트로 이동	저축 예치 서비스 P2P 대출 플랫폼 개발	1,000,000 명의 고유 고객 유치

15,000,000 달러 모금

서비스되는 시장 크기: 은행의 혜택을 받지 못하는 고객들	IT	신용평가 및 상품	고객 유치
1,900,000,000	현지 파트너를 위한 온라인 금융 플랫폼	기업이 개발도상국 신흥 시장에서의 사업확대를 위한 프랜차이즈 시장과 크라우드펀딩 플랫폼 런칭	5,000,000 명의 고유 고객 유치

30,000,000 달러 모금

서비스되는 시장 크기: 은행의 혜택을 받지 못하는 고객들	IT	신용평가 및 상품	고객 유치
2,000,000,000	금융 DAO. 완벽히 탈중앙화 된 익명 조직. 인공 신경망에 기반한 금융 시장, 신용 기록 & 빅데이터 부서, 위험 관리와 신용 평가	“온라인 암호화폐 은행 & 시장” 현지 파트너를 위한 프랜차이즈	25,000,000 명의 고유 고객 유치

AMM 토큰이란?

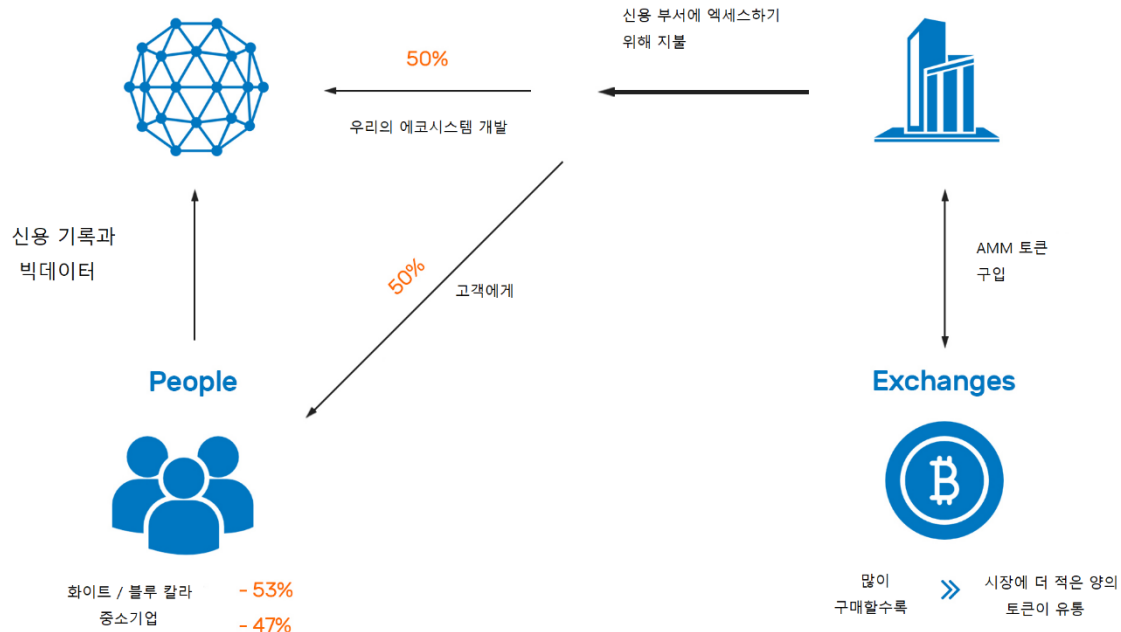
AMM 토큰은 검증된 위험 관리와 빅 데이터 플랫폼을 기반으로 합니다. 토큰은 우리의 생태계의 일부이며 다양한 방법으로 그 내부에서 사용됩니다. 이 토큰은 MicroMoney 에코 시스템의 연료 역할을 하고 고객이 자주 사용하도록 디자인 되어 있습니다. 이것은 일반적인 시장 가격으로 거래소에서 구입할 수 있는 토큰입니다.

AMM 토큰은 MicroMoney 재정 플랫폼에서 다음과 같은 기능을 가집니다:

1. 파트너십 액세스 - AMM을 보유하여 고급 플랫폼 기능에 액세스 할 수 있습니다. 자세한 내용은 아래의 MicroMoney Partnership Program을 참조하십시오.
2. 격려와 보상 - 첫째, MicroMoney 차용인은 기간 내 대출 상환에 대해 AMM 보너스를 받게됩니다. 연체 시간에 따라 보상 받는 AMM을 감소시킵니다. 둘째, 차용인이 보증인을 확보하고 있고 모든 상환이 기간 내 완료되었다면, 보증인 역시 보상으로 AMM 토큰을 받습니다.
3. MicroMoney는 개인 정보, 신용 기록, 빅 데이터의 지불을 받을 때마다 고객에게 AMM 토큰을 보상합니다. 이것은 고객의 디지털 평판의 일부입니다. MicroMoney는 모든 고객의 개인 정보를 존중하고 고객의 동의없이 제삼자에게 어떠한 정보도 공개하지 않습니다.
4. 담보 - AMM은 대출 신청을 확보하기 위한 담보로 사용할 수 있으며, 고객은 대출을 받을 수 있고 기타 특권 및 할인을 받을 수 있습니다.
5. 은행, 금융 및 보험 회사, 전자 상거래, 소매, 통신 - 빅 데이터 및 신용 히스토리 부서의 개인 정보에 액세스하기 위한 지불에 토큰을 사용해야 합니다.
6. 탈중앙화 A.I. 신경망 채점 시스템 - 은행, 금융 및 보험 회사, 전자 상거래, 소매, 통신 등, 탈중앙화 A.I. 신경망 채점 시스템에 액세스하기 위한 지불에 토큰을 사용해야 합니다.
7. 지속 가능한 개발 목표를 지원하는 시스템에 대한 공헌의 권리 - 유엔 SDG 프로그램 : 빈곤 제로 기아, 품질 교육, 양성 평등, 양질의 노동과 경제 성장, 불평등 완화를 지원합니다.

AMM은 MicroMoney의 일종의 "게임" 토큰이며, MicroMoney 에코 시스템 참가자는 일정한 행동을 취하고 보수를 받고 있다고도 말할 수 있습니다. 또한 토큰을 사용하여 "게임" 내의 특정 자원의 지불 및 잠금 해제를 할 수 있습니다.

Credit bureau MicroMoney



MicroMoney 파트너십 프로그램

또한 AMM 토큰은 MicroMoney 파트너십 모델의 주요 구성 요소입니다. 토큰은 MicroMoney 플랫폼을 사용하는 권리를 나타내며, 파트너의 지갑에 보관되는 토큰의 수에 따라 특정 서비스와 기능에 액세스합니다. 토큰을 보유하는 것이 플랫폼의 다양한 서비스에 액세스하여 사용할 수 있는 유일한 방법이기 때문에 첫 번째 토큰 배포 시에 MicroMoney 플랫폼 개발에 기여합니다. MicroMoney 기능을 사용하려는 고객은 시장 가격으로 거래소의 토큰을 구입해야 합니다.

AMM 토큰을 구입하고 보유함으로써 MicroMoney 플랫폼의 많은 기능에 액세스 할 수 있습니다. 이러한 기능에 대해서는 다음 "AMM 파트너십 메커니즘" 섹션에서 설명하고 있습니다.

1. 프랜차이즈 파트너십 - AMM을 보유하여 토큰 보유자가 독점적으로 특정 국가 / 지역에서 MicroMoney 파트너가 될 수 있습니다.

2. 탈중앙화 A.I. 신경망 채점 시스템 - 은행, 금융 및 보험 회사, 전자 상거래 웹사이트, 소매점, 통신 회사 및 기타 법인은 우리의 탈중앙화 A.I. 신경망 채점 시스템에 액세스 가능합니다.
3. 고객의 빅 데이터에 대한 액세스 - 빅 데이터 부서의 고객 (은행, 금융 회사, 전자 상거래 사이트, 소매점, 통신 회사, 다른 기업)은 채굴 가능한 고객 데이터에 액세스 할 수 있습니다.
4. 고객의 신용 히스토리 부서에 대한 액세스 - 은행, 금융 및 보험 회사, 전자 상거래 웹 사이트, 소매점, 통신 회사 및 기타 법인은 신용 히스토리 부서에 액세스 할 수 있습니다.

AMM 파트너십 프로그램 매카니즘

AMM 토큰의 판매 및 사용은 비즈니스의 각 이해 관계자가 MicroMoney 플랫폼에서 달성하고자 하는 것으로, 관련 토큰을 구입하고 유지하도록 구성되어 있습니다. 이 점에서 AMM 토큰은 인앱(in-app) 토큰으로 간주 될 수 있습니다. 인앱 토큰은 토큰 소유자가 보유하고 있는 토큰의 양과 가치에 따라 특정 기능을 잠금 해제합니다.

1. 독점 파트너(Exclusive Partners)는 100,000 달러 상당의 토큰을 구입하고 유지해야 합니다. 독점 파트너는 MicroMoney 프랜차이즈를 독점적으로 운영 할 수 있는 특정 영역을 부여합니다. 독점 파트너십은 국가 또는 지역마다 1 개로 제한되어 있습니다. 또한 독점 파트너는 MicroMoney 플랫폼의 모든 기능에 액세스 할 수 있습니다.
2. 전략적 파트너(Strategic Partners)는 15,000 달러 상당의 토큰을 구입하고 유지해야 합니다. 전략적 파트너에게는 AI 신경망과 혁신적인 채점 시스템 솔루션이 제공됩니다.
3. 시니어 파트너(Senior Partners)는 10,000 달러 상당의 토큰을 구입하고 유지해야 합니다. 시니어 파트너는 MicroMoney가 특정 지역에서 수집한 대량의 데이터에 대한 액세스 권한을 부여하고 있습니다. 시니어 파트너는 AI 신경망 및 채점 시스템에 액세스 할 수 없습니다.
4. 주니어 파트너(Junior Partners)는 10,000 달러 상당의 토큰을 구입하고 유지해야 합니다. 주니어 파트너는 국내 고객 또는 특정 지역의 신용 기록에 액세스 할 수 있습니다. 주니어 파트너는 AI 신경망 채점 시스템 또는 빅 데이터에 액세스 할 수 없습니다.
5. 파트너(Partners)는 500 달러 상당의 토큰을 구입하고 유지해야 합니다.

파트너는 현지 고객의 신용 기록에 액세스 할 수 있습니다. 파트너는 MicroMoney 플랫폼에 다른 권한을 가지고 있지 않습니다.

파트너십 레벨	필요 기여 (AMM 토큰)	국가/지역 당 가능한 개수	이점
독점 파트너	100,000 달러	1	독점 프랜차이즈 MicroMoney 플랫폼 전체 접속
전략 파트너	15,000 달러	10	AI 신경망과 채점 시스템 솔루션 접속
시니어 파트너	10,000 달러	20-70	빅데이터 및 신용 기록 접속
주니어 파트너	5,000 달러	50-100	신용 기록 접속 (국가레벨)
파트너	500 달러	> 200	신용 기록 접속 (지역레벨)

예를 들어, 베트남 같은 나라를 살펴 봅시다. 인구가 9000 만명을 초과하면 토큰의 초기 분포는 다음과 같습니다. (토큰 값이 \$1/AMM이라고 가정합니다).

파트너십 레벨	숫자	토큰 개수	이점
독점 파트너	1	100,000	100,000 달러
전략 파트너	10	150,000	150,000 달러
시니어 파트너	50	500,000	500,000 달러
주니어 파트너	75	375,000	375,000 달러
파트너	250	125,000	125,000 달러
합계	396	1,250,000	1,250,000 달러

MicroMoney는 MicroMoney 에코 시스템 파트너가 될 수 있도록 기업에 인센티브를 제공하기 위해 제공되는 서비스의 지불 구조를 설계했습니다. 기업 파트너는 계속 렌탈 서비스의 요금을 지불 할 것으로 예상되지만, MicroMoney에 헌신 때문에 현지 통화로 지불하는 경우 서비스에서 최대 20 %의 할인이 적용됩니다.

또한 MicroMoney는 AMM 토큰 청구서가 지불 된 경우 파트너에게 20 % 할인 (파트너 이외의 경우는 10 %)을 제공 할 준비가 되어 있습니다. 이것은 고객에게

재정적 이익을 가져올 뿐만 아니라, 경제 구조 내에서 AMM 토큰의 유통을 증가시키는 데 도움이 됩니다.

서비스 지불 구조

파트너십 방법	파트너	비 파트너
모두 실물 화폐로	20%	0%
모두 AMM 토큰으로	40%	10%

기술 파트너를 위한 AMM 접속 제공

MicroMoney 인공 신경망 채점 시스템은 결국 오픈 소스 코드입니다. 프로그래머는 AINN 코드를 추가 개발, 개선하고, MicroMoney 플랫폼을 통해 판매 할 수 있는 서비스를 구축 할 수 있습니다. 기술 파트너는 채점 시스템을 개선하기 위한 AMM 토큰을 지불하거나 MicroMoney 플랫폼에서 판매하는 서비스 수익 분배 모델을 통해 AMM 토큰을 획득함으로써 그 노력을 보상받게 됩니다.

AMM 토큰의 판매 및 사용은 기술 이해 관계자가 플랫폼의 소스 코드에 액세스하기 위해 토큰을 구입하여 사용하도록 구성되어 있습니다. AMM 토큰은 사용자가 MicroMoney 플랫폼 기술 기반인 인공 지능 프로그래밍을 개발하는 데 도움이 되는 인앱 토큰으로 간주 할 수 있습니다. 이를 통해 MicroMoney 플랫폼, 솔루션 및 토큰의 사용이 확대됩니다. 또한 이 기능은 암호화폐 커뮤니티가 MicroMoney 소프트웨어의 개발에 관여하고 있기 때문에 호의를 제공합니다.

AMM 은 지불 수단입니다.

MicroMoney의 다양한 기업 및 기술 파트너에 대한 액세스를 제공할 뿐만 아니라 AMM 토큰을 MicroMoney 에코 시스템의 결제 수단으로 사용할 수 있습니다. 위의 예를 들어, MicroMoney 특정 지역의 빅데이터 서비스에 대해 일반 클라이언트가 \$3,000을 청구 한 경우, 적절한 수의 AMM 토큰을 구입하여 보유하고 있는 전략적 파트너 또는 시니어 파트너는 2400 달러를 지불합니다. 서비스 대금을 지불하는 고객 또는 파트너는 AMM 또는 현지 통화로 지불을 할 수 있습니다.

User Case Scenarios

Scenario 1 - MicroMoney Expand to Vietnam

인구가 9000 만 명을 초과 할 경우 MicroMoney 파트너십 모델의 토큰의 초기 분포는 다음과 같이 산정됩니다 (토큰 값이 \$1/AMM이라고 가정합니다).

파트너십 레벨	숫자	토큰 개수	이점
독점 파트너	1	100,000	100,000 달러
전략 파트너	10	150,000	150,000 달러
시니어 파트너	50	500,000	500,000 달러
주니어 파트너	75	375,000	375,000 달러
파트너	250	125,000	125,000 달러
합계	396	1,250,000	1,250,000 달러

이러한 각 파트너는 MicroMoney 기능 및 서비스에 대한 적절한 액세스 수준을 20-40 % 할인합니다.

Scenario 2 - AMM Used as Payment Means

베트남에서 동일한 작업을 살펴봅시다. 다음은 특정 분기의 MicroMoney 사업을 나타냅니다 (토큰 값이 \$1.50/AMM로 상승했다고 가정합니다).

서비스	서비스 가격	파트너 수	비파트너 수	합(파트너)	합(비파트너)	총 지불 (모두 실물통화로 할인적용 시)	총 지불 (모두 AMM으로 할인적용 시)
AINN 채점 시스템	5,000 달러	100	50	500,000 달러	250,000 달러	650,000 달러	350,000 AMM
빅데이터 접속	3,000 달러	350	100	1,050,000 달러	300,000 달러	1,140,000 달러	600,000 AMM
신용 기록 (국가단위)	1,500 달러	750	250	1,125,000 달러	375,000 달러	1,275,000 달러	675,000 AMM
신용 기록 (총)	1,000 달러	1,000	500	1,000,000 달러	500,000 달러	1,300,000 달러	700,000 AMM
합계				3,675,000 달러	1,425,000 달러	4,365,000 달러	2,325,000 AMM

* 본 명세서의 모든 숫자는 가상적인 것이며, 예시에 불과합니다.

이 시나리오에서는 MicroMoney 베트남은 생태계에서 제공되는 다양한 서비스를 통해 (모든 할인 전) 1 분기에 510 만 달러의 수입을 얻고 있습니다. 이 금액을 실물화폐 (현지 통화) 또는 AMM (이 예시에서는 \$1.50/토큰으로 시장 가치를 가정합니다.)로 MicroMoney 베트남에 지불 할 수 있습니다. 고객이 AMM을 통해 청구서를 지불하는 것을 선택하면 총액 200 만 달러에 달하는 할인을 얻을 수 있습니다.

Scenario 3 - Example Charges for MicroMoney Services

모든 비즈니스 클라이언트 (파트너 포함)는 MicroMoney 서비스를 구입할 수 있으며, 이러한 서비스의 요금을 지불해야 합니다. 파트너가 AMM 토큰을 구입하고 유지하면 MicroMoney에 파트너십 액세스가 허용됩니다. 파트너는 렌더링 된 서비스에 대해 자동으로 할인을 받습니다. 다음 표는 MicroMoney 서비스의 가설적인 요금 체계를 보여줍니다:

제공 서비스	가격 (비파트너 & 실물통화 지불)	가격 (비파트너 & AMM 지불)	가격 (파트너 & 실물통화 지불)	가격 (파트너 & AMM 지불)
빅데이터	3,000 달러	2,700 달러	2,400 달러	1,800 달러
AINN 채점 시스템	5,000 달러	4,500 달러	4,000 달러	3,000 달러
신용 기록	1,000 달러	900 달러	800 달러	400 달러

*이 가격은 예시의 가설이며, 다양한 요인에 따라 달라집니다. 최종 가격은 MicroMoney가 각 지역에서 서비스를 시작할 때 결정됩니다.

AMM Token Value Proposition AMM 토큰 가치 제안

AMM 토큰은 회사의 대출 서비스의 주요 구성 요소이며, MicroMoney 고객에게는 보상 시스템의 주요 도구입니다.

대출 계약 조건에 따라 대출금을 상환하는 경우 차용인은 추가 AMM 토큰을 보상 받습니다. 또한 사용자는 자신의 AMM 토큰에서 대출을 보증 할 수 있는 보증인을 가질 수 있으며, 기간 내에 상환 된 경우에 차용인 및 보증인에게 AMM 토큰이 주어집니다.

대출 시 잠재적으로 금리를 낮추기 위하여 담보로 AMM 토큰을 사용할 수 있습니다. AMM 토큰을 보유하고 담보로 맡김으로써 제 기간 내에 대출 상환 할 것임을 말할 수 있습니다. MicroMoney의 경우 토큰은 기본 위험을 완화하고 대출 승인 및 더 낮은 금리를 가능하게 합니다. 차용인이 MicroMoney에 의무를 이행 할 수없는 경우 스마트 계약에 의해 토큰이 자동으로 MicroMoney에 전송됩니다.

우리의 운영진은 MicroMoney가 5 년 이내에 47 개국에서 사업을 전개하는 것을 목표로 개발 및 확장 계획을 수립하고 있습니다. 그 때까지 다양한 파트너가 우리의 토큰의 75%를 보유할 것으로 예상됩니다. MicroMoney 네트워크와 사업이 성장함에 따라 이들 국가의 각 프랜차이즈를 대표하기 위해 더 많은 파트너가 필요합니다. 파트너의 수가 증가하면 시장에서 더 많은 토큰을 구입해야 합니다. 이를 통해 AMM 토큰 값이 꾸준히 증가할 것입니다. 위의 간단한 예에서 각국은 그 나라의 업무를 적절히 수행하기 위해 상당수의 토큰을 필요로 하는 것을 보여줍니다.

MicroMoney는 현재 3 개국에서 활동하고 있으며, 2017 년 말까지 3 개국 (스리랑카, 인도네시아, 필리핀)에 확대 계약을 이미 체결하고 있습니다. 2022 년까지 47 개국으로 확대되고, 향후 10 년간 MicroMoney이 확대 될 가능성이 있는 50 개국을 확인하게 되면 적어도 AMM 토큰의 수요는 부족하지 않은 것이 분명합니다. 첫 번째 토큰 배포에 참여한 사람들은 MicroMoney가 확대 노력을 계속해 나가는 가운데, 보유 토큰의 가치가 급격하게 상승 할 것입니다.

토큰 분배 구조

Micromoney 토큰 분배와 토큰 생성 과정은 이더리움 스마트 컨트랙트를 기반으로 이루어집니다.

토큰 이름: AMM

토큰의 총 발행량: 60,000.000 AMM.

토큰 분배 과정 중 팔리지 않은 토큰은 소각될 것입니다.

목표:

최소 모금액: 100만 달러, **최대 모금액:** 3000만 달러

토큰 분배 캠페인 기간 동안 최소 모금액 100만 달러를 모으지 않는 경우 모든 모금액은 이더리움 스마트 컨트랙트를 통해 AMM 홀더에게 환불 됩니다.

최초 가격: 토큰 가격은 1 AMM 토큰 당 1달러 입니다.

토큰 분배:

설립자 - 8%

어드바이저 - 4%

바운티 - 4%

토큰 구매자 - 84%

시간 보너스 토큰 분배 기간에 따라 추가적인 토큰을 지급합니다.

1 day - +25% 보너스

2-7 day - +20% 보너스

7-14 day - +10% 보너스

14-21 day - +5% 보너스

바운티 프로그램 (바운티 풀 중 %X 지급):

페이스북 캠페인 - 18%

트위터 캠페인 - 18%

비트코인톡 서명 캠페인 - 20%

비트코인톡 서포트 캠페인 - 20%

출판 캠페인 - 12%

창의적 프로젝트 지원 - 12%

성공의 이유와 원하는 결과

기술 그 자체로는 돈을 벌 수 없으나 그 기술의 이용자는 돈을 벌 수 있습니다.

우리는 대출에 접근하는 것을 이야기 하고 있으나, 서비스를 의미하지는 않습니다; 우리는 모든 사람들이 현실의 문제를 이 도구를 이용함으로써 해결할 수 있다고 생각합니다. 우리는 고객이 기술을 믿고 은행이 고객을 믿고 고객이 은행을 믿도록 하고 싶습니다. 우리가 시장에 가지고 올 모든 도구는 금융 기관에 대출 과정을 용이하게 할뿐만 아니라 경제적으로 배제 된 대출의 장벽을 제거하는 데에 도움이 됩니다. 시장 조사를 위한 막대한 비용과 시장이 제공하는 모든 기회를 고객이 확보하면서 개인 정보를 보호하면서 필요한 모든 데이터를 얻을 수 있는 것은 관련자 모두에게 Win-Win 상황입니다.

MicroMoney는 탈중앙화 빅데이터 신용 부서를 만듭니다. 이 블록체인 프로젝트는 야심찬 대규모 프로젝트이며, 기업은 신흥국 시장에서의 금융 서비스 제공 절차를 바꿀 수 있습니다. 기업은 서비스의 원가를 상당히 절감하고 은행의 혜택에서 벗어나 있는 20억 명의 사람들에게 대출 서비스를 제공할 수 있습니다.

우리는 교육, 의료를 받거나 자신의 사업을 창출하고 삶의 질을 향상시키기 위한 기본 인권의 일환으로 신용 대출의 개념을 받아들입니다.

웰빙의 방법

세계적으로 미개척 된 성인 인구 중 20 억 명은 현재 '은행의 혜택을 받고 있는' 사람들과 동일한 시장 기회를 얻을 수 있습니다. 어떤 기술이 그것을 가능하게 합니까?

바로 신경망 블록체인, AI, 모바일 채점 빅데이터입니다. 중요한 점은 인구 강대국의 대부분의 인구가 (20 억 명) 이전보다 행복하게 살 수 있다는 것입니다.

이루어내는 방법

금융 시스템에 통합되고 삶의 질을 향상시키기 위해 사용할 수 있는 자금에 대한 액세스와 이 액세스를 받을 도구의 단지 2 개가 필요합니다. MicroMoney는 액세스 및 도구를 모두 지원합니다.

우리의 팀원과 어드바이저, 파트너

설립자

Sai Hnin Aung, 공동설립자, 운영 관리자

마이크로 금융 및 금융 서비스, 신규 대출 상품 전략, 리스크 관리, 사업 시작, 재무 분석에서 18 년 이상의 경험을 가진 숙련 된 비즈니스 개발자, 투자자, 전략적 리더. 최근 블록체인 개발과 아시아 시장의 열광적인 온라인 대출 분야에서의 2 년간의 경험. Asian Institute of Technology와 Earth Institute, Columbia University 의 석사 학위를 취득하였습니다.

<https://www.linkedin.com/in/sai-hnin-aung-03528b24/>

Anton Dzyatkovskiy, 공동설립자, IT & Scoring

성공한 기업가 강력한 협상자. 마케팅의 창조적인 전문가. 핀테크, 소매업, 전자 상거래의 다양한 포지션에서 13 년 이상의 경험을 쌓은 열정적이고 성실한 비즈니스 리더입니다. 완전히 새로운 시장에 대한 금융 사업의 확대를 경험했습니다. Everex의 대출 부서 팀장. (2500만 달러를 조달).

<http://linkedin.com/in/anton-dzyatkovski-47012a95>

Oknha Sorn Sokna, SONATRA Group, 캄보디아, 주요 주주

캄보디아 총리 Hun Sen의 캄보디아 금융 부서 고문. Oknha Sorn Sokna는 캄보디아의 시민 중 "Oknha"라 불리우는 높은 사회 계급에 속해 있습니다. 캄보디아 상공 회의소의 부사장이며, 일본 경제 단체 연합 (日本経団連)과 석유 산업에 초점을 맞춘 대기업인 SOKIMEX GROUP의 창업자 중 한 사람입니다. 2010년에는 은행, 증권, 투자, 건설, 감사, 회계 등 다양한 서비스를 운영하는 Sonatra Group을 시작했습니다. 그는 SOKIMEX GROUP의 Sokha Hotel Co., Ltd의 주요 주주이기도 합니다.

<https://www.facebook.com/profil.php?id=100004311285567>

Tetsuji Nagata San, East Wing Capital, 주요 주주

1988 년 Sanyo Securities (일본)에서 자금 조달을 시작하고 7 년 동안 다양한 사업 활동을 하며 귀중한 경험을 쌓았습니다. Bloomberg L.P. (도쿄)에서 판매 책임자를 맡아 1995 년부터 2006 년까지의 일반 능력과 시장 분석에서 영업 활동에

전념했습니다. 2006 년 East Wing Asset Management LLP를 설립하고 East Wing Consultancy Pte. 로 재구성했습니다. 현재 투자 금액은 2 천만 달러를 초과합니다. 2010 년, Nagata는 East Wing ASA Capital Pte를 설립했습니다. 전무 이사로 또한 Sonatra Microfinance Institution PLC와 캄보디아 기반의 금융 회사 인 Sonatra Construction Co., Ltd를 CEO로 운영하고 있습니다. 2013 년 8 월 다른 파트너와 함께 Nexasia Capital Pte를 설립했습니다. Nagata는 Garvin School의 Thunderbird에서 MBA를 진행 하였습니다.

<https://www.linkedin.com/in/tetsuji-nagata-89075847/>

Mr Yoshiyuki Taira, Grand Corporation Osaka, 주요 주주

Grand Corporation Osaka. Japan, Director of Grand Corporation Osaka

Mr Yojiro Tsutsumi, Grand Corporation Osaka, 주요 주주

Grand Corporation Osaka. Japan, Director of Grand Corporation Osaka

우리의 팀

Pasan Madhawa Edussuriya, MicroMoney 스리랑카 지부의 관리자

영국 FMA (영국)의 소액 금융 학회의 연구원이며, 많은 도전적인 성과를 올리고 다양한 고위 경영진의 자격으로 금융 산업에서 15 년 이상의 경험을 가지고 있습니다. 그는 2002 년에 HNB Grameen (구 Ceylinco Grameen Group)에서 경력을 시작했습니다. 또한 2009 년에는 Organic Tea & Teak 농장 회사의 NWS Holdings에서 단기 근무를 하고 이사 / 최고 경영자를 역임했습니다. 2009 년 Finance PLC (CCL)를 설립했습니다. Madhawa는 2011 년 Nation Lanka Finance PLC (NLF)의 본부장을 역임했습니다. 현재 Madhawa는 스리랑카 One Asia Investment Partners (OAIP)를 이사로 재직하고 있습니다. 그는 현재 스리랑카 Prosperous Capital & Credit Limited의 설립자이자 전무 이사이며, Micromoney Lanka의 이사이기도 합니다.

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

Fransiskus Djaka Purnama, MicroMoney 인도네시아의 운영 관리자

Frans는 자금 조달의 전문가이며, 현재 인도네시아 플랜 인터내셔널 컨트리 소액 금융 자문 및 MicroMoney 인도네시아 오퍼레이션 디렉터를 맡고 있습니다. 이전에는 그 Grameen 재단, 아시아 개발 은행 (ADB) ACDI VOCA, 해비타트 휴머니티 인터내셔널에 근무했습니다. 또한 1998 년에 인도네시아 Tangerang 소유권을 가진 소액 금융 기관을 설립했습니다. 2015 년부터 인도네시아 핀테크의 개발에 적극적으로 참여하고 있습니다.

Frans는 인도네시아, 필리핀, 동 티모르의 MFI와 협력 해 왔습니다. 그는 현재 자카르타에 기반을 둔 인도네시아 마이크로 금융 협회 (IMA)의 회장으로 2008년부터 역임하고 있습니다. IMA는 IMFA 확대, Frans Purnama는 2017 년부터 IMFA 308 명의 회원 (협동 조합, CU, BMT Syariah 농촌 신용 은행, 은행, 벤처)과 인도네시아 마이크로 파이낸스와 Fintech Association (IMFA)의 의장을 맡았다.

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

China Muoka, Micromoney 나이지리아 지부의 관리자

기술, 건강, 금융, 미디어, 출판, 스포츠에서 8 년 이상 조달 모집을 경험을 가지고 있습니다. 그는 여행사에서 일하고 있고, 기업 클라이언트에서도 다양한 지식을 가지고 있습니다. 재개 소싱/마케팅, X-선, 부울 검색 등, 적합한 인재를 찾기 어려운 분야에서 인재를 육성하는 전략 경험이 풍부합니다. 그는 2011 년에 NY 직원

검색을 시작했습니다. 또한 The Ladders 계약 기업의 채용 담당자로 참여했습니다. CBS의 Senior Talent Acquisition Specialist, 그리고 Talent Acquisition Manager로 Town Square Media를 맡고 있습니다. 2015 년부터 2016 년까지 Business Insider와 Mic 선도 기술 채용으로 참여했습니다. 그는 현재 Micromoney Nigeria 이사, 금융 업계의 Afrofinancial의 사장을 맡고 있습니다.

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

July Phoo, COO MicroMoney 미얀마

운영 프로세스 관리의 전문가. 그녀는 IQ Vision 담당자였습니다. 2011 년부터 2014 년까지 최대 석유 회사 (Max Energy Myanmar Co., Ltd)에 스테이션 리더로 참여했습니다. 그녀는 미얀마 최대의 통신 회사 (Horizon Telecom International Co., Ltd)의 운영 관리자였습니다. 그녀는 현재 2016 년 9 월 이후 MicroMoney 미얀마 최고 운영 책임자 (Chief Operation Officer)로 근무하고 있습니다. 무역 및 통신 산업에서 8 년 이상의 경험을 바탕으로 효과적이고 효율적인 판매 관리, 창고 관리, 회계, 인사 관리 및 비즈니스 관리를 경험했습니다. Wise College와 Co-Operatives Ministry of Co-Operatives에서 Higher National Diploma를 취득했습니다. Taung Guu University에서 BA를 취득했습니다.

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

Bhannathorn Sangsuk, GM MicroMoney 태국

피아트는 스웨덴, 일본, 태국, 싱가포르 등 다양한 국가의 산업에서 27 년 이상의 전문 경험을 가지고 있습니다. 그녀의 전문 분야는 재무, 계약 및 계약, 물류 및 예산 계획입니다. 그녀는 Panasonic, Ohlins, Miyoshi, Katata 등 다국적 기업과 협력하고 있습니다. 몇 년 동안 그녀는 300 백만의 사업 운영을 관리해 왔습니다.

현재는 Micromoney Thailand 총괄을 맡고 있어 방콕 사무실 전체의 업무를 감독하고 있습니다. 또한 방콕에 본사를 두고 자정 회계 · 법률 사무소의 사장 겸 공동 설립자이기도 합니다. 피아트는 또한 방콕 비즈니스 칼리지의 강사를 맡았으며, 이는 관리 과정을 이수하는 학부생을 위한 것입니다.

그녀는 또한 Srinakarin Wiroj Prasarnmit 대학에서 경제학 벨트 아래에 몇 가지 학사 학위를 보유하고 있으며, 태국 상공 회의소, Thammasart 대학 법학부 (태국), Ramkhamhang 대학의 MBA를하고 있습니다.

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

Tin Htut Aung, IT MicroMoney 미얀마

Tin Htut Aung은 태국과 미얀마에서 5 년 이상의 정보 기술 경험을 가지고 있습니다.

Web 디자인 & 소프트웨어 공학, A + 하드웨어, VOIP, GSM 게이트웨이, IBM Congos의 보고 등 다양한 IT 경력을 담당하고 있습니다. 그는 2011 년에 데이터베이스 관리 매니저로 Ma Pu Chute Co., Ltd에서 근무 했습니다. 그는 팀 리더로서 Led Empress에 추가되었습니다. 2013 년부터 2017년 2월 까지 Excel United International Co., Ltd 방콕의 IT 매니저로 근무했습니다. 현재는 MicroMoney 미얀마를 거점으로 MicroMoney International의 모든 지점에 근무하고 있습니다.
<https://www.linkedin.com/in/tin-htut-aung-b845b4135/>

Malsha Thilakarathne, MicroMoney 스리랑카의 운영 관리자

많은 도전적인 성과로 다양한 신용 포지션의 능력으로 은행 및 금융 업계에서 8 년 이상의 경험을 쌓았습니다. 그녀는 2009 년에 Nations Trust Bank (스리랑카 프라이빗 뱅크)에 입사했습니다. 그녀는 2016년 5월 까지 신용 코디네이터 신용 책임자, 신용 행정관을 역임했습니다. 그 후, Prosperous Capital and Credit Ltd에 전무 이사의 신용 코디네이터로 입사했습니다.
<https://www.linkedin.com/in/malsha-thilakarathne-094a2314a/>

Vivian Sukanto, MicroMoney 인도네시아의 운영 관리자

도전하는 것을 좋아하며, 자발적이고 헌신적인 Vivian은 강력한 리더십, 뛰어난 분석 능력, 문제 해결 능력을 갖추고 있습니다. 그녀는 새로운 환경에 매우 적응하고 팀 내에서 개별적으로 매우 잘 활동 할 수 있으며, 멀티 태스킹이 가능합니다. 그녀는 National Cheng Kung University (대만)을 경영학 석사를 졸업했습니다. 그녀는 국제 금융 서비스 회사 (전통도 기술)에서도 5 년의 B2B / Corporate 영업 경험을 가지고 있습니다. HSBC 인도네시아에서 제품 영업 관리자, Chinatrust Taiwan에서 지원 영업 관리자로 근무한 그녀는 Truemoney Indonesia (Charoen Pokphand의 fintech 자회사)에서 Corporate Sales Manager로 근무했습니다. 그녀는 현재 MicroMoney Indonesia에서 근무하고 있습니다.
<https://www.linkedin.com/in/vivian-sukanto-9811024a/>

Sendy Inka Casella, MicroMoney 인도네시아 대표

이전에는 인도네시아 베네룩스 상공 회의소, EU- 인도네시아 비즈니스 네트워크 실험실 뱅크 인도네시아, 프랑스 La Maison des Vins PUR에서 일하고 있었습니다. 또한 방콕의 여성 시동 커뮤니티에서도 활약하고 있습니다. 그녀는 또한 MicroMoney Indonesia의 대표로도 활약하고 있습니다.
<https://www.linkedin.com/in/sendy-inka-casella-06075914a/>

Nikhole John Tecson De Vera, MicroMoney 필리핀 대표

아세안, 유럽, 호주, 미국의 다양한 고객층에 해당하는 비즈니스 프로세스 아웃소싱, 전자 상거래, 통신, 건강 및 피트니스의 일부 업계에서 9 년 이상의 전문적인 경험을 가진 품질 보증 전문가. 그의 전문 분야는 마케팅, 교육, 고객 경험, 비즈니스 프로세스 개선, 품질 보증입니다. 그는 그의 경력을 통해 마닐라 및 싱가포르에서 일하고 있습니다. 또한 하리본 재단 필리핀 자원 봉사자이며, 필리핀 적십자 구호 활동 자원 봉사자이며, 자연 옹호자이기도 합니다. 그는 마닐라의 극동 대학에서 마케팅 학사 학위를 취득하고 있습니다.

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

Aung Pyay Thein, MicroMoney 미얀마 인력팀

경험이 풍부한 HR 매니저. 호텔과 관광, 부동산, 금융 업계에서 일한 실적이 있습니다. 2011 년, 부동산 분야에서 건설 관리에 7 년 이상의 경험을 쌓은 경험이 있습니다. 2011 년 Marlow Navigation Co., Ltd의 길잡이 관리자 및 인사 관리자로서 4 년간의 HR 지혜를 얻었습니다. KMA Hotel Group 및 ASA는 소액 금융 미얀마 사의 인적 자원 전문성을 2014~ 2016년 관리했습니다. 그는 현재 MicroMoney International Pte Ltd.에서 근무하고 있습니다. Taylor 's College Malaysia (미국 학위 과정, 경영 관리)에서 2 년간 재학하고 캠브리지 대학에서 경영학 고급 디플로마와 학위를 취득하고 있습니다.

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

Vladimir Sumarokov, AI 인공 신경망 & CRM 개발자

Vladimir는 Simple Logic Solutions Company에 의해 개발 된 모든 프로젝트의 CEO 및 제품 소유자로 일하고 있습니다. 그는 13 년간 러시아 소매 거래 (가전) 네트워크의 IT 디렉터로 근무했습니다. 그는 자동차 서비스 및 무역 네트워크의 전무 이사를 3 년간 역임했다. 그는 워크 플로 만들기 및 자동화를 전문으로 하고 있습니다. 간단한 로직 솔루션 사업부는 2015 년부터 BPMonline CRM 플랫폼을 비즈니스 작업에 사용하고 있습니다. 이것은 매우 유연한 플랫폼이며, 사용자와 통합의 가능성을 무제한으로 제공합니다. 이는 메시징 서비스 및 기계 학습 등의 새로운 기술과 타사 서비스를 신속하고 유연하게 적용 할 수 있습니다.

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

어드바이저

Roel Wolfert, 어드바이저

밴쿠버, 비자, Qoin 캘리포니아 대학 버클리 Haas School of Business
로테르담 지역, 네덜란드 Roel Wolfert는 FinTech 세계 고위 임원이며, VGRIP, QOIN, Bancor에서 직책을 역임하고 있습니다. SEPA, CLS 비접촉식 휴대용 블록 체인 등 주요 업계 이니셔티브로 세계 은행과 지불 세계에서 20 년 이상의 경험을 가지고 있습니다. Roel는 가치 경영, 혁신, 새로운 비즈니스 모델에 열정을 가지고 있습니다. UC Berkeley의 Haas School of Business에서의 혁신 집행 학위, Maastricht 대학의 경제학 MBA를하고 있습니다.

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

Xiaochen Zhang, UN Digital Economy, 어드바이저

Xiaocheng Zhang은 북미, 아프리카, 중남미, 유럽, 아시아에서 혁신적인 아이디어를 창출하고 효과적인 솔루션을 구축하기 위해 16 년 이상의 사상 능력과 글로벌 경험을 가지고 있습니다. FinTech4Good는 부화 가속 및 투자를 통해 신흥 시장에 최첨단 핀테크 및 블록체인 솔루션을 도입하고 있습니다. FinTech4Good는 파트너와 협력하여 Insurance Blockchain Lab, Inclusive Finance Blockchain Lab, Smart City Blockchain Lab을 시작했습니다. 그는 Crowdfunding 대한 New Development Ventures의 설립 파트너로 활약하고 있습니다. Judge-China Big Data FinTech 상을 수상했습니다.

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

Ben Theobald, 남미의 파트너

온라인 기업가, 컨설턴트, 투자자 (Blockchain - Lisk - NEO - Ethereum 기술 투자)
네덜란드 영국 기원. 전 세계의 신생 기업에 투자하고 조언하고 도와 왔습니다. 지난 5 년간 브라질에 본사를 두고 주로 온라인 마케팅 프로젝트에 참여했습니다. 지난 2 년간 블록체인 기술에 전념하고 아이디어의 상업화 방법에 대해 다양한 ICO를 분석했습니다. 온라인 마케팅 업계 내 거대한 네트워크와 대규모 타겟 사용자에게 잠재적인 ICO를 소개 할 수 있습니다.

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

Tomoaki Sato, 어드바이저, 블록체인 엔지니어

Starbase, 스마트 컨트랙트 재팬

비트코인을 이슬람 금융에 적용 가능성을 모색하면서 그는 비트코인의 본질을 철저하게 연구했습니다. Sato는 탈중앙화 기술과 철학에 강하게 매료되었습니다. 그는 일본에서 일주일에 한 번 회의와 컨퍼런스를 개최하고 거기서 컨설팅 회사를 설립했습니다. 그 후, Sato는 혁신적인 블록 체인 인프라 "Internet of Value"을 누구나 사용할 수 있도록 하기 위해 Starbase 토큰 자금 조달 플랫폼을 시작했습니다. Sato의 아이디어는 ICO와 블록 체인 기술에 대해 모르는 혁신적인 프로젝트에 더 많은 기회를 줄 것입니다.

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

Saamil Kohl, 어드바이저, Bitindia의 설립자 – 블록체인 거래소 & 지갑

경험이 풍부한 공동 설립자, 정보 기술 및 서비스 업계에서 일하고 실적이 있습니다. 벤처 캐피탈, 사업 개발, 암호화, 비즈니스 전략, 리더십에 숙련되어 있습니다. 펀 자브 대학의 상거래 학사 인도 최고의 대학 중 하나 경영학 석사 - 얼라이언스 맨체스터 비즈니스 스쿨의 글로벌 환경 경영과 리더십에 중점을 두는 MBA를 거쳤습니다. 블록체인 개발자, ICO 프로젝트 및 소프트웨어 개발자에 초점을 맞춘 연구 & 리뷰 회사 Bitindia의 공동 창업자 - 블록 체인 지갑과 인도의 암호화폐 거래소

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

Karen New, 어드바이저

Omnitoons Pte. OmiseGo (2500만 달러 자금 조달) Advocate. 싱가포르. Karen New는 정보 기술에 열정을 가지고 모험적인 인물입니다. 22 세에서 싱가포르 3 개의 ISP 모든 서비스를 제공하는 인터넷 소프트웨어 회사를 시작했습니다. 그녀는 트렌드를 타고 인터넷에서 모바일 개발로 전환했습니다. 그리고 블록 체인 기술 혁명에 올라 탔습니다. 그녀는 이 기술과 그것이 가져올 혁명에 관심을 가지고 있었습니다. 블록 체인 토큰에 대한 투자의 여행이 시작되었으며, 그녀는 그녀의 경험을 "New Assets"이란 책으로 출판했습니다.

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

Alex Norta, 어드바이저, 블록체인 과학자

.Agrello, Qtum. 에스토니아

Alex Norta, Tallinn Technology 대학, 에스토니아 : Alex Norta는 현재 정보 학부 / TTU 연구 회원이며, Oulu University Secure-Programming Group (OUSPG)의 연구원으로 대학의 박사 후 연구원으로 일했습니다. 그는 오스트리아 린츠의 요하네스 케플러 대학에서 학사 학위 (2001 년), 네덜란드의 아인트호벤 공과

대학에서 박사 학위 (2007 년)를 취득했습니다. 그의 PhD 논문의 일부는 IST 프로젝트 CrossWork 의해 인용 되었습니다. 거기에서는 동적 조직 간 비즈니스 프로세스의 협업을 위한 전자 소싱 개념의 개발에 중점을 두고 있었습니다. 그의 연구 분야는 비즈니스 프로세스 협업 워크 플로우 관리, e- 비즈니스 트랜잭션 서비스 지향 컴퓨팅, 소프트웨어 아키텍처와 소프트웨어 엔지니어링 온톨로지 매시업, 소셜 웹입니다. IEEE EDOC'12 컨퍼런스에서는 "오픈 서비스 에코 시스템의 기업 간 비즈니스 트랜잭션 관리"라는 제목으로 그의 전체 연구 논문의 최우수 논문상을 수상했습니다.

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

Charles Leslie, 어드바이저, 블록체인 엔지니어

Starbase의 COO, 일본

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

Eduard Dzhamgaryan, 고용 어드바이저

기업가, ICO 비즈니스 분석가, 관리자 - ICObox, GMPay의 창시자 블록 체인 및 암호화폐 매니아

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

Azam Shaghaghi, 전략 어드바이저

BMO – 몬트리올 은행, Space Tourism Society Canada

Azam Shaghaghi는 비영리 부문의 기업가로 알려진 분석가로 금융 업계에서 일하고 있습니다. 그녀는 기술의 혼란, 혁신, 긍정적 인 영향을 어떻게 활용할 것인가에 대해 초점을 맞추고 있습니다 (핀테크). 벤처 캐피탈에서 기업의 경쟁력과 수익성 향상을 촉진하는 것은 헤지 펀드와 사모 투자 부문의 우선 순위입니다. Azam은 또한 Hungton Post, STEM Magazine, Blockchain Magazine의 기고자입니다.

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

Pak Loong Chan, HSBC의 시니어 소프트웨어 엔지니어

HongKong and Shanghai Banking Corporation (HSBC)

기술자, 정보 기술 산업의 다양한 분야에서 13 년의 경력을 가지고 있지만, 특히 은행 송금 및 결제 관련 은행 관련 시스템에 특화되어 있습니다.

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

Nehemia Kramer, 이더리움 초기 투자자

BankEx, 블록체인 컨소시움, NY,USA

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

Naru Julia, Agrello,Japan

일본의 홍보대사

암호화폐와 블록 체인 관련 이벤트에 대한 열정과 헌신적인 번역자이자 이벤트 프로듀서. Agrello 아시아 투어를 위해 일본에서의 투자자의 마케팅, 번역, 모집.

Agrello 플랫폼을 위해 \$ 10M을 마련했습니다. 제품 및 서비스의 홍보와 번역, 판매 시작, 고객과의 관계 개선과 유지에서 10 년 이상의 경험이 있습니다. 이전의 경험은 Panasonic 등의 마케팅과 번역이 포함되어 있습니다.

Albi Rodriguez Jaramillo, 남미의 파트너

laudox.com. 남미, 페루

Albi Rodriguez Jaramillo는 Financial Inclusion 모델 연구 및 구현에 최근 17 년을 보냈습니다. 그는 Universidad CatlicaAndrésBello에서 법학 박사 학위를 취득하고

Universidad deAlcaláde Henares에서 소액 금융과 사회 발전의 석사 학위를

취득했습니다. 그는 법률 및 Fintech 커뮤니티에서 블록체인 구현을 적극 지지하고 있습니다.

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

Andrey Kopysov, 소프트웨어 엔지니어

Facebook, 런던, 영국

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

Sergey Sergienko, Advisor

Chronobank, Australia

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

Howard H. Kim, 어드바이저

JYC Holdings의 의장이자 CEO

Kim은 일부 하이테크 기업의 여러 중요한 직책을 역임 한 저명한 번영 한 경력을 가지고 있습니다. 그는 아시아 태평양 시장에서의 입지 구축 및 성장을 성공시키는 책임이 있었습니다. 30 년 이상 통신 업계 베테랑인 그는 하이테크 신생 기업의 마케팅을 지원해온 기업으로, 아시아 태평양 지역에 성공적으로 침투하는 흔적이

남아 있습니다. Kim은 시카모어 네트워크 아시아 태평양 지역에서의 시장 입지를 발전시켜 아시아 태평양 사업의 전무 이사를 역임했습니다. 이전에는 Hypercom Network Systems의 아시아 태평양 사업 담당 부사장 겸 제너럴 매니저, Cascade Communications (Lucent)의 아시아 태평양 지역 영업 담당 지역 디렉터를 맡았습니다. StrataCom (Cisco), Ungermann-Bass (UB Networks), Compression Labs, California Microwave, GTE Corporation (Sprint Communications) 등의 주요 통신 및 네트워킹 기업과 함께 일했습니다. Kim은 Storm Ventures, Telesoft Partners, Granite Global Ventures의 전략적이고 재무적인 영향을 미칠 리미티드 파트너입니다. 그는 또한 아시아 태평양 지역의 여러 레저 및 엔터테인먼트 프로젝트의 프로젝트 금융에 초점을 맞춘 사모 펀드에 참여하고 있습니다. 텍사스 A & M 대학의 전기 공학 학사 학위 피닉스 대학의 MBA를 받고 있습니다.

<https://www.linkedin.com/in/howard-h-kim-a9b37a1/>

Linus Belionas, 어드바이저

Changing the World One Step at the Time, FinTech, Financial Technology, Digital Innovation, Payments, Banking

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

Matthias Forsingdal, 어드바이저

Telindus의 디지털 금융 솔루션

Matthias 룩셈부르크에 본사를 둔 Telindus 사업 개발자, 기업 클라우드 텔레콤의 서비스를 제공하고 있습니다. 그는 현재 디지털 KYC 온 보딩 및 계좌의 조정을 포함 블록체인 기술을 사용하여 디지털 솔루션을 개발하여 핀테크 부문을 확대하고 있습니다. Matthias는 엔지니어링의 배경과 운영, 비즈니스 인텔리전스, 금융의 광범위한 경험을 가지고 있습니다. Telindus에 입사하기 전에는 항공 우주 산업에서 몇 년을 보낸 이후, 애플과 Amazon 등의 유명 기업에서 Big Tech에 입사하여 최신의 기술 발전과 세계의 사회를 개선하기 위해 데이터를 활용하는 방법에 대한 이해를 심화하였습니다.

블록체인 책임자로서 이 새로운 기술의 응용에 대해 열정을 가지고 그는 대부분의 시간을 새롭고 혁신적인 개발에 대해 알아보았으며 금융 업계의 기업과 고객에게 비용이 많이 드는 시간이 걸리는 프로세스의 개선을 목적으로 한 솔루션의 개발에 노력하고 있습니다.

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

Kirill Sherman, 어드바이저

Nordea, BP, Morgan Stanley

은행 및 금융 기관의 대규모 (25 백만 달러에서 100 만 달러)의 무역 · 소프트웨어의 개발을 10 년 넘게 관리해온 기술 리더. 초기 비트코인 사용자인 그는 2016 년 4Q에 정식으로 암호화폐와 블록 체인의 세계에 들어갔습니다. 이것을 시작으로 CEO에 조언을 통해, 결국 ICO 과정에서 1 분에 1200 만 달러를 모금할 수 있었습니다. Kirill는 복잡한 소프트웨어 제품이나 깊은 기술 지식의 생성에 폭 넓은 경험을 가지고 있으며 또한 소프트웨어 개발 센터의 부트 스트랩과 Agile-Lean and DevOps의 지원을 받아 조직을 변형 한 실적을 가지고 있습니다.

<https://www.linkedin.com/in/sherman124k/>

Jack Huang, 어드바이저

UN (국제 연합), 태국

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

Sergei Kovalev, 어드바이저

12 년간의 영업 및 온라인 마케팅 경험 유전자 공학의 시작 설립자. 자선 사업가. 야생 동물의 희귀 및 멸종 위기의 인구를 절약하기 위해 CEO 프로그램. 블록 체인 커뮤니티 사이에서 자선과 사회적 책임의 생각을 촉진합니다.

<https://www.facebook.com/sunseeker.sergey>

파트너

우리의 후원자

- ◆ Sonatra Capital
- ◆ Grand Corporation Osaka
- ◆ EastWing Capital
- ◆ Prosperous Capital & Credit Limited, Sri-Lanka
- ◆ Indonesia Microfinance Association (IMA)
- ◆ Africa Blockchain Alliance

우리와 아이디어를 공유하고 협업중인:

BPM	온라인 CRM
Ambisafe	기술 파트너
ICObox	기술 파트너
GrameenBank	방글라데시
Berwin Leighton Paisner	미얀마
Microsoft Azure Neural Networks	
Google cloud platform	
Applancer blockchain	블록체인 미디어
Hyperledger	
Everex	태국, 미얀마, 암호화폐 전자지갑, ICO 기간 중 2600만 달러 모금
OmiseGo	태국, ICO 기간 중 2500만 달러 모금
OK Dollar	미얀마
KBZ	미얀마
AYA	미얀마
CB Bank	미얀마
TRUE money	태국, 미얀마, 캄보
WING	캄보
Mykyat	미얀마
AYANNAH	필리핀
INSTAREM	싱가포르

Ali Pay	중국
WeChat Pay	중국
Bank Rakyat Indonesia	인도네시아
Bank Mandiri RP	인도네시아
Bank Central Asia	인도네시아
Amana Bank	스리랑카
Axis Bank Ltd	스리랑카
Bank of Ceylon	스리랑카
Banco De oro	필리핀
MetroBacnk	필리핀
BPI	필리핀
KICKICO	

결론

MicroMoney는 2015 년 토큰 판매를 발표하기 전에 먼저 제품을 출시했습니다.

Micromoney는 사업을 운영하는 데에 필요한 모든 라이선스, 캄보디아와 미얀마에서 2년간의 실적을 이미 가지고 있으며, MicroMoney에 1800만 달러 이상을 투자한 투자자와, 신뢰할 수 있는 강력한 경영진을 안고 있습니다.

이 문서에서는 MicroMoney의 더 큰 비전을 제시하고 블록체인 기술을 사용하여 금융 서비스를 사람들이 더 쉽게 이용할 수 있도록, 이 투명성을 인정받은 고객 기반을 다양한 비즈니스에 연결하는 솔루션을 소개했습니다. (은행, MFI, 전자 상거래, 소매, 보험).

우리는 재정적인 노력과 20억 명의 사람들에게 임하는 지역 사회의 일원임을 자랑스럽게 생각하고 있습니다. 우리의 궁극적인 목표는 신흥국의 생활 수준을 향상시키는 것입니다.

첨부

첨부 #1.

사업 계획과 재무모델의 연결

국가별 간략한 로드맵

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

국가별 자세한 로드맵

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

모든 국가의 대출 지원 _Mckenzie 보고서

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

첨부 #2.

국가별 단기 투자분석

중국

투자액, 달러	1년	2년	3년	4년	5년	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	1년	2년	3년	4년	5년	총액
발행된 대출, 천	71	371	714	1 096	1 195	3 447
대출 총액, 천 달러	11 613	53 022	97 001	145 070	152 229	458 935
증권으로 나타낸 순이익 (연말), 천 달러	3 246	9 304	16 507	21 824	22 148	22 148
이익과 손해, 천 달러	1년	2년	3년	4년	5년	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)						59%
물가 대비 수익 (연간)	-208%	-58%	33%	63%	67%	29%

미얀마

투자액, 달러	1년	2년	3년	4년	5년	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	1년	2년	3년	4년	5년	총액
발행된 대출, 천	30	173	351	520	620	1 694
대출 총액, 천 달러	2 484	14 095	28 198	41 569	49 284	135 630
증권으로 나타낸 순이익 (연말), 천 달러	612	2 059	3 634	5 000	5 348	16 652
이익과 손해, 천 달러	1년	2년	3년	4년	5년	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 변동지출	-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 비용	-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)						61%
물가 대비 수익 (연간)	-235%	-41%	54%	71%	80%	51%

손익분기점 – 21 개월

자기자본화 시간 – 29 개월

회수 기간 – 58 개월

총 투자액 – 5백만 달러

5년간 미 최적화 법인 소득세 – 1400만 달러

터미널 값 – 2510만 달러 (고르돈의 모델, 할인계수 15% 및 성장 속도 0%)

인도네시아

투자액, 달러	타임 라인						
	Q4, 2015	1년	2년	3년	4년	5년*	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 대출, 천	0,02	41	151	286	408	464	1 350
대출 총액, 천 달러	3	8 438	32 726	63 401	91 682	105 535	301 786
증권으로 나타낸 순이익 (연말), 천 달러	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)	-197%	-91%	8%	40%	78%	110%	51%
물가 대비 수익 (연간)	-184%	12%	42%	60%	73%	39%	15 708
* - 성장 없음을 가정한 일반화 연도							

손익분기점 – 20 개월

회수 기간 – 50 개월

최대 투자액 – 1100만 달러

스리랑카

투자액, 달러	1년	2년	3년	4년	5년	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	1년	2년	3년	4년	5년	총액
발행된 대출, 천	32	158	264	362	422	1 238
대출 총액, 천 달러	3 088	15 408	25 527	34 957	40 642	119 622
증권으로 나타낸 순이익 (연말), 천 달러	789	2 054	3 163	4 146	4 410	14 561
이익과 손해, 천 달러	1년	2년	3년	4년	5년	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					96 103
형평성 수익률 (연간)						60%
물가 대비 수익 (연간)	-187%	-11%	64%	72%	80%	51%

손익분기점 - 17 개월

자기자본화 시간 - 26 개월

회수 기간 - 56 개월

총 투자액 - 4200만 달러

5년간 미 최적화 법인 소득세 - 1300만 달러

터미널 값 - 2510만 달러 (고르돈의 모델, 할인계수 15% 및 성장 속도 0%)

말레이시아

투자액, 달러	1년	2년	3년	4년	5년*	총액
투자	4 639	3 674	249	0	0	8 563
총 투자액	4 639	3 674	249	0	0	8 563
발행된 대출, 천	9	47	89	141	198	483
대출 총액, 천 달러	3 661	20 510	41 989	68 739	98 463	233 361
증권으로 나타낸 순이익 (연말), 천 달러	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)	-113%	-17%	41%	75%	126%	51%
물가 대비 수익 (연간)	-261%	-34%	60%	69%	81%	42%

손익분기점 - 18 개월

회수 기간 - 51 개월

최대 투자액 - 860만 달러

홍콩

	크라우드펀딩	1차 공공 수용	금융 활동	채무 증권
잠재 투자자	공개 투자자	공개 투자자	공개 투자자	공개 투자자
	전문 투자자	전문 투자자	전문 투자자	전문 투자자
	투자자	투자자	투자자	

1) 회사에 대한 요구사항 & 2) 데이터 분석/신청 평가/신청 승인 관리의 평균시간	증권 감시위원회로 면허되는 (1 개월) AMC와의 파트너활동이나 구매	2년간 운영에 의한 현금의 증가하는 흐름 > \$2.58백만	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)	1.29천만 미국달러
		1.29천만 미국달러		지난 2년간의 감사원으로 증명된 보고서
		신청 고려 기간: HKEx (4 개월)		신청 고려 기간: (<한달)
플랫폼	Crowdfunding을통 한 주식 투자/ P2P 신용	홍콩 증권 거래소	AMC	홍콩 증권 거래소/ 자체 네트워크**
도구	자산/부채	자산	일반 투자 신탁 기금	채무 증권 (채권, 사채)
광고 자료와 고 려 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)
	증권위원회에 의해 승인돼야 한다 (한달)	증권위원회에 의해 승인돼야 한다 (한달)	증권위원회에 의해 승인돼야 한다 (한달)	증권위원회에 의해 승인돼야 한다 (< 한달)
	최소 4 – 최대 9 개월 +	7 개월 +	최소 4 – 최대 9 개월 +	< 3 개월

투자도입의 최고 방법 — 자체 네트워크 / AMC와의 파트너 상태

출처:

www.sfc.hk

www.hkex.com.hk

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

신청 고려 시간은 3개월을 넘을 것입니다.

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

태국

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	1.39백만 미국달러	1.39백만 미국달러	0.1백만 미국달러	0.15 백만 미국달러
외국 자본의 최대 분배	<50%	<50%	<50%	<50%	<50%	태국의 법에 따라 설립된 회사
	3개 기업	3개 기업	3개 기업	3개 기업	3개 기업	
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)	
규제 기관	재무성	재무성	재무성	재무성	전당포 감시위원회	태국 은행
	태국 은행	태국 은행	태국 은행	태국 은행		증권과 거래 위원회
면허 발급 기간	아니요	아니요	고려 및 승인: 60일	고려 및 승인: 60일	고려 및 승인: 45일	SEC 사무실 (35-FP)
활성 면허의 수	30	8	35	21	598	0

외국 회사는 태국에서 자회사를 설립할 수 있습니다.

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

싱가포르

투자액, 달러	1년	2년	3년	4년	5년*	총액
투자	3 131	5 980	115	0	0	9 226
총 투자액	3 131	5 980	115	0	0	9 226
발행된 대출, 천	1	27	51	62	67	208
대출 총액, 천 달러	1 684	37 647	70 956	86 158	93 142	289 586
증권으로 나타낸 순이익 (연말), 천 달러	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)	-65%	3%	48%	72%	84%	53%
물가 대비 수익 (연간)	-97%	4%	47%	57%	61%	39%

* - 고객 증가를 상정하지 않은 일반적 연도

손익분기점 - 18 개월

회수 기간 - 29 개월

최대 투자액 - 920만 달러

필리핀

투자액, 달러	1년	2년	3년	4년	5년	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	1년	2년	3년	4년	5년	총액
발행된 대출, 천	30	173	351	520	620	1 694
대출 총액, 천 달러	2 484	14 095	28 198	41 569	49 284	135 630
증권으로 나타낸 순이익 (연말), 천 달러	680	2 287	4 038	5 555	5 942	18 503
이익과 손해, 천 달러	1년	2년	3년	4년	5년	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)						134%
물가 대비 수익 (연간)	-123%	76%	122%	147%	156%	138%

손익분기점 - 12 개월

자기자본화 시간 - 18 개월

회수 기간 - 38 개월

캄보디아

투자액, 달러	1년	2년	3년	4년	5년*	총액
투자	205	1 184	662	268	0	2 318
총 투자액	205	1 184	662	268	0	2 318
발행된 대출, 천	5,6	36	72	144	288	546
대출 총액, 천 달러	540	3 423	7 684	13 871	19 182	44 700
증권으로 나타낸 순이익 (연말), 천 달러	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)	-13%	-28%	14%	23%	32%	37

손익분기점 - 18 개월

회수 기간 - 51 개월

최대 투자액 - 230만 달러

베트남

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	1.5억 달러	2.5천만 달러	25만 달러 *	지역별 5천 달러부터	100 달러	100 달러
외국 자본의 최대 분배	100%	100%	49%	0%	0%	100%
개인에게 대출이 이루어지는 기회	네, 전제품	네, 전제품	네, 신용카드 제외	네, 신용카드 제외	네, 담보로 확보한 대출만	네 (개인 투자자 통해)
개인에게서 대출을 받는 기회	네	네 (국가은행의 추가결정 필요)	네 (국가은행의 추가판단 필요)	네 (회원만)	아니요	네 (개인 투자자 도입으로)
코멘트		국가은행이 설정하는 고객 금융 «위험한» 사업을 하는 정확한 양식. 면허의 수가 제한되어 있습니다.	사회적 기금, 자선재단 그리고 기타 비정부 기관이 최소 25% 몫을 가지고 의무 설립자가 되어야 한다.	최소 참여자는 베트남 국민 30명. 모든 위원은 OCF의 운영단과 정책결정 시 동등한 권리를 가진다.	면허는 지역 주민들에게만 발급한다. 새로운 요구사항은 2016년에 발표됐다.	특별 면허가 필요. P2P 플랫폼은 일반 법인이 설치할 수 있고 금융 분야에서의 컨설팅 서비스를 제공해야 한다.

외국 회사는 태국에서 자회사를 설립할 수 있습니다.

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

첨가 #3. 법적 고지

당신이 미국 시민 또는 영주권자 또는 푸에르토리코, 미국령 버진 아일랜드 및 기타 미국의 소유물을 포함한 미국 내 거주지가 있다면 AMM 토큰을 구입하고 AMM 토큰 구입 계약 체결하는 것을 진술하고 보증 할 수 없습니다. AMM 토큰을 구입하고 토큰 구입 계약 체결을 하기 위해서는, 미국 시민 또는 영주권자가 아니거나 또는 푸에르토리코, 미국령 버진 아일랜드 및 기타 미국의 소유물을 포함한 미국 내 거주지가 없어야 합니다.

첨가 #4. 고지 사항

당사는 토큰의 이차적 거래 또는 토큰의 외부 가치 평가를 지원하거나 다른 방법을 통해 촉진하지 않습니다.

=====

MicroMoney는 당사가 운영하는 각국의 법률의 범위 내에서 유지 및 등록된 법적 기관입니다.

Company Name: AMM Token Distribution Company Ltd

Company Registration Number: 199903

Office: Global Gateway 8, Rue de la Perle, Providence, Mahe, Seychelles, Yangon, Myanmar