

MicroMoney

Per le persone

I dati estesi

Per business

Come coinvolgere 2 miliardi di persone non servite dalle banche
nella Cripto Economia globale

Indice

Indice

Contenuto in breve

Introduzione

Resoconto del mercato

Il problema globale

La nostra soluzione

La nostra missione

Come funziona MicroMoney?

La nostra storia: Due anni di lavoro diligente

Breve analisi

Fasi di sviluppo

L'applicazione per una valutazione di solvibilità sulla base di ANN

Vantaggi prospettivi

MicroMoney per la comunità cripto: Creazione del cripto-ecosistema

MicroMoney per le persone: microcrediti e storia creditizia affidabile

Prestiti urgenti per due miliardi di persone non servite da banche

Nostri prodotti

Assistenza ai clienti in creazione di una storia creditizia per il futuro

La prima società sul mercato, che lavora esclusivamente online

Crescita della formazione finanziaria

MicroMoney per il business: attrarre i nuovi clienti con l'aiuto di "dati estesi"

Ufficio di storie creditizie e "dati estesi" sulla base Blockchain

Richiesta e modalità d'uso

MicroMoney per i partner locali: ampliamento globale di business

Business-schema combinato

Perché avviamo un'iniziativa per vendere i token?

Lo sviluppo nel mercato globale cominciando dall'Africa e dall'Asia

Una breve analisi degli investimenti per la regione asiatica per 5 anni

Lo sviluppo di business

Fasi principali

Che cosa sono i token AMM?

La scheda dell'offerta primaria dei token

Le cause del successo ed i risultati in seguito

Corpo dirigente

Fondatori

Consiglio degli esperti

I Partner

Conclusione

Allegati

Allegato 1. I collegamenti con i business-piani ed i modelli finanziari

Allegato 2. Breve analisi degli investimenti per ogni paese

Cina

Myanmar

Indonesia

Sri-Lanka

Malaysia

Gong Hong

Thailandia

Singapore

Filippine

Cambogia

Vietnam

Allegato 3. Clausola giuridica

Contenuto in breve

Fino adesso al mondo ci sono più di 2 miliardi di persone che non hanno un conto in banca oppure non hanno nessun accesso ai servizi bancari. Tutte queste persone sono escluse dai rapporti economici a livello regionale e globale, perché usano ancora i contanti e non hanno accesso ai principali servizi finanziari. Hanno difficoltà con l'ottenimento di prestiti a causa della mancanza di una storia finanziaria.

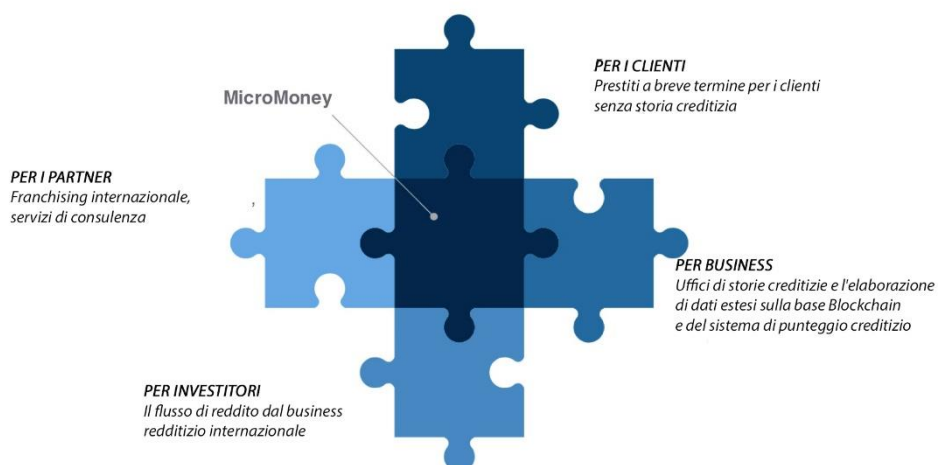
Tale problema può essere risolto con l'aiuto della compagnia MicroMoney.

La compagnia MicroMoney fu fondata come organizzazione finanziaria che si occupa dei micro-finanziamenti. Essa continua a sviluppare la sua attività con l'obiettivo di diventare un ufficio decentralizzato della storia creditizia e un centro dell'elaborazione di una grande quantità di dati sulla base Blockchain. Cominciando dal 2015 noi offriamo prestiti di breve durata per le persone fisiche e le imprese piccole per le loro necessità finanziarie con l'uso del sistema innovativo della valutazione di solvibilità sulla base di rete neurale artificiale (ANN).

Nella prospettiva di lungo periodo possiamo aiutare tutti i 2 miliardi di persone, che non hanno dei conti bancari o un accesso ai servizi bancari, di passare l'identificazione personale elettronica, formare valutazione di solvibilità e la reputazione finanziaria. Il sistema funzionerà oltre confini e senza intermediari. Il nostro obiettivo è includere tutte le persone non coinvolte nei servizi delle banche nel nuovo decentralizzato sistema globale di Cripto Economia.

Contemporaneamente aggregiamo grandi quantità di dati, che rispecchiano le necessità dei clienti e il loro comportamento nella rete. L'uso collettivo e lo scambio di "dati estesi" permette alle banche, le organizzazioni finanziarie e le compagnie, che lavorano nell'ambito del commercio elettronico, e anche ai venditori al dettaglio in tutto il mondo di sviluppare effettivamente il loro business. Tutti questi partecipanti ricevono l'accesso ai clienti, i quali non hanno servito prima. In questo caso si riducono i rischi, collegati con l'entrata in mercati nuovi. In più, le compagnie ricevono la possibilità di studiare meglio le necessità dei loro clienti.

I servizi finanziari per le persone non servite dalle banche o che non hanno nessun accesso ai servizi bancari, i servizi di elaborazione di grande quantità di dati per il business in combinazione con franchigia mondiale formano l'ecosistema MicroMoney.



Oggi MicroMoney crea nuove suddivisioni in Indonesia, Sri-Lanka e Filippine. Come mercati prospettivi la compagnia considera i paesi di Vietnam, Singapore, Hong Kong e Cina. Le suddivisioni in questi paesi cominciano a lavorare in 3. quadrimestre 2017-1.quadrimestre 2018. Per lo sviluppo successivo del business e la creazione di nuovi prodotti, la compagnia MicroMoney ha preso la decisione di introdurre la proposta iniziale dei token.

Introduzione

Secondo il rapporto di McKinsey¹, nel 2010 circa 2,5 miliardi di persone adulte, praticamente la metà della popolazione adulta sulla Terra, non hanno mai usato i servizi formali finanziari per l'accumulo dei soldi oppure per l'ottenimento dei prestiti. Nonostante i tentativi di includere queste persone nell'ambito dei servizi finanziari, nel 2017 il numero delle persone, che non usufruiscono dei servizi bancari, ammonta a ca. 2 miliardi. Ciò significa, che le persone sono costrette ad usare nella vita quotidiana esclusivamente i contanti e non hanno la possibilità di rivolgersi alle banche per chiedere i servizi corrispondenti per soddisfare le loro esigenze. Per farsi prestare i soldi loro chiedono aiuto agli amici o ai parenti, perché le banche, generalmente, non approvano le loro richieste per l'ottenimento dei prestiti. Il motivo della negazione praticamente è sempre lo stesso: la mancanza della storia creditizia. Nonostante le organizzazioni finanziarie dichiarano che il numero di persone che non usufruiscono dei servizi bancari man mano diminuisce, per le persone escluse dal sistema di operazioni bancarie non è previsto un metodo semplice per la soluzione dei loro problemi attuali.

Perché per le banche è così complicato includere tale categoria di persone nel numero di loro uditoria finale? Generalmente le persone che non hanno accesso ai servizi bancari, possono essere un grande potenziale redditizio. Però i loro inserimento nel corpo di loro uditoria finale apre alle banche una prospettiva con grandi rischi e basso margine. La tecnologia Blockchain è capace di risolvere i problemi collegati con i classici, ma con il tempo invecchiati, limiti, che usano nel settore bancario. Questa tecnologia permette alle Istituzioni finanziarie di rafforzare la concorrenza sul mercato ed anche di compiere una rivoluzione dei prodotti, offerti dai settori finanziari. La situazione attuale permette, anzi, obbliga tutti i partecipanti al mercato di fornire servizi di qualità, istantanei e disponibili, per la popolazione, che non ha accesso ai servizi bancari in tutto il mondo.

Oggi si può dire che l'accesso ai finanziamenti ed ai servizi dell'accumulo di denaro sono uno dei diritti umani. In più, i servizi finanziari diventano a volte uno delle principali fonte di guadagno delle economie singole, stimando lo sviluppo di altri settori. Le grandi possibilità finanziarie significano l'aumento del livello di vita in tutto il mondo, cioè la possibilità di accedere al più qualitativi servizi di formazione e l'aiuto medico, la creazione delle nuove imprese piccole e la crescita dell'economia nazionale in generale.

Resoconto del mercato

La statistica dei paesi emergenti rivela che la più grande parte della popolazione di essi sono persone che non hanno un conto in banca oppure non hanno nessun accesso ai servizi bancari. Tuttavia, le cifre anche indicano che tali paesi sono caratterizzati da un livello abbastanza elevato di infiltrazione di Internet ed di servizi mobili.

Di seguito sono riportati esempi di paesi e regioni che dimostrano queste tendenze:

¹[http://mckinseysociety.com/downloads/reports/Economic-Development/Half the world is unbanked.pdf](http://mckinseysociety.com/downloads/reports/Economic-Development/Half%20the%20world%20is%20unbanked.pdf)

Africa (popolazione: 1,1 miliardo di persone)

80% della popolazione non hanno un conto bancario, ma 63 di 100 usano la telefonia mobile. Gli esperti ritengono che questo fattore contribuirà a risolvere il problema dell'accessibilità ai servizi bancari.

India (popolazione 1,3 miliardo di persone)

Attualmente, l'India ha il mercato di Internet con la più rapida crescita nel mondo. Nel 2015 la crescita della base di utenti è stata del 51,9%. Tuttavia, l'India è al settimo posto ²per il numero delle persone che non hanno l'accesso ai servizi bancari. La relazione³, redatta da compagnia PricewaterhouseCoopers, indica che nel 2015 il numero di persone che non erano servite dalle banche era 233 milioni di persone.

Cina (popolazione: 1,3 miliardo di persone)

In Cina ci sono 731 milioni di utenti Internet, cioè, circa il 53,1% della popolazione sono online. Il 95% di tutti gli utenti hanno l'accesso a Internet tramite i telefoni cellulari. Nonostante il rapido ritmo di sviluppo, che dimostra l'economia del paese, il 21% della popolazione cinese non ha ancora il servizio bancario⁴.

Pakistan (popolazione: 193 milioni di persone)

Il tasso di crescita degli utenti di comunicazione mobile a banda larga è stato del 185%. Tuttavia, 100 milioni di pakistani non hanno ancora il servizio bancario⁵.

Sud-Est asiatico (popolazione: 800 milioni di persone)

Come previsto entro il 2020, la regione asiatica diventerà una delle regioni con la più rapida crescita al mondo nel numero di utenti di Internet. La regione dimostra un aumento significativo degli utenti in generale, la crescita dell'infiltrazione della comunicazione mobile e un aumento dell'utilizzo di reti sociali.

Secondo Google e Temasek, entro il 2025 l'economia elettronica del Sud-Est asiatico raggiungerà 200 miliardi di dollari, il che comporterà un significativo aumento del PIL già alto che ammonta a 2,5 trilioni di dollari. L'industria regionale di Internet sta fiorendo a causa dell'elevato tasso di crescita delle connessioni mobili che superano il tasso medio del mondo (124% vs 103%), nonché l'elevata velocità di trasferimento dati, che, come si prevede, presto raggiungerà la media mondiale di 23,3 Mbp/s. Inoltre, nel 2017, anche il tasso di infiltrazione dei social network nella regione rimane ad un livello elevato.

Allo stesso tempo, solo il 27% della popolazione del Sud-Est asiatico ha un conto in banca. Nei paesi più poveri, come la **Cambogia**, questa cifra è solo il 5% della popolazione totale. Circa 438 milioni di persone nella regione non sono servite dalle banche.

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

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

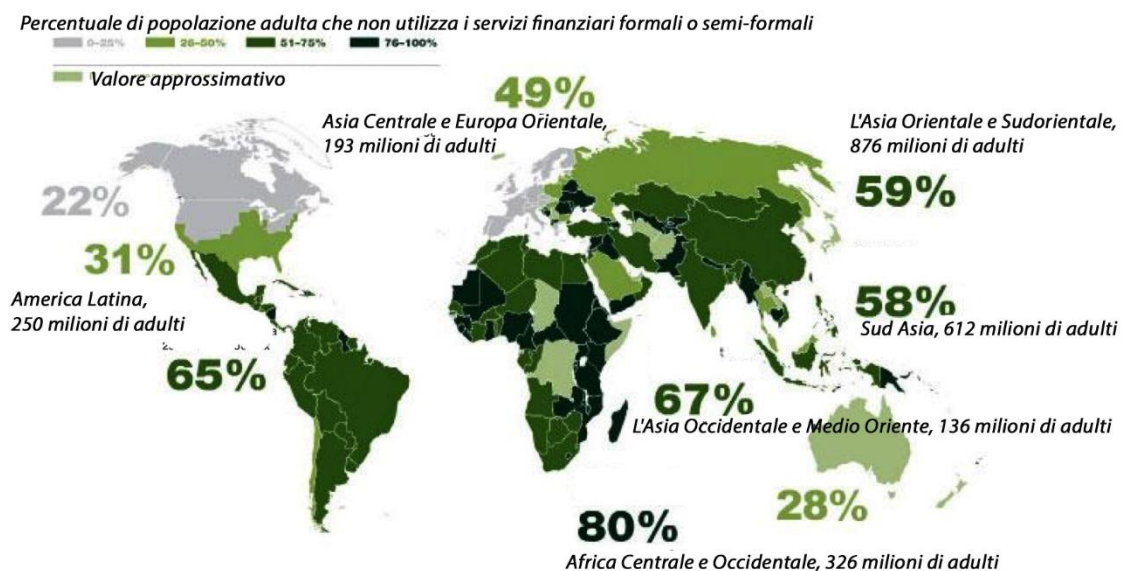
⁴<https://www.forbes.com/forbes/welcome/?toURL=https://www.forbes.com/sites/falgunidesai/2016/08/22/the-intersection-of-fintech-and-financial-inclusion-in-asia/&refURL=&referrer=#ee1d4a51d893>

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

In **Myanmar**, la crescita dell'infiltrazione di smartphone è del 58%, cioè superiore della crescita media mondiale (37%) e della media della regione (47%). Allo stesso tempo, in Myanmar, c'è uno dei livelli più bassi di infiltrazione dei servizi bancari in Asia. Circa l'85% della popolazione adulta (sopra i 15 anni) non utilizza ancora i servizi bancari. I dati pubblicati dalla Banca Centrale indicano che nella città di Yangon oltre il 95% della popolazione non è servita dalle banche. Solo 1 milione di persone possiedono le carte di credito. Di conseguenza, i rimanenti 50 milioni, gli stessi del 95%, dipendono da 5.000 creditori non ufficiali, o, come li chiamano "gangster-strozzini".

Aumento significativo del numero di persone non servite dalle banche

Circa 2,2 miliardi delle persone adulti non servite dalle banche vivono in Africa, Asia, America Latina, Medio Oriente



Il numero di persone al mondo non servite dalle banche | McKinsey & Company

Il problema globale

La mancanza di accesso ai servizi finanziari principali limita significativamente la capacità delle persone di superare la povertà e di migliorare la qualità della vita. Sotto il settore finanziario, in questo caso, si intendono i servizi bancari (prestiti, mutui, conti bancari) e l'accesso ad altri servizi e opportunità. Nasce un paradosso: non c'è una storia creditizia - nessun accesso ai finanziamenti, non c'è finanziamento - nessuna storia creditizia. Tuttavia, c'è una speranza che questo circolo vizioso si interromperà.

Attualmente nella regione Asia-Pacifico ci sono tantissime persone che non dispongono di conti in banca. Allo stesso tempo, qui vive più della metà del numero totale di utenti di Internet, il 54% del numero totale di utenti di reti sociali e il 56% del numero totale di utenti di reti sociali mobili. Questa tendenza indica che nonostante la maggior parte delle persone che vivono in Asia non hanno accesso ai servizi bancari, con i servizi elettronici e le soluzioni innovative, si può migliorare la vita delle persone. Il nostro obiettivo è quello di aiutare le milioni di persone non servite dalle banche ad aderire a Cripto Economia globale.

La nostra soluzione

Erogazione di micro-finanziamenti

MicroMoney è un team di professionisti con esperienza lavorativa sui mercati emergenti. Ci sono 196 paesi nel mondo, di cui 100 sono il nostro mercato di riferimento. Chi sono i nostri potenziali clienti? Sono più di 2 miliardi di persone che non sono servite dalle banche, che possono contare solo sui contanti, non dispongono di storie creditizie ed di prestiti obbligazionari, e allo stesso tempo sono utenti attivi di smartphone e Facebook. Tali persone includono i "collari blu" ed i "collari bianchi", piccole e medie imprese. Il loro reddito mensile è di circa 200-500 dollari USA.

Tutte queste persone costituiscono un numero significativo di nuovi clienti e siamo lieti di offrire loro l'accesso ad un nuovo mondo di Cripto-Economia globale.

Lo smartphone può raccontarci tutto della solvibilità del suo proprietario. **Non è uno scherzo! Il vostro smartphone vi conosce meglio del vostro migliore amico.**

Di conseguenza, abbiamo creato un'applicazione mobile che raccoglie 10.000 parametri. Analizziamo questi "dati estesi" con l'aiuto del nostro sistema di punteggio basato su tecnologie di reti neurali e di intelligenza artificiale (AI). Questa procedura è sufficiente per garantire che la richiesta del prestito sarà approvata in soli 15 secondi. Potete prendere il denaro in prestito in modo semplice è come chiamare un taxi. Senza dubbio, lavoriamo costantemente per migliorare il sistema.

Crediamo che il 90% dei nostri clienti prenderanno un prestito per la prima volta nella loro vita. Allo stesso tempo crediamo che, erogando i soldi alle persone, noi, non solo aiutiamo a risolvere i loro problemi attuali, ma aiutiamo anche a passare l'identificazione personale elettronica, a formare una valutazione di solvibilità e una reputazione finanziaria, cioè creare la prima storia creditizia della loro vita.

E se vogliamo migliorare la vita di 2 miliardi di persone, dobbiamo permettere a loro di accedere all'economia mondiale. Ma come?

Creazione di un ufficio di Credito utilizzando risorse open source sulla base Blockchain

Finanziamenti sulla base di "contratti intelligenti", una storia creditizia trasparente e affidabile. Noi abbiamo intenzione di permettere alle aziende l'accesso ai nostri clienti offrendo a loro servizi di qualità massima.

Fornire alle aziende l'accesso a grandi quantità di dati

I nostri prodotti includono un sistema di identificazione elettronica personale sulla base Blockchain e grandi quantità di dati raccolti dagli smartphone dei mutuatari. Il business ha estremamente bisogno dei dati dei clienti precedentemente non serviti dalle banche, poiché **le persone hanno bisogno dei soldi e servizi, e le imprese hanno bisogno di nuovi clienti.**

Abbiamo iniziato come una società pienamente focalizzata sul micro-credito, avendo lo scopo di fornire soluzioni ottimali per le persone fisiche, piccole e medie imprese. Oggi, però possiamo dichiarare con orgoglio che rappresentiamo una società finanziaria e tecnologica, contribuente alla copertura globale della popolazione con servizi finanziari.

Dal 2015, MicroMoney funziona con successo in Cambogia. Nel 2016, abbiamo aperto una filiale in Myanmar e abbiamo deciso di entrare nel mercato internazionale. Nel 2017, abbiamo aperto una filiale in Thailandia per ridurre i costi di transazione e l'ulteriore sviluppo nella regione, precisamente in Filippine, Sri Lanka, Indonesia, Hong Kong e Cina.

Ingresso nel mercato internazionale

Considerando la possibilità di ridimensionare il nostro prodotto, abbiamo contato circa 100 paesi, in cui vivono miliardi di persone non servite dalle banche, e persiste una grande richiesta per i nostri prodotti principali.

Abbiamo preso l'idea da McDonald's e standardizzato completamente i nostri business-processi aziendali integrandoli in un sistema CRM (BPM'Online). Ora la nostra soluzione è una Piattaforma Finanziaria di Franchising pronta al lavoro. Così abbiamo significativamente semplificato l'ingresso in nuovi mercati e la distribuzione di nuove suddivisioni.

La nostra missione

- La soluzione delle questioni esistenti per superare la fame e la povertà fornendo alle persone fisiche non servite dalle banche, l'accesso ai servizi finanziari e la possibilità di creare la propria storia creditizia sulla base Blockchain.
- L'assistenza agli imprenditori non serviti dalle banche nello sviluppo di business tramite prestiti online.
- Dare alle banche, istituzioni finanziarie, società operanti nel settore del commercio elettronico e al dettaglio nuove opportunità per sviluppare il business e servire clienti, i quali prima non avevano accesso ai loro servizi.
- Creare un vasto ecosistema di micro-finanziamenti fornendo franchising ai partner locali.
- La crescita dell'istruzione finanziaria tra i nostri clienti fornendoli servizi di consulenza ed materiali formativi.
- Dare alle aziende che lavorano sulla base della tecnologia di Blockchain le opportunità di ampliare le basi dei clienti accedendo al nostro Ufficio di storie creditizie contenente le informazioni su milioni di persone non servite dalle banche.
- Coinvolgimento delle persone escluse dal tradizionale sistema finanziario in una nuova cripta-economica globale.

Come funziona MicroMoney?

La nostra storia: Due anni di lavoro diligente

MicroMoney è nata come un'azienda focalizzata sul settore del micro-credito, avendo lo scopo di fornire soluzioni di alta qualità alle persone fisiche, piccole e medie imprese.

Attualmente MicroMoney opera con successo in Cambogia, Myanmar e Thailandia, dove si trovano le filiali della società.

Utilizzando gli algoritmi di apprendimento automatico, possiamo prendere in considerazione le domande di finanziamenti entro 15 secondi e cerchiamo di ridurre il tempo per erogare il denaro fino ad 1 ora. I clienti possono ottenere i fondi in prestito compilando un modulo nella nostra applicazione mobile.

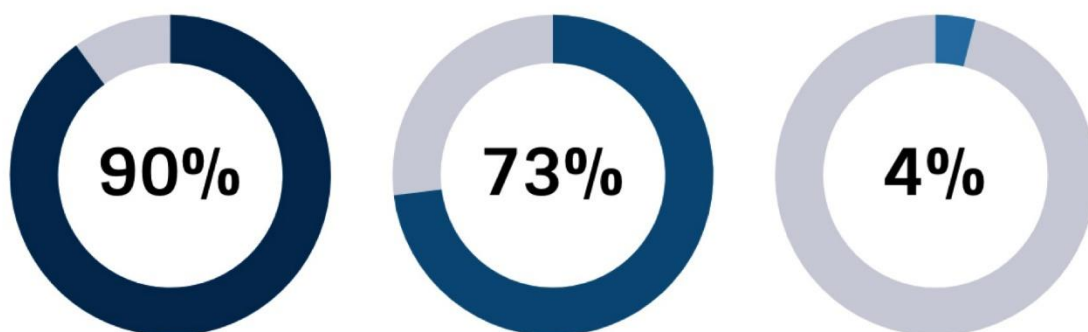
Dopo aver aperto la filiale in Cambogia, ci sono voluti solo 3 mesi per raggiungere un certo livello di redditività. La filiale MicroMoney in Myanmar, fondata nel 2016, dimostra una crescita stabile.

Il risultato di due anni di lavoro diligente è che noi abbiamo creato una tecnologia unica per valutare la solvibilità creditizia, ampliato la rete di partner commerciali e assicurato lo sviluppo stabile della società. Per quanto riguarda i feedback dei clienti, la nostra pagina ⁶di

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

Facebook è seguita da più di 500 000 utenti, mentre la nostra applicazione⁷ su Google Play è valutata a 4,8 su 5.

La nostra base di clienti comprende circa 95.000 utenti registrati, il 90% dei quali hanno preso un finanziamento per la prima volta nella loro vita. Circa il 73% degli utenti ritorna per il prestito successivo. Le nostre statistiche attuali di ritenzione dei clienti indicano che per ogni cliente si applicano nella media 4,5 micro-crediti a breve termine.



Prendono il loro primo prestito in vita

Prendono due e più prestiti

Prendono più di 15 prestiti

Aiutiamo ai nostri clienti a raggiungere i loro obiettivi o affrontare difficili condizioni di vita. Per adempiere i propri obblighi, MicroMoney ha formato una squadra che include specialisti, tecnici ed business-esperti. Aggiorniamo costantemente i nostri prodotti finanziari, creiamo contenuti educativi e espandiamo le nostre attività sui nuovi mercati.

Nel dicembre 2015, abbiamo rilasciato 21 prestiti per un totale di 800 dollari USA. Entro la fine del 2017, la cifra dei prestiti raggiungerà i 4,9 milioni di dollari USA.

Due anni di successo hanno dimostrato l'affidabilità dell'attuale modello di business utilizzato da MicroMoney. Il comportamento dei nostri clienti testimonia la grande richiesta di micro-crediti da parte di persone fisiche, piccole e medie imprese che prima non avevano mai avuto accesso ai servizi finanziari.

Breve analisi

| Indicatori correnti | | | | Indicatori previsionali | | |
|-----------------------------------|------|--------|-------------------------|-------------------------|-----------|------------|
| | 2015 | 2016 | 2017, la fine dell'anno | 2018 | 2019 | 2020 |
| Numero di utenti registrati unici | 100 | 50 000 | 150 000 | 1 milione | 5 milioni | 25 milioni |

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

| | | | | | | |
|--|--------|---------|---|------------|--------------|--------------|
| Erogato crediti/ storie creditizie | 21 | 11 040 | 70 000 | 400 000 | 3 milioni | 12 milioni |
| Erogato crediti, dollari USA | 1 050 | 662 400 | 4 900 000 | 40 milioni | 0,3 miliardo | 1,2 miliardo |
| Totale fondi presi in prestito, dollari USA | 30 000 | 950 000 | 1 850 000 (2017 3 quadrimestre) + offerta iniziale di token | | | |

Fasi di sviluppo

| 2015 | 2016 | 2017, 3 quadrimestre |
|--|--|--|
| IT | | |
| <p>Sviluppo del sistema di gestione dei rischi</p> <p>Sono raccolte le prime storie creditizie, i cui riferimenti sono stati salvati in Excel.</p> | <p>Creazione del proprio sistema CRM.</p> <p>Sviluppo del sistema prognostica del punteggio.</p> | <p>Introduzione di tecnologie di apprendimento automatico e AI.</p> <p>Avvio della creazione dell'Ufficio di storie creditizie.</p> |
| ORGANIZZAZIONE DEL LAVORO | | |
| <p>Creazione del proprio call center.</p> <p>3 persone nel team.</p> | <p>Fondazione dell'Agenzia per riscossione di debiti.</p> <p>35 persone nel team.</p> | <p>Sottoscrizione degli accordi di partnership in Indonesia e Sri Lanka.</p> <p>85 persone nel team che rappresentano 7 nazionalità.</p> |
| PRODOTTO | | |
| <p>Mini-crediti di breve durata.</p> | <p>Connessione a tutti i principali mezzi di pagamento utilizzanti denaro fiduciario.</p> | <p>Collegamento ai primi portafogli elettronici, operanti con la cripto-valuta (basata su Everex).</p> |

| APPLICAZIONE | | |
|---|--|--|
| Avvio dello sviluppo dell'applicazione per Android. | Avvio di successo dell'applicazione per Android. 20.000 registrazioni uniche. | Aggiornamento dell'applicazione per Android. Sono stati raccolti oltre 10.000 parametri dai telefoni dei mutuatari. Il punteggio su Google Play ha raggiunto il valore di 4.8. 95 000 registrazioni uniche. |
| RECENSIONI DEI CLIENTI | | |
| | Più di 1000 recensioni positive. | Più di 500.000 "mi piace" su Facebook. |
| ESPANSIONE DELL'ATTIVITÀ | | |
| Cambogia. | Myanmar. | Thailandia (suddivisione ausiliaria). Ingresso nel mercato di Indonesia, Filippine, Sri Lanka. |

L'applicazione per una valutazione della solvibilità sulla base di ANN

Lo smartphone del mutuatario è uno strumento efficace per controllare la sua affidabilità creditizia.

I nostri specialisti tecnici hanno sviluppato un algoritmo unico per la valutazione dell'affidabilità creditizia basato sull'intelligenza artificiale e sull'apprendimento automatico. Oggi l'applicazione è in grado di prevedere con precisione l'affidabilità creditizia del mutuatario basandosi su 10.000 parametri diversi, raccolti e analizzati dall'algoritmo. Stiamo migliorando costantemente il sistema per ottenere previsioni più accurate. Prestando attenzione al fatto che il sistema di valutazione utilizza l'apprendimento automatico: più dati raccolti - più è precisa la previsione che otteniamo da esso.

Di conseguenza, **il nostro sistema genera una valutazione prognostica in conformità con il sistema di valutazione di solvibilità del FICO.**

Dopo l'installazione della nostra applicazione il ⁸cliente accetta l'elaborazione di dati personali. Oltre ai dati presentati nel questionario, il sistema di punteggio analizza il comportamento dell'utente, un elenco dei suoi contatti, chiamate e SMS, navigazione web, ecc. Riceviamo anche i dati da

reti sociali utilizzate dal cliente. Di conseguenza, creiamo un profilo del cliente dettagliato⁹.

Con l'aiuto del sistema di valutazione di solvibilità, abbiamo la possibilità di erogare i micro-crediti ai clienti senza una storia creditizia, conto in banca e accesso ai servizi bancari e contemporaneamente raccogliere grandi quantità di informazioni.

Vediamo la richiesta cosiddetti "dati estesi" da parte delle organizzazioni finanziarie, aziende occupate nel commercio elettronico, assicurazioni, telecomunicazioni ecc.

Di seguito sono riportati alcuni parametri che raccogliamo e analizziamo:

- quanto tempo ci mette il mutuatario a compilare ogni campo del questionario;
- quanto tempo il cliente esita all'inserimento dell'indirizzo di casa;
- quante volte cambia la cifra nel campo "salario";
- a che ora di giorno o di notte compila il questionario;
- che musica è memorizzata nella sua playlist;
- quanto tempo la persona utilizza il suo smartphone;
- quante volte il mutuatario chiama ai parenti e a chi chiama generalmente;
- se abbiamo già clienti dall'elenco dei contatti e quale sia la loro reputazione.

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

⁹ Rispettiamo il diritto dei nostri clienti per la privacy, non condividiamo e non vendiamo le informazioni riservate senza il consenso del cliente.

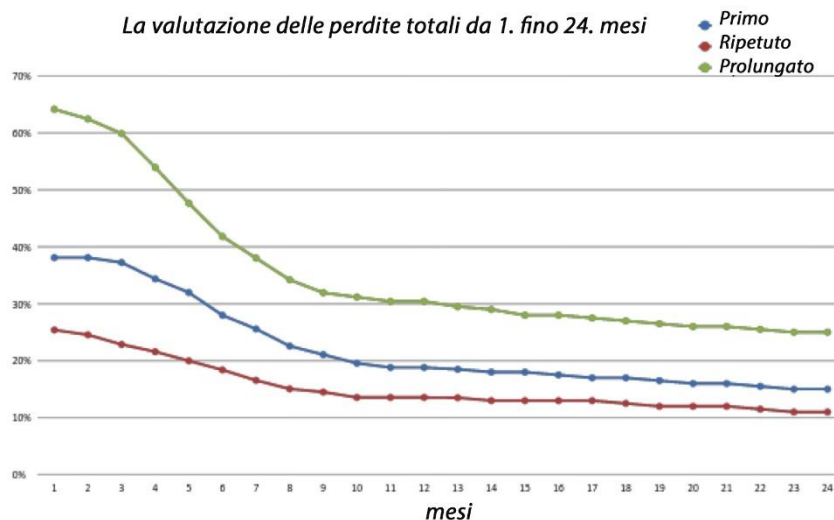
Il sistema di valutazione prognostica sulla base INS offre a MicroMoney diversi vantaggi:

- Si riducono significativamente i rischi lavorando con nuovi clienti.
- Le spese per la raccolta della valutazione sono molto inferiori a quelli delle banche tradizionali e delle altre istituzioni micro-finanziarie.
- Lavoriamo in piena riservatezza con qualsiasi cliente (incluse persone senza storia creditizia, non servite dalle banche, ma i quali utilizzano lo smartphone).
- L'ingresso in mercati completamente nuovi, rischiando meno dei nostri potenziali concorrenti.
- I "dati estesi" raccolti possono essere utilizzati da aziende diverse: banche, società che lavorano nei settori della finanza, dell'assicurazione, del commercio elettronico e del commercio al dettaglio.

Rischi di mancato pagamento dei prestiti

Il nostro algoritmo per la valutazione di solvibilità è un sistema di autoapprendimento: più prestiti eroghiamo, meglio funziona il sistema previsionale. Così, si riduce notevolmente il rischio di inadempienze dei prestiti. In più, con ogni nuovo paese in cui avviamo il nostro servizio, otteniamo l'accesso ad enormi quantità di dati, che, elaborati dal nostro algoritmo, rendono il sistema ancora più perfetto.

Stima approssimativa delle perdite per 3-5 anni di lavoro su un nuovo mercato per i prestiti non scaduti



Stima approssimativa delle perdite per 3-5 anni di attività su un nuovo mercato:

La seguente tabella mostra i rischi approssimativi di inadempienze dei prestiti per categoria. Ovviamente, più lungo è il periodo di ritardo dei pagamenti del prestito, è più alta è la probabilità della sua inadempienza. Nel caso di prestiti senza ritardo (linea "0-> 3-30") il rischio di inadempienza si riduce del 44% (per i prestiti erogati in un mercato completamente nuovo) al 3% per il terzo anno di attività.

| Il primo finanziamento | Ritardo per prestiti, giorni | 1 qu. | 2 qu. | 3 qu. | 4 qu. | 5 qu. | 6 qu. | 7 qu. | 8 qu. | 3-5 anni |
|-------------------------------|------------------------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| | 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% |
| | | | | | | | | | | |
| Credito ripetuto | Ritardo per prestiti, giorni | 1 qu. | 2 qu. | 3 qu. | 4 qu. | 5 qu. | 6 qu. | 7 qu. | 8 qu. | 3-5 anni |
| | 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% |
| | | | | | | | | | | |
| Credito prolungato | Ritardo per prestiti, giorni | 1 qu. | 2 qu. | 3 qu. | 4 qu. | 5 qu. | 6 qu. | 7 qu. | 8 qu. | 3-5 anni |
| | 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% |

Vantaggi offerti

MicroMoney per la comunità crypto: Creazione del crypto-ecosistema

Secondo la nostra strategia a lungo termine, MicroMoney dovrebbe diventare parte del crypto-sistema.

Il nostro obiettivo è quello di aiutare le aziende a lavorare sulla base della tecnologia Blockchain per ampliare in modo significativo la loro base di clienti accedendo al nostro ufficio di storie creditizie basato su risorse open source. Fornendo ai nostri partner i dati sulle persone non servite dalle banche, abbiamo intenzione a fare di questi nuovi clienti una parte della nuova crypto-economia globale.

Stiamo già lavorando sull'obiettivo fissato. Nell'agosto 2017, abbiamo sottoscritto un memorandum d'intesa con Everex (attirato 60.000 Eth durante l'offerta iniziale dei suoi token). Con l'aiuto del portafoglio elettronico di Everex, inizieremo ad erogare i prestiti nel "cripto-valuta". Così, i nostri clienti riceveranno i loro primi prestiti in una crypto-valuta (valuta locale stabile tokenizzata).

Come passo successivo, consideriamo l'integrazione dei seguenti prodotti ad alta tecnologia:

| | |
|---------|--|
| Everex | Sistema di pagamento transfrontaliero. Erogazione di cripto-fondi per i mutuatari. |
| GOLEM | Super-computer decentralizzato. Introduzione della tecnologia AI per i nostri sistemi di valutazione di solvibilità ed analisi di rischi. |
| Civic | Perfezionamento della procedura di identificazione e verifica dei mutuatari. |
| Hive | Finanziamento dei nostri clienti che rappresentano le piccole e medie imprese. |
| Tether | Sistema di pagamento alternativo. |
| COSMOS | Rete e infrastrutture per l'interazione tra i Blockchain. |
| Uport | Sistema di identificazione del cliente globale, unificato e indipendente. |
| Sonm | Super-computer. Introduzione della tecnologia AI per i nostri sistemi di valutazione di solvibilità ed analisi di rischi. |
| OmiseGo | Sistema di pagamento alternativo e portafoglio elettronico. |

MicroMoney per le persone: micro-crediti e storia creditizia affidabile

Prestiti urgenti per due miliardi di persone non servite dalle banche

Problema



A seconda del paese, può essere difficile o quasi impossibile ottenere un prestito non garantito per una persona senza una storia creditizia.

Soluzione



MicroMoney permette ai clienti senza una storia creditizia di ottenere i prestiti di breve durata.

Problema



Per l'ottenimento del prestito in banca o in una organizzazione micro-finanziaria è necessario fornire una grande quantità di documenti confermant e la cauzione per il prestito.

Soluzione



I clienti MicroMoney possono ottenere prestiti immediati inviando una richiesta online utilizzando l'applicazione mobile. Per ottenere un prestito, non è necessario fornire la garanzia e documenti aggiuntivi.

La ricerca di mercato dimostra che le istituzioni finanziarie operanti nei paesi asiatici fino ad adesso non riescono ancora a soddisfare pienamente le esigenze dei clienti in prestiti a breve termine:

Banche:

Documenti: documento di identità + stato di famiglia + raccomandazioni dalla stazione di polizia + dichiarazioni dal registro busta paga + raccomandazioni dal lavoro. Garanzia. Garante.

Organizzazioni micro-finanziarie:

Documenti: documento di identità + stato di famiglia/raccomandazioni dalla stazione di polizia/documenti aggiuntivi.

Garanzia o diversi garanti (prestiti per gruppi).

Banchi di pegno:

Documenti: il documento confermando l'identità.

Garante reale: è necessario (come garanzia si utilizza oro, elettronica).

Creditori informali e strozzini:

Documenti: il documento confermando l'identità, le raccomandazioni dei clienti attuali.

Garante reale: Viene specificato.

I nostri prodotti

Micro-crediti e prestiti con pagamenti a rate



- Termine di finanziamento: 14, 21, 28 giorni; 2-3 mesi.
- Il costo di finanziamento: Senza un tasso di interesse, una commissione fissa al giorno. Nell'85% dei casi, il pagamento in eccesso non supera il 30% dell'importo del prestito.
- Importo di finanziamento: Nel caso di un prestito iniziale è solo di circa 23 dollari USA. Nel caso di prestiti successivi, l'importo del prestito aumenta. Insegniamo ai nostri clienti di prendere denaro in prestito con saggezza. Ad esempio, non prendere in prestito più del 20% del reddito mensile.
- Importo medio del finanziamento: 23-250 dollari USA per i paesi come Myanmar, Cambogia, Filippine, Indonesia, Sri Lanka. Per Singapore, Hong Kong e Cina tale importo può subire dei cambiamenti.
- Senza garanzia.
- Tempo fino all'erogazione del prestito: Prestiti urgenti; la decisione di erogare un prestito viene presa entro 15 secondi, il denaro viene erogato entro 1 ora.
- Strutture di erogazione dei fondi finanziari: Il primo finanziamento viene erogato attraverso il sistema locale tramite bonifico bancario o tramite un conto bancario (insegniamo ai clienti come aprire conti bancari). I prestiti successivi vengono erogati tramite il sistema di trasferimento di denaro locale, il conto bancario o i sistemi di pagamento. Abbiamo intenzione di connettere una borsa elettronica Everex al nostro sistema. Così, possiamo erogare prestiti in cripto-valuta.
- I documenti necessari: La richiesta viene inviata online. La decisione di erogare un prestito viene presa sulla base del funzionamento del nostro algoritmo di solvibilità (ulteriori informazioni sono disponibili nella sezione relativa).

Prestiti per le imprese piccole

- Termine di finanziamento: 2-3 mesi.
- Il costo del finanziamento: Tasso di interesse competitivo sul prestito a seconda del tipo di attività.
- Importo del finanziamento: Non più del 30% del fatturato mensile di una piccola impresa, 200-500 dollari USA.
- Senza garanzia.

- Tempo fino all'erogazione del prestito: Prestiti urgenti; la decisione di erogare un prestito viene presa entro 15 secondi, il denaro viene erogato entro 1 ora.
- Strutture di erogazione dei fondi finanziari: Il primo finanziamento viene erogato attraverso il sistema locale tramite bonifico bancario o tramite un conto bancario (insegniamo ai clienti come aprire conti bancari). I prestiti successivi vengono erogati tramite il sistema di trasferimento di denaro locale, il conto bancario o i sistemi di pagamento. Abbiamo intenzione di connettere una borsa elettronica Everex al nostro sistema. Così, possiamo di erogare prestiti in cripto-valuta.
- I documenti necessari: La richiesta viene inviata online. La decisione di erogare un prestito viene presa sulla base del funzionamento del nostro algoritmo di valutazione di solvibilità (ulteriori informazioni sono disponibili nella sezione relativa) + sulla base dell'analisi di flussi finanziari del mutuatario.

Assistenza ai clienti nella creazione di una storia creditizia per il futuro

| Problema | Soluzione |
|--|---|
|  <p>La mancanza di una banca dati centralizzata delle storie creditizie, l'assenza di un Ufficio di storie creditizie nella maggior parte dei paesi asiatici. Per questo motivo, i clienti non possono formare la loro storia creditizia per il futuro.</p> |  <p>MicroMoney consente ai clienti di creare e mantenere la propria storia creditizia utilizzando un database di storia creditizia creata sulla base della tecnologia Blockchain.</p> |

A partire dal 2014, il 12,6% della popolazione adulta della Cambogia aveva un conto bancario o conto in qualsiasi altra istituzione finanziaria. Nello stesso tempo, secondo le statistiche della Banca Mondiale¹⁰, circa il 60% della popolazione adulta ha almeno una volta prestato denaro (indipendentemente o tramite terzi) usando fonti varie per diversi motivi nei 12 mesi precedenti. Anche Myanmar dimostra statistiche simili. La percentuale della popolazione adulta qua è rispettivamente del 22,6% e del 42,8%. Ciò significa che milioni di persone usano le fonti senza licenza o prendono micro-crediti in contanti ai banchi di pegno. Così, tutte queste persone non creano la loro storia creditizia. Ancora più importante, quando si trasferiscono in un'altra città, tutta la loro storia verrà persa. **MicroMoney assegna a ciascun cliente una valutazione di solvibilità di credito simile a quello assegnato nel sistema FICO.** Il database di storie creditizie di MicroMoney è archiviato in una rete distribuita di Blockchain, cioè garantisce la sicurezza e l'affidabilità delle informazioni.

La prima società sul mercato, che lavora esclusivamente online

| Problema | Soluzione |
|----------|-----------|
|----------|-----------|

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



La stragrande maggioranza delle banche, delle istituzioni micro-finanziarie e dei banchi di pegno forniscono totalmente o parzialmente servizi offline.



MicroMoney eroga prestiti a breve termine utilizzando esclusivamente un modello online. Nessuna burocrazia cartacea e solo 15 minuti di tempo.

Il mercato finanziario dell'Asia dimostra la sua disponibilità ad utilizzare il modello di business online:

- Nella regione Asia-Pacifico abitano 3,8 miliardi di persone¹¹.
- Secondo i dati del Statista¹², il tasso di infiltrazione degli smartphone nella regione presto raggiungerà il 35% (1,3 miliardo di smartphone). Allo stesso tempo, il livello di infiltrazione degli smartphone nelle principali città e capitali ha già raggiunto il 60% e continua a crescere.
- Il modello online è un modo semplice per erogare e raccogliere fondi grazie ad un sistema di trasferimento di denaro ben sviluppato e conveniente con l'aiuto di sistemi di pagamento locali. Inoltre sono disponibili pagamenti bancari per l'estinzione dei crediti.
- Il modello prevede l'uso della firma elettronica. Quindi tutti i contratti possono essere stipulati online. C'è la possibilità di verificare online l'identità ed eseguire la valutazione di solvibilità.
- Non ci sono restrizioni sulla pubblicità nella rete per i creditori, che semplifica il processo di generazione di lead. Paghiamo meno di \$ 1 per ogni mutuatario affidabile.
- Semplice sistema giuridico di organizzazione del lavoro. Nella maggior parte dei paesi, è molto facile ottenere una licenza per erogazione dei prestiti, oppure non c'è neanche la necessità della licenza. Non c'è neanche bisogno di fare depositi. Praticamente non viene in alcun modo regolamentato l'importo del prestito, le condizioni e il tasso di interesse effettivo.

Aumento dell'istruzione finanziaria

Problema



Le persone che non hanno un conto bancario o l'accesso ai servizi bancari non conoscono i tipi e le condizioni della prestazione di servizi finanziari da cui possono beneficiare.

Soluzione



MicroMoney offre ai clienti servizi di consulenza, spiegando la procedura per l'apertura di un conto bancario o di un portafoglio elettronico.

Secondo il Global Findex Database, ¹³solo il 4% di persone non servite dalle banche dicono di non avere conti bancari, perché non ne hanno bisogno. 355 milioni di persone hanno un conto bancario e utilizzano ancora i contanti all'interno del paese¹⁴. Call center di MicroMoney aiuta i clienti ad aprire un conto bancario o installare un portafoglio elettronico sullo

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

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

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

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

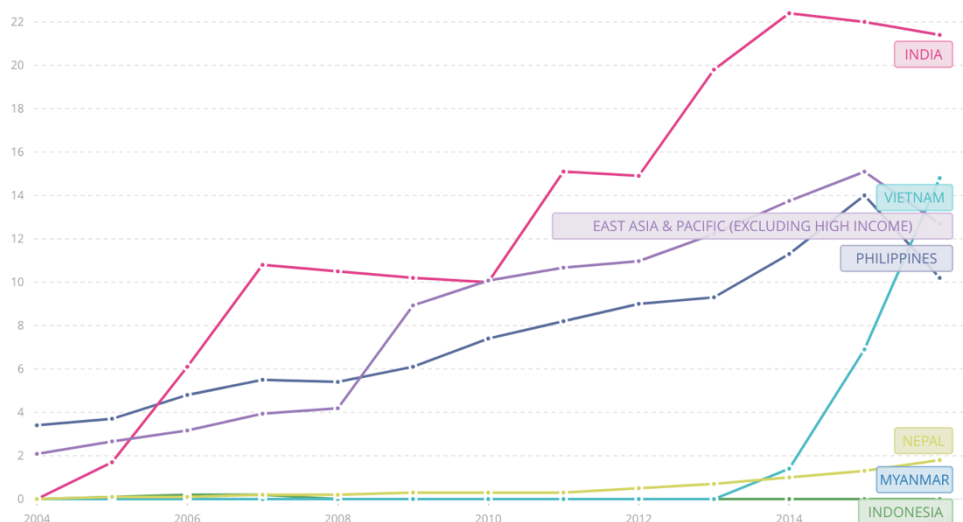
smartphone. Grazie al lavoro dei consulenti MicroMoney, migliaia di clienti della società hanno aperto per la prima volta nella loro vita un conto bancario.

MicroMoney per il business: attrarre nuovi clienti con l'aiuto dei "dati estesi"

Ufficio delle storie creditizie e "dati estesi" sulla base Blockchain

Anche in paesi con un mercato del credito sviluppato, non sempre esistono gli uffici di storia creditizia. Ad esempio, in Indonesia ci sono circa 10.000 istituzioni di credito, però non ci sono uffici di storia creditizia. Tali fattori ostacolano lo sviluppo del mercato e non sono vantaggiosi per l'azienda o per i clienti.

Secondo le statistiche della Banca Mondiale¹⁵ in Asia, solo 12,69% della popolazione adulta con medio basso reddito sono coperti da uffici privati di storie creditizie. In alcuni paesi, questa cifra è ancora 0% (ad esempio, in Myanmar e in Indonesia).



Copertura della popolazione da uffici privati di storie creditizie (% della popolazione adulta).

Problema



La creazione di attività in Asia può essere complicata da rischi elevati. La mancanza dell'Ufficio di storia creditizia ostacola lo sviluppo del mercato e provoca danni all'attività ed ai clienti.

Soluzione



MicroMoney ha intenzione di fornire l'accesso a pagamento* alle storie creditizie formate, nonché scambiare dei dati con i partner commerciali.

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

* Grandi quantità di dati raccolti da MicroMoney possono avere un valore particolare per le banche e le istituzioni di micro-credito. Tuttavia, possono anche essere interessanti per le aziende che operano nell'ambito del commercio elettronico, delle telecomunicazioni, delle assicurazioni ecc. I dati disponibili da MicroMoney contribuiscono a semplificare l'accesso a un nuovo pubblico, segmentare i potenziali clienti per interessi e poi anche formare proposte efficaci per la clientela.

La nostra priorità è la protezione delle informazioni riservate. Diamo valore ai dati personali dei clienti e non li trasmettiamo mai ai terzi senza il consenso del proprietario.

Richiesta e modalità d'uso

Cerchiamo di ampliare il servizio per più clienti che non avevano precedentemente l'accesso ai servizi bancari, alle banche internazionali, alle società finanziarie, alle imprese occupate in commercio elettronico e alla vendita al dettaglio.

Vorremmo aiutare le aziende che lavorano sulla base della tecnologia Blockchain ad aumentare in modo efficiente le basi dei clienti accedendo ad un Ufficio di credito contenente informazioni su milioni di persone non servite dalle banche. Vorremmo che queste persone diventino una parte di una nuova economia decentralizzata globale.

MicroMoney fornirà l'accesso a questo tipo di dati tramite la piattaforma API. Il nostro team di specialisti perfeziona costantemente l'algoritmo di elaborazione delle informazioni. Entro pochi mesi, l'intero pool di storie creditizie esistenti verrà portato nella rete sulla base Blockchain. Quindi, garantiremo la sicurezza e l'affidabilità delle informazioni raccolte.

Attualmente archiviamo la storia creditizia ed i dati del cliente nell'archivio "dati estesi". Essi saranno spostati al registro sulla base Blockchain dopo il completamento della procedura per l'offerta iniziale dei token. Il nostro obiettivo è quello di trasformare MicroMoney in un database decentrato di storie creditizie e in un ufficio di elaborazione di grandi quantità di dati sulla base Blockchain. La nostra tecnologia consentirà ai partner di archiviare i dati dei mutuatari (storia creditizia o altri dati ricevuti dagli smartphone dei clienti) in modo sicuro, affidabile e anonimo.

I dati estesi per le banche

Le banche spendono tanti soldi per attrarre e verificare i clienti. Secondo la nostra fonte negli Stati Uniti, le banche pagano una media da 10 a 100 dollari per attrarre e verificare 1 nuovo cliente. In Europa questi costi sono leggermente inferiori. Ogni volta che una banca invia un'offerta per il prestito al proprio cliente (tramite sms o e-mail), paga un ufficio di credito. Così, il costo del prestito aumenta. Nel caso di MicroMoney, il costo per attrarre un nuovo mutuatario è solo un dollaro. Le banche possono acquistare le storie creditizie presso il nostro ufficio.

I dati estesi per le aziende che lavorano nell'ambito di micro-finanza, finanza, assicurazioni

Le aziende che lavorano nell'ambito di micro-finanza, finanza, assicurazioni possono decidere di entrare nei mercati dei paesi in cui operiamo. Tuttavia, possono scontrarsi con i rischi maggiori a causa dell'assenza di uffici nazionali di storie creditizie. Così, la popolazione di tali paesi è una grande "zona grigia" per tali società.

I dati estesi per il commercio elettronico e la vendita al dettaglio

Possiamo aiutare le aziende che lavorano nel settore del commercio elettronico e la vendita al dettaglio per attrarre nuovi clienti dal nostro database o per analizzare esigenze di nuovi clienti. Ad esempio, in base alla storia di navigazione sui siti web del nostro cliente, possiamo

scoprire che ha recentemente cercato un passeggino. Così, l'azienda che lavora nel settore del commercio elettronico, sarà in grado di offrirgli l'acquisto di pannolini per bambini.

Meccanismo di scambio

Qualsiasi attività (ad esempio una banca o una società di commercio elettronico) può scambiare le storie creditizie a sua disponibilità per le nostre storie creditizie. Questa operazione porterà vantaggi a entrambe le parti.

Crescita della richiesta sul mercato

Prevediamo una alta richiesta per i "dati estesi" e le storie creditizie. Creiamo un Ufficio di storie creditizie con l'aiuto di risorse open source, in cui i dati personali anonimi saranno liberamente disponibili. L'accesso ai dati personali e al sistema di valutazione prognostica sulla base della rete neurale artificiale verrà fornito a pagamento (solo con il consenso del cliente al trasferimento di dati personali a terzi).

MicroMoney per i partner locali: Ampliamento globale del business

Sulla base della nostra esperienza lavorativa e di approfonditi studi dei mercati e dei segmenti legali, abbiamo sviluppato algoritmi di sviluppo aziendale nei nuovi paesi. Al momento siamo pronti a lanciare un franchising internazionale.

L'accesso al potenziale competente di MicroMoney nel settore di finanza e legislazione permetterà ai nostri potenziali clienti di entrare nei mercati emergenti in tutto il mondo. Noi condividiamo con i nostri franchisee tutte le ricerche di mercato necessarie, la conoscenza di gestione dei rischi, il know-how nel campo della valutazione della solvibilità ed i business-piani dettagliati per lanciare il proprio business redditizio.

Che cosa offre la MicroMoney ai franchisee:

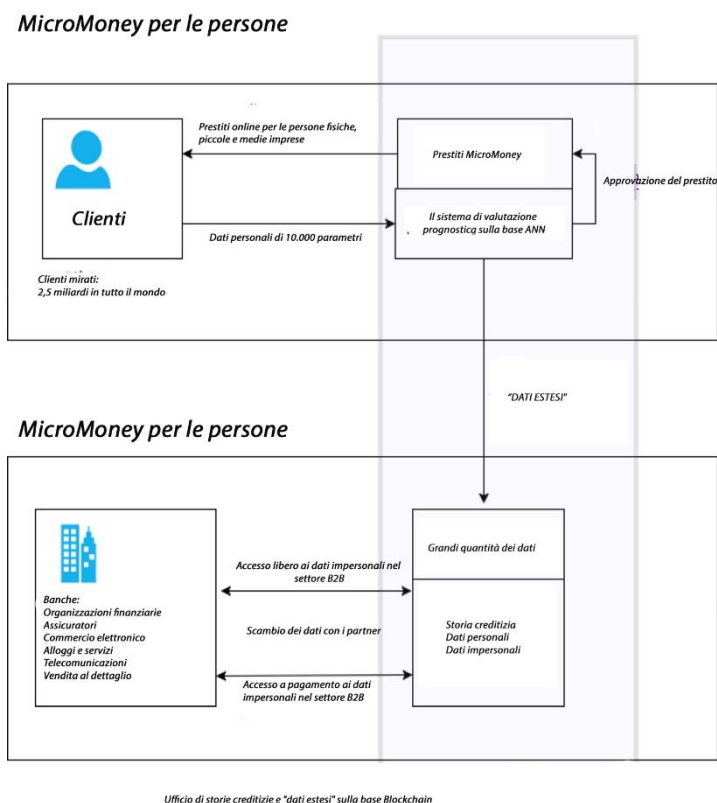
- Studi esaustivi del sistema giuridico e del mercato in un determinato paese.
- Modello di business verificato, previsioni finanziarie e valutazione di spese.
- Accesso al nostro sistema di valutazione di solvibilità sulla base di INS.
- Informazioni e documenti relativi al supporto di clienti e alla riscossione dei debiti.
- Vari servizi di consulenza per il periodo dello sviluppo del business.

Siamo lieti di annunciare che abbiamo già sottoscritto due accordi di franchising:

Sig. Franz Purnama, Presidente dell'Associazione Micro-finanziaria Indonesiana, di cui nell'attivo ci sono 50.000.000 mutuatari attivi, è diventato nostro partner in Indonesia. Sig. Madhava Edussuria, che possiede la grande organizzazione micro-finanziaria Prosperous Capital & Credit Limited, è diventato nostro partner in Sri Lanka.

Nell'ottobre 2017 abbiamo intenzione di sottoscrivere un accordo con il Sig. Chiina Muoka dalla Nigeria.

Business-schema combinato



Schema del funzionamento di MicroMoney.

Perché avviamo un'iniziativa per vendere i token?

Lo sviluppo nel mercato globale cominciando dall'Africa e dall'Asia

MicroMoney è pronta ad entrare nei mercati di altri 10 paesi. Abbiamo condotto tutti gli studi necessari e abbiamo concluso gli accordi preliminari con i futuri partner locali.

Dato che disponiamo di tutte le conoscenze e informazioni necessarie, siamo pronti a sviluppare la nostra attività in Indonesia, Malaysia, Singapore, Cina, Hong Kong, Nigeria, Sri Lanka e Filippine, nonostante i risultati dell'offerta iniziale dei token. Tuttavia, l'iniziativa realizzata con successo per la vendita dei token ci permetterà di accelerare lo sviluppo, di acquisire mercati aggiuntivi e di creare più velocemente prodotti e servizi.

Una breve analisi degli investimenti per la regione asiatica per 5 anni

| La statistica dei paesi | VN | PH | ID | MY | CN | MM | LK |
|--|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| La popolazione, Mio, persone | 91 | 101,9 | 255 | 31 | 1 376 | 51 | 21 |
| PIL pro capite (nominale), mille. Dollari USA | 2,3 | 3,2 | 3,5 | 12,2 | 8,8 | 1,4 | 3,9 |
| PIL per un lavoratore, mille dollari | 9,3 | 17,1 | 21,9 | 55,7 | 23,1 | 3,3 | 26 |
| Livello di attività economica | 62% | 63% | 67% | 66% | 58,3 | 68% | 42% |
| Salari mensili medi, dollari USA | 200 | 208 | 250 | 961 | 730 | 120 | 233 |
| Livello di utilizzo degli smartphone | 20% | 50% | 25% | 63% | 56% | 58% | 41% |
| Livello di utilizzo dei conti bancari | 21% | 27% | 20% | 66% | 64,70% | 5% | 83% |
| Indicatori quantitativi (5. anno) | VN | PH | ID | MY | CN | MM | LK |
| Numero di prestiti erogati in 5. anno, mille. | 1 291 | 441 | 464 | 198 | 1154 | 620 | 422 |
| Compreso prolungati | | | | | | | |
| Numero di prestiti erogati in un anno in 5.anno | 3537 | 1208 | 1271 | 542 | 3160 | 1698 | 1156 |
| Compreso prolungati | | | | | | | |
| Parametri di investimento | VN | PH | ID | MY | CN | MM | LK |
| Investimenti, Mio, dollari USA | 15,7 | 8,8 | 11 | 8,6 | 31,4 | 4,5 | 4,2 |
| Spese capitali + spese operative | 5,1 | 4,1 | 4,4 | 4,7 | 12,2 | 3,3 | 1,3 |
| Finanziamento del portafoglio | 10,6 | 4,8 | 6,6 | 3,9 | 3,4 | 1,1 | 2,8 |
| Punto di redditività, mesi | 15 | 20 | 20 | 18 | 25 | 22 | 17 |
| Periodo di rendimento, mesi | 19 | 49 | 50 | 51 | 45 | 31 | 56 |

| | | | | | | | |
|--|----|------|------|------|-----|------|-----|
| Ricavi, (5. anno), milioni di dollari USA | 71 | 42,2 | 53,9 | 37,3 | 130 | 18,5 | 45 |
| Profitto prima delle imposte, (5 . anno), milioni di dollari USA | 19 | 15,5 | 16,8 | 15,3 | 42 | 5,5 | 8,5 |

La tabella dimostra gli indicatori di investimento per Vietnam, Filippine, Indonesia, Malaysia, Cina, Myanmar e Sri Lanka.

Lo sviluppo del business

| Strategia di sviluppo a breve termine | | |
|---|---|----------------------|
| Paese | Status | Data d'avvio stimata |
| Myanmar | Funziona con successo | 2015 |
| https://github.com/micro-money/prime/tree/master/11%20Countries%20Roadmap%20FULLY/!Myanmar | | |
| Cambogia | Funziona con successo | 2016 |
| https://github.com/micro-money/prime/tree/master/11%20Countries%20Roadmap%20FULLY/!Cambodia | | |
| Thailandia | Successfully Operating | 2017 |
| https://github.com/micro-money/prime/tree/master/11%20Countries%20Roadmap%20FULLY/!Thailand | | |
| Indonesia | Pronti per avviarsi | 3. quadrimestre 2017 |
| https://github.com/micro-money/prime/tree/master/11%20Countries%20Roadmap%20FULLY/!Indonesia | | |
| Sri-Lanka | Pronti per avviarsi | 3. quadrimestre 2017 |
| https://github.com/micro-money/prime/tree/master/11%20Countries%20Roadmap%20FULLY/!SriLanka | | |
| Filippine | Pronti per avviarsi | 3. quadrimestre 2017 |
| https://github.com/micro-money/prime/tree/master/11%20Countries%20Roadmap%20FULLY/!Philippines | | |
| Nigeria | È stato sottoscritto un accordo preliminare con un partner locale | 4. quadrimestre 2017 |
| Malaysia | Ricerca di nuovi partner | 4. quadrimestre |

| | | |
|---|--|----------------------|
| | | 2017 |
| https://github.com/micro-money/prime/tree/master/11%20Countries%20Roadmap%20FULLY/!Malaysia | | |
| Singapore | Ricerca di nuovi partner | 4. quadrimestre 2017 |
| https://github.com/micro-money/prime/tree/master/11%20Countries%20Roadmap%20FULLY/!Singapore | | |
| Gong Hong | Ricerca di nuovi partner | 1. quadrimestre 2018 |
| https://github.com/micro-money/prime/tree/master/11%20Countries%20Roadmap%20FULLY/!HongKong | | |
| Cina | Ricerca di nuovi partner | 1. quadrimestre 2018 |
| https://github.com/micro-money/prime/tree/master/11%20Countries%20Roadmap%20FULLY/!China | | |
| Strategia di sviluppo a lungo termine | | |
| Taiwan, Corea del Sud | Ricerca di nuovi partner | 2018 |
| India, Regione africano | Ricerca di mercato e sistema giuridico | 2018-2019 |
| America Latina | Ricerca di mercato e sistema giuridico | 2019-2020 |

Fasi principali

Attratti 1 000 000 di dollari USA

| Dimensione totale del mercato servito: Clienti che non hanno un conto bancario o un accesso ai servizi bancari | IT | Punteggio e Prodotto | Attirare i clienti |
|---|---|---|--|
| 400 000 000 | Avvio dell'Ufficio decentralizzato di storie creditizie sulla base Blockchain. Inizi dello sviluppo globale. | Il perfezionamento del sistema di punteggio sulla base INS. I nuovi prodotti finanziari Collegamento ai | Ulteriormente sono coinvolti 100.000 utenti unici. |

| | | | |
|--|--|--|--|
| | | portafogli elettronici di cripto-valute. | |
|--|--|--|--|

Attratti 5 000 000 di dollari USA

| Dimensione totale del mercato servito: Clienti che non hanno un conto bancario o un accesso ai servizi bancari | IT | Punteggio e Prodotto | Attirare i clienti |
|---|--|---|--|
| 900 000 000 | I sistemi di gestione dei rischi e dei punteggi pronti per i partner locali. Partnership sulla scheda "White Label". | Avvio dell'uso del INS decentralizzato. | Ulteriormente sono coinvolti 100.000 utenti unici. |

Attratti 1 000 000 di dollari USA

| Dimensione totale del mercato servito: Clienti che non hanno un conto bancario o un accesso ai servizi bancari | IT | Punteggio e Prodotto | Attirare i clienti |
|---|---|---|---|
| 1 400 000 000 | Integrazione nel cripto-economia: l'erogazione di tutti i prestiti e la ricezione dei pagamenti sono effettuati attraverso "contratti intelligenti" nel Blockchain. | Servizi di deposito dei fondi. Sviluppo di una piattaforma di credito P2P. | Ulteriormente sono coinvolti 1 000 000 di utenti unici. |

Attratti 15 000 000 di dollari USA

| Dimensione totale del mercato servito: | IT | Punteggio e Prodotto | Attirare i clienti |
|--|----|----------------------|--------------------|
|--|----|----------------------|--------------------|

| | | | |
|---|--|---|---|
| Clienti che non hanno un conto bancario o un accesso ai servizi bancari | | | |
| 1 900 000 000 | Piattaforma online finanziaria preparata per i partner locali. Partnership sulla scheda "White Label". | L'avvio di una borsa di franchising e una piattaforma di crowdfunding per aiutare gli imprenditori nei paesi emergenti. | Ulteriormente sono coinvolti 5 000 000 di utenti unici. |

Attratti 30 000 000 di dollari USA

| | | | |
|---|---|---|--|
| Dimensione totale del mercato servito: Clienti che non hanno un conto bancario o un accesso ai servizi bancari | IT | Punteggio e Prodotto | Attirare i clienti |
| 2 000 000 000 | DAO finanziaria. Organizzazione autonoma completamente decentrata. La borsa finanziaria, l'Ufficio di storie creditizie e "dati estesi", sistema di gestione dei rischi e il sistema di valutazione della solvibilità sulla base di ANN | Il franchising sotto il nome di "Cripto-banca online e borsa" preparato per i partner locali. Partnership sulla scheda "White Label". | Ulteriormente sono coinvolti 25 000.000 di utenti unici. |

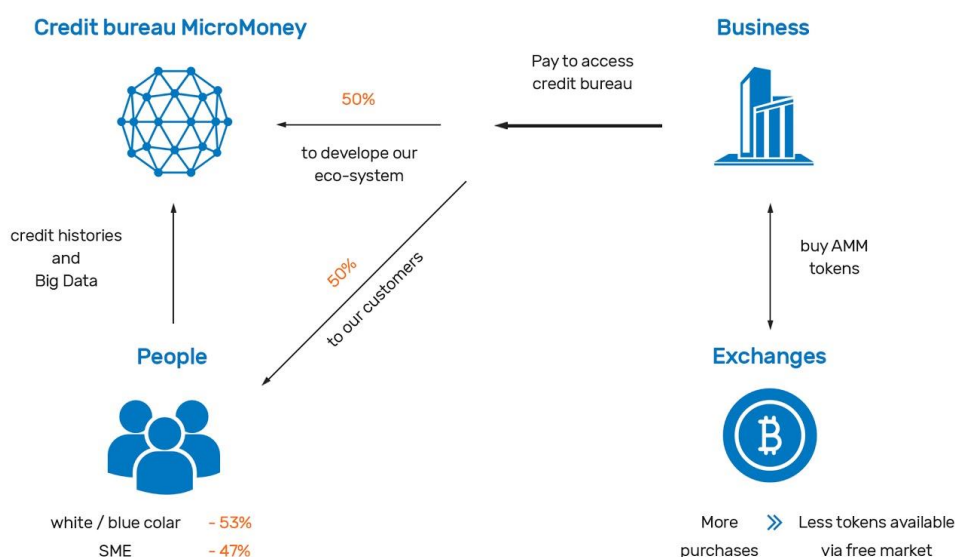
What is an AMM Token?

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 1,125,00 | USD 375,000 | USD 1,275,000 | 675,000 AMM |
| Credit Histories (total) | USD 1,000 | 1,000 | 500 | USD 1,000,000 | USD 500,000 | USD 1,300,000 | 700,000 AMM |
| Total | | | | USD 3,675,000 | USD 1,425,000 | USD 4,365,000 | 2,325,000 AMM |

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

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

Scenario 3 - Example Charges for MicroMoney Services

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

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

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

AMM Token Value Proposition

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

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

Borrowers can also use AMM tokens as a form of collateral in order to potentially reduce interest rates. By holding and pledging AMM tokens, a borrower is signalling his intention to pay back the loan on time. For MicroMoney, the tokens mitigate default risks and allow for

loan approvals and even lower interest rates. In case a borrower is unable to fulfill his obligations to MicroMoney, a smart contract calls up the tokens and they are transferred to MicroMoney.

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

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

La scheda dell'offerta primaria dei token

L'offerta iniziale dei token di Micromoney e il corrispondente processo di creazione di token saranno basati sull'uso di "contratti intelligenti" avviati sulla base di Ethereum.

Denominazione dei token: AMM

La quantità totale dei token emessi: 60 000 000 AMM.

I token non venduti durante l'offerta iniziale saranno distrutti.

Gli obiettivi:

Min 1 Mio. - max 30 Mio, di dollari USA.

Se al momento dell'offerta iniziale dei token non è stato attratto un minimo di capitale di 1 milione \$ USA, tutti i fondi saranno restituiti ai possessori di AMM attraverso un sistema di "contratti intelligenti" sulla base Ethereum.

Il prezzo iniziale: Il prezzo del token fissato: 1 dollaro USA pari a 1 token. AMM

Distribuzione dei token:

Fondatori - 8 %

Consiglieri - 4 %

Premium - 4 %

Investitori - 84 %

Bonus ai primi investitori durante l'offerta **iniziale dei token** (token aggiuntivi all'acquisto):

Nel 1. giorno di investimento - bonus +25%

2-7 giorni — bonus +20%

7-14 giorni — bonus +10%

14-21 giorni — bonus +5%

Programma bonus (% X del dal pool premium):

Società in Facebook - 18%

Società in Twitter - 18%

Società Bitcointalk Signatures - 20%

Società Bitcointalk Support - 20%

Campagna per pubblicare informazioni nei media - 12%

Supporto creativo del progetto - 12%

Le cause del successo ed i risultati inseguiti

Da soli, le tecnologie non possono fare soldi, essi possono essere guadagnati dagli utenti di queste tecnologie.

Parlando di accesso al finanziamento, non facciamo riferimento ai servizi; intendiamo veri problemi che possono essere risolti con l'aiuto degli strumenti appropriati. Vogliamo che i clienti abbiano fiducia nella tecnologia, che le banche possano fidarsi dei clienti e i clienti - si possano fidare delle banche. Tutti gli strumenti, che promuoviamo sul mercato consentono non solo di semplificare il processo di emissione dei prestiti da parte delle istituzioni finanziarie, ma anche di abbattere le barriere per i mutuatari che non hanno l'opportunità di utilizzare i servizi finanziari. Offriamo una soluzione reciprocamente vantaggiosa che consente alle banche di accedere a grandi quantità di dati a un prezzo conveniente per condurre ricerche di mercato, e ai clienti di usare tutti i vantaggi del mercato finanziario senza danni alla privacy.

Come MicroMoney crea l'Ufficio di storie creditizie decentrato e di "dati estesi", un progetto ambizioso e grande sulla base di tecnologia Blockchain, l'azienda è in grado di modificare la procedura per fornire servizi finanziari ai mercati emergenti, precisamente, ridurre in modo significativo i costi dei servizi e fornire prestiti a 2 miliardi di persone non servite dalle banche. Consideriamo l'accesso delle persone agli strumenti di credito come parte dei loro diritti fondamentali, così come anche i diritti all'istruzione, le cure mediche, la creazione della propria attività e il miglioramento del livello di vita.

La strada alla prosperità

Due miliardi di persone della popolazione adulta totale della Terra che non sono coperte da servizi bancari possono ottenere gli stessi vantaggi di quelli che hanno un conto in banca. Con l'aiuto di quale tecnologia si può raggiungere questo? Si parla di strumenti come reti neurali, Blockchain, intelligenza artificiale, sistemi di punteggio mobile e, naturalmente, "dati estesi". L'idea è che i 2 miliardi di persone, cioè la popolazione di un paese enorme, possono diventare più felici grazie a queste tecnologie.

Il metodo di attrazione

Per coinvolgere le persone nel sistema finanziario e aumentare il loro livello di vita, occorrono solo due cose: l'accesso ai fondi e gli strumenti per ottenere questo accesso. MicroMoney consente di risolvere entrambi i problemi: ottenere l'accesso e gli strumenti.

Corpo dirigente

Fondatori

Sai Hning Aung, co-fondatore, capo del servizio di gestione operativa

Da 15 anni il Sig. Sai Hning Aung lavora nel campo della micro-finanza / finanziamento, dirigendo alcune organizzazioni non governative ed organizzazioni commerciali estere di micro-finanza. Il Sig. Sai Hning Aung ha diretto gruppi di 550 dipendenti e ha gestito un portafoglio di prestiti di 40 milioni di dollari USA. Tempo fa, è riuscito a far crescere con successo processi aziendali integrando nuove tecnologie come T24 MCB, UT Mobile, UT Net e dispositivi biometrici, essendo pioniere del settore di micro-finanziamento in Myanmar.

Anton Dzyatkovsky, co-fondatore, IT e punteggio creditizio

Imprenditore di successo, negoziatore esperto, esperto di marketing creativo. Dirigente appassionato e diligente con 13 anni di successo in diverse posizioni in aziende coinvolte nella tecnologia finanziaria, nel commercio al dettaglio e nell'e-commerce. Sig. Dzyatkovsky ha esperienza nello sviluppo di società finanziarie in mercati completamente nuovi.

Consiglio degli esperti

Oknkha Sorn Sokna, SONATA Group, azionista, consulente

Sig. Oknkha Sorn Sokna è un consulente del Primo Ministro della Cambogia, Sig. Hun Sen nelle questioni economiche.

Al Sig. Okna Sorn Sokna è stato dato il titolo "Oknkha", il titolo più alto tra i cittadini della Cambogia. È uno dei fondatori del conglomerato SOKIMEX GROUP, una società impegnata nel settore petrolifero e il vicepresidente della Camera di Commercio di Cambogia, analoga alla funzione del Consiglio d'Affari del Giappone (日本経団連). Nel 2010, Oknkha Sorn Sokna ha fondato il Gruppo Sonatra, che offre una vasta gamma di servizi, tra cui servizi bancari per le operazioni con la Banca Centrale, servizi degli investimenti, costruzioni, revisione e contabilità. È anche azionista di Sokha Hotel Co., Ltd del SOKIMEX GROUP.

Tetsuji Nagata-san, East Wing Capital, azionista, consulente

Nagata ha iniziato la sua carriera come finanziatore nel 1988 con Sanyo Securities (Giappone), dove si è impegnato in varie attività che gli hanno permesso di accumulare in 7 anni un'enorme quantità di conoscenze e di esperienza. Poi dal 1995 al 2006 il Sig. Nagata ha lavorato come capo delle vendite a Bloomberg L.P. (Tokyo), dedicandosi alle vendite ed alle analisi di mercato.

Nel 2006 ha fondato la East Lines Asset Management LLP, successivamente riorganizzata in East Wing Consultancy Pte. Ltd. con una somma di investimento attuale di oltre 20 milioni di

dollari. Nel 2010, Nagata ha fondato l'East Wing ASA Capital Pte. Ltd che dirige come amministratore delegato.

Ha inoltre fondato la Sonatra Microfinance Institution PLC e Sonatra Construction Co., Ltd in Cambogia, dove esegue il ruolo di direttore esecutivo. Nell'agosto 2013, insieme ad altri partner, fonda Nexasia Capital Pte. Ltd. Mr. Nagata possiede un grado MBA presso la Thunderbird School of International Management negli Stati Uniti.

I Partner

Blockchain-partner e partner industriali

Ambisafe, Everex

Partner nel settore finanziario e tecnologico

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

Fondi di investimenti di rischio

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

Ioshiiuki Taira, Grand Corporation Osaka, azionista

Dirigente di Grand Corporation Osaka, Osaka, Giappone

Iodzhiro Tsutsumi Taira, Grand Corporation Osaka, azionista

Dirigente di Grand Corporation Osaka, Osaka, Giappone

Fondi di investimento di rischio:

EastWing Capital

Sonatra Capital

Grand Corporation Osaka

NEST.vc

Prosperous Capital & Credit Limited, Sri-Lanka

Indonesia Microfinance Association (IMA)

Africa Blockchain Alliance

I partner di Blockchain ed i partner industriali:

Ambisafe

ICObox

BPM online CRM

SilkLegal, Thailand

I partner nel settore finanziario e tecnologico:

OK Dollar

KBZ

AYA

CB Bank

AYA bank

TRUE money
WING
Mykyat

Team di manager:

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/>

Consiglieri

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, Omnitoots 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/>

Conclusione

La società MicroMoney ha lanciato il suo primo prodotto nel 2015, prima dell'annuncio della vendita di token.

MicroMoney è orgogliosa di una forte gestione e di partner affidabili in vari paesi che possiedono tutte le licenze necessarie per fare business. Negli ultimi due anni abbiamo operato con successo nei mercati di Cambogia e Myanmar, ed i nostri investitori hanno contribuito oltre \$ 1,8 milioni¹⁶ allo sviluppo di MicroMoney.

In questo documento abbiamo sollevato un problema molto importante e abbiamo presentato una soluzione basata sulla tecnologia Blockchain che consentirà alle persone di accedere ai servizi finanziari e permetterà anche ad altre società (incluse le banche, le organizzazioni di micro-finanza, le compagnie di assicurazione, le attività di vendita al dettaglio) di utilizzare la base trasparente di potenziali clienti.

Siamo orgogliosi di essere parte di una comunità che ha dedicato il suo lavoro a coinvolgere 2 miliardi di persone nell'ambito dei servizi finanziari. Il nostro obiettivo finale è quello di migliorare il livello di vita delle persone nei paesi emergenti.

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

Allegati

Allegato 1. I collegamenti con i business-piani e i modelli finanziari

Un breve piano di sviluppo per i paesi

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

Un completo piano di sviluppo per i paesi

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

Finanziamento in tutti i paesi. Report Baker McKenzie

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

Allegato 2. Breve analisi degli investimenti per ogni paese

Cina

| Investimenti, mille, dollari USA | Anno 1 | Anno 2 | Anno 3 | Anno 4 | Anno 5 | Totale |
|--|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|----------------|
| Investimenti di portfolio | 4 114 | 7 160 | 3 941 | 36 | 0 | 15 252 |
| Investimenti in costi capitali e spese operative | 3 075 | 3 422 | 0 | 0 | 0 | 6 497 |
| Totale investimenti | 7 190 | 10 582 | 3 941 | 36 | 0 | 21 749 |
| Valori quantitativi | Anno 1 | Anno 2 | Anno 3 | Anno 4 | Anno 5 | Totale |
| Numero di prestiti erogati, mille. | 71 | 371 | 714 | 1 096 | 1 195 | 3 447 |
| Somma di prestiti erogati, mille, dollari USA | 11 613 | 53 022 | 97 001 | 145.070 | 152.229 | 458.935 |
| Capitale netto in titoli (alla fine dell'anno), mille, dollari USA | 3 246 | 9 304 | 16 507 | 21 824 | 22 148 | 22 148 |
| Utile e perdite, mille dollari USA | Anno 1 | Anno 2 | Anno 3 | Anno 4 | Anno 5 | Totale |
| Ricavo | 2 905 | 18 603 | 37 831 | 60 346 | 67 452 | 187.137 |
| Riserve | -2 630 | -11 254 | -18.742 | -25.387 | -27.293 | -85.307 |
| Costi variabili | -1 838 | -7 762 | -11.640 | -16.304 | -17.175 | -54.719 |
| Costo di attrazione | -641 | -2 354 | -3 627 | -4 658 | -4 526 | -15.806 |
| Stipendio (parte variabile) | -604 | -2 568 | -3 717 | -5 090 | -5 523 | -17.502 |
| Altri costi variabili | -426 | -1 774 | -2 128 | -3 099 | -3 260 | -10.687 |
| IVA | -166 | -1 066 | -2 168 | -3 458 | -3 865 | -10.724 |
| Costi fissi | -1 607 | -3 203 | -3 202 | -3 307 | -3 268 | -14.586 |
| Stipendio (parte fissa) | -895 | -2 036 | -2 036 | -2 036 | -2 036 | -9 039 |
| Altre spese amministrative | -712 | -1 167 | -1 166 | -1 271 | -1 232 | -5 548 |
| Spese singole | -211 | 0 | 0 | 0 | 0 | -211 |
| Utile netto prima dell'imposizione fiscale | -3 381 | -3 616 | 4 247 | 15 348 | 19 717 | 32 314 |
| Il costo terminale | | | | | | 96 103 |

| | | | | | | |
|---|--------------|-------------|------------|------------|------------|------------|
| Rendimento del proprio capitale (su base annua) | | | | | | 59% |
| Proventi sul valore medio degli attivi (su base annua) | -208% | -58% | 33% | 63% | 67% | 29% |

Punto di redditività, 24 mesi

Periodo di auto-capitalizzazione - 35 mesi

Periodo di rendimento - 61 mesi

Totale degli investimenti - 21,7 Mio, dollari USA

Imposta sugli utili non ottimizzata per 5. anno - 4,9 Mio. dollari

Myanmar

| Investimenti, mille, dollari USA | Anno 1 | Anno 2 | Anno 3 | Anno 4 | Anno 5 | Totale |
|--|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| Investimenti di portfolio | 1 007 | 1 946 | 438 | 64 | 0 | 3 455 |
| Investimenti in costi capitali e spese operative | 1 208 | 245 | 90 | 0 | 0 | 1 543 |
| Totale investimenti | 2 215 | 2 191 | 529 | 64 | 0 | 4 998 |
| Valori quantitativi | Anno 1 | Anno 2 | Anno 3 | Anno 4 | Anno 5 | Totale |
| Numero di prestiti erogati, mille. | 30 | 173 | 351 | 520 | 620 | 1 694 |
| Somma di prestiti erogati, mille, dollari USA | 2 484 | 14 095 | 28 198 | 41 569 | 49 284 | 135.630 |
| Capitale netto in titoli (al fine dell'anno), mille, dollari USA | 612 | 2 059 | 3 634 | 5 000 | 5 348 | 16 652 |
| Utile e perdite, mille dollari USA | Anno 1 | Anno 2 | Anno 3 | Anno 4 | Anno 5 | Totale |
| Ricavo | 626 | 4 517 | 9 871 | 15 179 | 18 603 | 48 797 |
| Riserve | -543 | -2 703 | -4 965 | -6 636 | -7 914 | -22.762 |
| Costi variabili | -510 | -1 272 | -2 337 | -3 400 | -3 979 | -11.498 |
| Costo di attrazione | -369 | -608 | -1 112 | -1 577 | -1 775 | -5 441 |
| Stipendio (parte variabile) | -94 | -340 | -548 | -781 | -927 | -2 690 |
| Altri costi variabili | -40 | -199 | -359 | -530 | -631 | -1 759 |
| IVA | -7 | -126 | -318 | -512 | -645 | -1 608 |
| Costi fissi | -956 | -1 069 | -1 004 | -1 127 | -1 170 | -5 327 |
| Stipendio (parte fissa) | -682 | -701 | -588 | -713 | -793 | -3 476 |

| | | | | | | |
|---|---------------|-------------|--------------|--------------|--------------|---------------|
| Altre spese amministrative | -275 | -369 | -416 | -414 | -377 | -1 851 |
| Spese singole | -57 | -17 | -17 | -17 | -17 | -126 |
| Utile netto prima dell'imposizione fiscale | -1 441 | -545 | 1 548 | 3 999 | 5 523 | 9 084 |
| Il costo terminale | | | | | | 25 063 |
| Rendimento del proprio capitale (su base annua) | | | | | | 61% |
| Proventi sul valore medio degli attivi (su base annua) | -235% | -41% | 54% | 71% | 80% | 51% |

Punto di redditività, 21 mesi

Periodo di auto-capitalizzazione - 29 mesi

Periodo di rendimento - 58 mesi

Totale degli investimenti - 5,0 Mio. dollari USA

Imposta sugli utili della corporazione non ottimizzata per 5.anno - 1,4 Mio. dollari

Il valore terminale è di 25,1 milioni di dollari USA (modello Gordon, tasso di sconto del 15% e tasso di crescita del 0%)

Indonesia

| Investimenti mille, dollari USA | 4 qu.2015 | Anno 1 | Scala temporanea | | Anno 4 | Anno 5* | Totale |
|---|--------------|---------------|---------------------|--------------|--------------|---------------|---------------|
| | | | Anno 2 | Anno 3 | | | |
| Investimenti | 201 | 6 663 | 3 590 | 576 | 0 | 0 | 11 030 |
| Totale investimenti | 201 | 6 663 | 3 590 | 576 | 0 | 0 | 11 030 |
| Il numero dei crediti erogati | 0,02 | 41 | 151 | 286 | 408 | 464 | 1 350 |
| Il totale erogato dei prestiti | 3 | 8 438 | 32 726 | 63 401 | 91 682 | 105.535 | 301.786 |
| Capitale netto in titoli (al fine dell'anno) | 1 | 2 148 | 6 155 | 10 837 | 14 555 | 15 708 | 15 708 |
| Ricavo | 0 | 2 782 | 14 095 | 29 528 | 44 915 | 53 942 | 145.262 |
| Spese singole | 0 | -908 | 0 | -27 | 0 | 0 | -935 |
| Utile netto dopo imposizione fiscale | -198 | -3 491 | 744 | 4 508 | 9 144 | 12 807 | 23 512 |
| Rendimento del proprio capitale (su base annua) | -197% | -91% | 8% | 40% | 78% | 110% | 51% |
| Proventi sul valore medio degli attivi (su base annua) | | -184% | 12% | 42% | 60% | 73% | 39% |
| * - anno regolato senza crescita | | | | | | | |

Punto di redditività, 20 mesi

Periodo di rendimento - 50 mesi

Max. importo di Investimenti - 11 Mio, dollari USA

Sri-Lanka

| Investimenti, mille, dollari USA | Anno 1 | Anno 2 | Anno 3 | Anno 4 | Anno 5 | Totale |
|--|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| Investimenti di portfolio | 1 295 | 1 430 | 126 | 0 | 0 | 2 851 |
| Investimenti in costi capitali e spese operative | 1 148 | 161 | 0 | 0 | 0 | 1 309 |
| Totale investimenti | 2 444 | 1 591 | 126 | 0 | 0 | 4 161 |
| | | | | | | |
| Valori quantitativi | Anno 1 | Anno 2 | Anno 3 | Anno 4 | Anno 5 | Totale |
| Numero di prestiti erogati, mille. | 32 | 158 | 264 | 362 | 422 | 1 238 |
| Somma di prestiti erogati, mille, dollari USA | 3 088 | 15 408 | 25 527 | 34 957 | 40 642 | 119.622 |
| Capitale netto in titoli (al fine dell'anno), mille, dollari USA | 789 | 2 054 | 3 163 | 4 146 | 4 410 | 14 561 |
| Utile e perdite, mille dollari USA | Anno 1 | Anno 2 | Anno 3 | Anno 4 | Anno 5 | Totale |
| Ricavo | 810 | 5 328 | 9 502 | 13 431 | 16 034 | 45 105 |
| Riserve | -659 | -2 931 | -4 479 | -5 540 | -6 472 | -20.081 |
| Costi variabili | -563 | -1 407 | -2 256 | -3 096 | -3 606 | -10.929 |
| Costo di attrazione | -385 | -527 | -815 | -1 087 | -1 206 | -4 020 |
| Stipendio (parte variabile) | -127 | -388 | -516 | -680 | -796 | -2 506 |
| Altri costi variabili | -20 | -69 | -96 | -128 | -148 | -462 |
| IVA | -32 | -424 | -829 | -1 200 | -1 456 | -3 941 |
| Costi fissi | -1 016 | -1 125 | -1 036 | -1 141 | -1 171 | -5 490 |
| Stipendio (parte fissa) | -709 | -807 | -726 | -826 | -886 | -3 954 |
| Altre spese amministrative | -307 | -318 | -310 | -315 | -286 | -1 536 |
| Spese singole | -49 | -15 | -15 | -15 | -15 | -109 |
| Utile netto prima dell'imposizione fiscale | -1 476 | -151 | 1 715 | 3 639 | 4 769 | 8 496 |
| Il costo terminale | | | | | | 20 968 |

| | | | | | | |
|---|--------------|-------------|------------|------------|------------|------------|
| Rendimento del proprio capitale (su base annua) | | | | | | 60% |
| Proventi sul valore medio degli attivi (su base annua) | -187% | -11% | 64% | 72% | 80% | 51% |

Punto di redditività, 17 mesi

Periodo di auto-capitalizzazione - 26 mesi

Periodo di rendimento - 56 mesi

Totale degli investimenti - 4,2 Mio., dollari USA

Imposta sugli utili della corporazione non ottimizzata per 5. anno - 1,3 Mio. dollari

Il valore terminale è di 25,1 milioni di dollari USA (modello Gordon, tasso di sconto del 15% e tasso di crescita del 0%)

Malaysia

| Investimenti, mille, dollari USA | Anno 1 | Anno 2 | Anno 3 | Anno 4 | Anno 5 | Totale |
|---|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| Investimenti | 4 639 | 3 674 | 249 | 0 | 0 | 8 563 |
| Totale investimenti | 4 639 | 3 674 | 249 | 0 | 0 | 8 563 |
| Numero di prestiti erogati | 9 | 47 | 89 | 141 | 198 | 483 |
| Il totale erogato dei prestiti | 3 661 | 20 510 | 41 989 | 68 739 | 98 463 | 233.361 |
| Capitale netto in titoli (al fine dell'anno) | 1 160 | 3 529 | 6 114 | 9 813 | 13 503 | 13 503 |
| Ricavo | 700 | 7 059 | 15 496 | 25 452 | 37 314 | 86 021 |
| Spese singole | -567 | 0 | 0 | 0 | 0 | -567 |
| Utile netto dopo imposizione fiscale | -2 907 | -1 171 | 3 705 | 6 774 | 11 440 | 17 840 |
| Rendimento del proprio capitale (su base annua) | -113% | -17% | 41% | 75% | 126% | 51% |
| Proventi sul valore medio degli attivi (su base annua) | -261% | -34% | 60% | 69% | 81% | 42% |

Punto di redditività, 18 mesi

Periodo di rendimento - 51 mesi

Max. importo di Investimenti - 8,6 Mio., dollari USA

Gong Hong

| | Crowdfunding | Disposizione Pubblica Iniziale | Finanziamento | Titoli di debito |
|-------------------------|-----------------------------|---------------------------------------|-----------------------------|-----------------------------|
| Investitori prospettivi | • Investitori statali | • Investitori statali | • Investitori statali | • Investitori statali |
| | • Investitori professionali | • Investitori professionali | • Investitori professionali | • Investitori professionali |

| | Investitori | Investitori | Investitori | |
|---|---|--|--|---|
| 1) Requisiti per l'azienda e 2) tempo medio per la gestione dell'elaborazione dei dati/valutazione della richiesta/approvazione della richiesta | • Partnership con la AMS autorizzato dalla Commissione per la Banca Centrale e contratti futuri (1 mese) o l'acquisto | • Flusso positivo di denaro dall'attività > 2,58 milioni di dollari per 2 anni consecutivi | • Partnership con la AMS autorizzato dalla Commissione (1 mese) o l'acquisto | • Patrimonio netto della società > |
| | Licenze della Commissione Centrale e contratti futuri, tempo di valutazione della domanda (6 mesi) | • Capitalizzazione > | Licenze della Commissione Centrale e contratti futuri, tempo di valutazione della domanda (6 mesi) | 12,9 milioni di dollari USA |
| | | 12,9 milioni di dollari USA | | • Resoconto certificato dai revisori degli ultimi 2 anni |
| | | • Tempo di valutazione della domanda HKEx (4 mesi) | | • Tempo di valutazione della domanda (<1 mese) |
| Piattaforma | Investimento azionario tramite crowdfunding / prestiti P2P | Borsa di Hong Kong | AMS | Borsa di Hong Kong / rete propria ** |
| Strumenti | Azioni/ BC debitorie | Azioni | Trust-fondo di Investimento Generale | Titoli di debito (ad esempio, obbligazioni, prestito obbligazionario) |
| Prospetto di emissione e tempo medio per valutazione | Deve essere approvato dalla Commissione Banca Centrale (2 mesi) | Deve essere approvato dalla Commissione Banca Centrale (2 mesi) | Deve essere approvato dalla Commissione Banca Centrale (2 mesi) | Deve essere approvato dalla Commissione Banca Centrale (< 1 mese) |
| Materiali promozionali e tempo medio di valutazione | Deve essere approvato dalla Commissione della Banca Centrale (1 mese) | Deve essere approvato dalla Commissione della Banca Centrale (1 mese) | Deve essere approvato dalla Commissione della Banca Centrale (1 mese) | Deve essere approvato dalla Commissione della Banca Centrale (< 1 mese) |
| Il periodo di approvazione | Min. 4 - Max. 9 mesi + | 7 mesi + | Min. 4 - Max. 9 mesi + | < 3 mesi |

Il modo ottimale per attirare investimenti - direttamente attraverso la propria rete / attraverso la partnership con AMS

Fonti:

www.sfc.hk

www.hkex.com.hk

** nel caso in cui i titoli di debito non sono in vendita sulla Borsa di Hong Kong. Possono essere prodotte e vendute attraverso la propria rete. Il tempo di elaborazione della domanda sarà più di 3 mesi. Link normativi www.cr.gov.hk/en/companies_ordinance/docs/part7-e.pdf

Thailandia

| Parametri | La banca commerciale Thailandia | Le istituzioni finanziarie specializzate | Aziende finanziari e private | Società di nano-finanziamenti | Banchi di pegno: | P2P (Per adesso senza licenza) |
|----------------------------------|--|---|---|---|---|---|
| Lo scopo principale | Una scelta completa di prodotti di finanziamento per aziende e privati | Statali 1) stimolanti per lo sviluppo economico 2) investimenti garantiti | Prestiti a medio e lungo termine | Emissione dei prestiti alle grandi masse | Crediti garantiti da oggetti personali utilizzati come garanzia | Prestiti non garantiti per le piccole e medie imprese |
| Capitale minimo versato | No | No | 1,39 milione di dollari USA | 1,39 milione di dollari USA | 0,1 milione di dollari USA | 0,15 milione di dollari USA |
| Max. quota di capitale straniero | <50% | <50% | <50% | <50% | <50% | Società, istituita secondo le leggi thailandesi |
| | | | | | | |
| Tasso di interesse massimo fisso | No | No | Tasso di interesse effettivo 28% più commissione | Tasso di interesse effettivo 36% più commissione | Max. 24% (LA <\$ 57) | No |
| | | | | | Max. 15% (LA >\$ 57) | |
| Organo di regolamentazione | Il Ministero delle finanze | Il Ministero delle finanze | Il Ministero delle finanze | Il Ministero delle finanze | Comitato per la supervisione e delle operazioni di banchi di pegno | Banca della Thailandia |
| | Banca della Thailandia | Banca della Thailandia | Banca della Thailandia | Banca della Thailandia | | Commissione e per i titoli e borse |
| Termine per ottenere una licenza | No | No | 60 giorni per la valutazione e l'approvazione da parte del regolatore | 60 giorni per la valutazione e l'approvazione da parte del regolatore | 45 giorni per la valutazione e l'approvazione da parte del regolatore | L'Ufficio della Commissione e per i titoli e borse (da 35-FP) |

| | | | | | | |
|--------------------------|----|---|----|----|-----|---|
| Numero di licenze attive | 30 | 8 | 35 | 21 | 598 | 0 |
|--------------------------|----|---|----|----|-----|---|

Una società straniera può aprire una sussidiaria in Thailandia.

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

Singapore

| Investimenti, mille, dollari USA | Anno 1 | Anno 2 | Anno 3 | Anno 4 | Anno 5 | Totale |
|---|---------------|--------------|--------------|--------------|--------------|---------------|
| Investimenti | 3 131 | 5 980 | 115 | 0 | 0 | 9 226 |
| Totale investimenti | 3 131 | 5 980 | 115 | 0 | 0 | 9 226 |
| Numero di prestiti erogati | 1 | 27 | 51 | 62 | 67 | 208 |
| Il totale erogato dei prestiti | 1 684 | 37 647 | 70 956 | 86 158 | 93 142 | 289.586 |
| Capitale netto in titoli (al fine dell'anno) | 759 | 6 363 | 9 097 | 10 702 | 11 019 | 11 019 |
| Ricavo | 348 | 10 255 | 21 070 | 26 065 | 28 512 | 86 250 |
| Spese singole | -1 113 | 0 | 0 | 0 | 0 | -1 113 |
| Utile netto dopo imposizione fiscale | -1 141 | 205 | 4 617 | 6 876 | 8 050 | 18 607 |
| Rendimento del proprio capitale (su base annua) | -65% | 3% | 48% | 72% | 84% | 53% |
| Proventi sul valore medio degli attivi (su base annua) | -97% | 4% | 47% | 57% | 61% | 39% |

* - anno regolato senza aumento dei clienti

Punto di redditività, 18 mesi

Il periodo di rendimento - 29 mesi

Max. importo di Investimenti - 8,6 Mio., dollari USA

Filippine

| Investimenti, mille, dollari USA | Anno 1 | Anno 2 | Anno 3 | Anno 4 | Anno 5 | Totale |
|--|--------------|------------|------------|----------|----------|--------------|
| Investimenti di portfolio | 931 | 600 | 177 | 0 | 0 | 1 709 |
| Investimenti in costi capitali e spese operative | 753 | 182 | 0 | 0 | 0 | 935 |
| Totale investimenti | 1 684 | 783 | 177 | 0 | 0 | 2 644 |
| | | | | | | |

| Valori quantitativi | Anno 1 | Anno 2 | Anno 3 | Anno 4 | Anno 5 | Totale |
|--|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| Numero di prestiti erogati, mille. | 30 | 173 | 351 | 520 | 620 | 1 694 |
| Somma di prestiti erogati, mille, dollari USA | 2 484 | 14 095 | 28 198 | 41 569 | 49 284 | 135.630 |
| Capitale netto in titoli (al fine dell'anno), mille, dollari USA | 680 | 2 287 | 4 038 | 5 555 | 5 942 | 18 503 |
| Utile e perdite, mille dollari USA | Anno 1 | Anno 2 | Anno 3 | Anno 4 | Anno 5 | Totale |
| Ricavo | 970 | 6 573 | 14 074 | 21 442 | 26 094 | 69 152 |
| Riserve | -604 | -3 003 | -5 517 | -7 373 | -8 793 | -25.291 |
| Costi variabili | -358 | -1 264 | -2 319 | -3 372 | -3 947 | -11.261 |
| Costo di attrazione | -221 | -608 | -1 112 | -1 577 | -1 775 | -5 293 |
| Stipendio (parte variabile) | -93 | -352 | -571 | -812 | -963 | -2 790 |
| Altri costi variabili | -33 | -155 | -268 | -393 | -466 | -1 316 |
| IVA | -11 | -149 | -368 | -591 | -743 | -1 862 |
| Costi fissi | -830 | -1 012 | -1 070 | -1 288 | -1 383 | -5 582 |
| Stipendio (parte fissa) | -545 | -619 | -617 | -833 | -970 | -3 585 |
| Altre spese amministrative | -284 | -393 | -454 | -454 | -412 | -1 998 |
| Spese singole | -16 | -16 | -16 | -16 | -16 | -79 |
| Utile netto prima dell'imposizione fiscale | -838 | 1 278 | 5 152 | 9 393 | 11 955 | 26 939 |
| Il costo terminale | | | | | | 56 916 |
| Rendimento del proprio capitale (su base annua) | | | | | | 134% |
| Proventi sul valore medio degli attivi (su base annua) | -123% | 76% | 122% | 147% | 156% | 138% |

Punto di redditività, 12 mesi

Periodo di auto-capitalizzazione - 18 mesi

Periodo di rendimento - 38 mesi

Cambogia

| Investimenti, mille, dollari USA | Anno 1 | Anno 2 | Anno 3 | Anno 4 | Anno 5 | Totale |
|---|-------------|--------------|------------|------------|------------|--------------|
| Investimenti | 205 | 1 184 | 662 | 268 | 0 | 2 318 |
| Totale investimenti | 205 | 1 184 | 662 | 268 | 0 | 2 318 |
| Numero di prestiti erogati | 5,6 | 36 | 72 | 144 | 288 | 546 |
| Il totale erogato dei prestiti | 540 | 3 423 | 7 684 | 13 871 | 19 182 | 44 700 |
| Capitale netto in titoli (al fine dell'anno) | 135 | 663 | 1 424 | 2 425 | 3 078 | 3 078 |
| Ricavo | 738 | 1 508 | 3 581 | 6 812 | 10 104 | 22 743 |
| Spese singole | -120 | -696 | 609 | 1 553 | 2 990 | 10 739 |
| Utile netto dopo imposizione fiscale | -7% | -16% | 11% | 25% | 49% | 50% |
| Rendimento del proprio capitale (su base annua) | -13% | -28% | 14% | 23% | 32% | 37% |
| Proventi sul valore medio degli attivi (su base annua) | | | | | | |

Punto di redditività, 18 mesi

Periodo di rendimento - 51 mesi

Max. importo di Investimenti - 2,3 Mio., dollari USA

Vietnam

| Parametro | Banca | Organizzazione finanziaria (OF) | Organizzazione micro-finanziaria (OMF) | Fondo pubblico di finanziamenti (FPF) | Banchi di pegno (P) | Piattaforma Peer-to-peer (p2p) |
|---------------------|---|---|---|--|---|---|
| Lo scopo principale | Scelta completa di servizi bancari per clienti al dettaglio e aziendali | Forma specializzata per l'attuazione dell'attività finanziaria da parte di clienti speciali | Forma specializzata per l'attuazione dell'attività in micro-finanza - lavoro con il segmento di massa | Forma di autoregolamentazione specializzata per il finanziamento dei clienti e piccole imprese in quantità piccole | Emissione di prestiti a cauzione | Assistenza ai singoli investitori e ai mutuatari nella ricerca reciproca, nella presa di decisione e nella procedura di emissione di prestiti |
| Regolatore | La Banca Statale di Vietnam (BSV) | La Banca Statale di Vietnam (BSV) | La Banca Statale di Vietnam (BSV) | Enti locali di autogestione | Comitato del Popolo della Città / Regionale, stazioni di polizia locali | - |

| | | | | | | |
|---|------------------------|---|---|--|---|--|
| Min. requisiti patrimoniali | 150 milioni di dollari | 25 milioni di dollari | 250 mille di dollari | Da 5 mila dollari per ogni distretto (il territorio limitato) | 0,1 mila di dollari | 0,1 mila di dollari |
| Max. quota di capitale straniero | 100% | 100% | 49% | 0% | 0% | 100% |
| Possibilità di concedere prestiti per le persone fisiche | Sì, tutti prodotti | Sì, tutti prodotti | Sì, carte di credito escluse | Sì, carte di credito escluse | Sì, solo prestiti a cauzione | Sì (tramite investitori individuali) |
| Possibilità di accettare depositi da parte di persone fisiche | Sì | Sì (è necessaria una soluzione GBV aggiuntiva) | Sì (è necessaria una soluzione GBV aggiuntiva) | Sì (Solo da membri) | No | Sì (in forma di attirare investitori individuali) |
| Commenti | | Una certa forma GBV di implementazione di business ("rischioso") per il finanziamento dei clienti. Il numero di licenze è limitato. | Le fondazioni sociali, di beneficenza e altre fondazioni non governative devono essere uno dei fondatori obbligatori delle OMF con la quota min. il 25% | Min. il numero dei partecipanti è di 30, tutti i cittadini del Vietnam. Tutti i membri dovrebbero avere uguali diritti di voto nel determinare l'organo direttivo del FCO e politica OKF lavora solo in un certo distretto | La licenza viene rilasciata solo ai residenti locali. Nuovi requisiti sono stati rilasciati nel 2016. | Nessuna licenza speciale richiesta. La piattaforma P2P può essere organizzata in semplice forma di una persona giuridica che fornisce i servizi di consulenza finanziaria. |

Allegato 3. Clausola giuridica

Attenzione! I token AMM non vengono venduti ai cittadini statunitensi. Se siete cittadini americani, purtroppo, non avete diritto di acquistare i token AMM durante l'offerta iniziale e neanche nel mercato secondario. Se acquistate lo stesso i token aggirando i meccanismi standard previsti dalla procedura per l'offerta iniziale dei token, siete personalmente responsabili in conformità alla legge statunitense. La responsabilità per l'acquisto dei token AMM ricade interamente sui cittadini statunitensi.

I token non sono stati e non saranno registrati in conformità alla Legge americana sui Titoli del 1933 nella versione attuale (in prosieguo: la "legge sui titoli") e non possono essere offerti o venduti negli Stati Uniti alle persone o agli interessi dei cittadini statunitensi o la società (come specificato nel Regolamento S nella legge sui titoli), fino a quando non siano debitamente registrati conformemente ai requisiti di questa legge.

MicroMoney è una persona giuridica registrata che opera secondo la legge di ciascun paese in cui opera.

Denominazione di compagnia: AMM Token Distribution Company Ltd

Il principale numero di registrazione statale: 199903

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