

MicroMoney

适用于个人

大量数据

适用于企业

如何将 20 亿非银行用户纳入
加密经济体系

内容

内容

简介

引言

市场概况

全球性问题

我们的方案

我们的使命

MicroMoney 是如何运转的？

我们的历史：2 年辛勤的工作

简略分析

发展阶段

以人工神经网络为基础的信贷能力评估软件

所获得利益

MicroMoney 为加密群体：建立加密经济体系

MicroMoney 为个人提供：小额贷款和可靠的信用记录

为 20 亿非银行用户提供紧急借款

我们的产品

帮助客户建立未来信用记录

市场中第一家完全以在线模式运营的公司。

提高对金融的基本认识

MicroMoney 为企业提供：借助“海量数据”吸引新客户

信用局和建立在区块链基础上的“海量数据”

需求和使用例子

MicroMoney 为地区级合伙人提供：企业的全球规模化

复合型企业方案

为什么我们要发动代币销售公司？

从亚非开始的全球市场发展

亚洲地区 5 年内的粗略投资分析

企业发展

关键阶段

什么是 **AMM** 代币

首次代币出售方案

成功原因和追求结果

领导人员

创始人

专家委员会

合伙人

结论

附件

附件 1. 企业计划与金融模式链接

附件 2. 各国的简略投资分析

中国大陆

缅甸

印度尼西亚

斯里兰卡

马来西亚

香港

泰国

新加坡

菲律宾

柬埔寨

越南

附件 3.法律声明

简介

全世界至今仍有 20 亿人没有开通银行账户或使用银行服务。这些人与地区级或世界级的经济体系没有联系，因为他们像以前那样还在使用现金，没有触及到基本的金融服务。由于缺少信用记录，在办理贷款时困难重重。

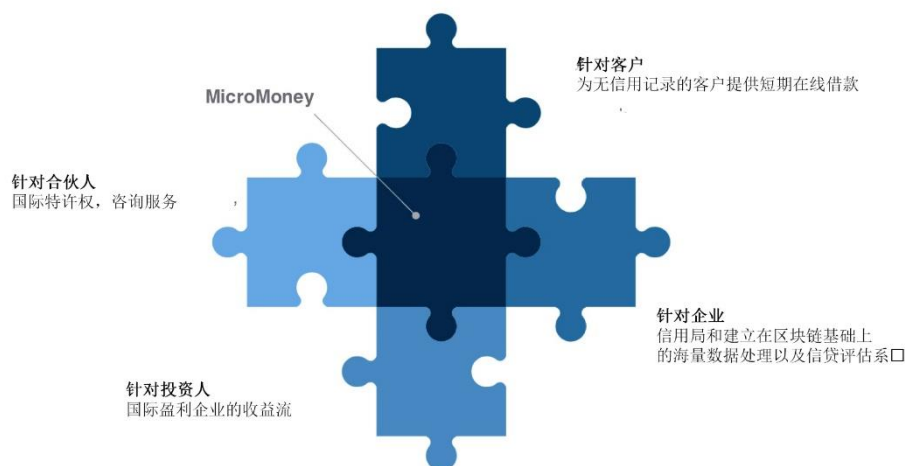
MicroMoney 公司=所解决的正是这一问题。

MicroMoney 公司以财政集团的身份组建，从事小额信贷业务。该公司不断拓展业务，并有意转型为分散信用局和以区块链为基础的海量数据处理中心。从 2015 年起我们为个人和小型企业提供短期借款以满足他们的财政需求，在这一业务中我们使用了以人工神经网络为基础的创新型信贷能力评估系统。

从长远来看，我们能够为 20 亿没有银行账户或无法获得银行服务的人们提供帮助，完成个人电子识别，建立信贷能力评估财政信誉排行。这一系统无国界限制，无中介参与。我们的目标是，将所有非银行用户纳入全球分散式加密经济体系中。

同时我们积累了大量的数据，它们反映出客户的需求并呈现他们在互联网中的操作。集体使用和交换“海量数据”使得全世界范围的银行、金融机构和电子商务领域的公司以及零售商有效地发展自己的企业。所有这些参与者能够接触到他们以前没有服务过的客户。同时降低与进入新市场有关的风险。不仅如此，各大公司可以更好地了解自己客户的需求。

为非银行用户或不使用银行服务人群提供金融服务，为企业提供的大量数据加工服务外加全世界特许权便诞生了 MicroMoney 生态系统。



当前 MicroMoney 正在印度尼西亚、斯里兰卡和菲律宾建立新的分公司。公司还选择了越南、马来西亚、新加坡、香港和中国大陆作为未来市场。这些国家的分部将从 2017 年第三季度至 2018 年第一季度开展工作。为了企业的进一步发展和开发新产品，MicroMoney 公司决定首次销售代币。

引言

根据 McKinsey¹报告，2010 年约有 25 亿成年人没有形式上使用存款或信贷金融服务，这个数字占到了全世界成年人口的一半。尽管不断尝试将这些人纳入金融服务体系中，然而至 2017 年未使用银行服务的人口仍占到 20 亿左右。这意味着，这些人在日常生活中只能使用现金，他们无法获得银行的相应服务来满足自己的需求。为了借钱他们只能寻求亲友的帮助，因为银行通常不会批准他们的贷款申请。拒绝申请的原因实际上只有一个-缺少信用记录。虽然金融机构宣称不使用银行服务的人群数量在不断减少，但却无法解决那些未进入银行交易体系的人所面临的问题。

为什么上述人群难以成为银行的受众群体？大部分未开通银行业务的人都可以为银行带来收益。但如果他们加入受众群体，则银行面临较高的风险和低利差。区块链技术能够解决银行部门中与传统但已经过时的限制有关的问题。这一技术能够使金融机构提高市场竞争力，同时实现金融部门产品的革命。当前形势要求甚至迫使所有市场参与者为全世界不使用银行服务的居民提供快速、廉价的高质量服务。

可以说，当今办理贷款和存款业务是每个人的权利。不仅如此，金融服务成为了部分经济的基本收入来源，刺激着所有其他行业的发展。巨大的金融机遇意味着全世界居民生活水平的提高，换句话说：可以获得更高质量的教育服务、医疗救助，建立新的小型企业并促进国民经济的整体增长。

市场概况

发达国家的统计显示，这些国家的发部分居民都没有开通银行账户或使用银行服务。同时统计数字还说明，这些国家的互联网和移动通讯服务渗透率极高。

下面以这些国家和地区为例，证明了这一趋势：

非洲（人口：11 亿）

80%的居民没有开通银行账户，但 63%的居民使用移动电话。专家认为，这一事实能够帮助解决银行服务使用问题。

印度（人口：13 亿）

当前印度是世界上互联网市场发展最迅速的国家。2015 年用户基数增长 51.9%。但按照未使用银行服务的人口数量排名，印度排在第 7²位。编写报告³的 PricewaterhouseCoopers 公司指出，2015 年未使用银行服务的人约 2.33 亿。

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

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>

中国（人口：13 亿）

中国有 7.31 网民，也就是说 53.1%的居民都使用互联网。其中 95%的网民使用移动电话上网。虽然中国的经济快速发展，但 21%的中国居民仍像以前一样未使用银行服务。⁴。

巴基斯坦（人口：1.93 亿）

移动通讯宽带网的用户增长速度达 185%。同时，1 亿的巴基斯坦人未开通银行业务⁵。

东南亚（人口：8 亿人）

预计，至 2020 年亚洲地区将成为全世界互联网用户数量增长最快的地区之一。该地区整体的网民数量有着实质性增长，移动通讯渗透率增加，社交网站使用强度在扩大。

Google 和 Temasek 的数据显示，至 2025 年东南亚的电子经济将达到 2000 亿美元，这将促进实质性的增长，国民生产总值达到 25000 亿美元。地区性互联网产业的蓬勃发展主要依靠数量不断增长的移动通讯服务，该地区的增长速度超过了世界平均水平（124%比 103%），还依靠较高的数据传输速度，预计，传输速度很快将达到世界平均水平 23.3Mbit/s。同时，至 2017 年该地区的互联网渗透指数也达到了较高的水平。

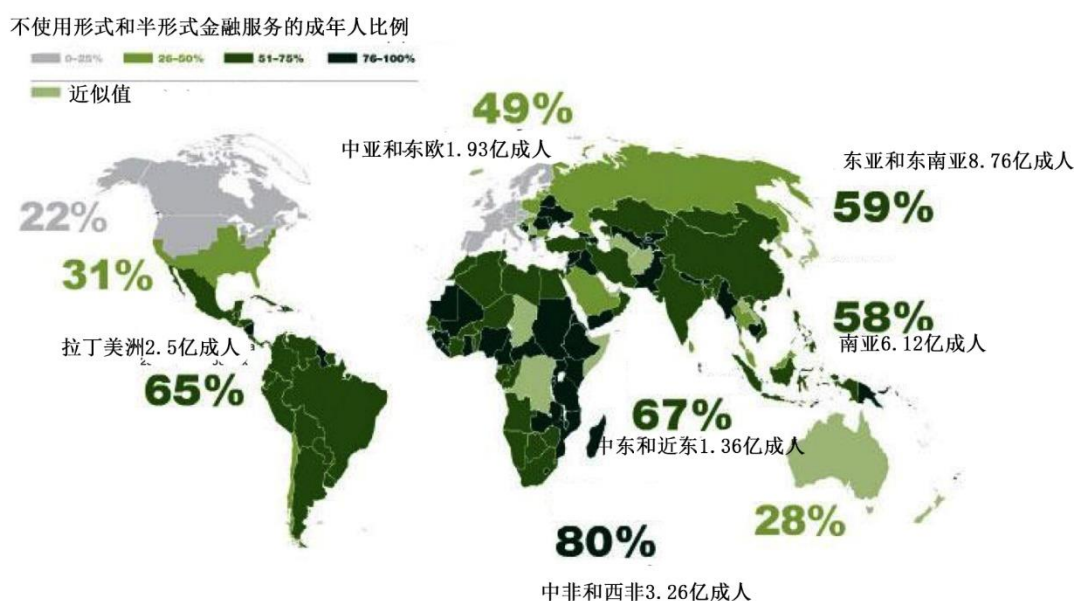
同时，东南亚地区仅有 27%的居民开通了银行账户。在一些如柬埔寨等贫穷的国家，这一数字仅占到总人口的 5%。在该地区约有 4.38 亿人未使用银行服务。

在缅甸，智能手机的渗透率增长幅度达到 58%，高于全球平均增长水平（37%）和地区平均水平（47%）。同时，缅甸也是亚洲地区银行服务渗透率最低的国家之一。约 85%的成年居民（15 岁以上）至今不使用银行服务。中央银行公布的数据显示，仰光市内 95%的居民都不使用银行服务。只有 100 万人拥有信用卡。结果显示，其余的 5000 万人，也就是 95%人使用 5000 个非官方贷款，也就是他们所谓的“强盗高利贷”。

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>

信用局和建立在区块链基础上的海量数据处理以及信贷评估系统银行用户人数的剧烈增长
约22亿生活在非洲、亚洲、拉丁美洲、近东和远东的成年人



全世界不使用银行服务的人口数量| McKinsey & Company

全球性问题

缺少与基本金融服务的接触严重地限制了人们摆脱贫困，提高生活质量。这里的金融服务主要是指银行服务（信贷、抵押贷款、银行账户），和其他服务及可能。出现的反常现象：没有信用记录-无法获得贷款，没有贷款-没有信用记录但存在打破这一恶性循环的希望。

目前亚太地区拥有大量未开通银行账户的人群。同时这里生活着超过半数的互联网用户，54%的社交网络用户，56%的移动社交网络用户。这一趋势证明，虽然大部分亚洲人不使用银行服务，然而电子服务和创新性方案能够改善他们的生活。我们的目标-帮助上千万非银行用户融入到全球加密经济体系中。

我们的方案

提供小额贷款

MicroMoney –是一个专业的团队，拥有在不同新兴市场中的工作经验。全世界 196 个国家中的 100 个国家成为了我们的目标市场。谁是我们的潜在客户？20 亿非银行用户，他们只能使用现金，无信用记录，无长期债务，同时积极使用智能手机和 Facebook。其中包括“蓝领”阶层、“白领”阶层和中小型企业。他们每月的收入在 200-500 美元之间。所有的这些人组成了一个庞大的新客户群，我们很高兴将他们带入全球加密经济的新世界中。

通过智能手机我们可以了解到有关用户信贷能力的所有信息。这不是玩笑！您的智能手机远比最好的朋友更了解您。

因此我们开发了能收集 10000 个数据的手机软件。借助于建立在神经网络和人工智能技术基础上的评估系统，我们对这些“海量数据”进行分析。这一过程能够使得贷款的申请在 15 秒内便获得通过。贷款变得如同打车一样简单。毋庸置疑，我们不断完善这一系统。

我们预测，90%的用户将第一次获得贷款。同时我们认为，向人们提供资金不仅能够帮助他们解决迫切问题，我们还能帮助完成个人电子识别，建立信贷能力和财政信誉评级，也就是建立他们生平中的第一个信用记录。

如果我们希望改善 20 亿人的生活，首先应该让他们接触到世界经济。怎么能做到这一点呢？

在区块链基础上使用 open source 记录建立信用局

以“智能合同”为基础的信贷，透明且可靠的信用记录。我们努力让各大公司接触到我们的客户，为他们提供最高质量的服务。

为各大公司提供庞大的数据

我们的产品包括建立在区块链基础上的个人电子识别系统，通过借款人智能手机收集到的大量数据。企业亟需这些之前未使用银行服务的客户信息，因为人们需要资金和服务，而企业需要新的客户。

我们的公司曾全身心投入于小额贷款业务中，努力为个人和中小企业提供最佳方案。但如今可以很骄傲地说，我们是一家金融科技集团，促进金融服务在全球范围内的发展。

2015 年起 MicroMoney 公司成功在柬埔寨立足。2016 年我们在缅甸开设了分公司并决定进军国际市场。为缩减业务成本并促进菲律宾、斯里兰卡、印度尼西亚、香港和中国内地的业务发展，2017 年我们在泰国开设了分公司。

进军国际市场

在研究产品规模化的可能性后，我们将目标锁定在 100 多个国家，这里生活着十几亿不使用银行服务的居民，他们对我们的基本产品有着巨大的需求。

我们借用 McDonald's 公司的创意，将我们的经营过程全部标准化并实现与 CRM-系统（BPM`Online）的一体化。如今我们的连锁融资平台准备工作已经开展。这样以来，我们将极大简化进入新市场和新部门设立工作。

我们的使命

- 通过向非银行用户提供金融服务并在区块链基础上办理个人信用记录来克服贫困。
- 通过提供在线贷款帮助不使用银行服务的企业发展。
- 为银行、金融机构、电子商务公司和零售商提供扩展业务的新可能，让他们接触到新客户。
- 通过为当地合伙人提供特许权建立广泛的小额融资生态系统。
- 通过提供咨询服务和培训资料来提高客户对金融的基本认识。
- 借助于我们拥有几百万非银行用户信息的信用局为以区块链技术为基础的公司提供扩大客户群的可能。
- 吸引远离传统金融系统的人群进入新的全球加密经济。

MicroMoney 是如何运转的？

我们的历史：2 年辛勤的工作

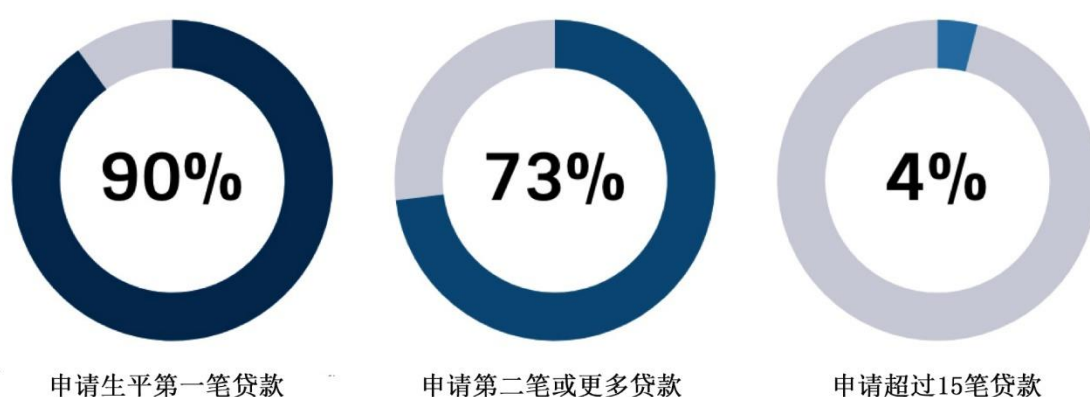
MicroMoney 是一家以小额贷款业务身份发展起来的公司，致力于为个人、中小型企业提供高水准方案。当前 MicroMoney 在柬埔寨、缅甸、泰国成功开展业务，在这些国家建立了分公司。

我们为客户提供无需担保的在线借款。使用机器学习规则系统，我们能够在 15 秒内对贷款申请进行审核，努力将资金提供时间缩短在 1 小时内。通过我们的手机软件填写表格后客户就可以获得借款。

之后，我们在柬埔寨开设了分部，只需 3 个月的时间就能达到给定的盈利水平。缅甸的 MicroMoney 分公司成立于 2016 年，处于稳定发展之中。

经过两年辛勤的工作，我们研发出了独一无二的信贷能力评估技术，扩大了合作企业网，确保公司的稳定发展。有关对客户的反馈，我们在⁶Facebook 中的网页已获得了超过 500000 位用户的订阅，同时我们在⁷Google Play 中推出的软件也获得了 4.8 分的评分（满分 5 分）。

我们的客户数据库中包含了近 95000 个注册用户，其中 90%的用户都是首次申请贷款。约 73%的用户进行了二次贷款。我们当前的客户扣款统计显示，每一位客户平均获得 4.5 次短期小额贷款。



我们帮助客户达成目标，克服生活中的困难。为完成我们所肩负的责任，MicroMoney 公司建立了包括技术人员和专家企业在内的团队。不断更新我们的金融产品，设置培训内容并在新市场中扩展业务。

2015 年 12 月我们发放了总金额为 900 美元的 21 项贷款。2017 年底贷款规模将达到 490 万美元。

两年的成功探索证明，MicroMoney 在当前所使用的经营模式切实可行。我们客户的行为也证实了，在此之前从未接触过金融服务的个人、中小企业对小型贷款存在大量需求。

简略分析

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

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

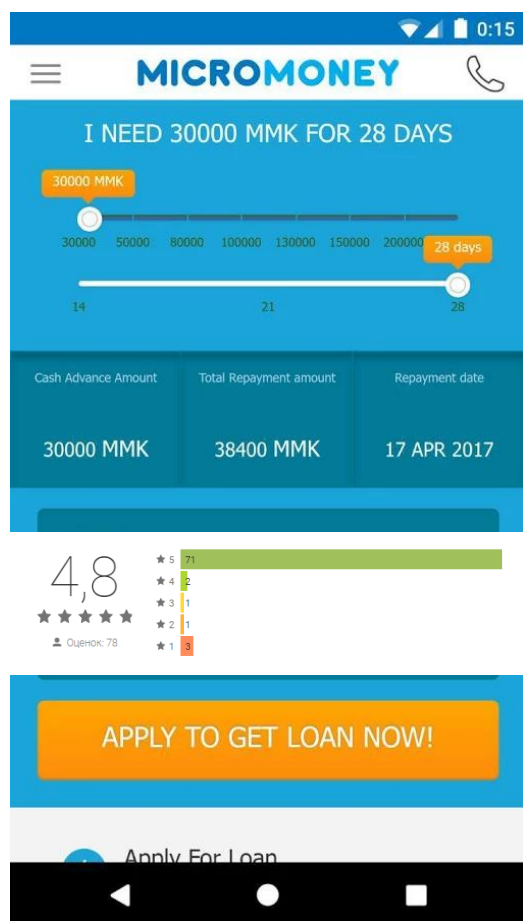
当前指数				预期指数		
	2015	2016	2017, 年底	2018	2019	2020
独立注册用户的数量	100	50 000	150,000	1 百万	5 百万	2500 万
发放贷款\信用记录	21	11 040	70 000	400,000	3 百万	1200 万
发放贷款, 美元	1 050	662,400	4 900 000	4000 万	3 亿	12 亿
借入资金总额, 美元	30 000	950,000	1 850 000 (2017 第 3 季度) +首次供应代币			

发展阶段

2015	2016	2017，第3季度
信息技术		
风险管理系统的研发 收集最初的信用记录，其记录被存放在 Excel 中。	创立独立的 CRM-系统。 预测评估系统的研发。	采用机器学习技术和人工智能。 开始筹建信用局
工作团队		
建立独立的支援中心。 团队由 3 人组成。	成立独立的债务追缴机构。 团队由 35 人组成。	在印度尼西亚和斯里兰卡签订伙伴协议。 团队由来自 7 个民族的 85 名工作人员组成。
产品		
短期小额借款。	借入所有使用信托金的主要支付资金。	开通首个加密货币电子钱包（以 Everex 为基础）。
软件		
开始研发 Android 软件。	成功投放 Android 软件。 20000 个独立注册。	Android 软件更新。 从借款人手机中收集到超过 10000 个数据。 Google Play 评分 4.8 分。 95 000 个独立注册。
客户评价		
	超过 1000 条积极评论。	在 Facebook 中获得超过 500 000 次真实点赞。
业务拓展		
柬埔寨。	缅甸。	泰国（辅助部门）。

		进入印度尼西亚、菲律宾、斯里兰卡市场。
--	--	---------------------

以人工神经网络为基础的信贷能力评估软件



借债人的智能手机是检测其信贷能力的有效工具。

我们的技术人员在人工智能和机器学习基础上开发出独一无二的信贷能力评估规则系统。当前软件能够根据 10000 个不同的数据、收集到并经过分析的规则系统准确预测借款人的信贷能力。我们不断完善系统以获得更为准确的预测。值得注意的是，评估系统使用机器学习，我们收集的数据越多，获得的预测就越为准确。

最终，我们的系统能够根据 **FICO** 评级评估系统编订预测评定。

安装我们的软件意味着⁸客户允许对个人信息进行处理。除表格中所提供的数据外，评估系统还对用户的行为、通讯录、电话、短信和网页浏览等进行分析。我们同样能从客户所使用的社交网站中获取数据。最终，我们建立起一个详细的客户档案⁹。

借助信贷能力评估系统我们能够为没有信用记录，未开通银行账户，不使用银行服务的客户提供小额贷款，同时收集大量信息。

我们看到了金融机构、从事电子贸易、保险、电信以及其它行业公司对这类“海量数据”的需求。

以下列出一些我们收集并分析的数据：

- 借款人填写调查表每一项所花的时间；
- 在填写家庭住址时借款人的犹豫时间；
- 借款人更改“薪金”一栏数字的频率；
- 借款人在一天中的哪些时间填写调查表；
- 借款人播放列表中储存的音乐；
- 借款人使用智能手机的时间；
- 借款人给亲人打电话的频率，哪些人是借款人从不联系的；
- 我们是否已经拥有联系名单中的客户，他们的信誉如何。

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

⁹我们尊重客户的隐私权，在未经客户本人许可的情况下不会分享、出售保密信息。

以人工神经网络为基础的 MicroMoney 信贷能力评估系统的各类优势:

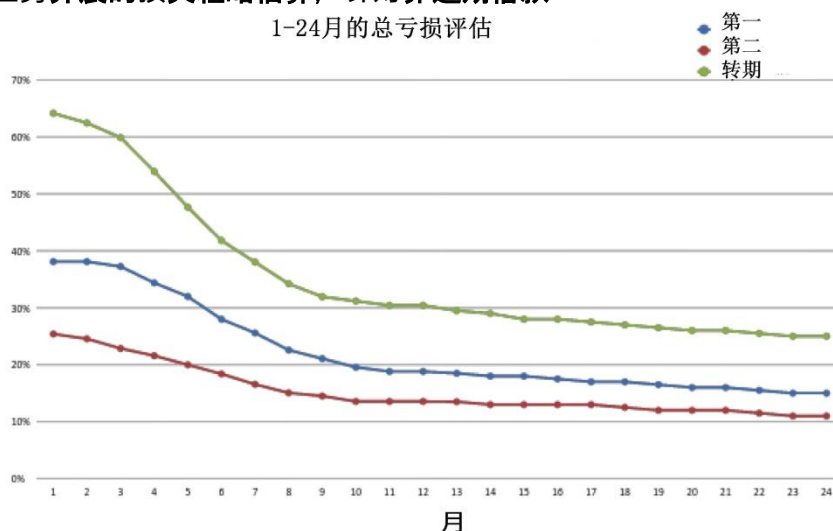
- 大大降低了与新客户接触时的风险。
- 编订信用等级的花费比传统银行或其他小型金融机构的花费要低。
- 我们对所有客户的信息绝对保密（包括没有信用记录，不使用银行服务但使用智能手机的客户）。
- 在进入新市场时我们面临的风险比我们的潜在竞争对手低。
- 收集到的“海量数据”可被各类型公司使用：银行、金融公司、保险公司、电子商务公司、零售商。

贷款不返还风险

我们的信贷能力评估规则系统是一个自学系统：发放的贷款越多，评估系统就越完善。这样看来，它能够大大降低贷款不返还风险。透露能够使，我们在每一个新开通服务的国家收集大量数据，这些信息将交由规则系统处理，将系统变得更加完善。

新市场 3-5 年业务开展的损失粗略估算，针对非逾期借款

1-24月的总亏损评估



新市场 3-5 年业务开展的损失粗略估算：

以下表格中列出了不同类型贷款不返还风险的粗略指数。显而易见，贷款逾期时间，不返还的可能性就越高。在非逾期贷款中（“0->3-30”行），不返还风险从 44%（在新市场中初次发放贷款）降低到业务开展第三年的 3%。

[illegible]

	61-90 -> 90+	98%	98%	98%	98%	98%	98%	98%	98%	98%
二次贷款	贷款逾期， 天数	1 季度	2 季度	3 季度	4 季度	5 季度	6 季度	7 季度	8 季度	3-5 年
	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%
转期贷款	贷款逾期， 天数	1 季度	2 季度	3 季度	4 季度	5 季度	6 季度	7 季度	8 季度	3-5 年
	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%

所获得利益

MicroMoney 为加密群体：建立加密经济体系

根据我们的长期战略，MicroMoney 将成为加密体系的一部分。

我们的目标-为以区块链技术为基础的公司提供帮助，通过访问我们以 open source 资源为基础的信用局大大扩充我们的客户群。通过为我们的合伙人提供有关不使用银行服务人群的数据，我们打算将这些客户纳入新的全球加密经济体中。

我们正在为这一目标而努力。2017 年 8 月我们与 Everex 签订了谅解备忘录（在第一批代币投放过程中吸引了 60.000 Eth）。借助于 Everex 电子钱包我们开始发放“加密货币”贷款。这样以来，我们的客户将获得第一笔加密货币（稳定的地方代币）借款。

之后我们打算实现与下一个高科技产品的一体化：

Everex	跨境支付系统。 为借款人提供加密资金。
GOLEM	分散超级计算机。 在我们的信贷能力评估系统和风险分析中使用人工智能科技。
Civic	完善借款人识别与鉴定过程。
Hive	中小企业客户融资。
Tether	非传统支付系统。
COSMOS	区块链之间相互作用的网络与基础设施。

Uport	全球性、统一的独立客户识别系统。
Sonm	超级计算机。在我们的信贷能力评估系统和风险分析中使用人工智能科技。
OmiseGo	非传统支付系统和电子钱包。

MicroMoney 为个人提供：小额贷款和可靠的信用记录

为 20 亿非银行用户提供紧急借款



问题

根据国家的不同，没有信用记录的人难以获得或根本无法获得非担保性借款。



解决方案

MicroMoney 帮助没有信用记录的客户获得短期借款。



问题

为获得银行贷款或小型金融机构贷款必须提供大量的确认证件和抵押担保。



解决方案

使用手机软件在线提交申请后，MicroMoney 的客户可快速获得贷款。获得贷款无需提供抵押品和附加文件。

市场调查表明，亚洲国家的金融机构至今无法完全满足客户对短期贷款的需求：

银行：

文件：身份证+户口簿+派出所介绍信+工资统计表摘录+单位介绍信抵押品。担保人。

小型金融机构：

文件：身份证+户口簿\派出所介绍信\附加文件。

抵押品或多个担保人（团体贷款）。

典当行：

文件：身份证。

抵押品：必须（可使用黄金、电子产品作为抵押品）。

非官方债权人或放高利贷人：

文件：身份证、现有客户推荐。

抵押品：预先商定。

我们的产品

小型贷款和分期付款

- 贷款期限：14、21、28 天；2-3 个月。
- 贷款价格：无利息，每日固定手续费。85%的情况下多付款不得超过贷款金额的 30%。

- 贷款额度：首次贷款-约 23 美元。下一次贷款的数额将扩大。我们指导客户合理借款。例如，借款数额不得超过每月收入的 20%。
- 平均贷款额度：缅甸、柬埔寨、菲律宾、印度尼西亚、斯里兰卡等国-230-250 美元。新加坡、香港、中国大陆的贷款额度有所差别。
- 无抵押。
- 提供贷款的时间：紧急借款：放贷决定仅需 15 秒，1 小时内提供资金。
- 提供贷款资金的渠道：第一笔贷款通过地方汇款系统或银行账户（针对开通银行账户的客户）发放。最新一笔借款通过地方汇款系统、银行账户或支付系统发放。我们打算将 Everex 电子钱包与我们的系统相连。这样以来我们就能够发放加密货币贷款。
- 必要文件：在线提交申请。在我们的信贷能力评估规则系统基础上决定贷款发放（详细信息您可以在相关章节中找到）。

为小型企业提供贷款

- 贷款期限：2-3 个月。
- 贷款价格：根据企业类型的不同，贷款利率具有较强竞争力。
- 贷款额度：不超过小型企业每月交易额的 30%，200-500 美元。
- 无抵押。
- 提供贷款的时间：紧急借款：放贷决定仅需 15 秒，1 小时内提供资金。
- 提供贷款资金的渠道：第一笔贷款通过地方汇款系统或银行账户（针对开通银行账户的客户）发放。最新一笔借款通过地方汇款系统、银行账户或支付系统发放。我们打算将 Everex 电子钱包与我们的系统相连。这样以来我们就能够发放加密货币贷款。
- 必要文件：在线提交申请。在我们的信贷能力评估规则系统基础上+借款人资金流量分析基础上决定贷款发放（详细信息您可以在相关章节中找到）。

帮助客户建立未来信用记录

问题	解决方案
 <p>缺少中央信用记录数据库，大部分国家缺少信用局。这一原因导致客户无法在未来建立信用记录。</p>	 <p>借助建立在区块链基础上的信用记录数据库，MicroMoney 帮助客户建立并维持信用记录。</p>

截止 2014 年，柬埔寨 12.6% 的成年人拥有银行账户或其他金融机构的账户。同时，世界银行¹⁰的统计显示，约 60% 的居民在前 12 个月中由于各类原因通过各类渠道至少借过一次钱（自行或通过第三方）。类似的统计结果出现在缅甸。成年人比例依次占到 22.6% 和 42.8%。这意味着，上百万人正在使用非正规资源或在典当行办理现金小额借款。这样以来，所有的这些人没有建立自己的信用记录。而在人们搬离另一个城市后，他们的信用记录也被清除。MicroMoney 授予每一位客户类似于 FICO 框架中的信贷能力评级。MicroMoney 的信用记录数据库保存在区块链分布式网络中，确保信息的安全性和可靠性。

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

市场中第一家完全以在线模式运营的公司。

问题



绝大部分银行、小型金融机构、典当行完全或部分提供线下服务。

解决方案



MicroMoney 只使用在线模式发放短期借款。无需任何纸张手续，整个过程仅需 15 分钟。

亚洲的金融市场完全能够适应在线经营模式：

- 亚太地区生活着 38 亿人¹¹。
- Statista 的数据显示¹²，该地区智能手机的渗透率很快将达到 35%（13 亿智能手机用户）。同时，大城市和首都的智能手机渗透率达到 60%并在持续增长。
- 在线模式-是一种借助地方支付系统发放、追缴资金的简单方式，这要感谢汇款系统的不断发展和可操作性。同时也可使用银行支付偿还贷款。
- 这种模式还支持使用电子签名。这样以来，所有的合同都可以在线签订。实现在线确认身份和信贷能力评估的可能。
- 对债权人的网络广告不进行限制，简化带头企业产生过程。在对每一位可靠贷款人进行确认时的花费少于 1 美元。
- 工作组织的简单法律方案。在大部分国家中提供贷款只需要获得许可证或完全不需要许可证。同时也不需要缴纳存款。不对贷款数量、要求和实际利率进行调控。

提高对金融的基本认识

问题



未开通银行账户或不使用银行服务的人群对能够为他们带来利益的金融服务类型和条件缺乏了解。

解决方案



MicroMoney 为客户提供咨询服务，讲解银行账户或电子钱包的开通过程。

Global Findex Database 的数据显示¹³只有 4%的非银行用户称，没有开通银行账户是因为不需要。如同以往，3.55 亿银行用户在国内使用现金¹⁴。MicroMoney 支援中心帮助客户开通银行账户或通过智能手机安装电子钱包。MicroMoney 的咨询工作帮助上千个公司客户开通了生平第一个银行账户。

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>

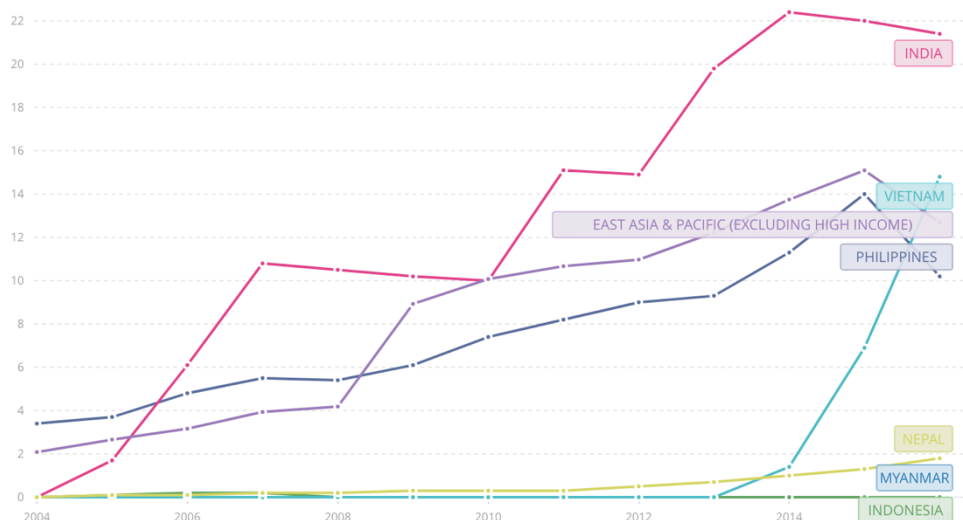
¹⁴<http://www.worldbank.org/en/programs/globalindex/infographics/infographic-global-findex-2014-financial-inclusion>

MicroMoney 为企业提供：借助“海量数据”吸引新客户

信用局和建立在区块链基础上的“海量数据”

甚至在一些信贷市场发达的国家也缺少信用局。例如，在印度尼西亚存在超过 1 万个信贷机构，但没有建立起一个信用局。这一因素阻碍了市场发展，对企业和客户都是不利的。

世界银行¹⁵的统计显示，亚洲只有 12.69% 的中低水平收入者被纳入信用局数据中。在一些国家这一指数如同以往一样为 0%（例如缅甸和印度尼西亚）。



个人数据被纳入信用局系统的居民（成人居民百分比）。

问题



较高的风险使得在亚洲建立企业困难重重。缺少信用局将阻碍在市场发展并为企业和客户带来损失。

解决方案



MicroMoney 可提供信用记录付费访问服务，同时与伙伴企业交换数据。

MicroMoney 收集的大量数据对于银行和小额贷款机构非常有价值。但电子商务公司、电信公司、保险公司等对这些数据也非常感兴趣。MicroMoney 可支配的数据能够帮助简化与新受众群的接触，根据利益对潜在客户进行分类，同时为客户提出有效方案。

保护信息是我们优先考虑的。我们尊重客户的个人信息，在未经许可的情况下不会将它们透露给第三方。

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

需求和使用例子

我们鼓励大部分以前不接触银行服务的人群去尝试使用银行、国际银行、金融公司、电子商务和零售公司的服务。

我们希望能够帮助以区块链技术为基础的公司，借助访问拥有上百万非银行用户信息的信用局来有效扩大客户群。我们希望，这些人群能够成为新的全球分散经济的一部分。

MicroMoney 可通过 API 平台提供对这类数据的访问。我们的技术团队不断完善信息处理规则系统。几个月内现有的信用记录数据库将进入以区块链为基础的网络中。这样以来，我们确保所收集信息的安全性和可靠性。

当前我们将信用记录和客户信息保存在“海量数据”存储器中。在首批代币销售过程结束后，它将转移到以区块链为基础的记录簿中我们的目标-将 MicroMoney 变为一个信用记录数据分散中心和以区块链为基础的庞大数据处理中心。我们的技术使得合伙人以安全、可靠、匿名的方式保存贷款人数据（信息记录或其通过客户智能手机收集到的其它数据）。

适用于银行的大量数据

银行花费大量资金来吸引并检测客户。我们的独立资料数据显示，美国银行吸引并检测 1 个新客户平均要花费 10-100 美元。在欧洲这一花费稍低些。每次，银行为客户发送贷款邀请（通过短信或电子邮件）的同时要向信用局付款。这样以来，每一个发放的贷款价格就会上涨。而 MicroMoney 吸引一个新贷款人的价格仅为 1 美元。银行可以通过我们的信用局获得信用记录。

这些海量数据适用于小型融资公司、融资公司、保险公司

小型融资公司、融资公司和保险公司可进入我们已开展业务国家的市场。但由于缺少国家信用局，他们可能面临巨大的风险。这样以来，这些国家的居民成为这类公司巨大的“灰色地带”。

适用于电子商务和零售业的大量数据

我们帮助电子商务公司和零售业公司通过我们的数据库吸引新的客户或对新客户的需求进行分析。例如，通过我们客户的网站访问历史可以发现，他最近在寻找婴儿车。这样以来，电子商务公司就可以向他推荐婴儿纸尿布。

交换机制

任何企业（例如银行或从事电子商务的公司）都可以与我们交换他们已掌握的信用记录。该项业务能为双方带来利益。

市场需求的增长

我们预测，人们对“海量数据”和信用记录将有极高的需求。我们借助 open source 资源建立信用局，在此可以自由访问不记名个人信息。我们将以付费形式开放以人工神经网络为基础的个人信息和预测评估系统（在客户允许将其个人信息提交给第三方的情况下）。

MicroMoney 为地区级合伙人提供：企业的全球规模化

在现有经验基础上并经过对市场与法律体系的全面调研，我们在新国家研发了企业发展规则系统。当期我们打算发放国际特许权。

使用 MicroMoney 公司金融和法律方面的鉴定潜能帮助意向客户进入世界级的先进市场。
我们与加盟商分享所有的必要市场调研、风险管理方面的知识、信贷能力评估方面的专有技术和为启动独立赚钱生意的详尽经营方案。

MicroMoney 能够为加盟商带来什么：

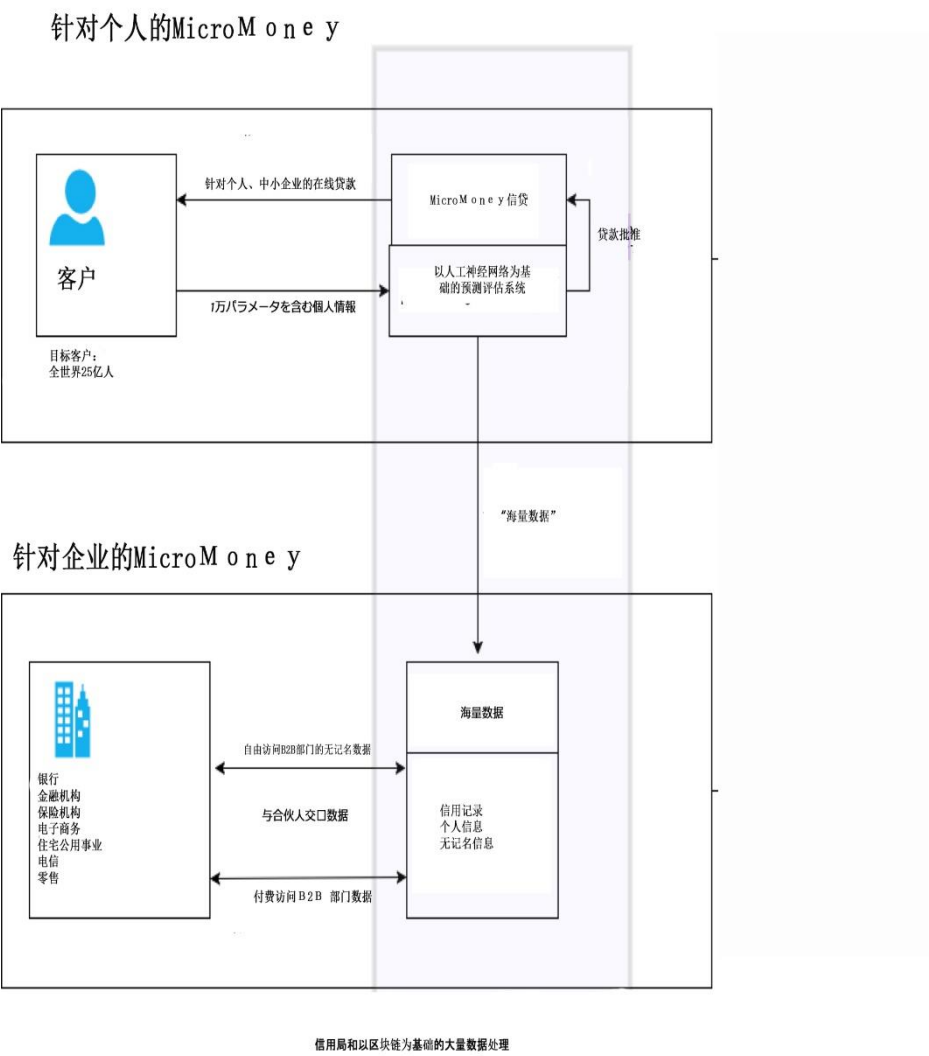
- 具体国家法律体系和市场的全面调研。
- 经过检验的经营模式，财政预测和花费评估。
- 访问我们以人工神经网络为基础的信贷能力评估系统。
- 客户支持和欠款追缴方面的信息与文件。
- 企业发展过程中的各类咨询服务。

我们很高兴地宣布，目前已经签署了两份加盟合同：

拥有 50 000 000 位活跃贷款人的印度尼西亚小型金融协会董事长 Frans Purnama 先生成为了我们在印度尼西亚的合伙人。大型小额贷款机构 Prosperous Capital & Credit Limited 的所有者 Madhava Edussuia 先生成为了我们在斯里兰卡的合伙人。

2017 年 10 月我们打算与尼日利亚的 Cayna Muoka 先生签订合同。

复合型企业方案



MicroMoney 工作方案。

。

为什么我们要发动代币销售公司？

从亚非开始的全球市场发展

MicroMoney 公司准备进入 10 个国家。我们完成了所有的必要调研并与未来地区级合伙人签署了初步协议。

由于我们掌握了所有必要的知识和信息，无论首次代币发售结果如何，我们都准备在印度尼西亚、马来西亚、新加坡、中国大陆、香港、尼日利亚、斯里兰卡和菲律宾开展业务。同时，一家成功的代币销售公司能够加快我们的发展步伐，占据额外市场，快速创立产品和服务。

亚洲地区 5 年内的粗略投资分析

国家统计局	VN	PH	ID	MY	CN	MM	LK
人口，百万	91	101.9	255	31	1 376	51	21
人均国民生产总值（标定）， 千美元	2.3	3.2	3.5	12.2	8.8	1.4	3.9
劳动者的平均国民生产总值， 千，美元	9.3	17.1	21.9	55.7	23.1	3.3	26
经济活跃程度	62%	63%	67%	66%	58.3	68%	42%
月平均工资，美元	200	208	250	961	730	120	233
智能手机的使用程度	20%	50%	25%	63%	56%	58%	41%
银行账户的使用程度	21%	27%	20%	66%	64,70%	5%	83%
数量指标（5 年）	VN	PH	ID	MY	CN	MM	LK
5 年来的贷款数量，千	1 291	441	464	198	1154	620	422
包括转期贷款							
5 年来的贷款数量	3537	1208	1271	542	3160	1698	1156
包括转期贷款							
投资数据	VN	PH	ID	MY	CN	MM	LK
投资，百万，美元	15.7	8.8	11	8.6	31.4	4.5	4.2
资金+业务开支	5.1	4.1	4.4	4.7	12.2	3.3	1.3
有价证券融资	10.6	4.8	6.6	3.9	3.4	1.1	2.8
盈亏平衡点，月	15	20	20	18	25	22	17

投资回收期，月	19	49	50	51	45	31	56
进款（第 5 年），百万，美元	71	42.2	53.9	37.3	130	18.5	45
税前利润，（第 5 年），百万，美元	19	15.5	16.8	15.3	42	5.5	8.5

表格中的投资指数分别来自越南、菲律宾、印度尼西亚、马来西亚、中国大陆、缅甸、斯里兰卡。

企业发展

短期发展战略		
国家	状况	大约启动日期
缅甸	成功运营	2015
https://github.com/micro-money/prime/tree/master/11%20Countries%20Roadmap%20FULLY/!Myanmar		
柬埔寨	成功运营	2016
https://github.com/micro-money/prime/tree/master/11%20Countries%20Roadmap%20FULLY/!Cambodia		
泰国	Successfully Operating	2017
https://github.com/micro-money/prime/tree/master/11%20Countries%20Roadmap%20FULLY/!Thailand		
印度尼西亚	准备启动	2017 年第 3 季度
https://github.com/micro-money/prime/tree/master/11%20Countries%20Roadmap%20FULLY/!Indonesia		
斯里兰卡	准备启动	2017 年第 3 季度
https://github.com/micro-money/prime/tree/master/11%20Countries%20Roadmap%20FULLY/!SriLanka		
菲律宾	准备启动	2017 年第 3 季度
https://github.com/micro-money/prime/tree/master/11%20Countries%20Roadmap%20FULLY/!Philippines		
尼日利亚	与当地合伙人签订初步协议	2017 年第 4 季度
马来西亚	寻找新合伙人	2017 年第 4 季度

https://github.com/micro-money/prime/tree/master/11%20Countries%20Roadmap%20FULLY!/Malaysia		
新加坡	寻找新合伙人	2017 年第 4 季度
https://github.com/micro-money/prime/tree/master/11%20Countries%20Roadmap%20FULLY!/Singapore		
香港	寻找新合伙人	2018 年第 1 季度
https://github.com/micro-money/prime/tree/master/11%20Countries%20Roadmap%20FULLY!/HongKong		
中国大陆	寻找新合伙人	2018 年第 1 季度
https://github.com/micro-money/prime/tree/master/11%20Countries%20Roadmap%20FULLY!/China		
长期发展战略		
台湾、韩国	寻找新合伙人	2018
印度、非洲地区	市场与法律体系调研	2018-2019
拉丁美洲	市场与法律体系调研	2019-2020

关键阶段

吸引 1 000 000 美元

服务市场总规模未开通银行账户或不使用银行服务的客户	信息技术	评估与产品	吸引客户
400 000 000	启动建立在区块链基础上的分散式信用局。 开始全球发展。	在人工神经网络基础上完善评估系统。 新的金融产品。 开通加密货币电子钱包。	另外吸引 100 000 位独立用户。

吸引 5 000 000 美元

服务市场总规模未开通银行账户或不使用银行服务的客户	信息技术	评估与产品	吸引客户
---------------------------	------	-------	------

900 000 000	为地方级合伙人建立风险调控和评估系统。“White Label”方案合作。	使用分散式人工神经网络。	额外吸引 300 000 位独立用户。
-------------	---------------------------------------	--------------	---------------------

吸引 10 000 000 美元

服务市场总规模未开通银行账户或不使用银行服务的客户	信息技术	评估与产品	吸引客户
1 400 000 000	加密经济一体化：借助区块链中的“智能合约”完成所有贷款发放和资金接受。	-资金寄存服务。 -P2P 信贷平台的研发。	额外吸引 1 000 000 位独立用户。

吸引 15 000 000 美元

服务市场总规模未开通银行账户或不使用银行服务的客户	信息技术	评估与产品	吸引客户
1 900 000 000	为当地合伙人制作在线金融平台。“White Label”方案合作。	启动加盟交易所和众筹平台为发展中国家的企业家提供帮助。	额外吸引 5 000 000 位独立用户。

吸引 30 000 000 美元

服务市场总规模未开通银行账户或不使用银行服务的客户	信息技术	评估与产品	吸引客户
2 000 000 000	金融分散式自动化机构。全部分散自动化机构。金融交易，包含大量数据的信用局，风险调控系统和以人工神经网络为基础的信贷评估系统	为地方级合伙人建立名为“在线加密银行和交易所”的特权。“White Label”方案合作。	额外吸引 25 000 000 位独立用户。

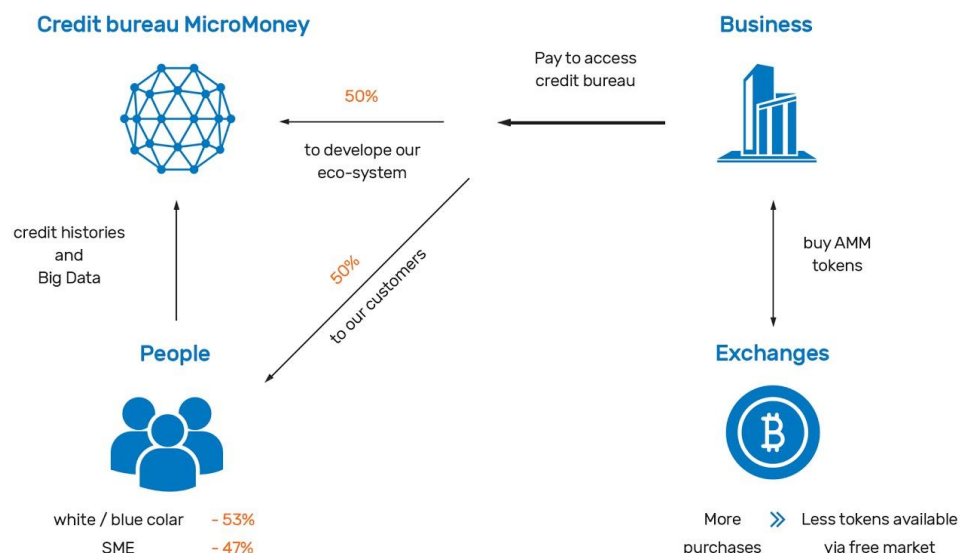
What is an AMM Token?

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

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

1. Partnership access - AMM ownership will give access to advanced platform's features. For more details, please see the MicroMoney Partnership Program section below.
2. Encouragement and rewards - Firstly, borrowers in MicroMoney are rewarded with a AMM bonus for paying back their loans in time while delays cause the AMM reducing depending on the overdue time. Secondly, if a borrower has persons vouching for him or her and all the payments made in time, the co-signers will receive AMM tokens as a reward as well.
3. Every time MicroMoney receives a payment for personal details, credit history and Big Data, the customer will be rewarded with AMM tokens. This is a part of the client's digital reputation. MicroMoney respects personal details of all of our clients and will never disclose any information with third parties without consent from the client.
4. A collateral - AMM can be used as a collateral to secure a loan application allowing customers to achieve the lower rates and the other possible privileges and discounts.
5. Getting payable access to Customers big data & credit histories - Banks, Financial and Insurance companies, e-commerce, retail, telecom - should use tokens to pay for accessing personalised information in Big Data & Credit Histories Bureau.
6. Getting payable access to Decentralised A.I. Neural Network Scoring system - Banks, Financial and Insurance companies, e-commerce, retail, telecom - should use tokens to pay for accessing Decentralised A.I. Neural Network Scoring system.
7. The right to any contribution to the system to support Sustainable Development Goals - We support SDG program of United Nations: No Poverty, Zero Hunger, Quality Education, Gender Equality, Decent Work and Economic Growth, Reducing Inequalities.

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



MicroMoney Partnership Program

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

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

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

AMM Partnership Program Mechanism

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

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

AMM Partnership Program Structure

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

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

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

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

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

Services Payment Structure

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

AMM Provides Access for Technical Partners

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

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

AMM is a Means of Payment

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

User Case Scenarios

Scenario 1 - MicroMoney Expands to Vietnam

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

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

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

Scenario 2 - AMM Used as Payment Means

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

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

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

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

Scenario 3 - Example Charges for MicroMoney Services

All business clients (including partners) can buy MicroMoney's services and are required to pay for 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.

首次代币出售方案

Micromoney 代币的首次出售和代币产生的相应过程将建立在以 Ethereum 为基础的“智能合同”的使用上。

代币名称：AMM

发放代币总数：60 000 000 AMM.

在初次供应代币过程中没有销售出的代币将被销毁。

目标：

最少 100 万-最多 3000 万，美元。

如果首次代币销售没有吸引到 100 万美元资金的最低额，则所有的资金将通过以 Ethereum 为基础的“智能合同”返还给 AMM 所有者。

初步价格：代币价格定在 1 美元-1AMM 代币。

代币的分配：

创始人-8%

顾问-4%

奖金-4%

投资人-84%。

初次供应代币时第一批投资人的奖金（购买额外代币）：

预售奖金+47%

投资第 1 天-奖金+25%

2-7 天-奖金+20%

7-14 天+奖金+10%

14-21 天-奖金+5%

奖励计划（奖励数据库中的%X）：

Facebook 中的公司-18%

Twitter 中的公司-18%

Bitcointalk Signatures 公司-20%

Bitcointalk Support 公司-20%

在大众媒体中发布信息的公司-12%

项目的创意支持-12%

成功原因和追求结果

技术本身不能赚钱，是技术的用户在赚钱。

谈到信贷，我们指的不是提供信贷服务；我们只是借助相关的技术解决现有的问题。我们希望，客户能够信赖技术，银行能够相信客户，客户-信任银行。所有我们推向市场的工具不仅仅是简化金融机构发放贷款的过程，而且还帮助无法使用金融服务的贷款人打破这一壁垒。我们提供的互利方案能够帮助银行花少量的资金完成市场调查并获得大量的数据，而对于客户来说-在不泄露个人信息的前提下享用所有金融市场的优势。

因为 MicroMoney 正在建立一个分散式信用局和“海量数据”，这一大规模的项目以区块链技术为基础，公司能够改变发展中国家金融服务的提供过程，大大降低服务价格，为 20 亿非银行用户提供贷款服务。

我们帮助人们接触信贷工具，贷款权如同教育权利医疗救助权利一样，将成为他们的基本权利，创建个人企业并提高生活水平。

致富之路

全球 20 亿未开通银行服务的人将可以获得与银行用户同等的优势。使用哪些技术可以实现这一目标呢？这些工具包括神经网络、区块链、人工智能、人工评估系统和“海量数据”。这能够使 20 亿居民-相当于一个庞大国家的人口数量，依靠这一技术获得更多的幸福。

加入方式

为了让人们加入金融系统，提升他们的生活质量，必须具备两点：获得进入金融系统的资金和工具。MicroMoney 能够完成这两项任务：获得访问权和工具。

领导人员

创始人

Sai Hning Aung，联合创始人，业务管理部门负责人

15 年来 Sai Hning Aung 先生从事小额融资\融资，领导一系列的小型融资非国有企业和国外商业机构。Sai Hning Aung 先生领导过由 550 人组成的团队，管理过规模 4000 万美元的贷款。作为缅甸小型融资部门的先驱者，当时他成功地通过 T24 MCB、UT Mobile、UT Net 和生物统计学制度等新技术的一体化将经营过程规模化。

Anton Dziatkovskiy, 联合创始人, IT 和信贷评估

一名成功的企业家，经验丰富的谈判官，营销创意专家。一位富有热情，孜孜不倦的领导者，在金融技术、零售业、电子商务等公司的各个职位上成功任职 13 年。Dziatkovskiy 先生拥有金融公司在全新市场中发展的经验。

专家委员会

Oknha Sorn Sokna, SONATRA Group, 股东, 顾问

Oknha Sorn Sokna 先生担任柬埔寨总理洪森先生的经济问题顾问。

Oknha Sorn Sokna 先生被授予“Oknha”封号，这是柬埔寨公民能够获得的最高封号。他是 SOKIMEX GROUP 石油化工联合企业的创始人之一，同时也是柬埔寨商会的副主席，这个机构的功能类似于日本经济团体联合会(日本経団連)。2010 年 Oknha Sorn Sokna 先生创立了 Sonatra Group 公司，它提供包括银行服务、与有价证券交易的业务、投资业务、建筑、审计、会计报表编订等服务。他同时也是 Sokha Hotel Co., Ltd or SOKIMEX GROUP 的股东。

Tetsuji Nagata San, Sokha Hotel Co., Ltd or SOKIMEX GROUP., 股东, 顾问

财政学家 Nagata 先生的事业开始于 1988 年，当时他在 Sanyo Securities 公司（日本）任职，这是一家涉猎各行业的公司，他在这里工作的 7 年中积累了丰富的知识和经验。之后 Nagata 先生担任了 Bloomberg L.P.（东京）销售部负责人，从 1995 年至 2006 年致力于销售和市场分析。

2006 年他创立了 East Wing Asset Management LLP，之后改组为 East Wing Consultancy Pte.Ltd. 当前的投资规模超过 2000 万美元。2010 年 Nagata 先生创立了 East Wing ASA Capital Pte. Ltd 并担任执行经理。

同时他还在柬埔寨建立了 Sonatra Microfinance Institution PLC 和 Sonatra Construction Co., Ltd 公司并担任执行经理。2013 年 8 月同其他合伙人共同创立了 Nexasia Capital Pte.Ltd.Nagata 先生拥有美国 Thunderbird School of International Management 商学院的 MBA 学历。

合伙人

区块链合伙人和各行业合伙人

Ambisafe, Everex

金融科技部门合伙人

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

风险投资基金

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

Yoshiyuki Taira, Grand Corporation Osaka, 股东

Grand Corporation Osaka 经理, 大阪, 日本

Yoshiro Tsutsumi, Grand Corporation Osaka, 股东

Grand Corporation Osaka 经理, 大阪, 日本

风险投资基金:

EastWing Capital

Sonatra Capital

Grand Corporation Osaka

NEST.vc

Prosperous Capital & Credit Limited, Sri-Lanka

Indonesia Microfinance Association (IMA)

Africa Blockchain Alliance

区块链合伙人和各行业合伙人:

Ambisafe

ICObox

BPM online CRM

SilkLegal, Thailand

金融科技部门合伙人:

OK Dollar

KBZ

AYA

CB Bank

AYA bank

TRUE money

WING

Mykyat

管理人员团队:

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/>

顾问

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, Omnitoons 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/>

结论

MicroMoney 公司在宣布出售代币以前，在 2015 年生产了第一批产品。

MicroMoney 为自身强大的管理和各国的可靠合伙人而骄傲，公司拥有开展业务的所有必要许可证。两年来我们的公司在柬埔寨和缅甸市场中得到成功发展，而我们的投资人为 MicroMoney 公司发展¹⁶投资超过 180 万美元。

本文件中我们研究了一个非常重要的问题，并提出了以区块链技术为基础的解决方案，它使人们更容易接触到金融服务，同时为其他公司（包括银行、小型金融机构、保险公司、零售业等）提供透明化的潜在客户群。

令我们骄傲的是，我们努力帮助 20 亿人融入金融服务系统。我们的最终目的-提高发展中国家居民的生活水平。

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

附件

附件 1.企业计划与金融模式链接

各国发展的简略计划

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

各国发展的全面计划

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

各国的贷款。 Baker_McKenzie 报告

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

附件 2. 各国的简略投资分析

中国大陆

投资, 千, 美元	1 年	2 年	3 年	4 年	5 年	总
证券投资	4 114	7 160	3 941	36	0	15 252
对资本和业务开支的投资	3 075	3 422	0	0	0	6 497
总投资	7 190	10 582	3 941	36	0	21 749
数量指数	1 年	2 年	3 年	4 年	5 年	总
发放贷款数量, 千	71	371	714	1 096	1 195	3 447
发放贷款金额, 千, 美元	11 613	53 022	97 001	145,070	152,229	458,935
有价证券资本净额 (年终), 千, 美元	3 246	9 304	16 507	21 824	22 148	22 148
盈利与亏损, 千, 美元	1 年	2 年	3 年	4 年	5 年	总
进款	2 905	18 603	37 831	60 346	67 452	187,137
潜力	-2 630	-11,254	-18,742	-25,387	-27,293	-85,307
可变成本	-1 838	-7 762	-11,640	-16,304	-17,175	-54,719
吸引资金价值	-641	-2 354	-3 627	-4 658	-4 526	-15,806
薪金 (更改部分)	-604	-2 568	-3 717	-5 090	-5 523	-17,502
其它可变成本	-426	-1 774	-2 128	-3 099	-3 260	-10,687
税费	-166	-1 066	-2 168	-3 458	-3 865	-10,724
固定支出	-1 607	-3 203	-3 202	-3 307	-3 268	-14,586
薪金 (固定部分)	-895	-2 036	-2 036	-2 036	-2 036	-9 039
其他行政管理费用	-712	-1 167	-1 166	-1 271	-1 232	-5 548
一次性支出	-211	0	0	0	0	-211
税前纯利润	-3 381	-3 616	4 247	15 348	19 717	32 314

终端价值						96 103
固有资本盈利（按年率计算）						59%
资产平均价格收入（按年率计算）	-208%	-58%	33%	63%	67%	29%

盈亏平衡点-24 个月
 自行资本化时间-35 个月
 投资回收期-61 个月
 总投资-2170 万美元
 5 年内企业利润的非优选税费-490 万美元

缅甸

投资，千，美元	1 年	2 年	3 年	4 年	5 年	总
证券投资	1 007	1 946	438	64	0	3 455
对资本和业务开支的投资	1 208	245	90	0	0	1 543
总投资	2 215	2 191	529	64	0	4 998
数量指数	1 年	2 年	3 年	4 年	5 年	总
发放贷款数量，千	30	173	351	520	620	1 694
发放贷款金额，千，美元	2 484	14 095	28 198	41 569	49 284	135,6 30
有价证券资本净额（年终），千，美元	612	2 059	3 634	5 000	5 348	16 652
盈利与亏损，千，美元	1 年	2 年	3 年	4 年	5 年	总
进款	626	4 517	9 871	15 179	18 603	48 797
潜力	-543	-2 703	-4 965	-6 636	-7 914	- 22,76 2
可变成本	-510	-1 272	-2 337	-3 400	-3 979	- 11,49 8
吸引资金价值	-369	-608	-1 112	-1 577	-1 775	-5 441
薪金（更改部分）	-94	-340	-548	-781	-927	-2 690
其它可变成本	-40	-199	-359	-530	-631	-1 759

税费	-7	-126	-318	-512	-645	-1 608
固定支出	-956	-1 069	-1 004	-1 127	-1 170	-5 327
薪金（固定部分）	-682	-701	-588	-713	-793	-3 476
其他行政管理费用	-275	-369	-416	-414	-377	-1 851
一次性支出	-57	-17	-17	-17	-17	-126
税前纯利润	-1 441	-545	1 548	3 999	5 523	9 084
终端价值						25 063
固有资本盈利（按年率计算）						61%
资产平均价格收入（按年率计算）	-235%	-41%	54%	71%	80%	51%

盈亏平衡点-21 个月
 自行资本化时间-29 个月
 投资回收期-58 个月
 总投资-5 万美元
 5 年内企业利润的非优选税费-140 万美元
 终端价格-2510 万美元（股息折现模型，折现率 15% 和 0%的增长速度）

印度尼西亚

投资 千，美元			时间标度				
	2 0 1 5 年 4 季度	1 年	2 年	3 年	4 年	5 年*	总
投资	201	6 663	3 590	576	0	0	11 030
总投资	201	6 663	3 590	576	0	0	11 030
发放贷款数量	0.02	41	151	286	408	464	1 350
发放贷款金额	3	8 438	32 726	63 401	91 682	105,53 5	301,78 6
有价证券资本净额（年终）	1	2 148	6 155	10 837	14 555	15 708	15 708
进款	0	2 782	14 095	29 528	44 915	53 942	145,26 2
一次性支出	0	-908	0	-27	0	0	-935
税后纯利润	-198	-3 491	744	4 508	9 144	12 807	23 512
固有资本盈利（按年率计算）	-197%	-91%	8%	40%	78%	110%	51%

资产平均价格收入（按年率计算）		-184%	12%	42%	60%	73%	39%
* -无增长的自补偿年份							

盈亏平衡点-20 个月
投资回收期-50 个月
最大投资规模-1100 万美元

斯里兰卡

投资, 千, 美元	1 年	2 年	3 年	4 年	5 年	总
证券投资	1 295	1 430	126	0	0	2 851
对资本和业务开支的投资	1 148	161	0	0	0	1 309
总投资	2 444	1 591	126	0	0	4 161
数量指数	1 年	2 年	3 年	4 年	5 年	总
发放贷款数量, 千	32	158	264	362	422	1 238
发放贷款金额, 千, 美元	3 088	15 408	25 527	34 957	40 642	119,622
有价证券资本净额（年终）, 千, 美元	789	2 054	3 163	4 146	4 410	14 561
盈利与亏损, 千, 美元	1 年	2 年	3 年	4 年	5 年	总
进款	810	5 328	9 502	13 431	16 034	45 105
潜力	-659	-2 931	-4 479	-5 540	-6 472	-20,081
可变成本	-563	-1 407	-2 256	-3 096	-3 606	-10,929
吸引资金价值	-385	-527	-815	-1 087	-1 206	-4 020
薪金（更改部分）	-127	-388	-516	-680	-796	-2 506
其它可变成本	-20	-69	-96	-128	-148	-462
税费	-32	-424	-829	-1 200	-1 456	-3 941
固定支出	-1 016	-1 125	-1 036	-1 141	-1 171	-5 490
薪金（固定部分）	-709	-807	-726	-826	-886	-3 954

其他行政管理费用	-307	-318	-310	-315	-286	-1 536
一次性支出	-49	-15	-15	-15	-15	-109
税前纯利润	-1 476	-151	1 715	3 639	4 769	8 496
终端价值						20 968
固有资本盈利（按年率计算）						60%
资产平均价格收入（按年率计算）	-187%	-11%	64%	72%	80%	51%

盈亏平衡点-17 个月
 自行资本化时间-26 个月
 投资回收期-56 个月
 总投资-420 万美元
 5 年内企业利润的非优选税费-130 万美元
 终端价格-2510 万美元（股息折现模型，折现率 15% 和 0%的增长速度）

马兰西亚

投资, 千, 美元	1 年	2 年	3 年	4 年	5 年	总
投资	4 639	3 674	249	0	0	8 563
总投资	4 639	3 674	249	0	0	8 563
发放贷款数量	9	47	89	141	198	483
发放贷款金额	3 661	20 510	41 989	68 739	98 463	233,361
有价证券资本净额（年终）	1 160	3 529	6 114	9 813	13 503	13 503
进款	700	7 059	15 496	25 452	37 314	86 021
一次性支出	-567	0	0	0	0	-567
税后纯利润	-2 907	-1 171	3 705	6 774	11 440	17 840
固有资本盈利（按年率计算）	-113%	-17%	41%	75%	126%	51%
资产平均价格收入（按年率计算）	-261%	-34%	60%	69%	81%	42%

盈亏平衡点-18 个月
 投资回收期-51 个月
 最大投资规模-860 万美元

香港

	众筹	首次公开发行	融资	长期有价证券
远景投资	•国家投资人	•国家投资人	•国家投资人	•国家投资人
	•专业投资人	•专业投资人	•专业投资人	•专业投资人
	投资人	投资人	投资人	
1) 对公司的要求和 2) 信息处理管理\申请评估\申请审批的平均时间	•与有价证券和期货交易 AMC 审批委员会 (1 个月) 合作或购买	•来自行业的资金有效流动>连续 2 年 \$258 百万	•与中央银行的 AMC 审批委员会 (1 个月) 合作或购买	•公司净资产>
	有价证券和期货交易审批委员会, 申请审核时间 (6 个月)	•资本化>	有价证券和期货交易审批委员会, 申请审核时间 (6 个月)	1290 万美元
		1290 万美元		•经审计员公证过的近 2 年的报告
		•HKEx 申请审核时间 (4 个月)		•申请审核时间 (<1 个月)
平台	通过众筹平台/ P2P 贷款投资股票资本	香港证券交易所	AMC	香港证券交易所\独立网络**
方式	股票-长期有价证券	股票	公用投资信托基金	长期有价证券 (例如证券或长期债务)
发行提案和审核平均时间	应通过有价证券委员会审批 (2 个月)	应通过有价证券委员会审批 (2 个月)	应通过有价证券委员会审批 (2 个月)	应通过有价证券委员会审批 (< 1 个月)
宣传材料和审核平均时间	应通过有价证券委员会审批 (1 个月)	应通过有价证券委员会审批 (1 个月)	应通过有价证券委员会审批 (1 个月)	应通过有价证券委员会审批 (< 1 个月)
审核时间	最短 4 个月-最长 9 个月+	7 个月+	最短 4 个月-最长 9 个月+	**3 个月

吸引投资的最优方式-直接通过独立网络\通过 AMC 合作

信息来源：

www.sfc.hk

List 3 Business

**在香港证券交易所不交易长期有价证券的情况下。可以通过独立网络发行和销售申请处理时间超过 3 个月。规范链接 www.cr.gov.hk/en/companies_ordinance/docs/part7-e.pdf

泰国

数据	泰国商业银行	专业的金融机构	公司私有贷款	小型融资公司	典当行	P2P（暂无许可证）
基本目标	针对公司和个人的全套信贷产品	国家 1) 刺激经济发展 2) 保障性投资	中期和长期贷款	为大众提供贷款	贷款需要个人抵押品作为保证	为中小型企业提供无担保贷款
最低支付资金	否	否	139 万美元	139 万美元	10 万美元	15 万美元
国外资本所占的最高份额	<50%	<50%	<50%	<50%	<50%	根据泰国法律成立的公司
最高固定利率	否	否	最高固定利率为 28%+手续费	最高固定利率为 36%+手续费	最高 24% (LA < 57 美元)	否
					最高 15% (LA > 57 美元)	
调控机构	财政部	财政部	财政部	财政部	典当行业监督委员会	泰国银行
	泰国银行	泰国银行	泰国银行	泰国银行		有价证券和交易所委员会
获得许可证期限	否	否	调控机构的审核与批准期为 60 天	调控机构的审核与批准期为 60 天	调控机构的审核与批准期为 45 天	有价证券与交易所委员会办公室（35-FP 起）

有效许可证数量	30	8	35	21	598	0
---------	----	---	----	----	-----	---

国外公司可在泰国设立子公司。

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

新加坡

投资, 千, 美元	1 年	2 年	3 年	4 年	5 年	总
投资	3 131	5 980	115	0	0	9 226
总投资	3 131	5 980	115	0	0	9 226
发放贷款数量	1	27	51	62	67	208
发放贷款金额	1 684	37 647	70 956	86 158	93 142	289,586
有价证券资本净额 (年终)	759	6 363	9 097	10 702	11 019	11 019
进款	348	10 255	21 070	26 065	28 512	86 250
一次性支出	-1 113	0	0	0	0	-1 113
税后纯利润	-1 141	205	4 617	6 876	8 050	18 607
固有资本盈利 (按年率计算)	-65%	3%	48%	72%	84%	53%
资产平均价格收入 (按年率计算)	-97%	4%	47%	57%	61%	39%

* -无客户增长的自补偿年份

盈亏平衡点-18 个月

投资回收期-29 个月

股票的最高投资-920 万美元

菲律宾

投资, 千, 美元	1 年	2 年	3 年	4 年	5 年	总
证券投资	931	600	177	0	0	1 709
对资本和业务开支的投资	753	182	0	0	0	935
总投资	1 684	783	177	0	0	2 644

数量指数	1 年	2 年	3 年	4 年	5 年	总
发放贷款数量, 千	30	173	351	520	620	1 694
发放贷款金额, 千, 美元	2 484	14 095	28 198	41 569	49 284	135,630
有价证券资本净额 (年终), 千, 美元	680	2 287	4 038	5 555	5 942	18 503
盈利与亏损, 千, 美元	1 年	2 年	3 年	4 年	5 年	总
进款	970	6 573	14 074	21 442	26 094	69 152
潜力	-604	-3 003	-5 517	-7 373	-8 793	-25,291
可变成本	-358	-1 264	-2 319	-3 372	-3 947	-11,261
吸引资金价值	-221	-608	-1 112	-1 577	-1 775	-5 293
薪金 (更改部分)	-93	-352	-571	-812	-963	-2 790
其它可变成本	-33	-155	-268	-393	-466	-1 316
税费	-11	-149	-368	-591	-743	-1 862
固定支出	-830	-1 012	-1 070	-1 288	-1 383	-5 582
薪金 (固定部分)	-545	-619	-617	-833	-970	-3 585
其他行政管理费用	-284	-393	-454	-454	-412	-1 998
一次性支出	-16	-16	-16	-16	-16	-79
税前纯利润	-838	1 278	5 152	9 393	11 955	26 939
终端价值						56 916
固有资本盈利 (按年率计算)						134%
资产平均价格收入 (按年率计算)	-123%	76%	122%	147%	156%	138%

盈亏平衡点-12 个月

自行资本化时间-18 个月

投资回收期-38 个月

柬埔寨

投资, 千, 美元	1 年	2 年	3 年	4 年	5 年	总
投资	205	1 184	662	268	0	2 318
总投资	205	1 184	662	268	0	2 318
发放贷款数量	5.6	36	72	144	288	546
发放贷款金额	540	3 423	7 684	13 871	19 182	44 700
有价证券资本净额 (年终)	135	663	1 424	2 425	3 078	3 078
进款	738	1 508	3 581	6 812	10 104	22 743
一次性支出	-120	-696	609	1 553	2 990	10 739
税后纯利润	-7%	-16%	11%	25%	49%	50%
固有资本盈利 (按年率计算)	-13%	-28%	14%	23%	32%	37%
资产平均价格收入 (按年率计算)						

盈亏平衡点-18 个月

投资回收期-51 个月

最高投资-230 万美元

越南

数据	银行	财政机构	小型融资机构	公有信贷基金	典当行	Peer-to-peer (p2p)平台
基本目标	为零售业和公司型客户提供全部种类的银行服务	为特殊客户开展金融事业而制定的专业模式	为向普通民众提供服务的小型融资企业制定的专业模式	为客户与小型企业进行小额融资而制定的专业自动调节模式	在提供抵押的条件下发放贷款	帮助投资人和贷款用户相互认识, 接受贷款发放决定和过程
调控机构	越南国家银行	越南国家银行	越南国家银行	地方自治机构	城市\地区民族委员会, 地方警察局	-
最低资本	1.5 亿美元	2500 万美元	25 万美元 *	每个地区 5000 美元 (固定地区)	100 美元	100 美元

国外资本所占的最高份额	100%	100%	49%	0%	0%	100%
为个人提供贷款的可能性	是的，所有产品	是的，所有产品	是的，除信用卡外	是的，除信用卡外	是的，需要抵押性贷款	是的（通过个人投资者）
可接受个人存款	是的	是的（需要额外的 GBV 决议）	是的（需要额外的 GBV 决议）	是的（仅针对会员）	否	是的（通过吸引个体投资人的方式）
评论		融资客户实现（“风险”）经营的固定 GBV 模式。许可证数量有限	社会、慈善基金和其它非国有机构应是小型融资机构中的必要机构，最低份额为 25%	参与人数不少于 30 人，所有的越南公民。在确认公有信贷基金的领导成员和政策的条件下所有的会员拥有投票的平等权利。公共信贷基金只在固定地区有效	只为当地居民发放许可证新的要求在 2016 年颁布	无需专业许可证。P2P 平台可以普通法人的形式组织提供金融领域的咨询服务。

附件 3.法律声明

注意！AMM 代币不出售给美国公民。如果您是美国公民，很遗憾，您无权在初次销售中或二级市场中购买 AMM 代币。如果您绕过初次代币销售过程规定的标准机制来购买代币，您将根据美国法律承担个人责任。购买 AMM 代币的责任全部由美国公民个人承担。

代币没有也不将根据美国证券法律（1933 年版本，本处及以下简称为《证券法》）注册，代币不出售给美国公民，不出售给未根据本法律相关规定完成注册的公司（根据证券法律 S 条例的规定）。

MicroMoney 为经过注册的法人，可在各个开展业务国家的法律框架下活动。

公司名称：MICROMONEY INTERNATIONAL PTE.LTD.

基本国家注册号：201706086N，在新加坡共和国完成注册

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

电话：+ 95 9 9727 44550, +855 70 319 947

公司名称：MICROMONEY Company Limited

基本国家注册号：778(FC)/2016-2017(YGN)，在缅甸联邦共和国的注册

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

公司名称：MICROMONEY Thailand

纳税人个人号码 0105560121681

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