

MicroMoney

für die Menschen

Big Data

Für das Geschäft

Wie man 2 Milliarden Personen, die nicht von Banken bedient werden,
in die globale Kryptowirtschaft mit einbezieht

Inhalt

Inhalt

Kurzfassung

Einführung

Marktumschau

Globales Problem

Unsere Lösung

Unsere Mission

Wie funktioniert MicroMoney?

 Unsere Geschichte: Zwei Jahre mühevoller Arbeit

 Kurze Analyse

 Entwicklungsetappen

 Anwendung für die Bewertung der Kreditfähigkeit auf der Grundlage der intellektuellen Neuronennetze.

Angeborene Vorteile

 MicroMoney für die Kryptogemeinschaft: Schaffung des Kryptoeosystems

 MicroMoney für Menschen: Mikrodarlehen und glaubwürdiger Kreditverlauf

 Sofortdarlehen für zwei Milliarden Menschen, die nicht von Banken bedient werden

 Unsere Produkte

 Hilfe den Kunden in der Erstellung eines Kreditverlaufs für die Zukunft

 Die erste Gesellschaft auf dem Markt, die ausschließlich online arbeitet

 Verbesserung der finanziellen Bildung

 MicroMoney für das Geschäft: Heranziehung von neuen Kunden mithilfe der "Big Data"

 Schufa und Big-Data-Agentur auf der Basis von Blockchain

 Nachfrage und Anwendungsbeispiele

 MicroMoney für lokale Partner: Globale Ausdehnung des Geschäfts

 Kombiniertes Geschäftsschema

Weshalb starten wir eine Kampagne zum Verkauf der Tokens?

 Entwicklung auf dem globalen Markt angefangen mit Afrika und Asien

 Kurze Investitionsanalyse für die asiatische Region für 5 Jahre

 Entwicklung des Geschäfts

 Meilensteine

Was sind AMM Tokens

Schema der primären Tokenveräußerung

Gründe für den Erfolg und die verfolgten Ergebnisse

Geschäftsführung

 Gründer

 Expertenrat

 Partner

Fazit

Anlagen

 Anhang 1. Links zu Geschäftsplänen und Finanzmodellen

 Anhang 2. Kurze Investitionsanalyse nach Ländern

 China

 Myanmar

 Indonesien

 Sri Lanka

 Malaysia

Hongkong

Thailand

Singapur

Philippinen

Kambodscha

Vietnam

Anhang 3. Rechtsklausel

Kurzfassung

In der Welt gibt es immer noch 2 Milliarden Menschen, die keine Bankkonten oder Zugang zu Bankdienstleistungen haben. All diese Menschen sind aus der wirtschaftlichen Beziehungen auf der regionalen und der globalen Ebenen ausgeschlossen, weil sie immer noch Bargeld nutzen und keinen Zugang zu den grundlegenden Finanzdienstleistungen haben. Sie haben Schwierigkeiten mit der Aufnahme von Krediten, denn sie haben keine Schufaeinträge.

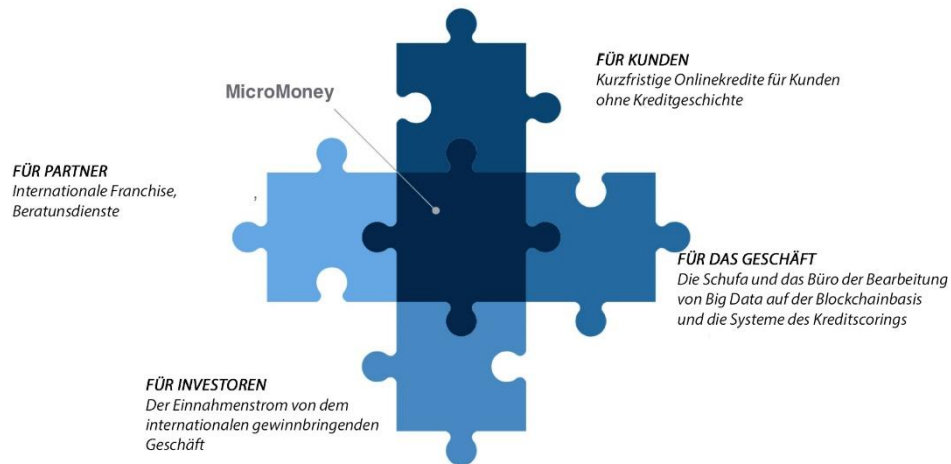
Die Gesellschaft MircoMoney hat sich zum Ziel gesetzt, dieses Problem zu lösen.

Die Gesellschaft MicroMoney wurde als eine Finanzorganisation gegründet und beschäftigte sich mit Kleindarlehen. Sie entwickelt ihre Tätigkeit weiter und verfolgt das Ziel, zu einer dezentralisierten Schufa und einem Zentrum der Verarbeitung von großen Datenvolumen auf Blockchainbasis zu werden. Seit 2015 stellen wir natürlichen Personen und kleinen Unternehmen kurzfristige Darlehen für die Befriedigung ihrer finanziellen Bedürfnisse mit der Verwendung eines innovationellen Systems der Bewertung der Kreditwürdigkeit auf der Grundlage eines künstlichen Neuronennetzwerkes (ANN) zur Verfügung.

In einer langfristigen Perspektive werden wir allen 2 Milliarden Menschen helfen können, die keine Bankkonten oder Zugang zu Bankdienstleistungen haben, eine elektronische Identitätsprüfung zu durchlaufen, ein Rating der Kreditwürdigkeit und einen finanziellen Ruf zu bilden. Das System wird grenzüberschreitend und ohne Vermittler arbeiten. Unser Ziel besteht darin, alle Menschen, die nicht von Banken bedient werden, in ein neues globales dezentralisiertes kryptoökonomisches System einzubinden.

Gleichzeitig aggregieren wir große Datenvolumen, die die Bedürfnisse der Kunden und ihr Verhalten im Netz widerspiegeln. Die kollektive Verwendung und Austausch mit "Big Data" erlaubt es den Banken, finanziellen Einrichtungen, e-Commercebetrieben, sowie Einzelhändlern auf der ganzen Welt, ihr Geschäft effektiv zu entwickeln. All diese Teilnehmer bekommen einen Zugang zu Kunden, die sie früher nicht bedient haben. Dabei senken sich die Risiken, die mit dem Auftritt auf neuen Märkten zusammenhängen. Des Weiteren bekommen die Betriebe die Möglichkeit, die Bedürfnisse ihrer Kunden besser zu erforschen.

Finanzdienstleistungen für Menschen, die nicht von Banken bedient werden oder keinen Zugang zu Bankdienstleistungen haben, Dienstleistungen der Verarbeitung der großen Datenvolumen für das Geschäft zusammen mit der globalen Franchise bilden das Ökosystem von MicroMoney.



Momentan schafft MicroMoney neue Niederlassungen in Indonesien, Sri-Lanka und den Philippinen. Als aussichtsvolle Märkte betrachtet die Gesellschaft solche Märkte, wie Vietnam, Malaysia, Singapur, Hongkong und China. Die Niederlassungen in diesen Ländern werden ihre Arbeit im dritten Quartal des Jahres 2017 oder dem ersten Quartal 2018 aufnehmen. Zum Zwecke der weiteren Entwicklung des Geschäfts und der Schaffung von neuen Angeboten hat die Gesellschaft MicroMoney die Entscheidung getroffen, ein primäres Tokenangebot durchzuführen.

Einführung

Laut dem McKinsey¹-Bericht gibt es 2010 etwa 2,5 Milliarden erwachsene Menschen, also praktisch die Hälfte der gesamten erwachsenen Erdbbevölkerung, die keine formalen Finanzdienstleistungen für die Anlage der Mittel oder der Aufnahme der Darlehen in Anspruch genommen haben. Unbeachtet der Versuche, solche Menschen in den Finanzdienstleistungsmarkt einzubinden, beträgt die Zahl derer, die keine Bankdienstleistungen in Anspruch nehmen ungefähr 2 Milliarden Menschen. Das bedeutet, dass die Menschen gezwungen sind, in ihrem Alltag ausschließlich Bargeld zu verwenden, und dass sie keine Möglichkeit haben, sich wegen entsprechenden Dienstleistungen an Banken zur Befriedigung ihrer Bedürfnisse zu wenden. Um Geld zu leihen, nehmen sie die Hilfe von Freunden oder Verwandten in Anspruch, denn die Banken bewilligen ihre Anträge über die Bereitstellung der Darlehen in der Regel nicht. Der Grund der Absage ist praktisch immer derselbe – das Fehlen der Kreditgeschichte. Unbeachtet dessen, dass die finanziellen Einrichtungen über die allmähliche Senkung der Zahl der Menschen berichten, die nicht von Banken bedient werden, ist es für Personen, die aus dem System der Banktransaktionen ausgeschlossen sind, keine leichte Lösungsmethode für die bei ihnen entstehenden Probleme vorgesehen.

Weshalb ist es für Banken so schwer, die beschriebene Personenkategorie in ihre Zielgruppe aufzunehmen? Größtenteils können die Menschen, die keinen Zugang zu Bankdienstleistungen haben, Gewinn bringen. Jedoch verspricht ihre Aufnahme in die Zielgruppe den Banken große Risiken und eine kleine Zinsspanne. Die Blockchaintechologie ist in der Lage, die Probleme zu lösen, die mit den klassischen, jedoch bereits veralteten Einschränkungen zusammenhängen, die im Bankenwesen verwendet werden. Dank dieser Technologie können Finanzdienstleister den Wettbewerb auf dem Markt verstärken, sowie eine Revolution der Produkte durchführen, die in der Finanzbranche angeboten werden. Die aktuelle Situation erlaubt es und zwingt sogar alle Marktteilnehmer, sofortige, verfügbare Dienstleistungen der hohen Qualität für die Bevölkerung anzubieten, die keinen Zugang zu Bankdiensten haben, und das – weltweit.

Heute kann man davon sprechen, dass der Zugang zur Finanzierung und Dienstleistungen der Sicherstellung des Geldes ein Teil der Menschenrechte ist. Darüber hinaus werden Finanzdienstleistungen manchmal zur Einnahmequelle von einzelnen Wirtschaften und stimulieren dabei die Entwicklung von allen anderen Branchen. Die großen finanziellen Möglichkeiten bedeuten die Steigerung der Lebensqualität weltweit, nämlich: der Zugang zu qualitativ hochwertigeren Bildungsangeboten und medizinischer Hilfe, Gründung von neuen Kleinbetrieben und Wachstum der nationalen Wirtschaft im Ganzen.

Marktumschau

Die Statistik der Entwicklungsländer zeugt davon, dass der Großteil der Bevölkerung solcher Länder Personen darstellen, die keine Bankkonten haben oder keinen Zugang zu Bankdienstleistungen haben. Dabei sprechen die Zahlen auch davon, dass solche Länder sich durch ein ausreichend hohes Niveau der Verfügung des Internets und mobiler Dienste auszeichnen.

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

Unten sind Beispiele der Länder und Regionen angeführt, die diese Trends demonstrieren:

Afrika (Bevölkerung: 1,1 Milliarden Menschen)

80% der Bevölkerung haben keine Bankkonten, jedoch nutzen 63 Personen von 100 Mobiltelefone. Die Experten sind der Meinung, dass dieser Faktor das Problem der Verfügbarkeit der Bankendienste lösen kann.

Indien (Bevölkerung: 1,3 Milliarden Menschen)

Momentan ist Indien der am schnellsten wachsende Internetmarkt weltweit. 2015 betrug das Wachstum der Benutzerbasis 51,9 %. Jedoch ist Indien am 7.² Platz nach der Personenzahl, die keinen Zugang zu Bankendiensten haben. Der Bericht³, der von der Firma PricewaterhouseCoopers vorbereitet wurde, besagt, dass die Zahl der von den Banken nicht bedienten Personen 2015 233 Millionen Menschen betrug.

China (Bevölkerung: 1,3 Milliarden Menschen)

In China gibt es 731 Millionen Internetnutzer, d.h. ungefähr 53,1 % der Bevölkerung gehen online. 95 % von allen Nutzern haben einen Internetzugang über ihre Handys. Unbeachtet des schnellen Entwicklungstempos, das die Wirtschaft des Landes demonstriert, werden 21 % der Bevölkerung Chinas immer noch nicht von Banken bedient.⁴

Pakistan (Bevölkerung: 193 Millionen Menschen)

Das Tempo des Anstiegs der Nutzerzahl des Breitbandnetzwerks des mobilen Internets betrug 185 %. Nichts desto trotz werden 100 Millionen Pakistaner immer noch nicht von Banken bedient⁵.

Südostasien (Bevölkerung: 800 Millionen Menschen)

Wie es erwartet wird, wird die asiatische Region zu einer der am schnellsten wachsenden Regionen der Welt nach der Internetnutzerzahl um 2020. Die Region demonstriert einen erheblichen Anstieg der Internetnutzerzahl insgesamt, einen Anstieg der Verfügbarkeit des Mobilfunknetzes und die Steigerung der Intensität der Nutzung der sozialen Netzwerken. Laut den Daten von Goole und Temasek wird die elektronische Wirtschaft Südostasiens 2025 200 Milliarden US-Dollar erreichen, was zu einem erheblichen Anstieg des bereits heute schon hohen BIP führen wird, das momentan 2,5 Trillionen US-Dollar beträgt. Die regionale Internetindustrie gedeiht dank dem hohen Wachstumstempo der Anzahl der Mobilverbindungen, die das globale durchschnittliche Tempo übertrifft (124 % gegen 103 %), sowie dank der hohen Geschwindigkeit der Datenübertragung, die laut den Prognosen bald einen globalen Durchschnittswert von 23,3 Mb/s erreichen wird. Darüber hinaus bleibt der

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>

Wert der Verfügbarkeit von sozialen Netzwerken mit dem Stand von 2017 ebenfalls auf einem hohen Niveau.

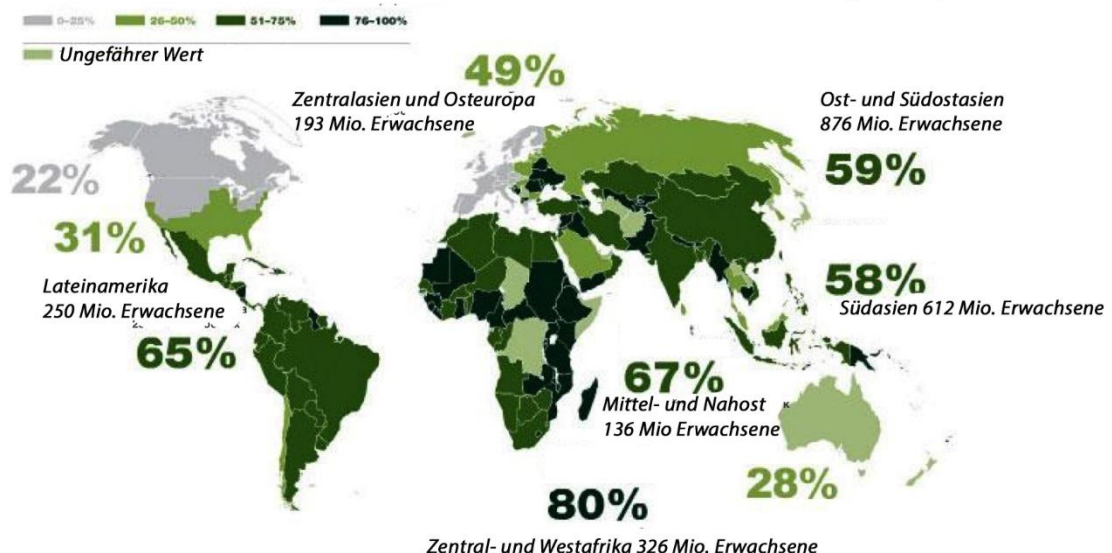
Zur selben Zeit hat nur 27 % der Bevölkerung Südostasiens Bankkonten. In den ärmsten Ländern wie z.B. **Kambodscha** beträgt diese Zahl nur 5 % von der Bevölkerungszahl. Ungefähr 438 Millionen Menschen werden in der Region nicht von Banken bedient.

In **Myanmar** beträgt der Anstieg der Verfügbarkeit der Smartphones 58 %, was über dem durchschnittlichen globalen Wachstum liegt (37 %) und den mittleren Wert in der Region darstellt (47%). Dabei ist die Verfügbarkeit der Bankdienstleistungen in Myanmar eine der geringsten in Asien. Ungefähr 85 % der erwachsenen Bevölkerung (über 15 Jahre alt) nehmen immer noch keine Bankendienste in Anspruch. Die Daten, die von der Zentralbank veröffentlicht werden, besagen, dass in der Stadt Yangon über 95 % der Einwohner nicht von Banken bedient werden. Nur eine Million Menschen verfügt über Kreditkarten. Als Ergebnis hängen die übrigen 50 Millionen – dieselben 95 % der Menschen – von 5.000 inoffiziellen Gläubigern ab, oder wie man sie auch nennt - "Gangster-Geldschneider".

Ein wesentlicher Anstieg der Anzahl von Personen, die nicht von Banken bedient werden

Etwa 2,2 Milliarden erwachsene Menschen, die nicht von Banken bedient werden, leben in Afrika, Asien, Lateinamerika, im Nah- und Mittelost

Der Prozent der erwachsenen Bevölkerung, die keine formalen oder halbformalen Finanzdienstleistungen in Anspruch nehmen



Die Anzahl der Menschen auf der Welt, die nicht von Banken bedient werden | McKinsey & Company

Globales Problem

Das Fehlen eines Zugangs zu grundlegenden Finanzdienstleistungen schränkt die Möglichkeiten der Menschen zur Überwindung der Armut und der Steigerung der Lebensqualität erheblich ein. Als Finanzdienstleistungen werden in diesem Fall sowohl Bankendienste (Darlehen, Hypotheken, Konten), als auch Zugang zu sonstigen Diensten und Möglichkeiten gemeint. Es entsteht ein Paradox: gibt es keine Kreditgeschichte – gibt es auch keinen Zugang zu den Krediten, gibt es keinen Kredit – kann auch die Kreditgeschichte nicht entstehen. Jedoch gibt es eine Hoffnung darauf, aus diesem Teufelskreis auszubrechen.

In der asiatisch-pazifischen Region lässt sich momentan eine riesige Zahl von Menschen zählen, die keine Bankkonten haben. Dabei lebt hier über die Hälfte von der Gesamtzahl der Internetnutzer, 54 % von der Gesamtzahl der Nutzer der Sozialnetzwerke und 56 % von der Gesamtzahl der Nutzer der mobilen sozialen Netzwerken. Diese Tendenz zeugt davon, dass elektronische Dienstleistungen und innovative Lösungen das Leben der Menschen verbessern können, obwohl der Großteil der Menschen, die in Asien leben, keinen Zugang zu Bankendiensten hat. Unser Ziel ist es, den Millionen von Menschen zu helfen, die nicht von Banken bedient werden, sich in die globale Kryptowirtschaft einzubinden.

Unsere Lösung

Mikrofinanzierung

MicroMoney – ein Team aus Profis, die Erfahrungen in der Arbeit in den sich entwickelnden Märkten haben. Auf der Welt gibt es 196 Länder, 100 von denen unser Zielmarkt sind, Wer sind unsere potentiellen Kunden? Das sind über 2 Milliarden Menschen, die nicht von Banken bedient werden und sich nur auf Bargeld verlassen können. Sie haben keine Kreditgeschichte und Verpflichtungen gegenüber Gläubigern, nutzen dabei aber aktiv Smartphones und Facebook. Unter diesen Menschen sind Arbeiter, Angestellte und Klein- und Mittlere Unternehmen. Ihr Monatsgehalt beträgt ungefähr 200-500 US-Dollar.

All diese Menschen bilden eine große Masse von neuen Kunden, und wir freuen uns darauf, ihnen einen Zugang in die neue Welt der globalen Kryptowirtschaft zu gewähren.

Das Smartphone kann uns alles über die Kreditfähigkeit seines Besitzers erzählen. **Kein Scherz! Ihr Smartphone kennt sie viel besser, als Ihr bester Freund.**

Deshalb haben wir eine mobile Anwendung entwickelt, die 10.000 Parameter sammelt. Wir analysieren diese "Big Data" mithilfe unseren Scoring-Systems auf der Basis der Neuronennetzwerke und der Technologie der künstlichen Intelligenz (KI). Diese Prozedur ist ausreichend, um den Kreditantrag in nur 15 Sekunden zu bewilligen. Sie können ebenso leicht Geld leihen, wie ein Taxi bestellen. Selbstverständlich arbeiten wir ununterbrochen an dem Perfektionieren des Systems.

Wir nehmen an, dass 90 % unserer Kunden zum ersten Mal in ihrem Leben ein Darlehen aufnehmen werden. Gleichzeitig sind wir der Meinung, dass wir, indem wir den Menschen Geld zur Verfügung stellen, nicht nur ihnen helfen, ihre täglichen Probleme zu lösen, sondern ihnen helfen, eine elektronische Identitätsprüfung zu durchlaufen, eine Bewertung der Kreditwürdigkeit und den finanziellen Ruf zu bilden, d.h. die ersten Schufa-Einträge ihres Lebens.

Und wenn wir das Leben von 2 Milliarden solchen Menschen verbessern wollen, müssen wir ihnen Zugang zu globaler Wirtschaft gewähren. Aber wie?

Die Erstellung einer Schufa mit der Verwendung der Open Source Ressourcen auf Blockchainbasis

Kredite auf der Basis der "schlauhen Verträge", transparente und zuverlässige Kreditgeschichte. Wir beabsichtigen, den Firmen Zugang zu unseren Kunden zu gewähren, indem wir ihnen Dienste von maximal hoher Qualität anbieten.

Gewährleistung des Zugangs von Gesellschaften zu Big Data.

Unsere Produkte umfassen ein System der elektronischen Identifizierung der Person auf Blockchainbasis und das Big Data, die von den Smartphones der Darlehensnehmer gesammelt werden. Das Geschäft braucht die Daten von Personen dringend, die früher nicht von Banken bedient wurden, denn **die Menschen brauchen Geld und Dienstleistungen, und das Geschäft braucht neue Kunden.**

Wir begannen als eine Gesellschaft, die sich vollständig auf Mikrofinanzierung konzentrierte, die auf die Bereitstellung von optimalen Lösungen für natürliche Personen und KMUs ausgerichtet war. Heute aber können wir stolz behaupten, dass wir eine finanz-technologische Körperschaft sind, die der globalen Erfassung der Bevölkerung mit Finanzdienstleistungen beiträgt.

Seit 2015 funktioniert die Gesellschaft MicroMoney erfolgreich in Kambodscha. 2016 haben wir eine Zweigniederlassung in Myanmar eröffnet und haben eine Entscheidung getroffen, auf den internationalen Markt zu gehen. 2017 haben wir eine Zweigniederlassung in Thailand mit dem Ziel der Senkung der Betriebskosten eröffnet, auch um sich anschließend in der Region zu entwickeln - in den Philippinen, der Sri-Lanka, in Indonesien, Hongkong und China.

Auftritt auf dem internationalen Markt

Während wir die Möglichkeit der Ausdehnung unseren Produktes in Betracht hatten, haben wir ungefähr 100 Länder ausfindig gemacht, in denen Milliarden von Menschen leben, die nicht von Banken bedient werden, und in denen eine riesige Nachfrage nach unseren Hauptprodukten besteht.

Wir haben die Idee von der Firma McDonald's geliehen und unsere Geschäftsabläufe vollständig standardisiert, indem wir sie in das CRM-System integriert haben (BPM`Online). Jetzt bildet unsere Lösung eine einsatzfertige Franchising Finanzplattform. Auf diese Weise haben wir die Erschließung von neuen Märkten und die Eröffnung von neuen Niederlassungen erheblich vereinfacht.

Unsere Mission

- Die Klärung der Fragen zur Bewältigung des Hungers und der Armut durch die Bereitstellung des Zugangs zu Finanzdiensten den Personen, die nicht von den Banken bedient werden, damit sie eine eigene Kreditgeschichte auf Blockchainbasis bilden können.
- Hilfe für Unternehmer, die nicht von Banken bedient werden, in der Entwicklung des Geschäfts durch die Bereitstellung von Onlinekrediten.
- Bereitstellung von neuen Möglichkeiten der geschäftlichen Entwicklung und Bedienung von Kunden, die früher keinen Zugang zu ihren Dienstleistungen hatten, den Banken und Kreditanstalten, die im Bereich der elektronischen Kommerz und des Einzelhandels arbeiten.
- Schaffung eines umfassenden Ökosystems der Mikrofinanzierung mittels Bereitstellung einer Franchise an lokale Partner.
- Erweiterung der finanziellen Kenntnisse unserer Kunden mittels Bereitstellung von Beratungsdiensten und Bildungsunterlagen.
- Bereitstellung von Möglichkeiten der Erweiterung von Kundendatenbanken mithilfe des Zugangs zu unserer Schufa, die Angaben über Millionen von menschen enthält, die nicht von Banken bedient werden, den Gesellschaften, die auf der Basis der Blockchaintechnologie arbeiten.
- Einbeziehung von Personen, die aus dem traditionellen Finanzsystem ausgeschlossen sind, in die neue globale Kryptowirtschaft.

Wie funktioniert MicroMoney?

Unsere Geschichte: Zwei Jahre mühevolle Arbeit

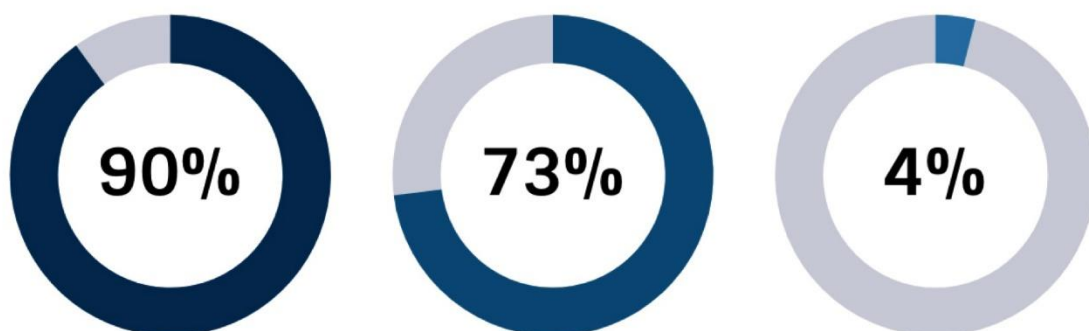
MicroMoney wurde als eine Gesellschaft gegründet, die sich auf den Bereich der Mikrofinanzierung konzentrierte, und war auf die Bereitstellung von hochwertigen Lösungen für natürliche Personen und KMUs ausgerichtet. Momentan funktioniert MicroMoney erfolgreich in Kambodscha, Myanmar und Thailand, wo sich die Niederlassungen der Gesellschaft befinden.

Wir stellen unseren Kunden Onlinedarlehen zur Verfügung, ohne Forderungen an Sicherheitsleistungen zu stellen. Indem wir Algorithmen des maschinellen Lernens verwenden, können wir Anträge auf die Bereitstellung der Darlehen binnen 15 Sekunden bearbeiten, und die Zeit bis zur Bereitstellung des Geldes versuchen wir, auf 1 Stunde zu reduzieren. Die Kunden können Darlehen bekommen, indem sie einen Antrag in unserer mobiler Anwendung ausfüllen.

Nachdem wir eine Niederlassung in Kambodscha eröffnet haben, brauchten wir nur 3 Monate, um den beabsichtigten Wert der Rentabilität zu erreichen. Die Niederlassung von MicroMoney in Myanmar, die 2016 gegründet wurde, demonstriert ein stabiles Wachstum.

Nach zwei Jahren mühevoller Arbeit haben wir eine einzigartige Technologie der Bewertung der Kreditfähigkeit entwickelt, haben das Netzwerk der Geschäftspartner erweitert, sicherten eine stabile Entwicklung der Gesellschaft. Was die Rückmeldungen der Kunden angeht, unsere Facebookseite⁶ wird von über 500 000 Nutzern gefolgt, während unsere Anwendung⁷ bei Google Play mit 4.8 Punkten von 5 bewertet wird.

Unsere Kundendatenbank umfasst etwa 95.000 registrierte Nutzer, 90 % von denen zum ersten Mal im Leben ein Darlehen aufgenommen haben. Ungefähr 73 % der Nutzer kommen wieder, um sich ein nächstes Darlehen zu holen. Unsere laufende Statistik des Verbleibens der Kunden besagt, dass ein jeder Kunde durchschnittlich 4,5 kurzfristige Mikrodarlehen aufnimmt.



Nehmen ihren ersten Kredit im Leben auf Nehmen zwei und mehr Kredite auf Nehmen über 15 Kredite auf

Wir helfen unseren Kunden, Ziele zu erreichen oder komplizierte Lebensumstände zu bewältigen. Für die Erfüllung von aufgenommenen Pflichten hat die Gesellschaft MicroMoney ein Team gebildet, das technisches Fachpersonal und Geschäftsexperten enthält. Wir erneuern unsere Finanzprodukte stets, schaffen Bildungsinhalte und erweitern unsere Tätigkeit auf neuen Märkten.

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

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

Im Dezember 2015 haben wir 21 Darlehen im Gesamtwert von 800 US-Dollar vergeben. Gegen Ende des Jahres 2017 wird das Volumen der Finanzierung 4,9 Millionen US-Dollar erreichen.

Zwei Jahre von erfolgreicher Tätigkeit haben die Zuverlässigkeit des laufenden Geschäftsmodells bewiesen, die von MicroMoney verwendet wird. Das Verhalten von unseren Kunden zeugt vom Vorhandensein einer großen Nachfrage nach Mikrodarlehen seitens natürlichen Personen und KMUs, die früher keinen Zugang zu Finanzdienstleistungen hatten.

Kurze Analyse

Laufende Werte				Prognosewerte		
	2015	2016	2017, Jahresende	2018	2019	2020
Anzahl der einzigartigen angemeldeten Nutzer	100	50.000	150.000	1 Mio	5 Mio	25 Mio
Darlehen vergeben/Kreditgeschichten	21	11.040	70.000	400.000	3 Mio	12 Mio
Darlehen ausgestellt, US-Dollar	1.050	662.400	4.900.000	40 Mio	0,3 Mrd.	1.2 Mrd.
Insgesamt herbeigezogene Mittel, US-Dollar	30.000	950.000	1.850.000 (2017 3 Quartal) + primäre Tokenveräußerung			

Entwicklungsetappen

2015	2016	2017, 3 Quartal
IT		
<p>Entwicklung eines Risikomanagementsystems</p> <p>Es wurden erste Kreditgeschichten gesammelt, die Aufzeichnungen von denen im Dateiformat Excel gespeichert sind.</p>	<p>Entwicklung eines eigenen CRM-Systems.</p> <p>Entwicklung eines prognostischen Scoringsystems.</p>	<p>Einführung der Technologien des maschinellen Lernens und der KI.</p> <p>Start der Gründung einer Schufa.</p>
ORGANISATION DER ARBEIT		
<p>Gründung eines eigenen Callcenters.</p> <p>3 Menschen im Team.</p>	<p>Gründung einer eigenen Inkassoagentur.</p> <p>35 Menschen im Team.</p>	<p>Unterzeichnung von Partnervereinbarungen in Indonesien und Sri-Lanka.</p> <p>85 Menschen im Team, die 7 Nationalitäten vertreten.</p>
PRODUKT		
Kurzfristige Mini-Darlehen	Anschluss an alle grundlegenden Bezahlssysteme, die treuhänderisches Geld verwenden.	Anschluss an erste elektronische Geldbörsen, die mit Kryptowährung arbeiten (auf der Everex-Basis).
ANWENDUNG		
Start der Entwicklung einer Anwendung für das Android.	<p>Erfolgreiche Veröffentlichung der Anwendung für das Android.</p> <p>20.000 einzigartige Anmeldungen.</p>	<p>Erneuerung der Anwendung für das Android.</p> <p>Über 10.000 Werte von den Smartphones der Darlehensnehmer wurden gesammelt.</p> <p>Bewertung bei Google Play erreichte den Wert von 4.8. 95.000 einzigartige Anmeldungen.</p>
KUNDENRÜCKMELDUNGEN		

	Über 1.000 positive Rückmeldungen.	Über 500.000 reale "Gefällt mir" bei Facebook.
ERWEITERUNG DER TÄTIGKEIT		
Kambodscha.	Myanmar.	Thailand (Hilfsniederlassung). Auftritt auf den Märkten Indonesiens, Philippinen, Sri-Lankas.

Anwendung für die Bewertung der Kreditfähigkeit auf der Grundlage der intellektuellen Neuronennetzwerke.

Das Smartphone des Darlehensnehmers ist ein effektives Werkzeug für die Prüfung seiner Kreditfähigkeit.

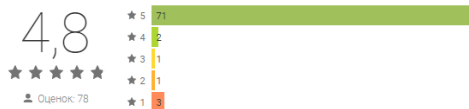
Unsere technische Spezialisten haben einen einzigartigen Algorithmus der Bewertung der Kreditfähigkeit auf der Grundlage der künstlichen Intelligenz und des maschinellen Lernens entwickelt. Momentan kann die Anwendung die Kreditfähigkeit des Darlehensnehmers präzise prognosieren, indem es 10.000 verschiedene Parameter bewertet, die von dem Algorithmus gesammelt und analysiert werden. Wir perfektionieren das System für das Erreichen der präziseren Prognosen stets. In Anbetracht der Tatsache, dass das Bewertungssystem maschinelles Lernen verwendet, ist die Prognose umso präziser, je mehr Daten wir sammeln.

Als Folge davon **bildet unser System eine prognostische Einschätzung im Einklang mit dem System der Bewertung der Kreditfähigkeit FICO.**

Nach der Installation von unserer Anwendung⁸ stiAMM der Kunde der Verarbeitung der persönlichen Daten zu. Außer den Daten, die in

dem Antrag enthalten sind, analysiert das Scoringsystem das Verhalten des Nutzers, seine Kontaktliste, Anrufe und SMS, Websurfing usw. Wir bekommen auch die Daten aus sozialen

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



Netzwerken, die von dem Kunden benutzt werden. Dadurch schaffen wir ein ausführliches Kundendossiers⁹.

Mithilfe des Systems der Einstufung der Kreditfähigkeit sind wir in der Lage, Mikrodarlehen an Kunden ohne Kreditgeschichte zu vergeben, ohne dass sie Bankkonten und Zugang zu Bankdienstleistungen haben, und können gleichzeitig große Datenvolumen sammeln.

Wir sehen eine Nachfrage nach solche "Big Data" seitens finanziellen Organisationen, Gesellschaften, die im Bereich des Onlinehandels, Versicherungen, Telekommunikationen und so weiter tätig sind.

Nachstehend sind einige Parameter, die wir sammeln und analysieren:

- wie viel Zeit braucht der Darlehensnehmer, um ein jedes Feld des Antrag auszufüllen;
- wie lang hat der Kunde Zweifel bei der Eingabe der Wohnanschrift;
- wie oft ändert er den Betrag im Feld "Gehalt";
- zu welcher Tageszeit er den Antrag ausfüllt;
- welche Musik ist in seiner Playlist gespeichert;
- wie lange die Person das Smartphone benutzt;
- wie oft der Darlehensnehmer die Verwandten anruft, und wen ruft er überhaupt an;
- haben wir schon Kunden aus der Kontaktliste, und welche Kreditfähigkeit haben sie.

Das System der Prognosebewertung auf der Grundlage der KNN verleiht MicroMoney verschiedene Vorteile:

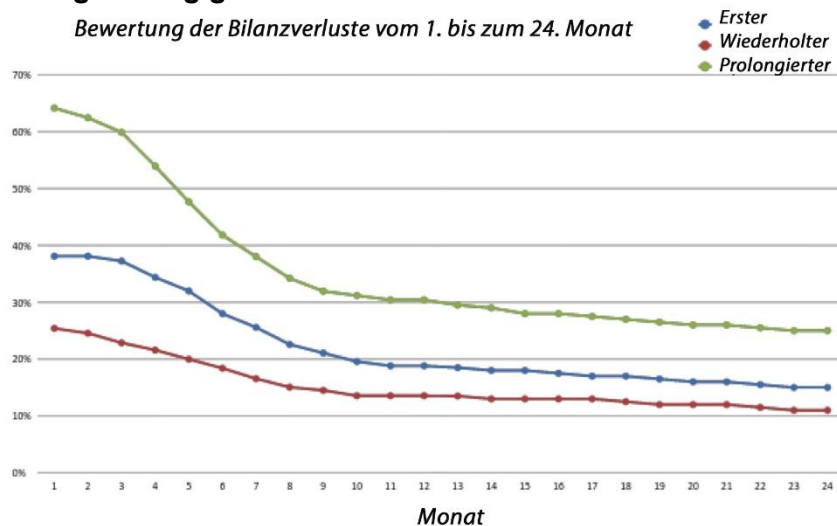
- Das Risiko bei der Arbeit mit neuen Kunden wird erheblich reduziert.
- Die Ausgaben für die Zusammenstellung des Ratings sind um einiges kleiner, als solche der traditionellen Banken und sonstigen mikrofinanziellen Einrichtungen.
- Wir arbeiten mit jeglichen Kunden absolut vertraulich (einschließlich Menschen ohne Kreditverlauf, die nicht von Banken bedient werden, jedoch Smartphones nutzen).
- Bei dem Auftritt auf absolut neuen Märkten riskieren wir weniger, als unsere potentielle Konkurrenz.
- Das gesammelte "Big Data" kann von den verschiedensten Gesellschaften verwendet werden: von Banken, Gesellschaften, die in dem Bereich der Finanzen, der Versicherung, der e-Kommerz und des Einzelhandels tätig sind.

Risiken der Nichtzahlung der Darlehen

Unser Algorithmus der Bewertung der Kreditfähigkeit stellt ein selbstlernendes System dar: je mehr Kredite wir ausstellen, desto besser arbeitet das System der Vorhersage. Auf diese Weise senkt sie wesentlich die Risiken der Nichtrückzahlung der Darlehen. Außerdem bekommen wir mit einem jeden Land, in dem wir unser Service starten, Zugang zu riesigen Datenvolumen, die nach der Bearbeitung von unserem Algorithmus das System noch perfekter machen.

⁹ Wir respektieren das Recht unserer Kunden auf Vertraulichkeit, geben ohne Einverständnis des Kunden selbst keine vertraulichen Daten weiter und verkaufen sie nicht.

Die ungefähre Schätzung der Verluste in 3-5 Jahren der Arbeit auf dem neuen Markt, für nicht in Zahlungsverzug geratene Darlehen



Ungefähre Schätzung der Verluste in 3-5 Jahren der Arbeit auf dem neuen Markt:

In der Tabelle unten sind ungefähre Risiken der Nichtrückzahlung der Kredite nach Kategorien angegeben. Es ist offensichtlich, dass je höher der Zahlungsverzug des Darlehens ist, desto höher ist die Wahrscheinlichkeit der Nichtrückzahlung von diesem. Im Falle der Darlehen ohne Verzug (Zeile "0->3-30") senkt sich das Risiko der Nichtrückzahlung von 44% (erstmalig ausgestellte Darlehen auf einem absolut neuen Markt) bis 3% im dritten Jahr der Arbeit.

Erstes Darlehen	Verzug nach Darlehen, Tage	Q1	Q2	Q3	Q4	Q5	Q6	Q7	Q8	3-5 Jahre n
	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 %
Wiederholtes Darlehen	Verzug nach Darlehen, Tage	Q1	Q2	Q3	Q4	Q5	Q6	Q7	Q8	3-5 Jahre n
	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 %
Verlängertes Darlehen	Verzug nach Darlehen, Tage	Q1	Q2	Q3	Q4	Q5	Q6	Q7	Q8	3-5 Jahre n

	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 %

Angebotene Vorteile

MicroMoney für die Kryptogemeinschaft: Schaffung des Kryptoechosystems

Laut unserer langfristigen Strategie muss MicroMoney zu einem Teil des Kryptosystems werden.

Unser Ziel ist es, den Gesellschaften zu helfen, die auf der Basis der Blockchaintechnologie arbeiten, ihre Kundendatenbank mittels dem Zugang zu unserer Schufa auf Open Source-Ressourcen zu erweitern. Mittels der Bereitstellung der Daten von Personen, die nicht von Banken bedient werden, den Gesellschaften, planen wir, diese Kunden zu einem Teil der neuen globalen Kryptowährung zu machen.





Wir arbeiten schon an dem gesetzten Ziel. Im August 2017 haben wir eine Absichtserklärung mit Everex unterzeichnet (die 60.000 Eth während der ersten Veräußerung von unseren Tokens). Mithilfe der elektronischen Geldbörse von Everex werden wir beginnen, Darlehen in "Kryptowährung" zu vergeben. Auf diese Weise werden unsere Kunden ihre ersten Darlehen in Kryptowährung (einer stabilen, tokenisierten lokalen Währung) bekommen.

Als nächsten Schritt betrachten wir die Integration mit folgenden, technisch aufwendigen Produkten:

Everex	Grenzüberschreitendes Bezahlungssystem. Bereitstellung von Kryptogeldern für Darlehensnehmer.
GOLEM	Dezentralisierter Supercomputer. Einführung der KI-Technologie für unsere Systeme der Bewertung der Kreditfähigkeit und der Risikoanalyse.
Civic	Perfektionieren der Prozedur der Identifizierung und Verifizierung der Darlehensnehmer.
Hive	Finanzierung unserer Kunden, die Vertreter der KMUs sind.
Tether	Alternatives Bezahlungssystem
COSMOS	Netzwerk und Infrastruktur für die Wechselwirkung zwischen den Blockchains.
Uport	Globales, vereinigt, unabhängiges System der Identifizierung der Kunden.
Sonm	Supercomputer. Einführung der KI-Technologie für unsere Systeme der Bewertung der Kreditfähigkeit und der Risikoanalyse.
OmiseGo	Alternatives Bezahlungssystem und eine elektronische Geldbörse.

MicroMoney für Menschen: Mikrodarlehen und glaubwürdiger Kreditverlauf

Sofortdarlehen für zwei Milliarden Menschen, die nicht von Banken bedient werden

Problem	Lösung
 <p>In Abhängigkeit des Landes kann es für eine Person ohne Kreditverlauf kompliziert oder praktisch unmöglich sein, ein ungesichertes Darlehen zu bekommen.</p>	 <p>MicroMoney erlaubt es den Kunden ohne Kreditverlauf, Sofortdarlehen zu bekommen.</p>
Problem	Lösung
 <p>Für die Vergabe eines Darlehens in der Bank oder einer mikrofinanziellen Organisation ist es notwendig, eine Vielzahl von dokumentellen Nachweisen und Sicherheitsleistungen bereitzustellen.</p>	 <p>Die Kunden von MicroMoney können Sofortdarlehen bekommen, indem sie den Antrag online mithilfe einer mobilen Anwendung stellen. Für die Vergabe eines Darlehens muss man nichts verpfänden und keine zusätzliche Unterlagen bereitstellen.</p>

Die Erforschung des Marktes zeigt, dass die Finanzinstitute, die in asiatischen Ländern arbeiten, immer noch nicht in der Lage sind, die Bedürfnisse der Kunden in Sofortdarlehen zu befriedigen:

Banken:

Unterlagen: Personalausweis + Familienbuch + Empfehlungen aus dem Polizeirevier + Auszüge aus dem Lohnverzeichnis des Arbeitgebers + Empfehlungen vom Arbeitgeber.
Pfand. Bürgschaft.

Mikrofinanzorganisation:

Unterlagen: Personalausweis + Familienbuch / Empfehlungen aus dem Polizeirevier / zusätzliche Unterlagen.
Pfand oder mehrere Bürgschaften (Gruppendarlehen).

Pfandleihhäuser:

Unterlagen: Personalausweis.
Sachbürgschaft: notwendig (als Pfand wird Gold, Elektronik verwendet).

Inoffizielle Gläubiger und Geldwucherer:

Unterlagen: Personalausweis, Empfehlungen der laufenden Kunden.
Sachbürgschaft: Wird vereinbart.

Unsere Produkte

Mikrodarlehen und Kredite mit Tilgung in Raten

- Kreditlaufzeit: 14, 21, 28 Tage; 2-3 Monate.
- Kosten des Kredits: Ohne Zinssatz, eine pauschale Kommission pro Tag. In 85 % der Fälle betragen die Mehrkosten nicht mehr, als 30 % des Kreditbetrags.
- Kreditbetrag: Im Falle eines Erstdarlehens – nur etwa 23 US-Dollar. Im Falle eines nachfolgenden Darlehens steigt der Kreditbetrag. Wir bringen unseren Kunden bei, das Geld vernünftig zu leihen. Zum Beispiel, nicht mehr zu leihen, als 20 % von dem Monatslohn.
- Durchschnittlicher Kreditbetrag: 23-250 US-Dollar für solche Länder, wie Myanmar, Kambodscha, Philippinen, Indonesien, Sri-Lanka. Für Singapur, Hongkong und China kann dieser Betrag abweichen.
- Ohne Pfand.
- Zeit für die Bewilligung des Darlehens: Sofortdarlehen; die Entscheidung über die Bewilligung eines Darlehens wird in 15 Sekunden gefällt, das Geld wird im Laufe von 1 Stunde bereitgestellt.
- Bereitstellungswege der Kreditgelder: Das 1. Darlehen wird über das lokale System der Geldüberweisungen oder über ein Bankkonto ausgestellt (wir bringen unseren Kunden bei, wie man Bankkonten eröffnet). Die nachfolgenden Darlehen werden über das lokale System der Geldüberweisungen, ein Bankkonto oder Bezahlssysteme ausgestellt. Wir beabsichtigen, an unser System die elektronische Geldbörse Everex anzuschließen. So werden wir Darlehen in Kryptowährung vergeben können.
- Notwendige Unterlagen: Der Antrag wird online gestellt. Die Entscheidung über die Bewilligung eines Darlehens wird auf der Basis von unserem Algorithmus der Bewertung der Kreditfähigkeit gefällt (genauere Informationen darüber können Sie im entsprechenden Abschnitt finden).

Darlehen an Kleinunternehmen

- Kreditlaufzeit: 2-3 Monate.
- Kosten des Kredits: Konkurrenzzinssatz des Darlehens in Abhängigkeit von der Art des Geschäfts.
- Kreditbetrag: Nicht mehr, als 30 % des Monatsumsatzes eines Kleinunternehmens, 200-500 US-Dollar.
- Ohne Pfand.
- Zeit für die Bewilligung des Darlehens: Sofortdarlehen; die Entscheidung über die Bewilligung eines Darlehens wird in 15 Sekunden gefällt, das Geld wird im Laufe von 1 Stunde bereitgestellt.
- Bereitstellungswege der Kreditgelder: Das 1. Darlehen wird über das lokale System der Geldüberweisungen oder über ein Bankkonto ausgestellt (wir bringen unseren Kunden bei, wie man Bankkonten eröffnet). Die nachfolgenden Darlehen werden über das lokale System der Geldüberweisungen, ein Bankkonto oder Bezahlssysteme ausgestellt. Wir beabsichtigen, an unser System die elektronische Geldbörse Everex anzuschließen. So werden wir Darlehen in Kryptowährung vergeben können.
- Notwendige Unterlagen: Der Antrag wird online gestellt. Die Entscheidung über die Bewilligung eines Darlehens wird auf der Basis von unserem Algorithmus der Bewertung der Kreditfähigkeit (genauere Informationen darüber können Sie im entsprechenden Abschnitt finden) + auf der Grundlage der Analyse des Geldflusses des Darlehensnehmers gefällt.

Hilfe den Kunden in der Erstellung eines Kreditverlaufs für die Zukunft

Problem



Fehlen einer zentralisierten Schufa-Datenbank, fehlen der Schufa-Agenturen in dem Großteil der asiatischen Länder. Aus diesem Grund können die Kunden kein Kreditverlauf für die Zukunft bilden.

Lösung



MicroMoney erlaubt es den Kunden, ihre Kreditverläufe mithilfe einer Datenbank der Kreditverläufe auf Blockchainbasis zu erstellen und zu führen.

Mit dem Stand von 2014 verfügten 12,6% der Erwachsenen Kambodschas über Bankkonten oder Konten in jeglichen anderen finanziellen Organisationen. Zur gleichen Zeit haben¹⁰ ungefähr 60% der Erwachsenen laut Statistik der Weltbank im Laufe von letzten 12 Monaten wenigstens ein Mal Geld geliehen (selbstständig oder über Dritte) in den verschiedensten Quellen und aus verschiedensten Gründen. Eine vergleichbare Statistik zeigt sich auch in Myanmar. Der Anteil der erwachsenen Bevölkerung beträgt hier jeweils 22,6 % und 42,8 %. Das bedeutet, dass Millionen von Menschen nicht lizenzierte Quellen verwenden oder Mikrodarlehen in Pfandleihhäusern in Bar aufnehmen. Somit erstellen all diese Menschen ihren Kreditverlauf nicht. Wichtiger ist, dass ihr gesamter Kreditverlauf bei einem Umzug in eine andere Stadt verloren gehen wird. **MicroMoney eignet einem jeden Kunden eine Krediteinstufung zu, ähnlich wie es im Rahmen des FICO-Systems geschieht.** Die Datenbank der Kreditverläufe von MicroMoney wird in einem verteilten Blockchainnetzwerk gespeichert, was die Sicherheit und Zuverlässigkeit der Information garantiert.

Die erste Gesellschaft auf dem Markt, die ausschließlich online arbeitet

Problem



Die überwiegende Mehrzahl der Banken, mikrofinanziellen Einrichtungen und Pfandleihhäuser stellen ihre Dienste vollständig oder teilweise offline zur Verfügung.

Lösung



MicroMoney gewährt Sofortdarlehen, indem sie ausschließlich das Onlinemodell verwendet. Keinerlei Papierkram und nur 15 Minuten Zeit für alles.

Der Finanzmarkt Asiens demonstriert seine Bereitschaft zur Verwendung des Online-Geschäftsmodells anschaulich:

- In der Asiatisch-Pazifischen Region leben 3,8 Milliarden Menschen¹¹.
- Im Einklang mit den Daten von Statista¹² wird die Verbreitung der Smartphones in der Region bald 35 % erreichen (1,3 Milliarden Smartphones). Zur selben Zeit erreicht die Verfügbarkeit der Smartphones in Großstädten und Hauptstädten bereits 60 % und steigt weiter an.
- Das Online-Modell ist eine einfache Methode der Auszahlung und der Eintreibung von Geldmitteln dank dem gut entwickelten und verfügbaren System der Geldüberweisung mithilfe der lokalen Bezahlssysteme. Zur Tilgung der Darlehen sind ebenfalls Bankzahlungen verfügbar.

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

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

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

- Das Modell sieht die Verwendung einer elektronischen Signatur vor. Auf diese Weise können alle Verträge online abgeschlossen werden. Es existiert die Möglichkeit der Identitätsprüfung und der Durchführung der Bewertung der Kreditfähigkeit online.
- Es gibt keine Einschränkungen für die Werbung im Netz für Gläubiger, was den Prozess der Leadgenerierung erleichtert. Wir zahlen unter 1 Dollar für einen jeden zuverlässigen Darlehensnehmer.
- Einfaches rechtliches Schema der Organisation der Arbeit. Im Großteil der Länder ist es sehr einfach, eine Lizenz für die Ausstellung der Darlehen zu bekommen, oder braucht man überhaupt keine Lizenz. Auch gibt es keine Notwendigkeit, Depots zu hinterlegen. Der Kreditbetrag, die Bedingungen und der tatsächliche Zinssatz werden praktisch gar nicht geregelt.

Verbesserung der finanziellen Bildung

Problem



Die Menschen, die keine Bankkonten oder Zugang zu Bankendiensten haben, kennen sich mit den Arten und Bedingungen der Bereitstellung der Finanzdienstleistungen nicht aus, aus denen sie Profit ziehen könnten.

Lösung



MicroMoney stellt den Kunden Beratungsdienste bereit, indem sie die Prozedur der Eröffnung des Bankkontos oder einer elektronischen Geldbörse erklären.

Laut Global Findex Database¹³ behaupten nur 4 % der Personen, die nicht von Banken bedient werden, dass sie keine Bankkonten haben, weil sie keine brauchen. 355 Millionen Menschen verfügen über Bankkonten und nutzen im Landesinneren immer noch Bargeld¹⁴. Das Callcenter von MicroMoney hilft den Kunden bei der Konteneröffnung in der Bank oder bei der Installation einer elektronischen Geldbörse auf dem Smartphone. Dank der Arbeit der Berater von MicroMoney haben Tausende von Kunden der Gesellschaft die ersten Bankkonten ihres Lebens eröffnet.

MicroMoney für das Geschäft: Heranziehung von neuen Kunden mithilfe der "Big Data"

Schufa und Big-Data-Agentur auf der Basis von Blockchain

Sogar in Ländern mit einem entwickelten Finanzierungsmarkt existieren Agenturen der Kreditverläufe nicht immer. Zum Beispiel gibt es in Indonesien ungefähr 10 Tausend Kreditinstituten, jedoch keine einzelne Schufa. Solche Faktoren bremsen die Entwicklung des Marktes und sind weder für Kunden, noch für das Geschäft von Vorteil.

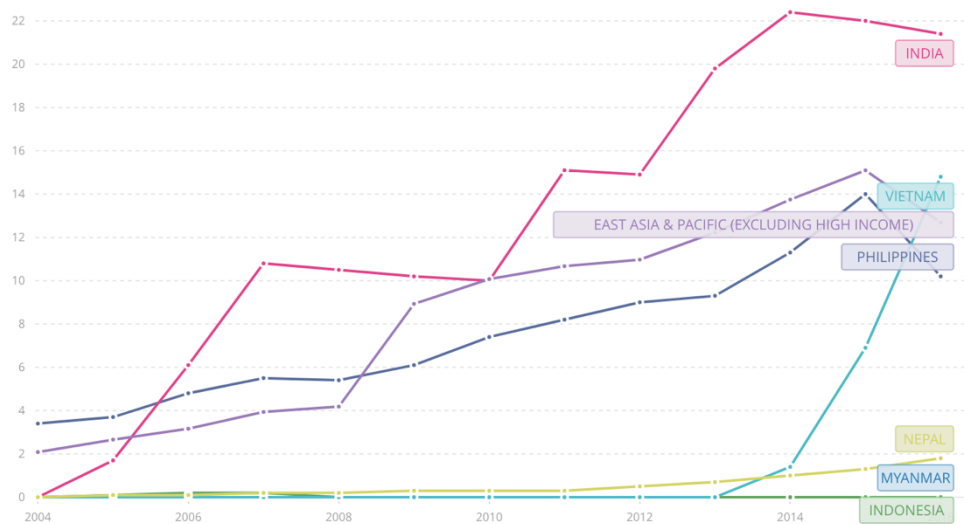
Laut Statistik der Weltbank¹⁵ werden in Asien nur 12,69 % der erwachsenen Bevölkerung mit einem mittleren und niedrigen Einkommen von privaten Büros der Kreditverläufe erfasst. In

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>

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

einigen Ländern kann dieser Wert immer noch 0 % betragen (zum Beispiel, in Myanmar und Indonesien).



Erfassung der Bevölkerung mit privaten Büros der Kreditverläufe (% der erwachsenen Bevölkerung).

Problem



Die Gründung eines Geschäfts in Asien kann durch hohe Risiken erschwert werden. Das Fehlen der Büros der Kreditverläufe behindert die Entwicklung des Marktes und schadet dem Geschäft und den Kunden.

Lösung



MicroMoney beabsichtigt, einen kostenpflichtigen Zugang * zu den angelegten Kreditverläufen zu gewähren, sowie Daten mit Geschäftspartnern auszutauschen.

Die Big Data, die von MicroMoney gesammelt wurden, können einen besonderen Wert für Banken und mikrofinanziellen Einrichtungen darstellen. Sie können aber auch für Gesellschaften von Interesse sein, die im Bereich des elektronischen Handels, der Telekommunikationen, Versicherung usw. tätig sind. Daten, über die MicroMoney verfügt, helfen dabei, den Zugang zu neuem Publikum zu vereinfachen, die potentiellen Kunden nach ihren Interessen zu segmentieren, sowie effiziente Kundenangebote zu bilden.

Unsere Priorität – der Schutz von vertraulichen Daten. Wir schätzen persönliche Daten der Kunden und geben sie niemals ohne Einwilligung des Besitzers an Dritte weiter.

Nachfrage und Anwendungsbeispiele

Wir bemühen uns, der Bedienung von einer größeren Kundenzahl beizutragen, die früher keinen Zugang zu Bankendiensten hatten, durch internationale Banken, finanzielle Gesellschaften, Gesellschaften, die in dem Bereich der elektronischen Kommerz und dem Einzelhandel tätig sind.

Wir möchten den Gesellschaften helfen, die auf der Grundlage der Blockchaintechnologie arbeiten, ihre Kundendatenbanken effizient zu vergrößern, mithilfe des Zugangs zu dem Büro

der Kreditverläufe, die Informationen über Millionen von Menschen enthalten, die nicht von Banken bedient werden. Wir möchten, dass diese Menschen zu einem Teil der neuen, globalen, dezentralisierten Wirtschaft werden.

MicroMoney wird einen Zugang zu solchen Daten über eine API-Plattform bereitstellen. Unser Spezialistenteam perfektioniert den Algorithmus der Datenverarbeitung stets. Im Laufe von einigen Monaten wird das gesamte Pool der bestehenden Kreditverläufe auf der Blockchainbasis online gebracht sein. So werden wir die Sicherheit und Zuverlässigkeit der gesammelten Information gewährleisten.

Momentan bewahren wir die Kreditverläufe und die Kundendaten im Speicher der "Big Data". Es wird in ein Verlaufsprotokoll auf der Grundlage des Blockchains nach dem Abschluss der Prozedur der primären Veräußerung der Tokens verlegt werden. Unser Ziel ist es, MicroMoney zu einer dezentralisierten Datenbank der Kreditverläufe und einem Büro der Verarbeitung der großen Datenvolumen auf der Blockchainbasis zu verwandeln. Unsere Technologie wird es den Partnern erlauben, die Daten der Darlehensnehmer (Kreditverlauf oder sonstige Daten, die von den Smartphones der Kunden stammen) auf eine sichere, zuverlässige, anonyme Weise zu speichern.

Big Data für Banken

Die Banken geben viel Geld für die Heranziehung und Prüfung der Kunden aus. Nach den Angaben unserer eigenen Quelle in den USA zahlen die Banken durchschnittlich zwischen 10 und 100 Dollar für die Heranziehung und die Prüfung von 1 neuen Kunden. In Europa sind diese Ausgaben etwas niedriger. Ein jedes Mal, wenn die Bank ein Kreditangebot an seinen Kunden (per SMS oder per E-Mail) schickt, zahlt es der Schufa eine Gebühr. So steigen die Ausgaben für einen bewilligten Kredit. Im Falle von MicroMoney betragen die Ausgaben für die Heranziehung von 1 neuen Darlehensnehmer nur 1 Dollar. Die Banken können Kreditverläufe in unserem Büro erwerben.

Big Data für Gesellschaften, die im Bereich der Mikrofinanzierung, Finanzierung und Versicherung arbeiten

Die Gesellschaften, die im Bereich der Mikrofinanzierung, Finanzierung und Versicherung arbeiten, können sich zu einem Marktauftritt in Ländern entscheiden, in denen wir bereits tätig sind. Jedoch können sie sich mit großen Risiken aufgrund der fehlenden nationalen Büros der Kreditverläufe konfrontiert sehen. Demzufolge stellt die Bevölkerung von solchen Ländern eine große "graue Zone" für solche Gesellschaften.

Big Data für den Onlinehandel und den Einzelhandel.

Wir können Gesellschaften helfen, die im Bereich des Onlinehandels und Einzelhandels tätig sind, neue Kunden aus unserer Datenbank heranzuziehen, bzw. die Bedürfnisse von neuen Kunden zu analysieren. Zum Beispiel können wir aufgrund des Browserverlaufs unseres Kunden feststellen, dass er vor kurzem einen Kinderwagen gesucht hat. Auf diese Weise ist eine Gesellschaft, die im Bereich des Onlinehandels tätig ist, in der Lage, ihm Windeln für Kinder anzubieten.

Mechanismus des Austausches

Jegliches Geschäft (zum Beispiel, Bank oder Gesellschaft, die im Bereich des Onlinehandels arbeiten) kann Kreditverläufe, über die es verfügt, gegen unsere Kreditverläufe tauschen. Diese Operation wird für beide Parteien von Nutzen sein.

Wachstum der Nachfrage auf dem Markt

Wir sagen eine hohe Nachfrage nach den "Big Data" und die Kreditverläufe voraus. Wir gründen eine Schufa mit den Open Source Ressourcen, in der anonymisierte persönliche

Daten frei verfügbar gespeichert sein werden. Der Zugang zu persönlichen Daten und dem System der voraussehbaren Bewertung auf der Grundlage des künstlichen Neuronennetzwerks wird auf einer kostenpflichtigen Basis erfolgen (nur mit Einverständnis des Kunden zur Übertragung der persönlichen Daten an Dritte).

MicroMoney für lokale Partner: Globale Ausdehnung des Geschäfts

Auf der Grundlage unserer Arbeitserfahrung und der durchgeführten gründlichen Marktforschungen und rechtlichen Segmenten haben wir die Algorithmen der Geschäftsentwicklung in neuen Ländern entwickelt. Momentan sind wir bereit, eine internationale Franchise zu starten.

Der Zugang zum Expertenpotential der Gesellschaft MicroMoney im Bereich der Finanzen und der Gesetzgebung wird es unseren potentiellen Kunden erlauben, auf den Entwicklungsmärkten weltweit aufzutreten.

Wir teilen mit unseren Franchisee alle notwendige Marktforschungen, Kenntnisse des Risikomanagements, Know-How auf dem Gebiet der Bewertung der Kreditfähigkeit und detaillierte Geschäftspläne für die Gründung eines eigenen, lukrativen Geschäfts.

Was MicroMoney den Franchisee bereitstellt:

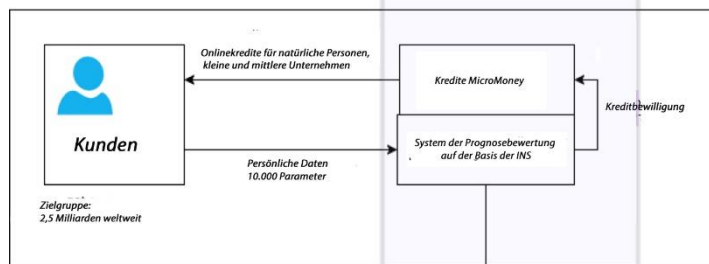
- Gründliche Ergebnisse der Erforschung der Gesetzgebung und des Marktes in einem konkreten Land.
- Geprüftes Geschäftsmodell, finanzielle Prognosen und Einschätzung der Ausgaben.
- Zugang zu unserem System der Bewertung der Kreditfähigkeit auf der Grundlage des KNN.
- Informationen und Unterlagen für den Kundendienst und den Inkassodienst.
- Verschiedene Beratungsdienste für den Zeitraum der Geschäftsentwicklung.

Wir teilen Ihnen gerne mit, dass wir schon zwei Franchiseverträge unterzeichnet haben:

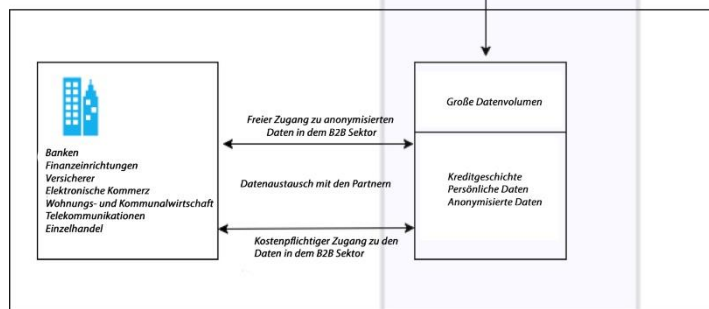
Herr Franz Purnama, Präsident der Mikrofinanziellen Assoziation Indonesiens, deren Kundendatenbank 50.000.000 aktive Darlehensnehmer umfasst, wurde zu unserem Partner in Indonesien. Herr Madkhava Edussuriya, der eine große Mikrodarlehensorganisation Prosperous Capital & Credit Limited besitzt, wurde zu unserem Partner in Sri-Lanka. Im Oktober 2017 beabsichtigen wir, einen Vertrag mit dem Herrn China Muoka aus Nigeria zu unterzeichnen.

Kombiniertes Geschäftsschema

MicroMoney für die Menschen



MicroMoney für die Unternehmen



Schulung und Bearbeitung der großen Datenvolumen auf Blockchainbasis

Schema der Arbeit von MicroMoney.

Weshalb starten wir eine Kampagne zum Verkauf der Tokens?

Entwicklung auf dem globalen Markt angefangen mit Afrika und Asien

Die Gesellschaft MicroMoney ist bereit, auf den Märkten von 10 weiteren Ländern aufzutreten. Wir haben alle notwendigen Forschungen durchgeführt und vorläufige Vereinbarungen mit zukünftigen lokalen Partnern geschlossen.

In Anbetracht der Tatsache, dass wir über alle notwendigen Kenntnisse und Informationen verfügen, sind wir bereit, unser Geschäft in Indonesien, Malaysia, Singapur, China, Hongkong, Nigeria, Sri-Lanka und Philippinen ungeachtet der Ergebnisse der primären Tokenveräußerung zu entwickeln. Nichts desto trotz wird eine erfolgreich umgesetzte Kampagne der Tokenveräußerung uns dabei helfen, die Entwicklung zu beschleunigen, zusätzliche Märkte zu erobern, Produkte und Dienstleistungen schneller anzubieten.

Kurze Investitionsanalyse für die asiatische Region für 5 Jahre

Statistik der Länder	VN	PH	ID	MY	CN	MM	LK
Bevölkerung, Mio. Menschen	91	101,9	255	31	1.376	51	21
BIP pro Person (nominal), Tsd. US-Dollar	2,3	3,2	3,5	12,2	8,8	1,4	3,9
BIP pro ein Arbeiter, Tsd. Dollar	9,3	17,1	21,9	55,7	23,1	3,3	26
Niveau der wirtschaftlichen Aktivität	62 %	63 %	67 %	66 %	58,3	68 %	42 %
Durchschnittliches Arbeitsentgelt, US-Dollar	200	208	250	961	730	120	233
Niveau der Smartphonennutzung	20 %	50 %	25 %	63 %	56 %	58 %	41 %
Niveau der Verwendung von Bankkonten	21 %	27 %	20 %	66 %	64,70 %	5 %	83 %
Quantitative Werte (5. Jahr)	VN	PH	ID	MY	CN	MM	LK
Anzahl der Darlehen, die im 5. Jahr bewilligt wurden, Tsd.	1.291	441	464	198	1.154	620	422
Einschließlich verlängerte							
Anzahl der Darlehen, die pro Jahr im 5. Jahr bewilligt wurden	3.537	1.208	1.271	542	3.160	1.698	1.156
Einschließlich verlängerte							
Investitionsparameter	VN	PH	ID	MY	CN	MM	LK
Investitionen, Mio. US-Dollar	15,7	8,8	11	8,6	31,4	4,5	4,2
Kapitalauslagen + Betriebskosten	5,1	4,1	4,4	4,7	12,2	3,3	1,3
Portfoliofinanzierung	10,6	4,8	6,6	3,9	3,4	1,1	2,8
Punkt der Verlustlosigkeit, Monate	15	20	20	18	25	22	17

Zeitraum der Revalierung, Monate	19	49	50	51	45	31	56
Profit (5. Jahr), Mio. US-Dollar	71	42,2	53,9	37,3	130	18,5	45
Profit vor Besteuerung (5. Jahr), Mio. US-Dollar	19	15,5	16,8	15,3	42	5,5	8,5

In der Tabelle sind Investitionswerte für Vietnam, Philippinen, Indonesien, Malaysia, China, Myanmar und Sri Lanka angegeben.

Entwicklung des Geschäfts

Kurzfristige Entwicklungsstrategie		
Das Land	Status	Voraussichtlicher Starttermin
Myanmar	Erfolgreicher Betrieb	2015
https://github.com/micro-money/prime/tree/master/11%20Countries%20Roadmap%20FULLY/!Myanmar		
Kambodscha	Erfolgreicher Betrieb	2016
https://github.com/micro-money/prime/tree/master/11%20Countries%20Roadmap%20FULLY/!Cambodia		
Thailand	Successfully Operating	2017
https://github.com/micro-money/prime/tree/master/11%20Countries%20Roadmap%20FULLY/!Thailand		
Indonesien	Bereit für den Start	3. Quartal von 2017
https://github.com/micro-money/prime/tree/master/11%20Countries%20Roadmap%20FULLY/!Indonesia		
Sri Lanka	Bereit für den Start	3. Quartal von 2017
https://github.com/micro-money/prime/tree/master/11%20Countries%20Roadmap%20FULLY/!SriLanka		
Philippinen	Bereit für den Start	3. Quartal von 2017
https://github.com/micro-money/prime/tree/master/11%20Countries%20Roadmap%20FULLY/!Philippines		
Nigeria	Vorläufige Vereinbarung mit einem	4. Quartal 2017

	lokalen Partner abgeschlossen	
Malaysia	Suche nach neuen Partnern	4. Quartal 2017
https://github.com/micro-money/prime/tree/master/11%20Countries%20Roadmap%20FULLY!/Malaysia		
Singapur	Suche nach neuen Partnern	4. Quartal 2017
https://github.com/micro-money/prime/tree/master/11%20Countries%20Roadmap%20FULLY!/Singapore		
Hongkong	Suche nach neuen Partnern	1. Quartal 2018
https://github.com/micro-money/prime/tree/master/11%20Countries%20Roadmap%20FULLY!/HongKong		
China	Suche nach neuen Partnern	1. Quartal 2018
https://github.com/micro-money/prime/tree/master/11%20Countries%20Roadmap%20FULLY!/China		
Langfristige Entwicklungsstrategie		
Taiwan, Südkorea	Suche nach neuen Partnern	2018
Indien, Afrikanische Region	Erforschung des Marktes und der Gesetzgebung	2018-2019
Lateinamerika	Erforschung des Marktes und der Gesetzgebung	2019-2020

Meilensteine

1.000.000 US-Dollar herangezogen

Gesamtgröße des zu bedienenden Marktes: Kunden, die über keine Bankkonten verfügen oder keinen Zugang zu Bankendiensten haben	IT	Scoring und Produkt	Heranziehung von Kunden
400.000.000	Gründung eines dezentralisierten Büros der Kreditverläufe auf	Perfektionieren des Scoringssystems auf der Grundlage der KNN.	100.000 einzigartige Nutzer wurden zusätzlich hinzugezogen.

	der Blockchainbasis. Start der globalen Entwicklung.	Neue finanziellen Produkte. Anschluss an elektronische Geldbörsen der Kryptowährungen.	
--	--	---	--

5.000.000 US-Dollar herangezogen

Gesamtgröße des zu bedienenden Marktes: Kunden, die über keine Bankkonten verfügen oder keinen Zugang zu Bankendiensten haben	IT	Scoring und Prokukt	Heranziehung von Kunden
900.000.000	Systeme des Risikomanagements und Scorings sind bereit für lokale Partner. Partnerschaft nach dem Schema "White Label".	Inbetriebnahme des dezentralisierten KNN.	300.000 einzigartige Nutzer wurden zusätzlich hinzugezogen.

10.000.000 US-Dollar herangezogen

Gesamtgröße des zu bedienenden Marktes: Kunden, die über keine Bankkonten verfügen oder keinen Zugang zu Bankendiensten haben	IT	Scoring und Prokukt	Heranziehung von Kunden
1.400.000.000	Integration in die Kryptowirtschaft: Ausstellung von allen Krediten und Empfang von Zahlungen wird mithilfe der "schlaue Verträge"	- Dienstleistungen der Gelddeponierung. - Entwicklung einer P2P- Finanzierungsplattfor m.	1.000.000 einzigartige Nutzer wurden zusätzlich hinzugezogen.

	im Blockchain durchgeführt.		
--	-----------------------------	--	--

15.000.000 US-Dollar herangezogen

Gesamtgröße des zu bedienenden Marktes: Kunden, die über keine Bankkonten verfügen oder keinen Zugang zu Bankendiensten haben	IT	Scoring und Prokukt	Heranziehung von Kunden
1.900.000.000	Finanzielle Onlineplattform wurde für lokale Partner vorbereitet. Partnerschaft nach dem Schema "White Label".	Start einer Franchisingbörse und einer Crowdfundingplattform mit dem Ziel, den Unternehmern in Entwicklungsländern zu helfen.	Zusätzlich wurden 5.000.000 einzigartige Nutzer herangezogen.

30.000.000 US-Dollar herangezogen

Gesamtgröße des zu bedienenden Marktes: Kunden, die über keine Bankkonten verfügen oder keinen Zugang zu Bankendiensten haben	IT	Scoring und Prokukt	Heranziehung von Kunden
2.000.000.000	Finanzielle DAO. Vollständig dezentralisierte autonome Organisation. Finanzbörse, Büro der Kreditverläufe und Big Data, System des Risikomanagements	Franchise mit dem Namen "Online Kryptobank und Börse" wurde für lokale Partner vorbereitet. Partnerschaft nach dem Schema "White Label".	25.000.000 einzigartige Nutzer wurden zusätzlich hinzugezogen.

	und der Bewertung der Kreditfähigkeit auf der KNN-Basis		
--	---	--	--

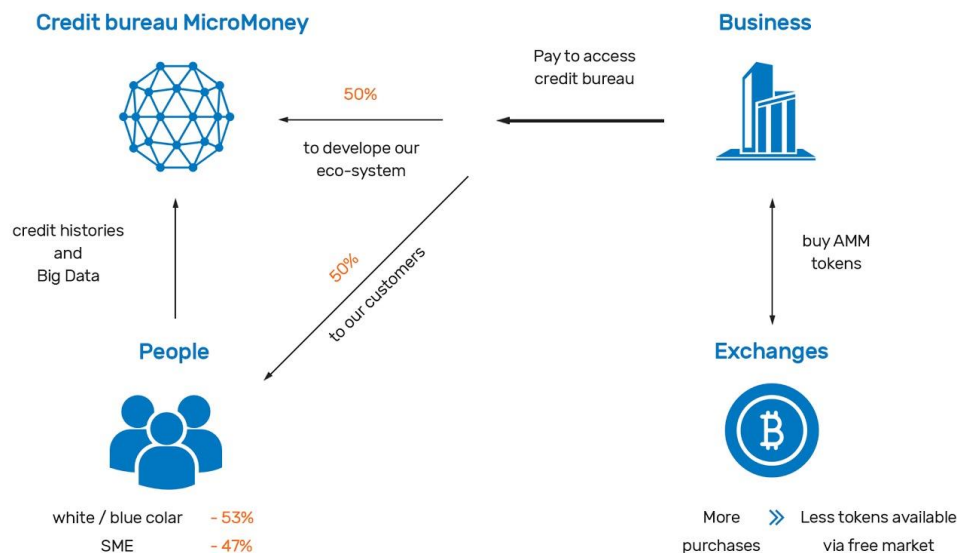
What is an AMM Token?

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

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

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

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



MicroMoney Partnership Program

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

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

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

AMM Partnership Program Mechanism

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

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

AMM Partnership Program Structure

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

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

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

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

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

Services Payment Structure

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

AMM Provides Access for Technical Partners

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

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

AMM is a Means of Payment

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

User Case Scenarios

Scenario 1 - MicroMoney Expands to Vietnam

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

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

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

Scenario 2 - AMM Used as Payment Means

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

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

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

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

Scenario 3 - Example Charges for MicroMoney Services

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

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

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

AMM Token Value Proposition

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

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

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

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

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

Schema der primären Tonkenveräußerung

Die primäre Tokenveräußerung von Micromoney und der entsprechende Prozess der Tokenerstellung wird auf der Verwendung der "Schlaunen Verträge" basieren, die auf der Grundlage von Ethereum gestartet werden.

Bezeichnung der Tokens: AMM

Gesamtumfang der gezeichneten Tokens: 60.000.000 AMM.

Die Tokens, die bei der primären Veräußerung nicht verkauft werden, werden vernichtet.

Ziele:

Mindestens 1 Mio – höchstens 30 Mio. US-Dollar.

Wenn bei der primären Tokenveräußerung nicht der Mindestkapitalertrag von 1 Mio. US-Dollar erzielt wird, werden alle Gelder an die Besitzer der AMM über das System der "schlauhen Verträge" auf Ethereumbasis zurückgeschickt.

Ursprünglicher Preis: Der Preis des Tokens ist auf einem Niveau von 1 US-Dollar für 1 AMM Token festgelegt.

Tokenverteilung:

Gründer – 8 %

Berater – 4 %

Prämien – 4 %

Investoren – 84 %.

Boni für erste Investoren während der primären **Tokenveräußerung** (zusätzliche Tokens, die zum Kauf hinzugefügt werden):

Presale Bonus +47 %

An 1. Investitionstag – Bonus von +25 %

2-7. Tage – Bonus +20 %

7-14. Tage – Bonus +10 %

14-21 Tage – Bonus +5 %

Programm der Prämierung (%X aus dem Prämienpool):

Kampagne bei Facebook - 18 %

Kampagne bei Twitter - 18 %

Kampagne Bitcointalk Signatures - 20 %

Kampagne Bitcointalk Support - 20 %

Kampagne zur Veröffentlichung der Informationen in den Massenmedien - 12%

Kreative Unterstützung des Projekts - 12 %

Gründe für den Erfolg und die verfolgten Ergebnisse

Die Technologien können nicht selbstständig Geld verdienen, das Geld kann von Nutzern von diesen Technologien verdienen.

Wenn wir vom Zugang zur Finanzierung sprechen, haben wir keine Dienstleistungen im Kopf; wir denken an reale Probleme, die man mithilfe von entsprechenden Werkzeugen lösen kann. Wir wollen, dass die Kunden sich auf Technologien stützen, die Banken den Kunden glauben, und die Kunden – den Banken vertrauen können. Alle Werkzeuge, für die wir auf dem Markt werben, erlauben es nicht nur, den Prozess der Vergabe von Darlehen durch finanzielle Organisationen zu vereinfachen, sondern auch die Barrieren für Darlehensnehmer zu

zerstören, die keine Möglichkeit haben, Finanzdienstleistungen in Anspruch zu nehmen. Wir bieten eine gegenseitig vorteilhafte Lösung an, die es den Banken erlaubt, Zugang an große Datenumfänge für einen geringen Betrag zu bekommen, um Marktforschungen vorzunehmen, und den Kunden – alle Vorteile des finanziellen Marktes ohne Einbuße an Vertraulichkeit zu nutzen.

Da MicroMoney ein dezentralisiertes Büro der Kreditverläufe und "Big Data", ein ambitions- und umfangreiches Projekt auf der Grundlage der Blockchaintechnologie gründet, ist die Gesellschaft in der Lage, die Prozedur der Erbringung von finanziellen Dienstleistungen auf den Entwicklungsmärkten zu verändern, und zwar die Betriebskosten des Dienstes zu senken und die Dienstleistungen der Finanzierung an 2 Milliarden Menschen, die nicht von Banken bedient werden, zur Verfügung zu stellen.

Wir betrachten den Zugang der Menschen zu Kreditwerkzeugen als einen Teil von ihren Grundrechten, gleichen rechten, wie die Rechte auf Bildung, medizinische Hilfe, Schaffung eines eigenen Geschäfts und die Steigerung der Lebensqualität.

Der Weg zum Wohlstand

Zwei Milliarden Menschen von der Gesamtzahl der erwachsenen Erdbevölkerung, die nicht von Bankendiensten erfasst werden, können die gleichen Vorteile bekommen, wie auch Menschen haben, die Bankkonten haben. Mithilfe von welcher Technologie kann man das erreichen? Es geht um solche Werkzeuge, wie Neuronennetzwerke, Blockchain, Künstliche Intelligenz, Systeme des mobilen Scorings, und natürlich das "Big Data". Die Idee besteht darin, dass 2 Milliarden Menschen, und das entspricht der Bevölkerung eines riesigen Landes, dank diesen Technologien glücklicher werden können.

Methode der Einbeziehung

Um die Menschen in ein Finanzsystem einzubeziehen und ihre Lebensqualität zu erhöhen, braucht man nur zwei Sachen: Zugang zu Mitteln und Werkzeuge für den Erhalt von diesem Zugang. MicroMoney erlaubt es, beide Aufgaben zu lösen: Zugang und Werkzeuge bekommen.

Geschäftsführung

Gründer

Sai Khning Aung, Mitbegründer, Leiter des Dienstes der Betriebsverwaltung

Bereits 15 Jahre arbeitet Herr Sai Khning Aung im Bereich der Mikrofinanzierung/Finanzierung, während er eine Reihe von nichtstaatlichen Organisationen und ausländischen kommerziellen Organisationen der Mikrofinanzierung leitet. Herr Sai Khning Aung leitete Gruppen aus 550 Mitarbeitern und verwaltete ein Kreditportfolio mit dem Umfang von 40 Millionen US-Dollar. In seiner Zeit konnte er erfolgreich Geschäftsprozesse ausdehnen, indem er solche neue Technologien integrierte, wie das T24 MCB, UT Mobile, UT Net und biometrische Geräte, und war dabei Pionier des Bereiches der Mikrofinanzierung in Myanmar.

Anton Dzyatkovsky, Mitbegründer, IT und Kreditscoring

Erfolgreicher Unternehmer, erfahrender Verhandlungsführer, kreativer Marketingexperte. Leidenschaftlicher und fleißiger Geschäftsführer, der 13 Jahre erfolgreicher Arbeit an verschiedenen Dienststellen in Gesellschaften, die sich mit Finanztechnologien, Einzelhandelsgeschäften und Onlinehandel beschäftigen, hinter sich hat. Herr Dzyatkovsky hat Erfahrungen der Entwicklung der finanziellen Gesellschaften in absolut neuen Märkten.

Expertenrat

Oknha Sorn Sokna, SONATRA Group, Aktionär, Berater

Herr Oknha Sorn Sokna ist ein Berater des Premierministers von Kambodscha Herrn Khun Sen in wirtschaftlichen Fragen.

Herr Oknha Sorn Sokna ist mit einem Titel "Oknha" ausgezeichnet, der der höchste Titel unter den Staatsangehörigen von Kambodscha ist. Er ist Mitbegründer des Konglomerats SOKIMEX GROUP, einer Gesellschaft, die in der Ölindustrie tätig ist, sowie Vizepräsident der Handelskammer Kambodschas, die in ihren Funktionen dem japanischen Geschäftsrat entspricht (日本経団連). 2010 hat Herr Oknha Sorn Sokna die Gesellschaft Sonatra Group gegründet, die verschiedenste Dienstleistungen anbietet, einschließlich Bankendienste in den Operationen mit den Wertpapieren, Investmentdienste, Dienste im Bauwesen, Wirtschaftsprüfung, Erstellung der rechnerischen Berichterstattung. Er ist auch Aktionär der Gesellschaft Sokha Hotel Co., Ltd aus der SOKIMEX GROUP.

Tetsuji Nagata San, East Wing Capital, Aktionär, Berater

Seine Karriere eines Finanziers hat Herr Nagata 1988 in der Gesellschaft Sanyo Securities (Japan) begonnen, wo er verschiedenste Tätigkeiten ausübte, die es ihm erlaubten, in 7 Jahren einen riesigen Umfang von Wissen und Erfahrung zu sammeln. Danach hat Herr Nagata als Leiter der Vertriebsabteilung bei Bloomberg L.P. (Tokyo) gearbeitet, indem er sich dem Vertrieb und der Marktanalyse von 1995 bis 2006 widmete.

2006 hat er die East Wing Asset Management LLP gegründet, die später zur East Wing Consultancy Pte. Ltd. reorganisiert wurde, und das laufende Investitionsvolumen betrug über 20 Millionen US-Dollar. 2010 hat Herr Nagata die East Wing ASA Capital Pte. Ltd gegründet und sie begonnen, als CEO zu leiten.

Er hat auch die Gesellschaften Sonatra Microfinance Institution PLC und Sonatra Construction Co., Ltd. in Kambodscha gegründet, wo er als Exekutivdirektor auftritt. Im August 2013 hat er zusammen mit anderen Partnern die Nexasia Capital Pte. Ltd. gegründet. Herr Nagata ist Träger des akademischen Grades MBA der Geschäftsschule Thunderbird School of International Management in den USA.

Partner

Partner im Blockchain und Branchenpartner

Ambisafe, Everex

Partner im finanziell-technologischen Sektor

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

Venture-Investmentfonds

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

Yoshiyuki Tayra, Grand Corporation Osaka, Aktionär

Geschäftsführer der Grand Corporation Osaka, Osaka, Japan

Yodzhiro Tsutsumi, Grand Corporation Osaka, Aktionär

Geschäftsführer der Grand Corporation Osaka, Osaka, Japan

Venture-Investmentfonds:

EastWing Capital

Sonatra Capital

Grand Corporation Osaka

NEST.vc

Prosperous Capital & Credit Limited, Sri-Lanka

Indonesia Microfinance Association (IMA)

Africa Blockchain Alliance

Partner beim Blockchain und Branchenpartner:

Ambisafe

ICObox

BPM online CRM

SilkLegal, Thailand

Partner im finanziell-technologischen Sektor:

OK Dollar

KBZ

AYA

CB Bank

AYA bank

TRUE money

WING

Mykyat

Managerteam:

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/>

Berater

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/>

Fazit

Die Gesellschaft MicroMoney hat ihr erstes Produkt 2015 gestartet, vor der Ankündigung des Tokenverkaufs.

MicroMoney ist stolz auf das leistungsfähige Management und zuverlässige Partner in verschiedenen Ländern, die über alle notwendige Lizenzen für den Betrieb des Geschäfts verfügen. Schon zwei Jahre sind wir erfolgreich auf den Märkten Kambodschas und Myanmars tätig, und unsere Investoren haben¹⁶ in die Entwicklung von MicroMoney über 1,8 Millionen US-Dollar eingebracht.

In diesem Dokument haben wir ein sehr wichtiges Problem untersucht und eine Lösung auf der Basis der Blockchaintechnologie vorgestellt, das es erlaubt, den Menschen den Zugang zu finanziellen Dienstleistungen zu erleichtern und wird ebenfalls helfen, sonstigen Gesellschaften (einschließlich Banken, mikrofinanzielle Organisationen, Versicherungsgesellschaften, Einzelhandelsgeschäften usw.) die transparente Datenbank der potentiellen Kunden zu nutzen.

Wir sind stolz darauf, dass wir ein Teil der Community sind, die ihre Arbeit der Einbeziehung von 2 Milliarden Menschen in den Bereich der finanziellen Bedienung gewidmet hat. Unser Endziel besteht in der Steigerung der Lebensqualität der Bevölkerung von Entwicklungsländern.

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

Anlagen

Anhang 1. Links zu Geschäftsplänen und Finanzmodellen

Kurzer Entwicklungsplan nach Ländern

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

Vollständiger Entwicklungsplan nach Ländern

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

Finanzierung in allen Ländern. Bericht von Baker_McKenzie

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

Anhang 2. Kurze Investitionsanalyse nach Ländern

China

Investitionen, Tsd. US-Dollar	Jahr 1	Jahr 2	Jahr 3	Jahr 4	Jahr 5	Insgesamt
Portfolioinvestitionen	4.114	7.160	3.941	36	0	15.252
Investitionen in Kapitalaufwendungen und Betriebskosten	3.075	3.422	0	0	0	6.497
Investitionen insgesamt	7.190	10.582	3.941	36	0	21.749
Quantitative Werte	Jahr 1	Jahr 2	Jahr 3	Jahr 4	Jahr 5	Insgesamt
Anz. der vergebenen Darlehen, Tsd.	71	371	714	1.096	1.195	3.447
Ausgestellter Kreditgesamtbetrag, Tsd. US-Dollar	11.613	53.022	97.001	145.070	152.229	458.935
Reinkapital in Wertpapieren (am Jahresende), Tsd. US-Dollar	3.246	9.304	16.507	21.824	22.148	22.148
Gewinn und Verluste, Tsd. US-Dollar	Jahr 1	Jahr 2	Jahr 3	Jahr 4	Jahr 5	Insgesamt
Gewinn	2.905	18.603	37.831	60.346	67.452	187.137
Rücklagen	-2.630	-11.254	-18.742	-25.387	-27.293	-85.307
Variable Kosten	-1.838	-7.762	-11.640	-16.304	-17.175	-54.719
Kosten der Heranziehung	-641	-2.354	-3.627	-4.658	-4.526	-15.806
Gehalt (variabler Teil)	-604	-2.568	-3.717	-5.090	-5.523	-17.502
Sonstige variable Kosten	-426	-1.774	-2.128	-3.099	-3.260	-10.687
MwSt	-166	-1.066	-2.168	-3.458	-3.865	-10.724
Konstante Kosten	-1.607	-3.203	-3.202	-3.307	-3.268	-14.586
Gehalt (konstanter Teil)	-895	-2.036	-2.036	-2.036	-2.036	-9.039
Sonstige Verwaltungs- und wirtschaftliche Kosten	-712	-1.167	-1.166	-1.271	-1.232	-5.548
Einmalige Aufwendungen	-211	0	0	0	0	-211
Reingewinn vor der Besteuerung	-3.381	-3.616	4.247	15.348	19.717	32.314

Endwert						96.103
Rentabilität des Eigenkapitals (in Jahresrechnung)						59 %
Einnahmen pro durchschnittlichen Wert der Aktive (in Jahresrechnung)	-208%	-58%	33 %	63 %	67 %	29 %

Zeitpunkt der Verlustlosigkeit – 24 Monate
 Zeit der Eigenkapitalisierung – 35 Monate
 Zeitraum der Revalierung – 61 Monate
 Investitionen insgesamt – 21,7 Mio. Dollar
 Nichtoptimierte Gesellschaftssteuer im 5. Jahr – 4,9 Mio. Dollar

Myanmar

Investitionen, Tsd. US-Dollar	Jahr 1	Jahr 2	Jahr 3	Jahr 4	Jahr 5	Insge samt
Portfolioinvestitionen	1.007	1.946	438	64	0	3.455
Investitionen in Kapitalaufwendungen und Betriebskosten	1.208	245	90	0	0	1.543
Investitionen insgesamt	2.215	2.191	529	64	0	4.998
Quantitative Werte	Jahr 1	Jahr 2	Jahr 3	Jahr 4	Jahr 5	Insge samt
Anz. der vergebenen Darlehen, Tsd.	30	173	351	520	620	1.694
Ausgestellter Kreditgesamtbetrag, Tsd. US-Dollar	2.484	14.095	28.198	41.569	49.284	135.630
Reinkapital in Wertpapieren (am Jahresende), Tsd. US-Dollar	612	2.059	3.634	5.000	5.348	16.652
Gewinn und Verluste, Tsd. US-Dollar	Jahr 1	Jahr 2	Jahr 3	Jahr 4	Jahr 5	Insge samt
Gewinn	626	4 517	9.871	15.179	18.603	48.797
Rücklagen	-543	-2.703	-4.965	-6.636	-7.914	- 22.762
Variable Kosten	-510	-1.272	-2.337	-3.400	-3.979	- 11.498
Kosten der Heranziehung	-369	-608	-1.112	-1.577	-1.775	-5.441
Gehalt (variabler Teil)	-94	-340	-548	-781	-927	-2.690
Sonstige variable Kosten	-40	-199	-359	-530	-631	-1.759

MwSt	-7	-126	-318	-512	-645	-1.608
Konstante Kosten	-956	-1 069	-1.004	-1.127	-1.170	-5.327
Gehalt (konstanter Teil)	-682	-701	-588	-713	-793	-3.476
Sonstige Verwaltungs- und wirtschaftliche Kosten	-275	-369	-416	-414	-377	-1.851
Einmalige Aufwendungen	-57	-17	-17	-17	-17	-126
Reingewinn vor der Besteuerung	-1.441	-545	1.548	3.999	5.523	9.084
Endwert						25.063
Rentabilität des Eigenkapitals (in Jahresrechnung)						61 %
Einnahmen pro durchschnittlichen Wert der Aktive (in Jahresrechnung)	-235 %	-41 %	54 %	71 %	80 %	51 %

Zeitpunkt der Verlustlosigkeit – 21 Monate

Zeit der Eigenkapitalisierung – 29 Monate

Zeitraum der Revalierung – 58 Monate

Investitionen insgesamt – 5,0 Mio. US-Dollar

Nichtoptimierte Gesellschaftssteuer im 5. Jahr – 1,4 Mio. Dollar

Endwert – 25,1 Mio. US-Dollar (Gordon-Modell, Koeffizient der Diskontierung 15 % und Wachstumstempo 0 %)

Indonesien

Investitionen Tsd. US-Dollar			Zeitskala				
	Q4 2015	Jahr 1	Jahr 2	Jahr 3	Jahr 4	Jahr 5*	Insgesamt
Investitionen	201	6.663	3.590	576	0	0	11.030
Investitionen insgesamt	201	6.663	3.590	576	0	0	11.030
Anzahl der bewilligten Darlehen	0,02	41	151	286	408	464	1.350
Gesamtbetrag der bewilligten Darlehen	3	8.438	32.726	63.401	91.682	105.535	301.786
Reinkapital in Wertpapieren (am Jahresende)	1	2.148	6.155	10.837	14.555	15.708	15.708
Gewinn	0	2.782	14.095	29.528	44.915	53.942	145.262
Einmalige Aufwendungen	0	-908	0	-27	0	0	-935
Reingewinn nach der Versteuerung	-198	-3.491	744	4.508	9.144	12.807	23.512
Rentabilität des Eigenkapitals (in Jahresrechnung)	-197 %	-91 %	8 %	40 %	78 %	110 %	51 %

Einnahmen pro durchschnittlichen Wert der Aktive (in Jahresrechnung)		-184 %	12 %	42 %	60 %	73 %	39 %
* - korrigiertes Jahr ohne Wachstum							

Zeitpunkt der Verlustlosigkeit – 20 Monate
Zeitraum der Revalierung – 50 Monate
Max. Investitionsumfang – 11,0 Mio. US-Dollar

Sri Lanka

Investitionen, Tsd. US-Dollar	Jahr 1	Jahr 2	Jahr 3	Jahr 4	Jahr 5	Insgesamt
Portfolioinvestitionen	1.295	1.430	126	0	0	2.851
Investitionen in Kapitalaufwendungen und Betriebskosten	1.148	161	0	0	0	1.309
Investitionen insgesamt	2.444	1.591	126	0	0	4.161
Quantitative Werte	Jahr 1	Jahr 2	Jahr 3	Jahr 4	Jahr 5	Insgesamt
Anz. der vergebenen Darlehen, Tsd.	32	158	264	362	422	1.238
Ausgestellter Kreditgesamtbetrag, Tsd. US-Dollar	3.088	15.408	25.527	34.957	40.642	119.622
Reinkapital in Wertpapieren (am Jahresende), Tsd. US-Dollar	789	2.054	3.163	4.146	4.410	14.561
Gewinn und Verluste, Tsd. US-Dollar	Jahr 1	Jahr 2	Jahr 3	Jahr 4	Jahr 5	Insgesamt
Gewinn	810	5.328	9.502	13.431	16.034	45.105
Rücklagen	-659	-2.931	-4.479	-5.540	-6.472	-20.081
Variable Kosten	-563	-1.407	-2.256	-3.096	-3.606	-10.929
Kosten der Heranziehung	-385	-527	-815	-1.087	-1.206	-4.020
Gehalt (variabler Teil)	-127	-388	-516	-680	-796	-2.506
Sonstige variable Kosten	-20	-69	-96	-128	-148	-462
MwSt	-32	-424	-829	-1.200	-1.456	-3.941
Konstante Kosten	-1.016	-1.125	-1.036	-1.141	-1.171	-5.490

Gehalt (konstanter Teil)	-709	-807	-726	-826	-886	-3.954
Sonstige Verwaltungs- und wirtschaftliche Kosten	-307	-318	-310	-315	-286	-1.536
Einmalige Aufwendungen	-49	-15	-15	-15	-15	-109
Reingewinn vor der Besteuerung	-1.476	-151	1.715	3.639	4.769	8.496
Endwert						20.968
Rentabilität des Eigenkapitals (in Jahresrechnung)						60 %
Einnahmen pro durchschnittlichen Wert der Aktive (in Jahresrechnung)	-187 %	-11 %	64 %	72 %	80 %	51 %

Zeitpunkt der Verlustlosigkeit – 17 Monate

Zeit der Eigenkapitalisierung – 26 Monate

Zeitraum der Revalierung – 56 Monate

Investitionen insgesamt – 4,2 Mio. US-Dollar

Nichtoptimierte Gesellschaftssteuer im 5. Jahr – 1,3 Mio. Dollar

Endwert – 25,1 Mio. US-Dollar (Gordon-Modell, Koeffizient der Diskontierung 15 % und Wachstumstempo 0 %)

Malaysia

Investitionen, Tsd. US-Dollar	Jahr 1	Jahr 2	Jahr 3	Jahr 4	Jahr 5	Insgesamt
Investitionen	4.639	3.674	249	0	0	8.563
Investitionen insgesamt	4.639	3.674	249	0	0	8.563
Anz. der vergebenen Darlehen	9	47	89	141	198	483
Gesamtbetrag der bewilligten Darlehen	3.661	20.510	41.989	68.739	98.463	233.361
Reinkapital in Wertpapieren (am Jahresende)	1.160	3.529	6.114	9.813	13.503	13.503
Gewinn	700	7.059	15.496	25.452	37.314	86.021
Einmalige Aufwendungen	-567	0	0	0	0	-567
Reingewinn nach der Versteuerung	-2.907	-1.171	3.705	6.774	11.440	17.840
Rentabilität des Eigenkapitals (in Jahresrechnung)	-113 %	-17 %	41 %	75 %	126 %	51 %
Einnahmen pro durchschnittlichen Wert der Aktive (in Jahresrechnung)	-261 %	-34 %	60 %	69 %	81 %	42 %

Zeitpunkt der Verlustlosigkeit – 18 Monate

Zeitraum der Revalierung – 51 Monate

Max. Investitionsumfang – 8,6 Mio. US-Dollar

Hongkong

	Crowdfunding	Primäre Öffentliche Platzierung	Finanzierung	Forderungswertpapiere
Aussichtsvolle Investoren	• Staatl. Investoren	• Staatl. Investoren	• Staatl. Investoren	• Staatl. Investoren
	• Professionelle Investoren	• Professionelle Investoren	• Professionelle Investoren	• Professionelle Investoren
	Investoren	Investoren	Investoren	
1) Anforderungen an eine Gesellschaft sowie 2) durchschnittliche Zeit für die Verwaltung der Datenverarbeitung / Bewertung eines Antrages / Bewilligung eines Antrages	• Partnerschaft mit den AMC, die von der Kommission der Wertpapiere und den Futures lizenziert werden (1 Monat) oder Erwerb	• Positiver Geldfluss aus der Tätigkeit >\$2.58 Millionen in 2 aufeinanderfolgenden Jahren	• Partnerschaft mit den AMC, die von der Kommission lizenziert werden (1 Monat) oder Erwerb	• Reinaktive der Gesellschaft
	Lizenz der Kommission der Wertpapiere und den Futures, Bearbeitungsdauer (6 Monate)	• Kapitalisierung >	Lizenz der Kommission der Wertpapiere und den Futures, Bearbeitungsdauer (6 Monate)	12,9 Millionen US-Dollar
		12,9 Millionen US-Dollar		• von Wirtschaftsprüfern beglaubigte Berichterstattung in letzten 2 Jahren
		• Dauer der Bearbeitung des Antrages HKEx (4 Monate)		• Dauer der Bearbeitung des Antrages (<1 Monat)
Plattform	Investitionen in das Aktienkapital über das Crowdfunding / P2P Finanzierung	Hongkonger Fondsbörse	AMC	Hongkonger Fondsbörse / eigenes Netzwerk **
Werkzeuge	Aktien / Forderungswertpapiere	Aktien	Gemeinsamer Investitionstrustfonds	Forderungswertpapiere (zum Beispiel, Obligationen, Forderungswertpapiere)
Prospekt der Emission und durchschnittliche Bearbeitungszeit	Muss von der Kommission der Wertpapiere bewilligt sein (2 Monate)	Muss von der Kommission der Wertpapiere bewilligt sein (2 Monate)	Muss von der Kommission der Wertpapiere bewilligt sein (2 Monate)	Muss von der Kommission der Wertpapiere bewilligt sein (<1 Monat)

Werbeunterlagen und durchschnittliche Bearbeitungsdauer	Müssen von der Kommission der Wertpapiere bewilligt sein (1 Monat)	Müssen von der Kommission der Wertpapiere bewilligt sein (1 Monat)	Müssen von der Kommission der Wertpapiere bewilligt sein (1 Monat)	Müssen von der Kommission der Wertpapiere bewilligt sein (<1 Monat)
Bearbeitungsdauer	Min. 4 – Max. 9 Monate +	7 Monate +	Min. 4 – Max. 9 Monate +	< 3 Monate

Optimale Methode der Heranziehung von Investitionen – direkt über das eigene Netzwerk / über die Partnerschaft mit den AMC

Quellen:

www.sfc.hk

www.hkex.com.hk

**im Falle, wenn die Forderungswertpapiere nicht in der Hongkonger Fondsbörse gehandelt werden. Man kann sie über eigenes Netzwerk ausstellen und verkaufen. Die Bearbeitungszeit der Antrags wird über 3 Monate betragen. Link zu Bestimmungen www.cr.gov.hk/en/companies_ordinance/docs/part7-e.pdf

Thailand

Parameter	Kommerzbank Thailands	Spezialisierte Finanzinstitute	Private Kreditgesellschaften	Gesellschaften der Nanofinanzierung	Pfandleihhäuser	P2P (vorerst ohne Lizenz)
Hauptziel	Vollständiges Set von Produkten der Finanzierung der Gesellschaften und Privatpersonen	Staatliche 1) wirtschaftliche Entwicklung fördernde 2) Investitionen sichernde	Mittel- und langfristige Darlehen	Bereitstellung von Darlehen an breite Massen	Darlehen mit Sicherheitsleistungen in Form von verpfändeten Sachen	Kredite an KMUs ohne Sicherheitsleistungen
Minimales bezahltes Kapital	Nein	Nein	1,39 Millionen US-Dollar	1,39 Millionen US-Dollar	0,1 Millionen US-Dollar	0,15 Millionen US-Dollar
Max. Anteil des ausländischen Kapitals	<50 %	<50 %	<50 %	<50 %	<50 %	Gesellschaft, die nach thailändischem Recht gegründet wurde
Fester Maximalzinssatz	Nein	Nein	Max. tatsächlicher Zinssatz 28 % plus Kommission für das Sammeln	Max. tatsächlicher Zinssatz 36 % plus Kommission für das Sammeln	Max. 24 % (LA < 57 Dollar) Max. 15 % (LA > 57 Dollar)	Nein

Aufsichtsbehörde	Finanzministerium	Finanzministerium	Finanzministerium	Finanzministerium	Komitee der Aufsicht über die Tätigkeit der Pfandleihhäuser	Bank Thailands
	Bank Thailands	Bank Thailands	Bank Thailands	Bank Thailands		Kommission der Wertpapiere und Börsen
Wartezeit für die Ausstellung einer Lizenz	Nein	Nein	60 Tage für die Bearbeitung und Bewilligung durch die Aufsichtsbehörde	60 Tage für die Bearbeitung und Bewilligung durch die Aufsichtsbehörde	45 Tage für die Bearbeitung und Bewilligung durch die Aufsichtsbehörde	Büro der Kommission der Wertpapiere und Börsen (von 35-FP)
Anz. der aktiven Lizenzen	30	8	35	21	598	0

Ausländische Gesellschaft kann ein Tochterunternehmen in Thailand eröffnen.

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

Singapur

Investitionen, Tsd. US-Dollar	Jahr 1	Jahr 2	Jahr 3	Jahr 4	Jahr 5	Insgesamt
Investitionen	3.131	5.980	115	0	0	9.226
Investitionen insgesamt	3.131	5.980	115	0	0	9.226
Anz. der vergebenen Darlehen	1	27	51	62	67	208
Gesamtbetrag der bewilligten Darlehen	1.684	37.647	70.956	86.158	93.142	289.586
Reinkapital in Wertpapieren (am Jahresende)	759	6.363	9.097	10.702	11.019	11.019
Gewinn	348	10.255	21.070	26.065	28.512	86.250
Einmalige Aufwendungen	-1.113	0	0	0	0	-1.113
Reingewinn nach der Versteuerung	-1.141	205	4.617	6.876	8.050	18.607
Rentabilität des Eigenkapitals (in Jahresrechnung)	-65 %	3 %	48 %	72 %	84 %	53 %
Einnahmen pro durchschnittlichen Wert der Aktive (in	-97 %	4 %	47 %	57 %	61 %	39 %

Jahresrechnung)						
------------------------	--	--	--	--	--	--

* - korrigiertes Jahr ohne Anstieg der Kundenzahl
Zeitpunkt der Verlustlosigkeit – 18 Monate
Zeitraum der Revalierung – 29 Monate
Max. Investitionsumfang – 9,2 Mio. US-Dollar

Philippinen

Investitionen, Tsd. US-Dollar	Jahr 1	Jahr 2	Jahr 3	Jahr 4	Jahr 5	Insgesamt
Portfolioinvestitionen	931	600	177	0	0	1.709
Investitionen in Kapitalaufwendungen und Betriebskosten	753	182	0	0	0	935
Investitionen insgesamt	1.684	783	177	0	0	2.644
Quantitative Werte	Jahr 1	Jahr 2	Jahr 3	Jahr 4	Jahr 5	Insgesamt
Anz. der vergebenen Darlehen, Tsd.	30	173	351	520	620	1.694
Ausgestellter Kreditgesamtbetrag, Tsd. US-Dollar	2.484	14.095	28.198	41.569	49.284	135.630
Reinkapital in Wertpapieren (am Jahresende), Tsd. US-Dollar	680	2.287	4.038	5.555	5.942	18.503
Gewinn und Verluste, Tsd. US-Dollar	Jahr 1	Jahr 2	Jahr 3	Jahr 4	Jahr 5	Insgesamt
Gewinn	970	6.573	14.074	21.442	26.094	69.152
Rücklagen	-604	-3.003	-5.517	-7.373	-8.793	-25.291
Variable Kosten	-358	-1.264	-2.319	-3.372	-3.947	-11.261
Kosten der Heranziehung	-221	-608	-1.112	-1.577	-1.775	-5.293
Gehalt (variabler Teil)	-93	-352	-571	-812	-963	-2.790
Sonstige variable Kosten	-33	-155	-268	-393	-466	-1.316
MwSt	-11	-149	-368	-591	-743	-1.862

Konstante Kosten	-830	-1.012	-1.070	-1.288	-1.383	-5.582
Gehalt (konstanter Teil)	-545	-619	-617	-833	-970	-3.585
Sonstige Verwaltungs- und wirtschaftliche Kosten	-284	-393	-454	-454	-412	-1.998
Einmalige Aufwendungen	-16	-16	-16	-16	-16	-79
Reingewinn vor der Besteuerung	-838	1.278	5.152	9.393	11.955	26.939
Endwert						56.916
Rentabilität des Eigenkapitals (in Jahresrechnung)						134 %
Einnahmen pro durchschnittlichen Wert der Aktive (in Jahresrechnung)	-123 %	76 %	122 %	147 %	156 %	138 %

Zeitpunkt der Verlustlosigkeit – 12 Monate

Zeit der Eigenkapitalisierung – 18 Monate

Zeitraum der Revalierung – 38 Monate

Kambodscha

Investitionen, Tsd. US-Dollar	Jahr 1	Jahr 2	Jahr 3	Jahr 4	Jahr 5	Insgesamt
Investitionen	205	1.184	662	268	0	2.318
Investitionen insgesamt	205	1.184	662	268	0	2.318
Anz. der vergebenen Darlehen	5,6	36	72	144	288	546
Gesamtbetrag der bewilligten Darlehen	540	3 423	7.684	13.871	19.182	44.700
Reinkapital in Wertpapieren (am Jahresende)	135	663	1.424	2.425	3.078	3.078
Gewinn	738	1.508	3.581	6.812	10.104	22.743
Einmalige Aufwendungen	-120	-696	609	1.553	2.990	10.739
Reingewinn nach der Versteuerung	-7 %	-16 %	11 %	25 %	49 %	50 %
Rentabilität des Eigenkapitals (in Jahresrechnung)	-13 %	-28 %	14 %	23 %	32 %	37 %
Einnahmen pro durchschnittlichen Wert der Aktive (in Jahresrechnung)						

Zeitpunkt der Verlustlosigkeit – 18 Monate

Zeitraum der Revalierung – 51 Monate

Max. Investitionsumfang – 2,3 Mio. US-Dollar

Vietnam

Parameter	Bank	Finanzorganisation (FO)	Mikrofinanzorganisation (MFO)	Öffentlicher Kreditfonds (ÖKF)	Pfandleihhauer (P)	Plattform Peer-to-peer (p2p)
Hauptziel	Vollständiges Sortiment der Bankdienstleistungen für Privatkunden und korporative Kunden	Spezialisierte Form für die Ausübung der finanziellen Tätigkeit durch besondere Kunden	Spezialisierte Form für die Ausübung der Tätigkeit der Mikrofinanzierung – Arbeit mit dem Massensegmenten	Spezialisierte selbstregulierende Form für die Finanzierung von Kunden und Kleinunternehmen in geringen Umfängen	Ausstellung von Darlehen gegen Pfand	Hilfe an individuelle Investoren und Darlehensnehmer in der Suche nach einander, Entscheidungsfällung und Prozedur der Ausstellung der Darlehen
Regulierungsbehörde	Staatliche Bank Vietnams (SBV)	Staatliche Bank Vietnams (SBV)	Staatliche Bank Vietnams (SBV)	Organe der lokalen Selbstverwaltung	Städtisches/regionales Volkskomitee, lokale Polizeiabteilungen	-
Mindestanforderungen an das Kapital	150 Mio. Dollar	25 Mio. Dollar	250 Tsd. Dollar *	Ab 5. Tsd. Dollar für einen jeden Kreis (begrenztes Gelände)	0,1 Tsd. Dollar	0,1 Tsd. Dollar
Max. Anteil des ausländischen Kapitals	100 %	100 %	49 %	0 %	0 %	100 %
Möglichkeit der Bereitstellung von Darlehen für natürliche Personen	Ja, alle Produkte	Ja, alle Produkte	Ja, ausgenommen Kreditkarten	Ja, ausgenommen Kreditkarten	Ja, nur Darlehen gegen Pfand	Ja (über individuelle Investoren)
Möglichkeit der Annahme der Depots von natürlichen Personen	Ja	Ja (eine zusätzliche Entscheidung der SBV ist erforderlich)	Ja (eine zusätzliche Entscheidung der SBV ist erforderlich)	Ja (nur von Mitgliedern)	Nein	Ja (in Form der Heranziehung von individuellen Investoren)

Kommentare		Durch die SBV festgelegte Form der Ausübung (eines "riskanten") Geschäfts der Finanzierung der Kunden. Anz. der Lizenzen ist eingeschränkt .	Soziale, Wohltätigkeitsfonds und sonstige nichtstaatliche Organisationen müssen einer der obligatorischen Gründer der MFO mit einem Mindestanteil von 25 % sein	Mindestanzahl der Teilnehmer 30, alle Staatsangehörige von Vietnam. Alle Mitglieder müssen gleichwertige Stimmrechte bei der Festlegung der Geschäftsführung der ÖKF und der Politik haben. ÖKF arbeitet nur in einem festgelegten Kreis	Lizenz wird nur an lokale Einwohner ausgestellt. Neue Anforderungen wurden 2016 veröffentlicht .	Keine spezielle Lizenz erforderlich P2P Plattform kann in Form einer gewöhnlichen juristischen Person organisiert werden, die Beratungsdienstleistungen im Bereich der Finanzen erbringt.
------------	--	--	---	--	--	---

Anhang 3. Rechtsklausel

Achtung! AMM-Tokens werden nicht an Staatsangehörige der USA verkauft. Wenn Sie Staatsangehöriger der USA sind, sind Sie leider nicht berechtigt, AMM-Tokens sowohl im Laufe der primären Tokenveräußerung, als auch auf dem Sekundärmarkt zu erwerben. Wenn Sie dennoch Tokens außerhalb der Standardmechanismen erwerben, die durch die Prozedur der primären Tokenveräußerung vorgesehen sind, werden Sie eine persönliche Verantwortung im Einklang mit den gesetzlichen Bestimmungen der USA tragen. Die Verantwortung für den Erwerb der AMM-Tokens obliegt vollständig den US-Staatsabgeordneten.

Die Tokens waren nicht und werden nicht im Einklang mit dem Gesetz über die Wertpapiere der USA aus dem Jahr 1933 in seiner aktuellen Fassung registriert (hier und nachstehend "Gesetz über die Wertpapiere") und können in den USA nicht an Personen oder im Interesse von Personen angeboten oder verkauft werden, die Staatsangehörige der USA oder eine Gesellschaft (im Sinne des Anhang S im Einklang mit dem Gesetz über die Wertpapiere), bis sie ordnungsgemäß im Einklang mit den Bestimmungen des gegebenen Gesetzes registriert sein werden.

MicroMoney ist eine registrierte juristische Person, die in einem jeden Land, in dem sie tätig ist, im Einklang mit gesetzlichen Bestimmungen handelt.

Firma: MICROMONEY INTERNATIONAL PTE. LTD. GEGRÜNDET.

Staatliche Hauptregisternummer: 201706086N, registriert in der Republik Singapur.

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

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

Firma: MICROMONEY Company Limited

Staatliche Hauptregisternummer: 778(FC)/2016-2017(YGN), registriert in der Republik der Union Myanmar

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

Firma: MICROMONEY Thailand

Steuer-Ident-Nr. 0105560121681

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