



S  FIN

INTERNATIONALE FIAT-PLATTFORM FÜR
P2P-DARLEHEN AUF BASIS VON
BLOCKCHAIN

[SOFIN.IO](https://sofin.io)

SOFIN.IO P2P DARLEHEN

EINFÜHRUNG 3

Kurze Beschreibung des Projekts	3
Warum ist der P2P Kreditmarktplatz am wachsen?	4
Warum haben wir uns für P2P-Lending entschieden?	6

SOFIN PLATTFORM 8

Was ist unser Ziel?	8
Eine rentablere Analogie der Bank	9
Zwecke eines Darlehens?	10
Die Unterschiede zu Wettbewerbern	12
ServiceMechanics (Servicemechanik)	13
Bewertung und Überprüfung	15
Garantie und	17
Kreditrückzahlung	19

SOFIN TOKEN 21

Über den Token	21
Token im System verwenden	22
Warum brauchen wir Blockchain?	23
Was ist der Vorteil von SOFIN Token?	23
Warum werden wir von Wachstum profitieren und wieso wird er auch auf lange Sicht wachsen?	24
Überweisungssystem	25

PREICO/ICO 26

Token Verteilungsmuster	26
Wie kann man Tokens bekommen?	28
Was wird das Geld machen?	29

RECHTLICHE ASPEKTE 31

Rechtliche Aspekte des SOFIN-Tokens	32
Elektronische Darlehensvereinbarung	34
Voraussetzungen	35
Was ist schon da?	37
Plan für ein Jahr	38

TEAM 40

BERATER 42

Kurze Beschreibung des Projekts

SOFIN (Soziales Finanznetz) -P2P-Lending Online Service. Es ist eine Marktplatzplattform, die Gläubiger und Kreditnehmer zusammenbringt:

- **Gläubiger** — Privatpersonen, Banken, Mikrofinanzorganisationen und Fonds;
- **Kreditnehmer** — Privatpersonen, Einzelunternehmer und Organisationen.

Kredite werden in der Fiat-Währung (Echtgeld) des Landes ausgegeben, in dem sich der Kreditnehmer aufhält. Dadurch kann die Währung über das SOFIN-Token ausgetauscht werden, wenn der Kreditgeber und der Kreditnehmer aus verschiedenen Ländern stammen.

Was wir bis jetzt erreicht haben:

- Ein voll entwickeltes Finanzmodell;
- Ein Paket von Rechtsdokumenten zur Vergabe von Krediten ist etabliert;
- Das Design der Schnittstelle ist ausgearbeitet;
- Die App-Domain-Logik wird auf 45% implementiert.

Einrichtung eines Beta-Version-Dienstes – December, 2017.

Mithilfe von ICO wird das Projekt die Tools nutzen, um die endgültige Version der Plattform zu produzieren und die Gebiete über Russland hinaus zu erweitern.

Warum wächst der Markt für P2P-Kredite?

Die Wachstumsaussichten dieses Segments haben sich bereits in europäischen Ländern und in den USA bestätigt. Das weltweite Volumen des P2P-Kreditmarkts überschritt im Jahr 2015 50 Mrd. USD und wird laut Morgan Stanley im Jahr 2020 300 Mrd. USD erreichen (Abbildung 1).

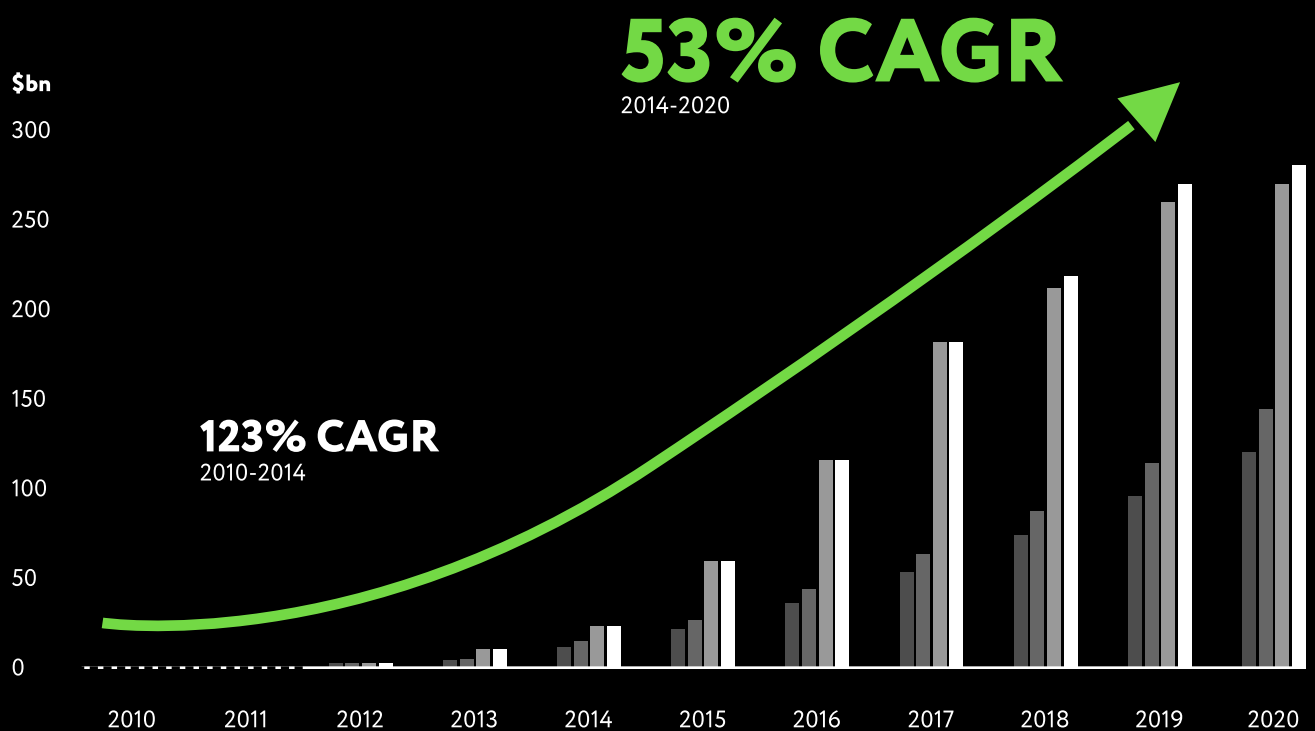


Abbildung 1. Nach Morgan Stanley

■ USA ■ Verein. Königreich ■ China ■ Australien

Ein derart hohes Potential ist aufgrund des niedrigen Startpunkts möglich. In den USA betrug der Markt für P2P-Kredite bis 2015 weniger als 1%, und das Volumenwachstum war enorm: 123% des Jahres.

Die Vorteile von Direktkrediten liegen auf der Hand:

- Die Preise sind geringer;
- Die Kreditrate ist höher;
- Auf dem offenen Markt sind Gläubiger und Kreditnehmer transparenter und leichter zu verhandeln

In den Ländern, in denen mehr als 3 Milliarden Menschen leben, erreichen die Kreditraten 20-30% des jährlichen und mehr. Nach Angaben der Worlds Bank haben über 2 Milliarden Menschen keinen Zugang zu Bankdienstleistungen.

In Afrika zum Beispiel werden Banken als ein Service für privilegierte Personen angesehen, und die Gebühr für Western Union-Überweisungen von Europa nach Afrika erreicht 20% für eine Überweisung.

In Russland gibt es noch immer nur 2 Unternehmen - [Vdolg.ru](#) und [Fingooroo](#). Die Situation ändert sich jedoch dramatisch.

In den letzten 3 Jahren sind die Mikrokredite um 72% gestiegen. Es ist eine völlig neue und freie Nische für Konsumentenkredite und Kredite für Kleinunternehmen.

Die Daten für das 4. Quartal 2016 sind sehr optimistisch:

- Die Anzahl der Transaktionen in diesen beiden Segmenten stieg um 64%;
- Das P2P-Kreditsegment hat im 4. Quartal um über 50% zugelegt pro Quartal.

Darüber hinaus ermöglicht es der aktuelle Stand des Bankensystems in Russland, ein schnelles und stetiges Wachstum der P2P-Kreditbranche vorherzusagen. Infolge des häufigen Widerrufs von Lizenzen wurden die Banken erodiert und werden für mehr als ein Jahr geborgen.

Daher wird das P2P Investoren anziehen, die ihr Geld in Banken gehalten haben und ein passives Einkommen haben.

Die Risiken der Speicherung von Einlagen sind deutlich gestiegen und wurden mit den Risiken von P2P-Investitionen in Verbindung gebracht. Aber ein etwas höheres Risiko im P2P-Segment ist mehr als eine höhere Rendite!

Im Jahr 2016 schätzte die Zentralbank die P2P-Marktkapazität von etwa 1,5-2 Milliarden Rubel und bemerkte, dass es Anzeichen für ein signifikantes Wachstum in den nächsten 2 oder 3 Jahren gab.

Warum haben wir uns für P2P-Lending entschieden?

Wir haben uns seit 2011 professionell in Mikrokrediten engagiert. Das erste Projekt «Expressmoney» wurde offline gestartet und umfasste bis Ende 2011 12 Ausstellungsorte.

Nachdem wir die Erfahrung der Schaffung und Entwicklung von «Expressmoney» gesammelt haben, haben wir gelernt, dass eine Mikrofinanzindustrie in Russland entstanden ist. Die Rate der Anforderungsverarbeitung ist der Hauptvorteil von Mikrofinanzorganisationen gegenüber Banken.

2014 wurden private Darlehen an PB und LLC vergeben. Ein weiterer Bestandteil ist die Attraktivität von Investoren (Gläubigern), da die Anzahl der Kredite deutlich gestiegen ist. Diese Aktivitäten (neben der bereits seit 2001 gesammelten Bankerfahrung) und einem riesigen Markt für Kleinkredite zu sehen.

Es ist erfreulich festzustellen, dass es nicht in allen Fällen zu Ausfällen kam. Es gab zwei Fälle von Verspätung, aber zusammen mit dem Kreditnehmer schlossen wir beide Kredite. Gegenwärtig übersteigt unser privates Portfolio von Mikrokrediten 100 Millionen US-Dollar (über 1,5 Millionen US-Dollar). Darüber hinaus ist die Nachfrage weitaus größer als das Angebot.

Es war zur Zeit der Knappheit der Mittel, Kredite bereitzustellen, dass die Idee einer P2P-Plattform auftauchte, und der technische Partner, vertreten durch die Elonsoft-Gesellschaft, schloss sich dem Projekt an.

Eine P2P-Plattformerstellung begann im August 2016.

Während der Recherche und Immersion in das Projekt ist es notwendig geworden, all unsere Best Practices in Mikrofinanzierung, die Entwicklung von Internetprojekten zusammenzubringen und diese Erfahrung in den Online-IFI-Diensten anzuwenden. So wurde der Online-Darlehensklub (www.clubzaimov.ru) geschaffen.

Wir nutzten dabei die Fähigkeiten von Offline-Arbeit und Mikrofinanzierung, um verschiedene Scoring- / Zahlungsdienste online zu integrieren. Es wurde ein qualitativ hochwertiges Produkt mit guten finanziellen Ergebnissen erzielt. Wichtig ist, dass wir mit einem hohen Grad an Verifikation in kurzer Zeit eine überdurchschnittliche Verschuldung erzielen konnten!

Wir sehen auch eine große Nachfrage nach Krediten von der Öffentlichkeit. Wir wollen den Umfang der Kredite erweitern (für den Kauf von Auto, Immobilien, etc.), aber es gibt zwei Schwierigkeiten:

- **Der Mangel an Finanzierung;**
- **Die Gesetzliche Beschränkungen der Beträge und Fristen des IFI.**

Diese Probleme werden von dem P2P Beauftragten angesprochen

Unser Ziel ist es, für alle Segmente der Öffentlichkeit eine bezahlbare Finanzierung für den notwendigen Zeitraum bereitzustellen.

Was ist unser Ziel?

Wir glauben, dass jede Person in jedem Land in der Lage sein sollte, Geld zu erhalten, um die Qualität seines / ihres Lebens zu verbessern. Und zu den Bedingungen, die eine Person wählt, ist das Ziel von SOFIN, Barrieren und Grenzen zu beseitigen, um den Menschen in weniger entwickelten Ländern den Zugang zu finanziellen Ressourcen zu ermöglichen.

Wir werden uns mit den täglichen Bedürfnissen von einfachen Menschen und Unternehmern befassen und einen dezentralisierten Zugang zu Finanzmitteln zu Bedingungen schaffen, die für beide Parteien günstig sind, nicht aber für die Bank oder einen anderen Vermittler.

Viele Herausforderungen der Gesellschaft werden so gelöst:

- Die Gesellschaft konsumiert was sie braucht;
- Handels- und Produktionsumsatz wächst;
- Neue Jobs entstehen.

In Russland und vielen anderen Ländern verleihen Banken selten an kleine und mittlere Unternehmen.

Banken sind ein Pfandhaus für kleine und mittelständische Unternehmen, d. H. Kredite werden nur gewährt, wenn es eine Kautions gibt, die den Umfang eines Kredits übersteigt. Die Anzahl der Kautions ist streng begrenzt: Im Allgemeinen werden Immobilien oder Wertpapiere an den Börsen akzeptiert.

Daher sind HCMs bereit, Kredite in Übereinstimmung mit den Zinssätzen zu nehmen, die höher sind als die der Banken, anstatt die Möglichkeit, Geld zu erhalten.

In Russland beanspruchen HCMs im Kreditmarkt etwa 19% jährlich, geben aber nur Großunternehmen 90% der Kredite. Infolgedessen sind im P2P-Kreditmarkt Zinssätze von 20 bis 35% der jährlichen Rubel gestiegen, und es besteht ein Übermaß an ungedeckter Nachfrage seitens der Investoren und Kreditnehmer.

In den USA liegt der durchschnittliche P2P-Kreditsatz in USD bei 15% pro Jahr. Die Zinssätze für Banken betragen ungefähr 4-9%, aber mit einer Gebühr von 10-11%.

Die Flexibilität des SOFIN-Systems passt sich jedem Markt in jedem Land an und normalisiert die Preise auf der ganzen Welt.

Eine rentablere Analogie zu Bankeinlagen

Gleichzeitig löst SOFIN auch das zweite Ziel. Viele Menschen, insbesondere in europäischen Ländern, suchen nach Möglichkeiten, ihre Ersparnisse zu sparen und zu vermehren.

Offensichtlich ist die Bankeinlage die geringste riskante Gelegenheit. Aber es zahlt kaum ein Einkommen. Manchmal führt eine Einzahlung nicht einmal zu einer Nullrendite (das Geld wird einfach eingezahlt), sondern zu einer negativen (das Geld wird einfach abgeschrieben).

Wir werden uns mit dem Ziel der Rentabilität von Kapitalanlagen für Gläubiger befassen, indem wir ihre Investitionen über die SOFIN-Plattform in andere Teile der Welt verlagern.

Was sind die Zwecke eines Darlehens?

Für den Zweck, um die Lebensqualität zu verbessern sind die beliebtesten Darlehen:



Jeder potenzielle Kreditnehmer muss sich einem Prüfverfahren unterziehen, das auf der Methodik basiert, die wir entwickelt und bereits getestet haben und die in unserem [online-IFI](#).

Nach der Überprüfung erhält der Kreditnehmer eine Bonitätsbeurteilung, anhand derer der potenzielle Kreditgeber entscheidet, das Darlehen zu gewähren. In jedem Land verbindet unsere lokale Vertretung die lokalen Scoring-Quellen (analog zu NBCH, FSI, RPF, FSSP usw.) für die genaueste Risikobewertung - mehr dazu im Abschnitt Scoring.

Unser Niveau der Spätrückzahlung beträgt 17%. Dies ist eine sehr hohe Quote des Mikrokreditmarktes. Spätrückzahlung - Rückzahlung die danach erfolgt



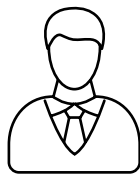
Prüfen

Reisepass

IIAN

TIN

Bewertung



Überprüfung

Karten Bestätigung

Kredit überprüfung

vollständige Überprüfung



Rang

Zuverlässigkeit
des
Kreditnehmers



Flow (der Fluss)

Alle
Dokumente
werden
automatisch
generiert

Dokumente
haben volle
Rechtskraft

Unterschiede zu Wettbewerbern

Alle Wettbewerber können in zwei Kategorien eingeteilt werden:

- **Traditionelle P2P-Kredite (Lending Club, Zopa, bezbanka.ru, etc.)**
- **Kredite in Kryptowährung (Everex, POLONIEX, Btcjam, etc.)**

Unser Transaktionsspeichersystem ist offener als die erste Kategorie. Sie können sich zumindest an einen Skandal mit Lending Club erinnern, als der Umsatz des Unternehmens künstlich übertrieben wurde. Übertrieben - hochgetrieben

SOFIN-Transaktionen werden in einem dezentralen Speicher auf Blockchain-Basis gespeichert. Es gibt auch ein mächtiges Bonusmodell, das auf dem privaten SOFIN-Token basiert (mehr im Abschnitt Smart Contract Structure).

Wir profitieren von der zweiten Kategorie mit der rechtlichen Reinheit und Transparenz jeder Transaktion. Das Darlehen wird in der Fiat-Währung des Landes des Kreditnehmers laut Gesetz vergeben. Der Gläubiger hat also einen klaren, legitimen Grund, seinen Kredit zurückzuzahlen.

Darüber hinaus unterscheiden wir uns von beiden Optionen durch die Existenz eines eigenen Garantiefonds, der die Risiken der Gläubiger reduziert (mehr im Abschnitt Garantiefonds).

Wir vergeben Kredite sowohl an Einzelpersonen als auch an kleine und mittlere Unternehmen. Für Geschäftsleute kann es sowohl ein Geschäftsentwicklungsdarlehen als auch ein neues sein. Die Hauptsache ist, das Projekt lebensfähig zu machen.

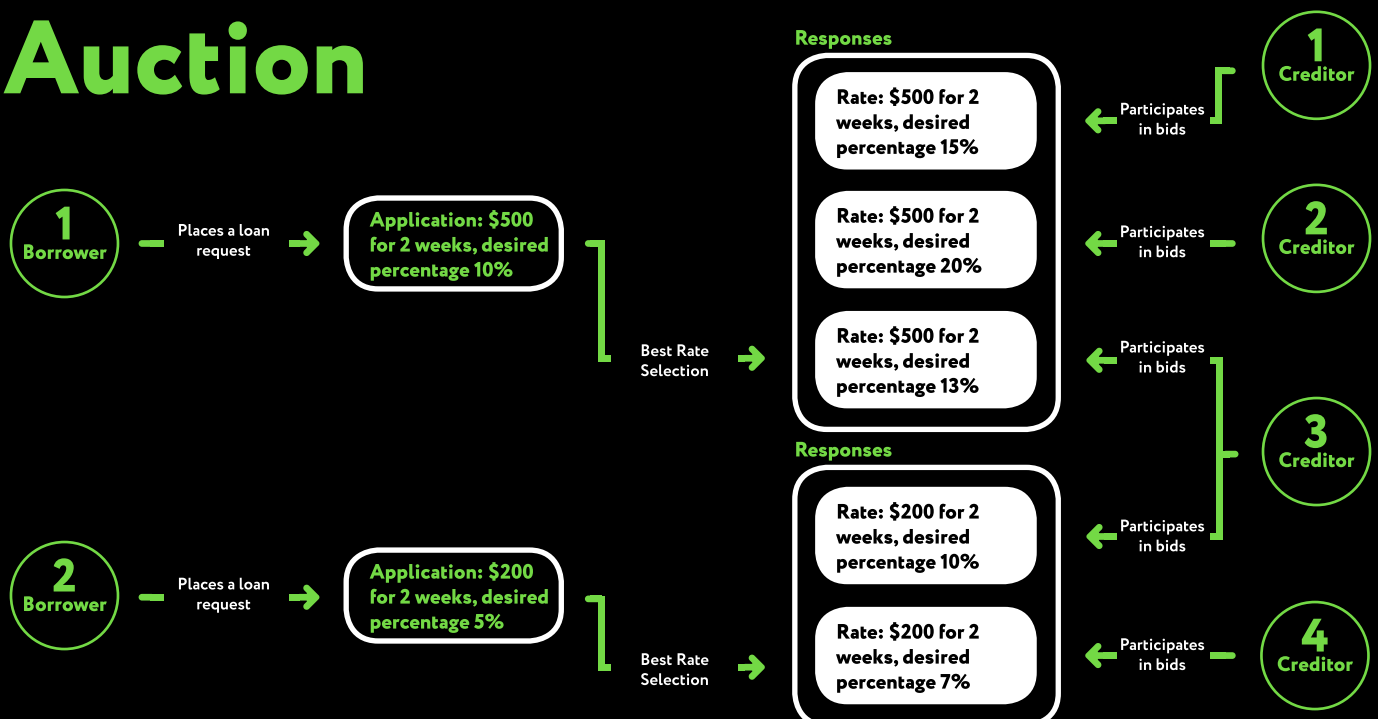
Die Risikobewertungsmethode einschließlich der Startups wurde bereits in der Praxis getestet. Für die Startups wird es auch ein Plus sein, wenn der Kreditnehmer seine Verlässlichkeit bereits durch die Aufnahme und Rückgabe von Konsumentenkrediten unter Beweis gestellt hat. Sein Ranking und seine Geschichte der Konsumentenkredite werden dem System zur Verfügung stehen, und die Chancen, Kredite für Unternehmen zu erhalten, werden erheblich steigen.

Servicemechanik

Kredite werden in der Fiat-Währung des Wohnsitzlandes des Kreditnehmers ausgegeben. Die Gläubiger konkurrieren im Ausschreibungsmodus (Auktion) und bieten ihre Bedingungen an.

Der Gläubiger entscheidet: wie viel Geld und welcher Prozentsatz zu bieten ist. Der Kreditnehmer wählt die Bedingungen, die für ihn rentabel sind.

Auction



Jeder Gläubiger kann unter allen Bedingungen ein Darlehen ausgeben. Jeder Darlehensnehmer kann unter allen Bedingungen einen Kredit beantragen. Der Wettbewerb zwingt daher faire Bedingungen für die Weltwirtschaft ohne internationale Grenzen und Barrieren.

5-9% jeder Transaktion werden von der Plattform zurückbehalten - diese Einnahmen werden in die Entwicklung des Unternehmens reinvestiert. Die SOFIN-Gesellschaft akzeptiert keine Kreditrisiken. Alle Kredite werden aus den Mitteln der Gläubiger ausgegeben.

Die Dienstleistung wird die Bewertung der Kreditnehmer, das Sammeln von Zahlungsrückständen und die bequeme Zahlung von Krediten ermöglichen. Wenn ein Darlehen ausgegeben wird, finden alle Rechtsgeschäfte im automatischen Modus im Konto des Kunden statt. Die rechtliche Reinheit der Transaktion wird durch die Plattform gewährleistet.

Um Risiken zu minimieren, kann ein Kredit von mehreren Gläubigern finanziert werden. So kann der Kreditnehmer den Betrag erhalten, und die Kreditzahlungen werden automatisch vom gesamten Gläubigerpool verteilt.



Bewertung und Verifizierung

Seit 2011 hat unsere Arbeit das Kreditrisiko deutlich reduziert. Das "Porträt" des Klienten, sowohl des Einzelnen als auch des Unternehmers, wurde während der Arbeit voll genutzt; die Kreditsperrfaktoren werden identifiziert.

Die Überprüfung erfolgt gemäß den folgenden Parametern:

- Überprüfung der Gültigkeit des Passes eines Bürgers;
- Überprüfung des Kreditnehmers in der Datenbank der Executive Productions
- Überprüfung des Darlehensnehmers auf Konkurs;
- Überprüfung von Verurteilungen und laufenden Gerichtsverfahren;
- Überprüfung des Kreditnehmers in der Datenbank von Terroristen und Extremisten;
- Überprüfung der Kreditwürdigkeit des Kreditnehmers im Ratingbüro. Nur Banken und Mikrofinanzorganisationen haben Zugang zu Kreditratings nach dem Gesetz. Unser Zugang wird mit dem IFI-Partner fortgesetzt.
- Überprüfen der IP-Adresse des Kreditnehmers;
- Verifizierung in sozialen Netzwerken (mehr als 10 Parameter pro Netzwerk);
- Überprüfung der Arbeitgeberorganisation auf ihre Existenz unter TIN \ PSRN \ Name;
- Überprüfen des Standortes des Kreditnehmers auf Mobilfunkdaten;
- Überprüfung der Zahlungen des Kreditnehmers (Telefon, Nebenkosten usw.)
- Überprüfen der Kontaktinformationen des Darlehensnehmers

In jedem Land werden wir die lokalen Verifizierungsdienste integrieren (wie neue Länder im Abschnitt Roadmap verbunden werden können).

Auf der Grundlage der Analyse der erhaltenen Daten wird die Bonität bestimmt. Natürlich kann selbst das perfekte Scoring getäuscht werden, also bieten wir es jedem an.

die Telefonüberprüfung mit unseren Experten oder vielleicht ein Videoanruf oder sogar ein persönliches Treffen durchzuführen. Nur diejenigen, die eine telefonische Bestätigung erhalten haben, haben die höchste Bewertung.

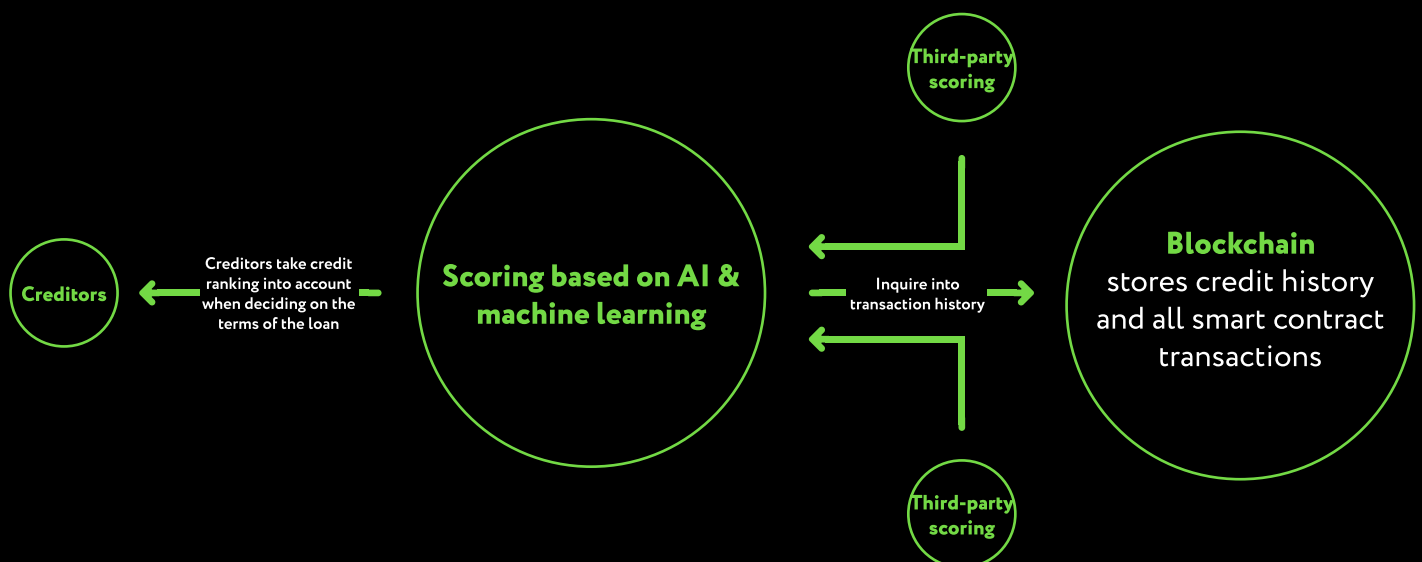
Das Ranking des Kunden wird vor allem durch die Systemratings (Amortisation, Vollständigkeit und Häufigkeit der Zinszahlung) und Feedback zum Kunden beeinflusst.

Nach den NBCH-Statistiken ist das Niveau der finanziellen Bildung der Bevölkerung in verschiedenen Ländern sehr unterschiedlich. In Russland ist es sehr niedrig. 57% der Bevölkerung können elementare Prozentsätze der Summe nicht berechnen.

Das Gleiche gilt auch für Asien und Afrika (wo sich unser Service primär konzentriert). Deshalb wird das Projekt so einfach und unkompliziert wie möglich für den Benutzer sein. Wenn Sie einen Kredit erhalten, werden alle Zahlungen klar beschrieben und es gibt keine versteckten Gebühren oder Zuzahlungen.

Zum Beispiel:

- Der Gehaltskredit ist immer auf 30 Tage begrenzt und immer ohne Kautions (Die Rate wird vom Markt bestimmt);
- Die Hypothek hat immer eine Anzahlung und einen Vorschuss von 20% (die Rate und der Begriff wird vom Markt auf der Grundlage von Nachfrage und Angebot bestimmt).



Garantiefonds

Um den Betrieb des Dienstes zu fördern und potenzielle Gläubiger anzuziehen, wird der Garantiefonds auf der Website eingerichtet. Ihr Ziel ist es, die Verluste der Gläubiger bei Ausfall des Darlehensnehmers zu decken.

Die Dienstleistungen des Fonds stehen sowohl Darlehensnehmern als auch Gläubigern zur Verfügung. Jeder von ihnen kann eine Bürgschaft (Bürgschaft) für das Darlehen beantragen. Diese wird jedoch für die Kreditnehmer mit hoher Bonität und vollständiger Überprüfung verfügbar sein.

Es gibt drei Stufen der Garantie:

- Das erste Garantieniveau beträgt 100% des Darlehensbetrags. Das System erstattet 100% des Darlehensbetrags innerhalb von 7 Tagen nach dem Datum, an dem der Anspruch des Zahlungsempfängers eingegangen ist;
- Das zweite Garantieniveau beträgt 75% des Darlehensbetrags. Das System erstattet 75% des Darlehensbetrags innerhalb von 14 Tagen nach dem Datum, an dem der Anspruch des Zahlungsempfängers eingegangen ist.
- Die dritte Bürgschaftsstufe beträgt 50% des Darlehensbetrags. Das System erstattet 50% des Darlehensbetrags innerhalb von 30 Tagen nach dem Datum, an dem der Anspruch des Zahlungsempfängers eingegangen ist.

Die Kosten des Garantiefondsdienstes variieren von 5% bis 10% (einmalige Zahlung) von Einzelpersonen und von 2% bis 5% vom Unternehmer.

Falls der Gläubiger bereit ist, die Sicherheit in der SOFIN-Kryptowährung zu akzeptieren, erhöht sich die Höhe seiner Garantie um 10%

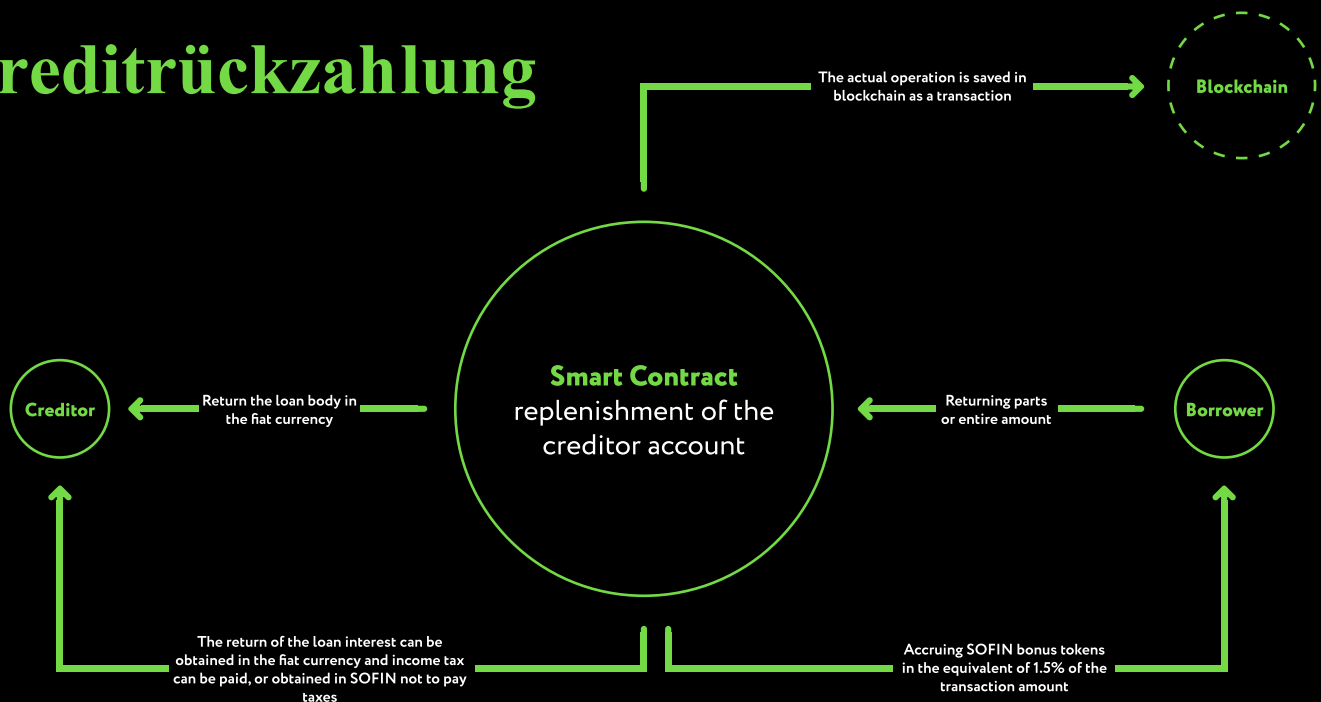
Garantiestufe	Echtgeldebene (Fiat)	SOFIN Garantie
Erste	100%	100% + Teil von Prozent, aber nicht mehr als 10% des Darlehenskörpers
Zweite	75%	85%
Dritte	50%	60%

Der SOFIN -Kurs wird am Tag der Garantie festgelegt.

WICHTIG! Alle Garantieverpflichtungen sind strikt gesetzeskonform.

In diesem Fall ist die Sicherheit der Plattform die Einheit.

Kreditrückzahlung



Die Bedingungen für die Rückzahlung des Darlehens und die Zahlung von Zinsen sind im Darlehensvertrag zwischen dem Gläubiger und dem Darlehensnehmer klar geregelt. Die Rückzahlung erfolgt in der Regel planmäßig.

Der Darlehensnehmer wird automatisch benachrichtigt, dass ein bestimmter Betrag an einem bestimmten Datum bezahlt werden muss. Ein bestimmter Betrag kann automatisch von der Karte des Kreditnehmers gelöscht werden. Wenn die Rückzahlung erfolgreich war, wird das Geld in die Brieftasche des Gläubigers eingezahlt.

Wenn eine Verzögerung auftritt, benachrichtigt das System automatisch beide Seiten der Transaktion. In den ersten drei Tagen wird der Darlehensnehmer automatisch daran erinnert, dass die Kautions zurückgezahlt werden muss. Das System berechnet die Zahlungen abhängig von den auferlegten Strafen neu. Wenn die Zahlung in diesem Zeitraum nicht erfolgt ist, ist Folgendes möglich:

1. Der Darlehensnehmer setzte sich mit dem Gläubiger in Verbindung, am Tag der Rückzahlung oder Verlängerung wurde eine ausgehandelte Vereinbarung getroffen. Mit den Hauptparametern wird das System eine zusätzliche Vereinbarung zum Darlehensvertrag vorbereiten. Eine zusätzliche Vereinbarung wird gemäß den Standardvariablenparametern (Rate, Laufzeit, Betrag) erstellt, wenn die Änderungen nicht

Standardmäßig ablaufen. Dann können sich Kunden an Plattformanwälte wenden, um Unterstützung zu erhalten. In diesem Fall ist die Leistung zu bezahlen. Wenn im Verhandlungsprozess des Gläubigers und des Darlehensnehmers kein Kompromiss in der Frage der Rückzahlung erzielt werden konnte, ist Folgendes möglich.

2. Der Kreditnehmer wurde nicht kontaktiert, er ist gegangen. (ausgestiegen)

Im Konto des Zahlungsempfängers ist es möglich, dass Fälle an A.P.Y. (Durch Klicken auf die Schaltfläche "Senden an A.P.Y.") automatisch alle Informationen an A.P.Y. verweist, die mit dem das System arbeiten. Am 30. Tag der Kautions wird das System den Gläubiger auffordern, ein Paket von Dokumenten für die gerichtliche Einigung zu sammeln. Der Gläubiger muss nur ausdrucken und an das Gericht senden. Nachdem Sie die Ausführungsdatei erhalten haben, senden Sie sie an die Gerichtsvollzieher.

Wenn der Gläubiger selbständig arbeiten will, um die Kautions zurückzuzahlen, darf er die zuvor beschriebenen Leistungen nicht in Anspruch nehmen.

Die Rate der vorzeitigen Rückzahlung der Kautions beträgt mehr als 83% (höher als der Durchschnitt) aufgrund des verwendeten Überprüfungssystems. Das in unserem IFI verwendete Verifizierungssystem wird ebenfalls auf der Plattform verwendet.

Der Gläubiger wird aufgefordert, in der Fiat-Währung oder in SOFIN Einnahmen zu erzielen, wenn das Darlehen zurückgezahlt wird. Die zweite Option ist viel profitabler:

- Wir berechnen 1,5% des Bonus in SOFIN;

- Der Gläubiger vermeidet Einkommenssteuern (d. H. Beispielsweise behält er in Russland 13% des Arbeitseinkommens). Das ist ein großer Vorteil!

Über den Token

Das System verwendet die Ethereum ERC 20 Plattform. Der SOFIN-Token führt viele Funktionen im System aus. Ermutigen Sie die Teilnehmer einer Transaktion, die Anzahl und die Qualität der Transaktionen im System zu erhöhen. Je höher der Umsatz der ausgegebenen Kredite im System ist, desto teurer werden die Kosten des Tokens, da die gesamte Gebühr in SOFIN eingezogen wird - sie werden automatisch von den Börsen für die Rückzahlung der Gebühr ausgezahlt. Die Historie aller Transaktionen wird in der Blockchain gespeichert. Bis zu 20% des Darlehens werden in den SOFIN-Token verfügbar sein. SOFIN wird auch ein Vermittler zwischen dem Austausch von einer Fiatwährung in eine andere sein. Schauen wir uns all diese Features im Detail an.

Token im System verwenden

Wie wird der Token im System verwendet? Der Kreditgeber (oder ein Pool von Gläubigern in einer Transaktion) und der Kreditnehmer müssen die gleiche Fiat-Währung verwenden. Der Gläubiger kann eine Fiatwährung in eine andere umtauschen, indem er unsere Token im System verwendet.

Der gesamte Darlehensbetrag wird in Fiat ausgegeben. Wenn sich ein Teil des Darlehens in Kryptowährung befindet, konvertiert das System den Kredit automatisch in die Fiat-Währung des Kreditnehmers.

Der Kreditnehmer zahlt einen Prozentsatz an das System, bevor er ein Guthaben erhält (bis zu 9% des Betrags in den SOFIN-Tokens, die automatisch von den Börsen gekauft werden). Dies ist das Haupteinkommen des Dienstes: Diese Mittel werden verwendet, um die Boni und Cashbacks in SOFIN (1,5% an den Kreditnehmer und 1,5% an den Kreditgeber) zu zahlen, und 1% der Tokens werden "verbrannt".

Dann gibt der Kreditnehmer die Mittel zurück. Der Gläubiger hat die Wahl: Erhalte das gesamte Einkommen in Fiat oder nimm einen Teil davon mit Token. Beide Optionen stehen ihm offen.

Auch ein Teil des Darlehensbetrags (1,5% an den Gläubiger und 1,5% an den Kreditnehmer) wird mit Tokens als Cashback zurückgezahlt.

Warum brauchen wir Blockchain?

- Transparenz aller Transaktionen auf der Plattform Alle Systemberichte können überprüft werden.
- Automatisierung von Prozessen durch intelligente Verträge;
- Es wird bequem, mit Kryptowährungen auf Ethereum ERC 20 zu arbeiten;
- Integration mit anderen Projekten auf Blockchain (Register, Scoring, Statistik, Bedienungen);
- Zuverlässigkeit und Fehlertoleranz

Was ist der Vorteil von SOFIN-Tokens?

- Ein Teil des Darlehens (bis zu 20%) kann mit den SOFIN-Token ausgegeben werden, die das System automatisch zu einem profitablen Preis einkauft und für den Kreditnehmer auf Fiat transferiert. Die Integration anderer Kryptowährungen mit der Möglichkeit der Ausgabe von Krediten bis zu 100% wird verfolgt;
- Token können als Zwischenverbindung im Austausch von einer Fiat-Währung zu einer anderen verwendet werden, um Kredite in der Währung des Kreditnehmers auszugeben;
- Große Token-Besitzer werden als vertrauenswürdige Mitglieder des Systems gekennzeichnet. Sie werden rentablere Kreditbedingungen haben (falls notwendig). Solche Inhaber erhalten einen Bonus: eine doppelte Gebühr des Systems, um einen Kredit für ihre Token zu machen. Das System bietet eine Garantie für diese Kreditnehmer und im Falle eines Zahlungsausfalls

wird das Darlehen sofort von seinem Geld abgedeckt, damit in der Zukunft durch die Abdeckung der Verzögerung durch den Kauf der Hypotheken-Token vom Kreditnehmer passieren. Diese Kreditnehmer werden somit die höchste Position im System einnehmen und infolgedessen in der Lage sein, Mittel zu den profitabelsten Konditionen anzuziehen, da der Investor eine minimale niedrige Risikorate bei nahezu null verlangen wird.

- Token-Inhaber erhalten einige Vorteile gegenüber den allgemeinen Benutzern des Systems (externe Unterschiede in der Service-Schnittstelle, profitablere Bonusbedingungen usw.);
- Tokens können an den Börsen gekauft / verkauft werden. Eine direkte Korrelation zwischen dem Volumen der Börsentransaktionen und der Token-Rate, da die gesamte Gebühr mit SOFIN bezahlt wird, wird automatisch von den Börsen zurückgekauft, wenn das Darlehen weiterverfolgt wird.

Warum werden wir vom Wachstum der SOFIN profitieren und warum wird es auf lange Sicht wachsen?

- Das P2P-System erhält die Gebühr (bis zu 9%) in den SOFIN-Token, die bei jedem Darlehen automatisch von der Börse gekauft wird.
- Je höher der Umsatz des P2P-Dienstes ist, desto mehr werden die Tokens auf dem System durch die Gebühr benötigt und desto aktiver ist der Buy-Out der Austausch-Token. Mit der direkten Korrelation dieser Volumina bringt das Wachstum der Dienstleistung das Wachstum der Rate mit sich;
- Unser Team hat ein direktes Interesse am Zinswachstum, weil es zusätzliche Mittel erhalten wird, wenn das 20-Dollar-Token durch eine neue Welle von Token-Verkäufen durch intelligente Verträge erreicht wird;

- Große Service-Mitglieder werden eher Token im System behalten, ohne sie an den Börsen zu verkaufen, um zusätzliche Privilegien zu erhalten.
- Wir werden auch Inhaber von Tokens sein, die an einem Investitionswachstum interessiert sind. 9 000 000 Tokens werden an die anfängliche Operation des Systems, Kopfgeld, Gründer, Treuhänder, Beraterzahlungen (10% der Emission von 90 000 000 SOFIN) geleitet.

Empfehlungssystem

Ein Empfehlungssystem ist vorgesehen, wobei ein Prozentsatz (bis zu 3% für den gesamten Zweig der Links) von der Gebühr (9%) mit Token auf die Brieftasche derjenigen übertragen wird, die die Teilnehmer zum Kreditsystem eingeladen haben. Das System zahlt alle diese Boni aus seinem Einkommen.

- Wenn Sie sich im Projekt registrieren, wird sofort ein Bonus von 1 SOFIN ausgegeben.
- Wenn ein Darlehen ausgegeben wird, wird ein Bonus von 1,5% des Darlehensbetrags in SOFIN gewährt. (zum Schöpfer, Begründer)

Im Falle einer rechtzeitigen Rückzahlung werden 1,5% aller bezahlten Beträge (der Gesamtbetrag des Darlehens,%) in Rechnung gestellt.

Token- Verteilungsmuster

Der Name des SOFIN-Tokens entspricht dem Namen der Plattform. 90 000 000 werden sofort ausgegeben, es werden keine Emissionen mehr auftreten und Marken werden nur "verbrannt" (1% des Marktpreises). Davon werden 81 000 000 Tokens (90% aller Token) in den prelCO / ICO-Phasen verkauft.

Die restlichen 9 000 000 Tokens:

- 4 500 000 Token werden an das Team, Treuhänder, Berater, Schlüsselmitarbeiter abgegeben (ohne Verkaufsrecht in dem nächsten Jahr);
- 4 500 000 gehen auf das Firmenkonto des Unternehmens, um das System in der Anfangsphase zu betreiben

Der Zweck von prelCO ist es, \$ 350 000 zu sammeln. Während der prelCO-Phase wird während der ICO 1-1-Phase vorab SOFIN implementiert und gegen die Haupt-Token ausgetauscht. Sie werden weiterhin am P2P-System teilnehmen und an den Börsen handeln.

Bei prelCO kann es bei bis zu 10 700 000 Token zu unterschiedlichen Preisen kommen, abhängig von der Anzahl der bereits verkauften Münzen:

Tokenanzahl	Preis in USD für 1 SOFIN	Menge in USD pro Phase	Art der Phase
700 000	0,5	350 000	DediziertePhase (softcup)
Bis zu 10 000 000	0,8	Bis zu 8 000 000	Bonusphase (hardcup)

Ein kompletter Buy-Out der dedizierten Phase Tokens bedeutet ein erfolgreiches preICO

Die .ico Phasen beginnen ungefähr 1 Monat nach dem Ende des preICO.

In diesem Zeitraum werden wir das Produkt neu gestalten und uns auf ICO vorbereiten.

Der Zweck von ICO ist es, 9 500 000 \$ zu sammeln. In ICO wird es möglich sein, bis zu 80 000 000 Token zu unterschiedlichen Preisen zu kaufen, abhängig von der Anzahl der bereits verkauften Tokens in ICO:

Tokenanzahl	Preis in USD für 1 SOFIN	Betrag in USD für 1 SOFIN	Art der Phase
9 500 000	1.00	9 500 000	Dedizierte Phase
Bis zu 70 000 000	2.00	Bis zu 140 000 000	Bonusphase

Ein kompletter Buy-Out der dedizierten Phase der Tokens bedeutet einen erfolgreichen ICO.

Die genaue Anzahl der Token, die auf ICO erworben werden können, hängt von der Anzahl der Tokens ab, die in den preICO-Phasen verkauft werden.

Die unverkauften Tokens im ICO-Rahmen stehen zum Kauf über einen Smart-Vertrag zum Preis von 20 USD zur Verfügung.

Dies ist die dedizierte Rate des Tokens, zu dem unser Team durch den Kauf von Token aus dem System auf alle 100% der Gebühren jedes Kredits strebt.

Wenn die dedizierte Rate erreicht ist, erhält das Projekt zusätzliche Finanzmittel - dank einer neuen Welle von Token-Verkäufen durch intelligente Verträge(Computerprotokolle). Dadurch wird sichergestellt, dass unser Team an einer Erhöhung der Token-Rate interessiert ist und sich positiv auf das Vertrauen der SOFIN-Token-Inhaber auswirkt.

Es ist erwähnenswert, dass, wenn der Umsatz von Krediten in dem System zunimmt, das System selbst mehr Tokens benötigt, um die Gebühr zu liquidieren. Es beinhaltet einen proaktiveren Buy-out von Tokens von der Börse und infolgedessen wird das Wachstum der beschleunigt. Auf diese Weise wird eine direkte Korrelation zwischen Serviceumsatz und Tokenrate erreicht. Die Ausgabe des Tausch-Tokens soll in einem Monat nach dem Ende der ICO-Phase erfolgen.

Wenn alle dedizierten ICO-Phasen erreicht sind, ist geplant, den Austauscher «Fiat-> SOFIN, SOFIN-> Fiat» auf der Website hinzuzufügen.

So dass die Person, die Dollars in das System gebracht hat, in der Lage sein wird, einen Kredit zum Beispiel in Rubel auszugeben. Der Austausch findet getrennt von dem Kredit statt, d.h. das System hängt nicht von den Wechselkursänderungen ab. Die Wechselkurse werden durch ein System auf der Grundlage der CB festgelegt, wobei sich der Spread-Preis nach eigenem Ermessen ändert.

I **preICO/ICO**

Wie kann man Token bekommen?

- Es ist sehr profitabel, beim preICO zu kaufen.
- Kaufen sie zum ICO;
- Um sie als Boni durch die Ausgabe von Krediten im System (1,5% des Darlehens) zu erhalten;
- Zum Zeitpunkt der Rückgabe des Darlehens kann der Gläubiger wählen: Gewinn oder einen Teil in SOFIN oder Fiat;
- Erhalten Sie sie als Cashback von der Gebühr
- Erhalten Sie sie als Boni, bringt neue Gläubiger und Kreditnehmer in das System (Überweisungssystem);
- Beteiligen Sie sich am Bounty der Firma;
- Kaufe nach der ICO auf der Börse.

Was wird mit dem Geld passieren?

Pre-ICO November, 6 – November, 19 2017

Am 5. November werden wir einen Link zum Smart-Vertrag senden, damit die Abonnenten eine begrenzte Anzahl von SOFIN (eine Verbindung zur Gruppe in Telegram) kaufen können. Dies entspricht 200 000 PCs zu einem Preis von \$ 0,45 für PCs

Im Falle eines Nicht-Buy-Outs von Token werden am 5. November alle unverkauften Token für einen Preis von \$ 0.50 für SOFIN auf preICO öffentlich verkauft. Die Kosten weiterer Token-Preisänderungen in verschiedenen Phasen sind in der Tabelle im Abschnitt "Token-Verteilungsmuster" angegeben.

Die auf preICO erhaltenen Mittel werden wie folgt verwendet:

- **20k USD:** Die Gründer und Entwickler des Projekts;
- **10k USD:** Rechtsberatung und Registrierungsmaßnahmen;
- **90k USD:** Vorauszahlung an die ICO-Partner für internationales Marketing;
- **190k USD:** Zahlung von Publikationen, Übersetzungen, Konferenzen, Beteiligung von Partnern;
- **15k USD:** Für die ersten drei Monate (Buchhalter, Prüfer, Manager) des P2P, Büroangestellte, Büroorganisation;
- **25k USD:** MVP (Minimum Viable Product) Entwicklungsplattform.

ICO – December, 11 2017

Die Kosten einer weiteren Änderung des Preises eines Tokens in verschiedenen Stufen sind in der Tabelle im Abschnitt "Token-Verteilungsmuster" angegeben.

Verwendung von Token:

- **90%** Token Käufer;
- **5%** wird in dem System bleiben, um anfänglich damit zu arbeiten;
- **5%** Gründer (Verkauf eingefroren für 1 Jahr).

Der Erlös des ICO wird wie folgt verteilt (in USD):

- **40%** Plattformentwicklung;
- **30%** Einrichten des Garantiefonds und erste Darlehen;
- **20%** Werbung und Anzeige;
- **5%** die Grüner;
- **5%** rechtliche Unterstützung und LCF.

Mehr Infos [«Cashflow»](#).

Juristische Aspekte

Die Basis unserer Plattform ist die rechtliche Reinheit der Kreditverträge.

Wir werden den Kreditnehmer durch bewerten des vollständige Verifizierungssystem (Kontaktaufnahme mit dem Kreditnehmer, dem Arbeitgeber usw.) überprüfen. Auch die Kreditkontrolle erfolgt zu diesem Zeitpunkt.

Abhängig von den empfangenen Antworten erhält jeder Kreditnehmer eine bestimmte Rangfolge.

Bei der Registrierung im Service gibt jeder Benutzer einen Scan der Kopien seiner Dokumente (Passport, TIN, IIAN) ab und muss die Bestätigung bestehen. Wir werden auch die Daten prüfen, die für die Überweisung bereitgestellt wurden: zum Beispiel eine verifizierung der Kreditkarte.

Der Kreditgeber kann den Kreditnehmer auf der Grundlage des Rankings und der Empfehlungen der Plattform auswählen. Dies geschieht aber auf eigenes Risiko tun.

Unsere Plattform bereitet jedoch automatisch die Dokumente vor, die für die rechtliche Gestaltung eines Darlehensvertrags auf der Grundlage des Rechtssystems des Darlehensnehmers erforderlich sind:

- Ein Darlehensvertrag, der für alle Aspekte und Anforderungen der Gesetzgebung relevant ist, wird erstellt;
- Der Darlehensvertrag wird durch eine elektronische Signatur unterzeichnet, die dem Benutzer bei der Registrierung auf der Plattform mitgeteilt wird (eine Vereinbarung über die Verwendung einer analogen handschriftlichen Unterschrift);
- Das Darlehen wird auf einer zuvor verifizierten Kreditkarte ausgestellt;
- Der Darlehensnehmer gibt das Darlehen auf sein Konto mittels Kreditkarte zurück;
- Der Darlehensvertrag sieht die Möglichkeit vor, die Gerichtsbarkeit zu ändern um die Rechtskosten zu minimieren;

- Wir unterstützen den Gläubiger rechtlich, um das Darlehen zurückzufordern (im Falle eines Zahlungsausfalls).

Außerdem stellt unsere Plattform eine Token-Haftung-Option (Kryptowährung) bereit, um sicherzustellen, dass ein Kredit erhalten wird. Sie übernimmt auch die rechtliche Gestaltung des Versprechens zur Minimierung der Risiken des Gläubigers.

Die Dienste des Garantiefonds werden erforderlichenfalls geplant. In diesem Fall werden wir die Bürgschaftsvereinbarung der Plattform erteilen.

Im Falle eines Zahlungsverzugs zahlt die Plattform den Kreditbetrag (oder einen Teil des Darlehens, abhängig von den gewählten Garantiebedingungen) an den Zahlungsempfänger, und die Kautions wird eingezogen. So wird auch die Rückerstattung der Plattform abgeschlossen.

Rechtliche Aspekte des SOFIN-Tokens

- Tokenkäufer sind keine Investoren;
- Das Sammeln von Geld für ein Projekt ist keine Investition;
- Das Projekt garantiert nicht den Ertrag (Erfolg) der Teilnehmer.
- Token sind keine Wertpapiere in gesetzlicher Sicht (nirgends auf der Welt)
- Der SOFIN-Token ist das Diensttoken (der einzig brauchbare Token). Mit dem Kauf eines Tokens erwerben Sie eine Lizenz um auf das SOFTWARE-Produkt der SOFIN-Plattform zuzugreifen. Eine größere Anzahl von Token bietet zusätzliche Möglichkeiten des Systemzugriffs;
- SOFIN-Inhaber sind nicht auf Verbote des Verkaufs / der Übertragung von Token an Dritte beschränkt;

- Token werden auf der Grundlage des Angebots verkauft;
- Der SOFIN-Token gilt nicht für Wertpapiere nach bzw. von Howey Test;
- Die Plattform ist keine Bank, keine Mikrofinanzorganisation und bietet keine Dienstleistungen an, die als Kreditorganisationen eingestuft werden können;
- Alle Transaktionen finden direkt zwischen den Mitgliedern der Plattform (dem Kreditnehmer und dem Kreditgeber) statt.

Die von der Plattform auszugebenden Darlehen werden über die Mikrofinanzorganisation "loan Club" ausgegeben, die über eine Eintragungsurkunde im Register der MFO Nr. 1703760008160 der CB RF verfügt und die vollständig den Gesetzen der Russischen Föderation entspricht.

Elektronische Darlehensvereinbarung

Ein durch eine gleichwertige handschriftliche Unterschrift unterzeichneter Kreditvertrag ist in der RF, den USA, der EU und anderen Ländern und Regionen der Welt rechtskräftig. Die EHS wird von der Plattform erzeugt, indem der digitale Code an das Mobiltelefon der Vertragspartei gesendet wird.

Alle Beziehungen (Zusammenhänge) der Seiten auf der Plattform erfolgen über den elektronischen Workflow durch die Vorbereitung der Plattform und die Unterzeichnung der relevanten Dokumente durch die Parteien.
Diese sind wie folgt aufgelistet:

- Kreditvereinbarung;
- Verlängerung eines Darlehens;
- Ausgabe und Rücknahme der Kautions;
- Eine Bürgschaftsvereinbarung;
- Forderungsabtretung aus einer Verpflichtung eines Vertrags.

Voraussetzung

- 
- 2010** **Rostov Region Garantiefonds** — Die Struktur unter unserer Führung, um es Unternehmern zu ermöglichen, eine Finanzierung zu erhalten, wobei die Sicherheit des Fonds genutzt wird. In drei Jahren betrug die Kautions 51 Millionen Dollar.
- 2011** **«ExpressMoney» offline MFO** — Die Eröffnung eines Netzwerks der Mikrokredite zeigte uns, wo die Verifikationserfahrung des Kreditnehmers (Privatperson), die Rechtsgrundlage und ein finanzielles Einkommensmodell erzielt wurden. Das Geschäft wurde erfolgreich verkauft.
- 2012** **Eröffnung der Kanzlei Verum** — Das Unternehmen bietet rechtliche Unterstützung für Bau- und Investitionsprojekte, einschließlich ausländischer Investitionen. Das siebenköpfige Verum-Team bildet den juristischen Dienst der SOFIN Company.
- 2013** **Mining rigs, crypto trading** — Erstellung eigener Mining Rigs Umfangreiche Erfahrung im Kryptowährungshandel, Investition in Kryptoprojekte.
- 2013** **Eröffnung der Elonsoft IT Firma** — Die Bildung des Teams mit Erfahrung in der Entwicklung von internationalen Internet-Projekten, einschließlich der Schaffung von MVP für Startups. Das Unternehmen besteht nun aus 16 Programmierern, die nach dem ICO auf der SOFIN-Plattform arbeiten werden.

2014

Private P2P-Kredite für Unternehmer — Seit 2014 bis heute haben wir erfolgreiche Erfahrungen mit der Verbindung von Menschen gemacht, die Geld haben und mit juristische Personen, die einen Kredit benötigen. Der Zinssatz ermöglicht es jeder Partei zu verdienen. Bisher gab es keine Rückkehr bzw Aussteiger. Das Kreditportfolio übersteigt jetzt 1,5 Millionen US-Dollar.

August 2016

Konzept der P2P-Plattform — Wir hatten die Idee, finanzielle Ressourcen auf einem einzigen Fenstersystem zu schaffen, wo Einzelpersonen und Unternehmen Kredite von Personen, MFOs und Banken mit einem minimalen und transparenten Zinssatz im Auktionsmodus erhalten können.

December 2016

Der Launch vom «Loan Club» über online MFO (www.clubzaimov.ru) — Aufbau eines online Kredit- und Verifikationssystems für Kreditnehmer. Entwicklung von Scoring-Software, Integration mit Kreditprüf-Systemen und Online-Verarbeitung. Erfahrungsgewinnung mit der Gewinnung von Kreditnehmern im Internet. In diesem Projekt haben wir an allen wichtigen Elementen einer zukünftigen P2P-Plattform gearbeitet, und es arbeiteten 14 Leute im Unternehmen.

July 2017
bis heute

Beginn der Systementwicklung — Wir definierten das finanziellen Entwicklungsmodell. Entwurf des technischen Teils der Plattform, des Schnittstellendesigns und Beginn der Programmierung der Geschäftslogik.

I Entwicklungsplan

Was ist schon da? (Können wir jetzt schon aufweisen)

- Ein klar definiertes Businessmodel;
- Umfangreiche Erfahrung im Mikrofinanzwesen (seit 2011);
- Etablierte Prüf-, Verifikationsprozesse (mit Scoring-Modellen)
- Langfristige individuelle Kontakte zu Zahlungssystemen

(Dies wird die Kosten für Geldtransaktionen auf ein Minimum reduzieren);

- Ein vollständig vorbereiteter und getesteter Kredit- und Rechtsmechanismus;
- Ein fertiges Team (mehr als 40 Personen), das bereits an dem Projekt arbeitet.
- Teilweise implementierte Plattformlogik Das System wird im Dezember gelauncht

Der Finanzmarkt ist am teuersten in Bezug auf die Gewinnung eines Kunden. Wir sind in der Lage, Kunden mit minimalen Kosten zu gewinnen.

Der 1-Jahresplan

November, 6
2017

preICO — Hebelwirkung der Mittel, um die Entwicklung der Plattform abzuschließen, das SOFIN-Token an ICO auszugeben, Weißbuch und Geschäftsmodell basierend auf Rückmeldungen von Investoren und Cryptocommunity anzupassen.

December, 11
2017

ICO — Das Fundraising für die Plattformentwicklung, die Börsennotierung, die Einrichtung des Garantiefonds und die internationale Expansion.

Q1 2018

Auflistung des "Ausstauschtoken" — Die Auflistung des SOFIN-Tokens auf dem Kryptowährungen-Austausch für freies Bieten. Eine Token-Support-Strategie wird notwendig, die man auf 20 USD erhöhen sollte. Die direkte Korrelation des Zinswachstums mit dem Umsatz von Krediten auf der Plattform wird durch den umgekehrten Buy-Out der SOFIN-Tokens für die in der Plattform abgelegten Transaktionsbonuszahlungen erreicht.

Q1-Q2 2018

Einführung der Plattform und der Option

"Garantiefonds" in Russland — Die erste Ausgabe von Darlehen über die SOFIN-Plattform von den MFOs-Partnern, Early Followers und Eigenmitteln. Nach der Einführung des Garantiefonds und der Reduzierung des Rückzahlungsrisikos ist geplant, eine große Anzahl von Gläubigern anzuwerben.

Q3-Q4 2018

Launch der Plattform in CI — Die Ausgabe von Krediten in russischsprachigen Ländern, beginnend mit Georgien und Kasachstan und dann in der Ukraine und Weißrussland. In jedem Land, in dem wir Kredite vergeben, wird ein lokales Büro eröffnet, um mit den Verifizierungs-, Bewertungs- und Kredithistoriesystemen des Landes zu interagieren. Dies wird eine 100% ige rechtliche Reinheit bieten, was ein besonderes Merkmal unserer Plattform ist. Außerdem sollen lokale Partner Kredite vergeben. Die geplante Zahl für 2018 beträgt 1 Million US-Dollar.

2019

Launch eines Landes pro Quartal — Große Aussichten und ein wachsender P2P-Kreditmarkt sind in den Regionen Asien, Afrika und Lateinamerika zu sehen. Die ersten Länder außerhalb der GUS, in denen wir Kredite vergeben, sind Myanmar und Kambodscha.

Team



Tuckov Andrey Viktorovich

Project Manager (Chief executive officer CEO)

Professioneller Finanzier (Kapitalgeber) mit 17 Jahren Erfahrung. Führt die Einheiten der führenden Banken (Raiffeisen, Bank Center-Invest), gründete den Regionalen Garantiefonds (www.dongarant.ru), startete das Geschäft von Mikrofinanzorganisationen, einschließlich der Online-Organisation. Präsident des Verwaltungsrates des «Loan Club» (www.clubzaimov.ru). Er hat viele Zertifikate und Auszeichnungen erhalten, darunter die IFC (International Finance Corporation), verliehen von den Verwaltungen.

(Aus)Bildung:

Er besuchte die russische Vollzeit-Fernschule für Manager und Unternehmer, Spezialökonomie. / Diplom mit Auszeichnung. Rostov staatliche Wirtschaftsuniversität "RSUE", Spezialökonom. / Diplom mit Auszeichnung /. Das Programm des Gouverneurs. / Diplom mit Auszeichnung /.



Zhugastrov Trofim Aleksandrovich

Product Director (Chief product officer CPO)

Mehr als 10 Jahre Erfahrung in der Erstellung von Softwareprodukten. Gründer, CEO von Elonsoft, IIDF-Tracker in Rostow am Don, ehemaliger stellvertretender Direktor des Southern IT Park (OJSC "Regionale Entwicklungsgesellschaft"), Gründer der IT61-Rostov IT Community.

(Aus)Bildung:

Master in Informatik (Basis) und Master Informationstechnologie. Mechanische und mathematische Fakultät, SFedU (RGU)



Lushpanov Nikita Alekseevich

Leiter der Forschungs- und Entwicklungsabteilung für intelligente Verträge auf Blockchain-Basis (Chief Blockchain Officer)

Unternehmer mit Erfahrung in Offline- / Online-Geschäftsprojekten. Erfahrung in der Entwicklung von Webprojekten seit mehr als sechs Jahren. Bergbau seit 2013, hat Erfahrung im Kryptotrading und investiert in Kryptowährung.

(Aus)Bildung:

SFedU, Mechanisch-mathematische Abteilung, Master Informationstechnik



Slobodin Vitali Sergeevich

Technischer Direktor (Chief Technology Officer CTO)

Erfahrung in der Entwicklung von mehr als acht Jahren, einschließlich Fintech (newsquantified.com). Technischer Direktor bei Elonsoft, Mitglied des Google Chrome-Teams, in der Vergangenheit der Betreuer von Phantomjs und der Entwickler von "Yandex. Browser".

(Aus)Bildung:

Institut für Management, Wirtschaft und Recht in der Abteilung für Informationstechnologie Spezialisierung - IT-Manager



Kruchko Anton Viktorovich

Chief legal officer CLO

Ein Anwalt mit einer Praxis von 16 Jahren. Er war Leiter der Rechtsabteilung des größten Baukonzerns der Region Rostow. Seit 2012 ist er Leiter der Kanzlei "VERUM" (verum-law.ru). Bietet rechtliche Begleitung von Bau- und Investitionsprojekten innerhalb und außerhalb des Gebiets Rostow, einschließlich ausländischer Fonds.

(Aus)Bildung:

Höhere rechtliche. Rostower Staatsuniversität. Abschluss im Jahr 2001

Berater



Ivanov Konstantin

Gründer des weltweit größten sozialen Netzwerks für Händler tradingview.com, das in 16 Ländern tätig ist. Mehr als 2 000 000 aktive Trader nutzen die Plattform jeden Monat.

Heute ist Trading View das wichtigste technische Analysetool für Trader in den 12 beliebtesten Kryptowährungen: Bitcoin, Ethereum, Bitcoin Cash, Ripple, Litecoin, Ethereum Classic, Dash, Monero, Zcash, Golem, Steem, Gnosis.



Alexey Telnov

Partner bei VC Arm eines der größten Familienunternehmen in Osteuropa, ehemaliger Investment Director bei iTech Capital (\$ 100 + M AUM), verantwortlich für Fintech-, Blockchain- und Marketing-Tech-Investitionen (ua TradingView, BitFury, Clickky und andere). Alexey ist auch Ex Board Observer bei BitFury. Alexey arbeitete zuvor bei der BCS Financial Group. Herr M.A. in Finanzen und Recht.

Cashflow

Telegram

sofin.io

