



Qosmos - The On-Chain Bank for the Unbanked

Global Web3 Financial Infrastructure for Everyone

重新定义普惠金融

我们是谁

Qosmos 是一个为全球无银行账户人群与中小企业提供普惠金融服务的链上"银行"平台,通过区块链技术与智能合约打造低成本、高效、安全的包容性金融服务。

核心价值主张

- 降低 70% 跨境交易成本
- 5 分钟开户,无需传统银行审核
- AI 驱动的智能财富管理
- 基于链上行为的信用体系

解决的核心问题

全球 17 亿无银行账户人群与大量跨境中小商户无法获得传统金融服务。高成本、低效率、排他性的传统金融体系阻碍了全球经济的真正包容增长。

Why Now

稳定币市场规模突破 \$1,500 亿美元,区块链基础设施成熟,AI 技术赋能金融决策,全球跨境电商年增长率超 25%——四大趋势共同催生普惠金融新时代。



市场机遇:传统金融体系的结构性缺陷



金融排斥问题

传统金融排斥中小企业、发展中国家居民与无信用记录人群,开户门槛高、审核周期长达数周。



跨境成本高昂

跨境汇款平均成本 6.3%,到账时间 3-5 天,合规要求复杂,中小企业难以负担国际业务运营成本。



链上金融缺口

现有链上金融缺乏安全、易用、合规的一站式入口,用户体验差,风险高,阻碍大规模采用。

核心观点: 区块链 + 稳定币 + 智能合约能够构建更包容、更高效、更透明的全球金融基础设施,让金融服务触达每一个被传统体系忽视的个体与企业。

行业趋势:普惠金融的技术拐点已至



稳定币成为新兴市场"数字美元"

稳定币在新兴市场的实际使用场景激增,成为美元互联网化的主要形态,年交易量突破 \$10 万亿美元。

区块链降低金融准入门槛

区块链技术使跨境资金流动成本降低 90%,实时到账,无需中介机构,为普惠金融提供技术基础。

智能合约实现实金融自动化

智能合约让金融服务自动化执行、可审计、透明化,消除信任成本,提升运营效率 10 倍以上。

新兴市场蕴含巨大潜力

东南亚、非洲、拉美拥有 40 亿人口,其中 17 亿无银行账户,年轻化、移动化、渴望金融服务的庞大市场。

愿景与定位

成为全球无银行账户人群与中小企业的链上银行与金融伙伴

Qosmos 致力于成为 Web3 时代的"支付宝 + 理财顾问 + 跨境商业服务平台",为被传统金融体系排斥的个人与企业提供完整的金融服务生态。

AI 驱动的财富管理

智能资产配置、风险评估与投资建议

安全可靠的链上金融环境

HSM + MPC 多层安全架构与合规体系

创新的无抵押信用解决方案

基于链上行为的信用评分与融资服务

中小企业全周期金融服务

从跨境收单到财务管理的一站式解决方案

智能合约驱动的跨境商业工具

自动化支付、费控与清算系统

链上信用评分引擎

把"无银行人群"变成可服务人群

链上行为 = 可验证的数字足迹

- 资产持有、交易频率、现金流稳定性
- 合约履约记录、借贷还款历史
- 风险行为识别（异常转账、高危协议）

输出：动态信用画像

- 信用评分（类似芝麻信用）
- 风险档位分级（A/B/C/D）
- 实时可用额度计算

隐私保护机制

- 零知识证明技术：只证明"信用达标"，不泄露具体资产
- 用户授权可控，数据不出链

为什么是现在

- 稳定币普及，链上现金流数据更丰富
- DeFi 历史积累，可追溯行为数据达临界点
- 合规框架逐步清晰，监管可接受

链上数据输入

AI信用引擎分析

信用分+风险等级+可用额度

无抵押融资产品闭环

从小额试用到规模化增长的完整飞轮

产品矩阵

- 小额信用额度 (\$50-\$500 起步)
- 消费分期 (U 卡账单分期)
- 商户周转贷 (跨境收单商户)

渐进式授信机制

- 新用户：小额试用，观察还款表现
- 表现良好：逐步提额，扩大服务范围
- 动态调整：实时监控，风险触发自动降额

还款与风控闭环

- 基于现金流自动扣款（用户授权智能合约）
- 异常行为触发器：大额转出/高危交易 → 暂停额度
- 多层保护：初期坏账准备金 + 保险合作 + 逐步优化模型

增长飞轮

信用越好 → 额度越高 → 使用越多 → 数据越丰富 → 模型越准 → 成本越低 → 服务更多人

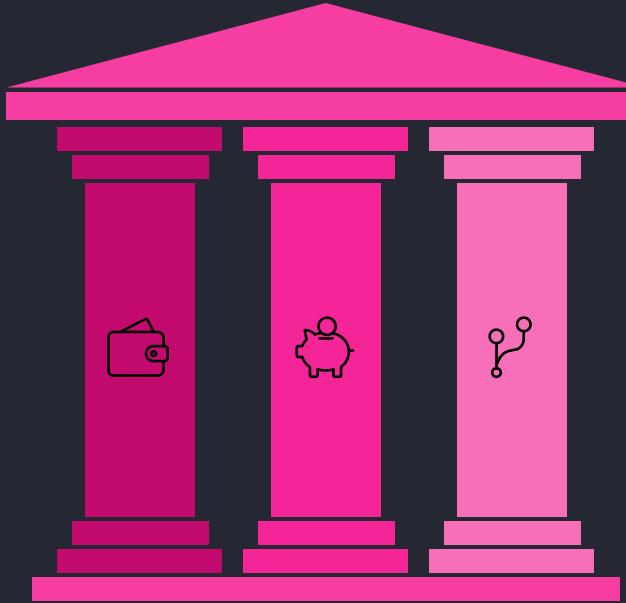
规模化想象空间

- 跨链扩展：多链信用数据互通
- 场景联动：支付平台、电商、交易所、钱包合作
- B2B2C 模式：向合作方输出信用评分能力

这个飞轮闭环图展示了从授信到还款，再到模型优化的循环增长路径，确保了无抵押融资产品的可持续发展。



解决方案生态:三大核心支柱



个人金融

智能钱包、U卡、AI财富与投资通道

中小企业金融

跨境收单、薪酬、差旅与财务工具

开发者生态

开放API、合约、合规、物流与营销

① 个人普惠金融

- 智能钱包与多链资产管理
- U卡消费与支付
- AI 财富助手
- 链上投资通道
- 金融教育中心

② 中小企业金融栈

- 跨境收单与结算
- 员工薪酬发放
- 差旅订阅服务
- 财务与审计工具
- 信用构建体系

③ 开发者与服务生态

- 开放 API 接口
- 智能合约开发工具
- 合规服务网络
- 物流与营销服务商

核心创新特点

1

AI 财富助手

基于用户画像生成个性化资产配置建议,推荐经过安全审核的投资产品,实时风险监控与智能再平衡。

2

多层安全金融架构

HSM 硬件安全模块 + MPC 多方计算钱包,结合 AML 反洗钱系统与实时风控,专业团队进行智能合约审计。

3

链上信用赋能体系（基于 ZK 技术）

突破传统链上信用需要抵押担保的限制,通过零知识证明 (ZK) 技术将现实生活中的信用数据 (如银行流水、社交信用、消费记录) 安全映射到链上,在保护隐私的前提下建立类似“芝麻信用”的无担保信用体系,逐步解锁信用额度与融资服务。

4

中小企业服务包

提供财务审计、资产管理工具、链上信用评分、稳定币薪酬发放、差旅订阅与费控管理的完整解决方案。

5

智能跨境支付方案

基于 x402 协议与智能账户的可编程支付系统,支持自动收单、企业费控、跨境差旅与供应链金融服务。

Qosmos vs RedotPay: 不止更好，更在构建未来

RedotPay 成功在于精准切入“加密卡申请复杂”痛点，提供简化办卡体验。通过大规模社交媒体营销，其加密卡在新兴市场已超越支付功能，成为社交媒体验证、跨境广告、小额商业的“数字工具”。



我们的核心差异化优势

完整金融系统构建

我们不仅发行加密卡，更打造了包含财富管理、跨境经营、信用获取与智能收单能力的完整金融系统。

解决完整的金融能力问题

RedotPay 解决的是“如何支付”，而 Qosmos 致力于解决用户“如何获得完整的金融能力”。

长期可扩展的金融基础设施

我们的技术路线基于智能账户、链上信用、AI 引擎和安全金融层，是更适合长期发展的金融基础设施。

更广阔、更可持续的市场潜力

Qosmos 业务可延展至企业金融、跨境供应链、薪酬支付与普惠信用等领域，覆盖更大、更可持续的市场。

RedotPay 解决了今天的卡片发行与支付难题，而 Qosmos 正在为新兴市场构建未来二十年的金融底层。

数据对比：规模与潜力

| | Redotpay | Qosmos |
|------|--------------------|-------------------------|
| 估值 | 10 亿美元+ (A+轮) | 20亿美元 (A+轮预计) |
| 融资总额 | 8700 万美元 (2025年两轮) | 1亿 美元 |
| 收入 | 2024年收入：约 5000 万美元 | 预期收入 (第3年)：8000 万美元 |
| 团队规模 | 400 人 (2025年) | 80-120 人 (精益高效) |
| 业务模式 | 单一加密卡支付工具 | 多元化金融生态 (支付+财富+信用+企业服务) |
| 目标市场 | 个人支付用户 | 个人 + 中小企业 + 跨境商业 |

□ 更高的收入潜力源于多元化收入模型：交易手续费、财富管理费、企业服务订阅、信用服务利差、供应链金融收益

案例展示:非洲中小商户赋能



背景

尼日利亚拉各斯的小型贸易商 Adewale, 主营电子产品进口业务, 但没有国际银行账户, 跨境采购困难, 每次通过传统渠道支付供应商需承担 8-12% 的手续费与汇率损失。

Qosmos 解决方案

- 5 分钟在线注册获得链上身份与多链钱包
- AI 学习模块帮助理解稳定币基础知识与投资策略
- 使用 USDT 直接支付香港供应商, 节省 5% 跨境成本
- 通过 U 卡支付员工薪资与租金, 降低现金管理风险
- 使用差旅订阅服务安排采购行程, 降低 30% 差旅成本
- 每笔交易自动记录, 累积链上信用获得采购融资支持

□ 成果: 3 年内从个体商户成长为区域供应链品牌, 年营业额增长 10 倍, 金融成本降低 30%, 服务超过 50 家零售商。



案例展示:东南亚个人投资者

1 2026 年初

越南农村青年 Nguyen,月收入 \$300,无传统投资渠道,储蓄因通胀贬值,希望获得美元资产配置机会。

2 2026 年中

通过 Qosmos 注册智能钱包,AI 财富助手根据风险偏好配置 60% 稳定币 + 40% RWA 资产,开始积累美元储蓄。

3 2027 年

链上信用评分达标,获得小额杠杆投资机会,通过金融教育模块提升理财能力,年化收益率稳定在 8-12%。

4 2028 年

个人资产增长 3 倍,部分收益返乡支持家庭与社区,帮助 5 位邻居开始使用 Qosmos,带动共同富裕。

"Qosmos 让我第一次拥有了真正属于自己的银行,不需要复杂的文件,不需要最低存款,AI 助手就像我的私人理财顾问。" — Nguyen

完整产品矩阵



个人端产品

- 智能钱包:多链资产管理
- AI 理财助手:个性化配置
- U 卡:全球消费与支付
- 投资通道:RWA + DeFi
- 教育中心:金融素养提升



企业端产品

- 跨境收单:智能合约结算
- 薪酬下发:稳定币批量支付
- 差旅订阅:机票酒店预订
- 财务仪表板:实时数据分析
- 信用工具:融资与授信服务



生态端产品

- 开发者 API:快速集成
- 服务商市场:第三方服务
- 合规审计模块:KYC/AML
- 跨链结算网络:多链互操作
- 数据分析平台:商业洞察

技术架构:安全、智能、可扩展

多层安全体系

HSM 硬件安全模块保护私钥,MPC 多方计算实现分布式签名,实时风控引擎监测异常交易,冷热钱包分离管理资产。

AI 智能引擎

机器学习构建用户画像,智能算法生成资产配置方案,实时风险预警系统,自然语言处理提供对话式服务。

合规中间件

自动化 KYC/KYB 身份验证,AML 反洗钱交易监控,多司法管辖区合规适配,区块链数据可追溯审计。

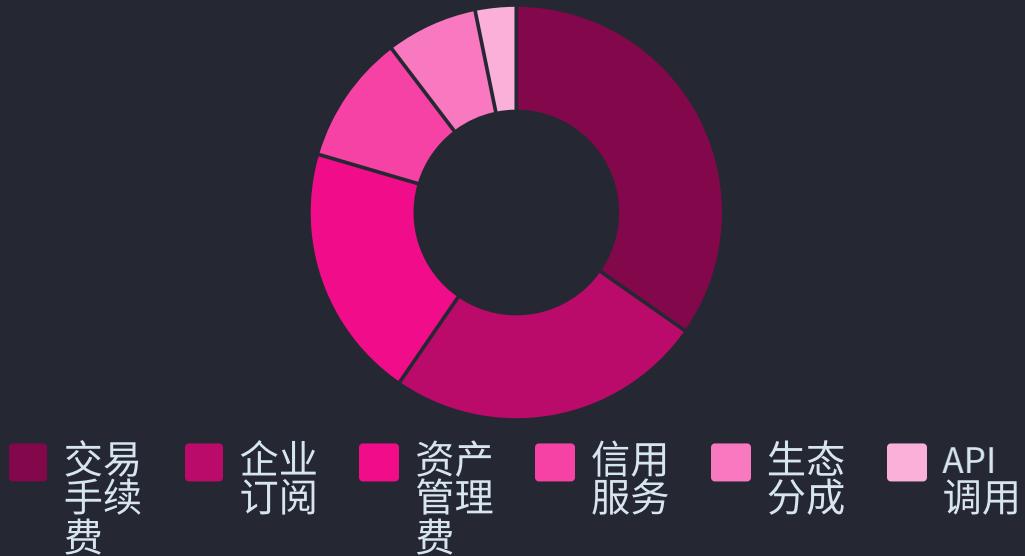
可编程支付框架

智能账户自动执行付款规则,企业费控策略链上实施,自动清算与对账系统,支持复杂商业逻辑的可编程合约。

多链跨链基础设施

支持以太坊、BSC、Polygon 等主流公链,跨链桥实现资产无缝流动,Layer 2 方案降低交易成本,模块化架构支持快速扩展。

商业模式:多元化收入来源



六大收入渠道

1. **交易手续费:** 个人与企业支付、跨境转账收取 0.5%-1% 费用
2. **企业订阅服务费:** 财务工具、差旅服务月度/年度订阅
3. **资产管理费:** AI 理财服务收取 0.5%-1.5% 管理费
4. **Qosmos 卡信用服务费:** 信用消费利息与分期手续费
5. **服务商生态分成:** 第三方服务交易抽取 5-10% 佣金
6. **API 调用费:** 开发者使用按量计费模式

预计第 3 年实现单用户 ARPU \$45,企业客户 ARPU \$800,综合毛利率超过 65%,规模效应下利润率持续提升。

市场策略:深耕新兴市场

战略市场聚焦

1 优先进入东南亚(越南、印尼、菲律宾)、非洲(尼日利亚、肯尼亚)、拉美(巴西、墨西哥),这些市场拥有庞大的无银行账户人群、高移动互联网渗透率与活跃的跨境贸易需求。

本地化合作网络

2 与本地电信运营商、便利店连锁、支付代理商建立合作,提供线下充值与提现服务,降低用户使用门槛,快速建立品牌认知。

金融素养教育

3 通过线上教育平台与线下社区工作坊,提高目标用户的金融素养与数字货币认知,培养长期用户粘性,建立信任关系。

生态服务商网络

4 引入本地物流、营销、法律、财税等服务商加入平台,为中小企业提供本地化的增值服务,形成网络效应。

链上信用体系激励

5 通过奖励机制鼓励用户积累链上交易记录,建立信用身份,解锁更多金融服务权益,形成正向循环,提高用户留存率。

增长预测:三阶段战略路线图

阶段 1: 市场验证 (0-12 个月)

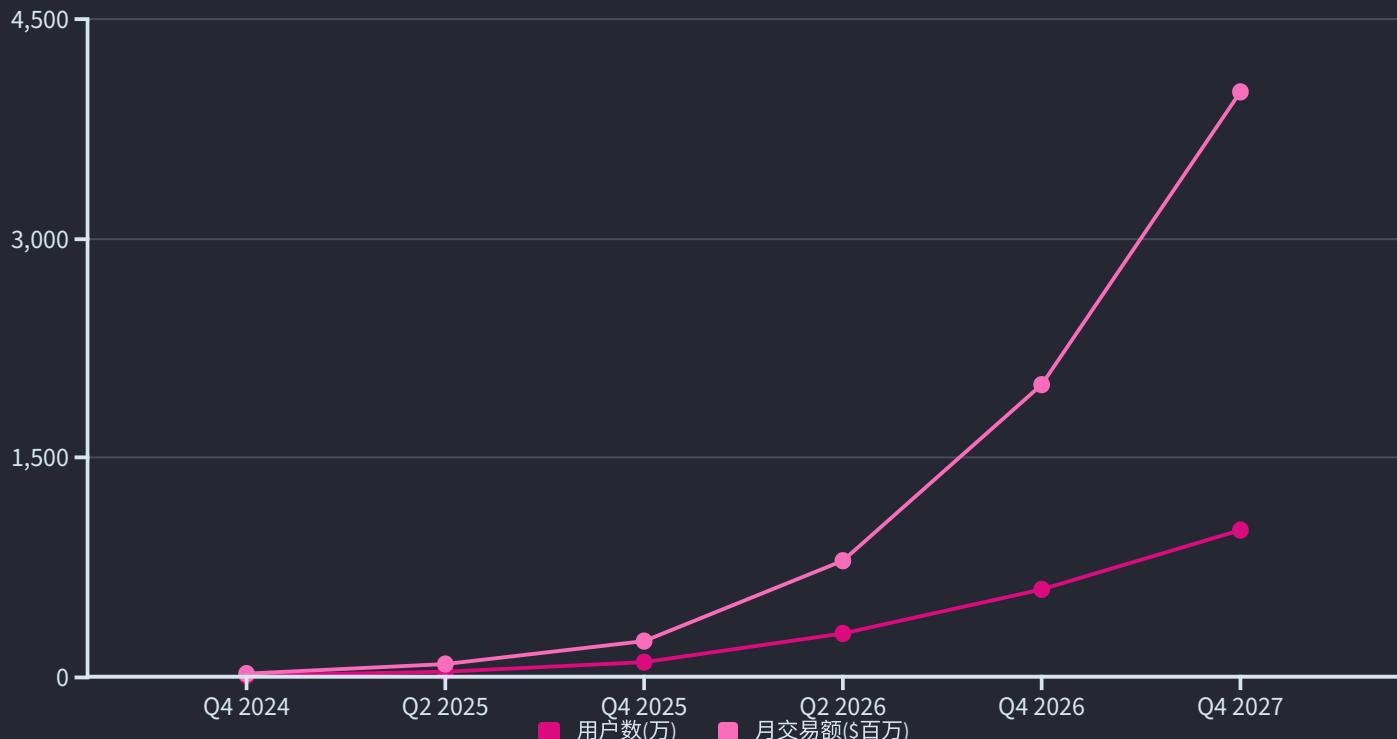
在 5 个核心国家(越南、印尼、尼日利亚、肯尼亚、墨西哥)启动运营,完成产品本地化适配,积累 10 万个人用户与 500 家中小企业客户,验证商业模式与单位经济效益。

阶段 2: 区域扩张 (12-24 个月)

扩展至 20 个新兴市场国家,用户规模突破 100 万,服务超过 1 万家中小企业,建立区域生态服务商网络,实现规模经济与网络效应,月交易额达到 \$5 亿美元。

阶段 3: 市场领导 (24-36 个月)

成为新兴市场主流金融入口,用户规模达到 1,000 万级,覆盖全球 50+ 国家,建立行业标准与生态护城河,年交易额突破 \$100 亿美元,实现持续盈利与正现金流。



核心团队：复合背景的精英组合

Steven

CEO & COO

- 前跨境支付公司COO
- 12年金融科技经验
- 搭建日均百万级交易系统
- 负责法律合规与牌照

Chloe

Advisor

- 13年传统金融与Web3投融资专家
- 复旦大学金融硕士，具备卓越的从0到1融资落地与资本叙事能力
- 精通美元项目和基金的架构设计与全生命周期资本运作

Todd

CPO

- 前头部交易所产品专家
- 10+年支付及交易系统设计经验
- 熟悉全球监管政策
- 负责产品及系统设计

全球化布局

- 深圳：研发中心，技术创新核心
- 香港：运营与合规总部
- 全球远程：顶尖人才网络

"获知名企业家创始人天使轮投资，提供技术战略指导与行业资源"

融资需求



种子轮

\$3.5M

18月

融资轮次

融资规模

资金使用周期

资金用途分配

- **技术研发 (40%):** AI 引擎、安全架构、跨链基础设施持续优化
- **合规拓展 (20%):** 多司法管辖区牌照申请、合规团队建设
- **区域市场 (25%):** 本地化运营团队、市场推广、合作伙伴网络
- **生态激励 (15%):** 用户获取补贴、服务商招募、社区建设

融资目标

18个月内实现100万用户规模化增长,24个月内达到盈亏平衡并建立可持续的正现金流商业模式,成为新兴市场普惠金融领域的领导者。

感谢您的关注与支持

我们期待与您携手，共同开创普惠金融的新篇章。

联系我们

contact@quaternity.xyz