

오픈 커뮤니티 평가 초안이며 변경될 수 있습니다.

유니버설 대출 플랫폼

차용의 복잡성과 신용 리스크에 대한 블록체인 솔루션

PrimeChain, 백서.

버전 2.0

작성: LeadPoint, Inc.

최종 업데이트: 2018년 4월 24일

LeadPoint 설립자

leadpoint.com | moneytips.com | primechain.com

“PrimeChain은 소비자 재무 프라이버시를 위한 확실한 솔루션이자 글로벌 대출사업으로 가는 필수 진입로입니다.”

— Marc Diana, LeadPoint 최고경영자

거시 금융 대출 시장의 문제점을 검증하고 소비자 및 대주/투자자의 일상적인 실제 문제점을 확인하는데 도움을 준 LeadPoint 팀에 특별히 감사드립니다. 무엇보다도 자체적인 결함을 포함하여 현재 비즈니스 모델의 결함을 격리하고 PrimeChain에서 자체 솔루션 및 시장 접근법을 정의할 수 있도록 통찰력을 제공해주신 것에 감사드립니다.

2004년에 설립된 LeadPoint는 미국 시장에 기반을 둔 핀테크 선두 기업으로 미국 모기지, 개인 대출, 신용 카드, 자동차 대출 및 학생 대출 부문에서 연간 700만 달러 이상의 대출 기회를 촉진했습니다. LeadPoint는 리드 교환 플랫폼(leadpoint.com)과 소비자 응대 개인금융관리(moneytips.com)를 운영하고 있으며 기업과 소비자 모두에게 핀테크 상품과 솔루션을 제공합니다.

초록

오늘날 소비자와 대주 모두 다음과 같은 공통적인 문제로 고민하고 있습니다. 개인식별정보(PII)의 수집, 추적, 평가, 저장 및 공유에 관한 우리의 기존 시스템은 실패했습니다. 이 실패한 시스템의 비용은 지출 금액, 낭비한 시간 및 정신적 스트레스 면에서 봤을 때 믿기 어려울 정도입니다.

작년 Equifax의 대규모 데이터 유출만 봐도 이 문제의 규모와 긴급성을 단번에 이해할 수 있습니다. 단 한 번의 사이버범죄로 인해 1억 5천만 명의 미국인이 신용 파일 및 PII를 도난당했으며 앞으로 향후 10년 이상 다양한 신용 도용 사건에 직면하게 됩니다.

당연하게도 오늘날 소비자는 자신의 기밀 정보 및 금융 활동을 관리하는 데 있어 무력함을 느낍니다. 또한 현재 단일 모기지 신청 파일은 거의 500페이지에 달하므로 차입 과정에서의 스트레스 및 복잡성으로 인해 고통받고 있습니다.¹

대주와 기타 금융 기관 또한 기존 시스템으로 인해 손해를 보고 있습니다. Equifax의 해킹 사건이 있고 난 뒤 첫 6개월간 회사는 직접 비용으로 40억 달러의 막대한 손실을 본 반면 현재 많은 대형 은행에서는 사이버 보안에 연간 5억 달러를 쓰고 있습니다. 게다가 소비자 대출 신청 처리 및 관련 PII 보호 과정이 더 복잡해지고 비용이 증가하고 있습니다. 이로 인해 글로벌 경제는 갈수록 더 부유해지는 반면 신용이 부족한 수십억 명의 예비 차입자가 생겨나고 있는 가장 최악의 시기에 상품 혁신 및 시장 개발을 저해하고 있습니다.²

이 백서의 저자들은 PrimeChain의 설립자로 이러한 문제에 대해 보다 더 자세히 알고 있습니다. 우리는 2004년에 차입자 및 대주를 연결하는 세계 최초이자 가장 큰 규모의 온라인 거래소인 Leadpoint를 설립했습니다. 따라서 수조 달러 규모의 소비자 금융 시장의 골치 아픈 복잡성, 비효율성 및 불안정성에 대한 다년간의 명확한 가시성을 보유하고 있습니다.³ 또한 다행히도 당사에서는 이러한 만성적인 문제들을 해결할 뿐만 아니라 PII를 안전하게 보호하고 전 세계적인 새로운 차입자 및 투자자를 유치할 수 있는 계획이 있습니다. 바로 PrimeChain입니다.

PrimeChain은 획기적인 블록체인 플랫폼으로 전 세계적인 소비자 대출을 사용하고 금융 데이터에서 PII를 효과적으로 분리하도록 설계되었습니다. PrimeChain 비전은 상호 보완적인 두 가지 부분으로 구성됩니다.

1. 소비자들에게 더 비용 효과적인 차입 선택을 제공할 뿐만 아니라 PII를 안전하게 보호하고 거래 마찰을 최소화하는 것입니다.
2. 자본을 전 세계적으로 배치할 수 있도록 대주 및 투자자들에게 한층 더 풍부한 리스크 조정 기회를 제공하는 것입니다.

1 CNN Money, December 12, 2013 - "500-page Mortgage Applications are the New Normal"

2 Brookings, February 28, 2017 - "The Unprecedented Expansion of the Global Middle Class"

3 Urban Institute, Housing Finance Chartbook 2016

전자를 지원하기 위해 PrimeChain에서는 비즈니스 시작 시 익명화된 유니버설 대출 프로필(ULP)을 도입할 것입니다. ULP는 다양한 대주(및 일정 기간, 많은 국가 내)에게 제출할 수 있는 표준 신용 신청서를 차입자의 현재 신용 보고서 및 대출 서류(수입 증명서, 은행 명세서, 납세 신고서 등)를 안전하게 보관하는 디지털 락커와 결합합니다. 이 익명화된 ULP(독점 블록체인 기술을 사용하여 금융 데이터에서 PII를 분리할 뿐만 아니라 데이터 정확도를 증명)를 사용해 모기지 및 자동차 대출부터 신용 카드 승인에 이르기까지 광범위한 대출 거래를 활성화하여 기존 시스템보다 훨씬 더 안전하고 효율적으로 처리할 수 있습니다.

후자를 지원하기 위해 PrimeChain에서는 당사 비즈니스 2단계에서 글로벌 대출 플랫폼(GLP)을 구축하여 리스크 조정 소비자 대출 기회를 투자자들에게 전 세계적으로 제공할 것입니다. GLP 및 자체 리스크 점수관리 알고리즘 모두 업계 최고의 Leadpoint 시장 플랫폼에 이미 구축된 기술이 적용됩니다.

PrimeChain은 이 비전을 추구하는 데 있어 순수 스타트업에 능가하는 상당한 이점을 누리고 있습니다. 오히려 PrimeChain은 시장을 주도하고 있는 수익성 높은 건실한 기업인 Leadpoint, Inc. (LPI)의 연장선상에 있습니다. LPI는 PrimeChain을 통해 7백만 회의 소비자 차입 문의와 60만 건의 신용 발급을 촉진하는 성숙된 비즈니스 모델을 블록체인으로 마이그레이션하고 있습니다.

LPI는 Leadpoint의 종속적 대출 흐름과 현재 기술, 능력, 모범 관행 및 전략적 관계(수천 명의 대주 포함)를 함께 활용하여 PrimeChain이 발전 및 채택 측면에서 빠르게 제자리를 잡도록 할 수 있습니다.

반면 대부분의 블록체인 솔루션은 새로운 모든 비즈니스에서 직면한 무수히 많은 문제 즉 운영, 기술, 마케팅, 영업, HR, 법적인 측면 등을 해결하려고 노력하면서 새로운 모델을 도입하기 위해 고군분투할 것입니다. 이러한 신생 회사들은 해당 문제들을 해결하기 위한 자원, 전문 지식 및 모회사의 지침이 부족하여 홀로 뒤처지게 됩니다.

당사의 견해로는 경쟁 환경과 관련하여 PrimeChain의 통합 솔루션에 대적할 만한 직접적인 경쟁사는 사실상 없습니다. 물론 당사 솔루션의 개별 요소를 하나 이상 각각 제공하는 간접적인 경쟁사의 수는 많습니다. 이러한 주체 및 주력 분야는 섹션 6에서 확인할 수 있습니다.

요약하자면 PrimeChain은 대부분의 획기적인 발전처럼 혁명적인 개념 또는 기술을 간단한 전제에 접목합니다. 가장 확실하게 보호할 수 있도록 PII는 항상 금융 데이터와 별도로 보관되어야 한다는 것이 우리의 전제입니다. 당사의 혁명적인 개념 및 기술은 정교한 두 번째 계층 네트워크에서 PII를 암호화 및 별도 분리하는 블록체인 지원 유니버설 대출 프로필을 도입하는 것입니다.

이 간단한 전제 및 혁명적인 플랫폼을 당사 설립팀이 보유한 소비자 금융, 기술 및 기업가 영역에서의 탁월한 경험과 결합했다는 점이야말로 PrimeChain의 시대가 도래한 이유를 가장 명확하게 보여줍니다.

목차

1.0 시장 문제	6
2.0 시장 솔루션: PRIMECHAIN 유니버설 대출 플랫폼	10
2.1 비전	10
2.2 임무	10
2.3 PrimeChain 솔루션의 핵심 요소	11
2.4 방대한 처리 가능 시장	16
3.0 PRIMECHAIN의 탁월한 이점	16
3.1 설립자 및 팀	17
3.2 Leadpoint, Inc.의 경쟁 우위	19
4.0 PRIMECHAIN 플랫폼	21
4.1 상품 로드맵	22
4.2 플랫폼 관리 소프트웨어	23
4.3 스마트 계약	26
5.0 PRIMECHAIN 비즈니스 모델	26
5.1 스타트업 그 이상	26
5.2 수익 창출 모델	26
5.3 플랫폼 채택 및 사용 촉진	27
6.0 경쟁 환경	29
6.1 유니버설 대출 프로파일 경쟁	29
6.2 LeadPoint 핵심 비즈니스 경쟁사	32

1.0 시장 문제

오늘날 소비자와 대주는 모두 다음과 같은 공통의 문제로 고민하고 있습니다. 개인 금융 정보의 수집, 추적, 평가, 저장 및 공유에 대한 우리의 기존 시스템은 실패했습니다. 이 실패한 시스템의 비용은 지출 금액, 낭비한 시간 및 정신적 스트레스 면에서 봤을 때 믿기 어려울 정도입니다.

작년 Equifax의 대규모 데이터 유출만 봐도 이 문제의 규모와 긴급성을 단번에 이해할 수 있습니다. 단 한 번의 사이버범죄로 인해 1억 5천만 명의 미국인(성인 인구의 절반 이상)이 이름, 주소, 생일, 사회 보장 및 운전면허 번호가 가득 들어 있는 신용 파일을 도난당했습니다.⁴ 개인식별정보(PII)의 핵심 요소는 다크 웹에서 최소 30달러에 팔리고 있으므로 현재 무고한 소비자들은 앞으로 향후 10년 이상 다양한 신용 도용 사건에 직면하게 됩니다. 글로벌 소비자는 이와 유사한 위협에 직면하게 됩니다. 이는 30억 명의 회원 파일이 유출된 야후 해킹 사건만 보더라도 명백한 사실입니다.

대주와 기타 금융 기관 또한 기존 시스템으로 인해 손해를 보고 있습니다. Equifax의 해킹 사건이 있고 난 뒤 첫 6개월간 회사는 직접 비용으로 40억 달러의 막대한 손실을 보았으며 그 비용은 계속 증가하고 있습니다.⁵ 현재 많은 대형 은행에서 사이버 보안에 연간 5억 달러를 쓰고 있듯이 방지 비용 또한 비쌉니다.⁶ PII를 수집, 저장 및 공유하기 위한 당사 시스템의 특성이 점점 시대에 뒤떨어지고 지속 불가능해졌기 때문에 안타깝게도 돈을 아끼지 않는 이러한 대응 조치는 대부분 아무런 소용이 없습니다. Target, Yahoo 및 Equifax에 물어보십시오.

이 백서의 저자들은 이러한 문제에 대해 보다 더 자세히 알고 있습니다. 우리는 2004년에 모기지, 신용 카드, 개인 대출, 자동차 대출 및 학생 대출 거래 부문에서 차입자 및 대주를 연결하는 세계 최초이자 가장 큰 규모의 온라인 거래소인 Leadpoint를 설립했습니다. 따라서 당사는 십 년 이상 수조 달러 규모의 시장에서 발생하는 비용이 많이 드는 골치 아픈 복잡성, 비효율성 및 불안정성을 목격해 왔습니다.⁷

이러한 직접적인 경험을 통해 금융 거래에서 PII를 활용하는 기존 시스템이 소비자와 대주에게 어떠한 영향을 미치는지 명확하게 이해하고 있습니다. 당사에서 제안한 솔루션을 살펴보기 전에 이러한 영향에 대해 검토해보도록 하겠습니다.

소비자 영향:

- **큰 희생을 야기하는 신용 도용이 만연하여 불안감을 느낌** - 소비자가 가족의 프라이버시 및

4 CNN Money, September 11, 2017. (Original estimate of 143 million files stolen was later updated to 155 million.)

5 Money, September 12, 2017

6 Forbes, December 23, 2015 - "Chase, Bank of America, Citibank And Wells Fargo Spending \$1.5 Billion To Battle Cyber Crime"

7 Urban Institute, Housing Finance Chartbook 2016

경제적 안전성을 보호하는 데 무력함을 느끼는 이유를 쉽게 이해할 수 있습니다. 이와 관련된 최근 사례들은 다음과 같습니다.

- » 2013년 **Target** 해킹으로 인해 4,300만 명의 소비자 신용 기록 정보가 유출됨
 - » 2013~14년 **Yahoo** 해킹으로 인해 30억 명의 계정 기록 정보가 유출됨
 - » 2016년에 신용 도용이 16% 증가했을 뿐만 아니라⁸ 1,540만 명의 미국인이 160억 달러에 달하는 손실을 봄.⁹
 - » 2017년에 신용 도용이 8% 더 증가했을 뿐만 아니라 1,670만 명의 소비자가 168억 달러에 달하는 손실을 봄.¹⁰
 - » 2017년에 미국 3대 신용 평가 기관 중 하나인 **Equifax**에서 1억 5천만 명의 전체 소비자 신용 파일을 해킹당함.¹¹
 - » 데이터 유출 등으로 인해 도난당한 PII의 단일 및 그룹화된 항목(SS 번호, 주소 및 DL 번호 등)이 다크 웹에서 매일 정기적으로 팔리고 있음
- **기존 신용 신청은 부담스러우며 세분화되어 있음** - 소비자가 모기지 또는 차량 대출을 받으려고 할 때 각 대주가 소유하는 길고 지루한 신청서를 작성해야만 합니다. 따라서 4개의 은행에서 별도로 모기지를 신청하는 소비자는 일반적으로 4개의 신청서를 별도로 작성하게 됩니다. 동일한 소비자가 6개월 후에 자동차 대출을 신청할 경우 각 대주와 함께 해당 과정을 다시 반복하게 됩니다. 차입자가 각 신청서와 함께 납세 신고서, 은행 기록 및 W2와 같은 많은 서류를 제공해야 하는 일이 비일비재하므로 과정을 더욱 힘들게 만들고 있습니다. 심지어 신용 카드의 경우도 각 신규 카드마다 별도의 신청서를 요구합니다. 결과적으로 대부분의 경우 차입자가 이러한 모든 서류 작업을 완료하여 정리하는 데 드는 시간은 아주 화가 날 정도입니다.
 - **증가하는 차입 비용** - 소비자의 PII를 관리 보관하는 데 드는 장기간의 법적, 금융 및 평판 리스크와 함께 대주가 서로 다른 모든 소비자 데이터를 수집, 관리, 처리, 분석 및 저장하는 데 드는 비용으로 인해 대출 금리에 상승 압박을 가하고 있습니다. 이로 인해 간단한 신용 카드부터 자동차 대출 및 30년 모기지에 이르기까지 모든 형태의 소비자 차입에 드는 비용이 비싸지고 있습니다.
 - **경제적 능력이 있는 많은 차입자들이 차단됨** - 미국에는 3천만 개의 소규모 사업체가 있으며 그중 2천 5백만 개 이상이 개인 기업입니다.¹² 은행에서는 재무 안정성에 상관없이 개인 기업에 거의

8 CNBC - 2/1/2017

9 2017 Identify Fraud Study - Javelin Strategy & Research

10 Wall Street Journal, February 6, 2018 - "Identity Fraud Hits Record Number of People"

11 CNN Money, September 11, 2017. (Original estimate of 143 million files stolen was later updated to 150 million.

12 Internal Revenue Service Report "Sole Proprietorship Returns, Tax Year 2015"
<https://www.irs.gov/pub/irs-soi/soi-a-inpr-id1708.pdf>

대출을 해주지 않습니다. (예를 들면 이러한 비즈니스의 연간 수익이 2015년 기준 3천 3백 18억 달러였지만¹³ 소규모 사업체에 대한 은행 대출 승인율은 SBA 지원을 포함해 2016년 기준 21.6%로 최저였습니다.¹⁴) 또한 중국, 인도, 브라질, 칠레, 말레이시아, 인도네시아, 크로아티아 및 터키와 같은 신흥 국가에서 새로운 중산층 소비자 집단의 수가 증가하고 있습니다. 이들은 신용을 책임질 수 있는 경제적 능력이 있지만 현지에서는 사용할 수 없습니다. 오늘날 이 집단은 20억 명을 넘어 빠르게 증가하고 있습니다.¹⁵ PII에 안전하게 액세스하고 올바른 신용 결정을 내릴 수 있는 방법을 찾을 수 있다면 이는 내년도 전 세계 대주와 투자자들을 위한 주요한 성장 기회가 될 것입니다.

대주 영향:

- 대출 처리 및 관리 비용이 너무 많이 듭** - 대주가 소비자 대출 데이터 및 PII를 수집, 관리, 처리, 분석 및 저장하는 데 드는 비용을 정확하게 수량화하기는 어렵지만 이 비용이 극도로 높다는 사실은 의심의 여지가 없습니다. 평균 모기지 신청서의 경우 2006년 기준 100페이지에서 증가하여 현재 500페이지가 넘는다는 사실을 고려해 보십시오.¹⁶ 이는 부분적으로 주택시장의 붕괴 이후 소득 및 고용에 대한 엄격한 검증이 요구되기 때문이기도 하며 다른 한편으로는 애국법에 따라 신원 확인이 의무이기 때문입니다. 2016년에만 1,390만 개의 모기지 신청서가 제출되었습니다.¹⁷ 각 차입자가 단 하나의 은행에만 신청한다고 가정했을 때 매년 70억 페이지가 넘는 모기지 신청서를 추적해야 합니다. 차입자가 평균적으로 2곳의 은행에 신청할 경우 두 배 증가하여 140억 페이지 이상에 달합니다. 무슨 뜻인지 아실겁니다. 그리고 이는 대출 산업의 부분 집합인 모기지 단 하나의 경우입니다. 차량 대출, 개인 대출, 학생 대출 및 신용 카드를 포함할 시 대주가 처리해야 할 서류 작업이 쇄도할 것이며 수천만 명에 달하는 예비 및 실제 차입자의 매우 중요한 PII를 포함해 모든 정보를 처리, 관리, 저장 및 보호하는 데 연간 막대한 비용이 드는 것을 쉽게 확인할 수 있습니다.
- 하늘을 찌르는 데이터 보안 비용** - 2015년에 Lloyd's of London에서는 사이버 공격으로 인해 비즈니스에 연간 4천억 달러의 비용이 들고 있다고 추정했습니다.¹⁸ Forbes에서는 이 비용이 단 1년 후에는 5억 달러 이상일 것으로 추정했습니다.¹⁹ Juniper Research에서는 또한 이 수치가 2019년까지 믿기 어려운 수준인 연간 2조 달러에 달할 것으로 예측했습니다.²⁰ 어떤 기준이든 간에 현재 사이버 범죄 및 사이버 범죄를 예방하려는 시도에 드는 비즈니스 비용은 극도로 비쌉니다. 이는 특히 이러한 공격을 예방하고 회복하기 위해 매년 수십억 달러를 쓰는 대주에게 더 해당하는

13 ibid

14 Biz2Credit Small Business Lending Index - March, 2016

15 Brookings, February 28, 2017 - "The Unprecedented Expansion of the Global Middle Class"

16 CNN Money, December 12, 2013 - "500-page Mortgage Applications are the New Normal"

17 The Federal Financial Institutions Examination Council (FFIEC) Report: 2016 Data on Mortgage Lending

18 Forbes, January 17, 2016 - "Cyber Crime Costs Projected to Reach \$2 Trillion by 2019"

19 ibid

20 Juniper Research, May 12, 2015

이야기입니다. 예를 들어 JP Morgan Chase에서는 2015년 기준 사이버 보안에 5천억 달러를 썼으며²¹ Bank of America에서는 4억 달러를 지불했습니다.²² Equifax 시대 이후 대출 금리에 대한 상승 압박을 가함과 동시에 수익 사업을 위협할 뿐만 아니라 은행 및 기타 대주들이 지불해야 하는 비용이 계속 증가하고 있습니다.

- **천금의 기회가 있을 때 대주의 혁신이 부족함** - 하늘을 찌르는 관리 및 사이버 보안 비용으로 인해 대주들의 또 다른 핵심 분야인 상품 혁신에 영향을 미치고 있습니다. 이러한 높은 비용으로 인해 기업 자산 및 경영에 필요한 자금이나 시간이 매일 낭비되면서 혁신적인 대출 상품을 창출, 테스트 및 시장 출시하기 위한 자원이 거의 남지 않았습니다. 더 부유해지는 글로벌 경제에 수십억 명의 예비 차입자가 부상함에 따라 이러한 자원 고갈의 시기는 이보다 더 나빠질 수가 없습니다.²³ 참신하고 관련 있는 금융 상품을 세계에 선보일 수 있는 매우 좋은 기회가 있는 이 시점에 너무 많은 대주가 빠르게 나서서 기회를 잡는 대신 요식 체계에 가로막혀있을 뿐만 아니라 사이버 보안 전쟁에 빠져있습니다.
- **신용 프로파일의 표준화 결핍으로 리스크 분석이 정확하지 않음** - 대부분의 대주는 비슷한 신용 리스크 분석 표준을 사용하여 일반적인 금융 데이터(예: 소득, 고용 상태 및 신용 기록)를 분석하는 반면 다른 대주의 대출 처리 시스템과 호환되지 않는 번거로운 독점 신청서를 사용합니다. 이로 인해 차입자는 단일 모기지를 물색하거나 다른 형태의 신용 다운스트림을 구하려고 할 때 다양한 대출 신청서를 작성해야 할 뿐만 아니라 여러 문서 패키지를 제공해야 합니다. 간단히 말해서 새로운 대출 신청자를 안착시키는 과정이 격리되어 있고 시대에 뒤떨어져서 차입자에게는 불필요한 고통을 안겨주는 반면 대주에게는 마찰 및 복잡성을 더해줍니다. 부피가 큰 대출 패키지를 관리 및 최신 상태로 유지하기가 어렵고 차입자 및/또는 대주 직원이 때때로 실수를 범하기 때문에 리스크 분석에서도 어려움을 겪고 있습니다. 신용 분석이 정확하지 않다는 것은 승인되었어야 하는 일부 대출이 거절되거나 그 반대의 경우를 의미합니다. 이러한 모든 요소는 시간이 지남에 따라 대출 포트폴리오의 수익성을 감소시키는 반면 악성 부채를 증가시킵니다.
- **새로이 부상하는 투자자들이 차단됨:** 오늘날 신흥 국가의 경제적 능력이 있는 수백만 명의 차입자가 기존 신용 자금원에서 차단됨에 따라 해당 국가의 많은 투자자 또한 글로벌 대출에서 리스크 조정 투자 기회와 연결하는 데 어려움을 겪고 있습니다. 이러한 고립을 유발하는 주요 원인 중 하나는 기존 시스템을 통해 대출 리스크를 평가하는 일이 어렵기 때문입니다. 두 번째 원인은 글로벌 차입자와 안전하게 직접 계약할 역량이 없기 때문입니다. 결과적으로 투자 자본이 현재 비용이 많이 드는 중개인 또는 대체 투자 상품으로 흘러가므로 글로벌 차입자가 사용할 수 있는 자본 풀이 감소하는 반면 신용 비용은 더 높아집니다.

종합해보면 개인 신용 정보를 수집, 저장, 분석 및 배포하기 위한 당사의 기존 시스템은 차입자 및 대주

21 Wall Street Journal, August 3, 2015 - "JP Morgan to Accelerate Timetable for Cybersecurity"

22 Forbes, December 15, 2015 - "Chase, Bank of America, Citibank And Wells Fargo Spending \$1.5 Billion To Battle Cyber Crime"

23 Brookings, February 28, 2017 - "The Unprecedented Expansion of the Global Middle Class"

모두에게 부정적인 영향을 미치고 있습니다. 이제 이러한 문제를 혁신적인 방식으로 해결하기 위한 PrimeChain 비전에 대해 살펴보도록 하겠습니다.

2.0 시장 솔루션: PRIMECHAIN 유니버설 대출 플랫폼

2.1 비전

PrimeChain 비전은 상호 보완적인 두 가지 부분으로 구성됩니다.

1. 소비자들에게 더 비용 효과적인 차입을 제공할 뿐만 아니라 PII를 안전하게 보호하고 거래 마찰을 최소화하는 것입니다.
2. 자본을 전 세계적으로 배치할 수 있도록 대주 및 투자자들에게 한층 더 풍부한 리스크 조정 기회를 제공하는 것입니다.

전자를 지원하기 위해 PrimeChain에서는 비즈니스 시작 시 익명화된 블록체인 지원 유니버설 대출 프로필(ULP)을 도입할 것입니다. ULP는 다양한 대주에게 제출할 수 있는 표준 신용 신청서를 차입자의 현재 신용 보고서 및 대출 서류(수입 증명서, 은행 및 투자 명세서, 납세 신고서, 채무 요약 등)를 안전하게 보관하는 블록체인 증명 디지털 락커와 결합합니다. 또한 최신 Leadpoint 점수관리 기술을 채택함으로써 각 ULP의 리스크가 조정되어 ULP의 가치가 증가하고 대주들의 관심을 끌 수 있습니다.

시간이 지나면서 ULP에는 많은 국가의 대출 서류를 수용할 기회가 생깁니다. 하지만 처음부터 PII에서 분리될 것입니다. PII는 암호화되어 정교한 오프체인 네트워크에 저장됩니다. 이 익명화된 ULP를 사용해 모기지 및 자동차 대출부터 신용 카드 승인에 이르기까지 광범위한 소비자 대출 거래를 활성화하여 기존 시스템보다 훨씬 더 안전하고 효율적으로 처리할 수 있습니다.

후자를 지원하기 위해 PrimeChain은 당사 비전 II단계에서 글로벌 대출 플랫폼(GLP)을 도입합니다. GLP는 기존 대주와 늘어나는 추세인 투자자 모두에게 전 세계 기반의 리스크 조정 소비자 대출 기회를 제공합니다. PrimeChain 토큰(PRIMES)은 리스크 조정 상품으로 대출 증권화 비용 모금에 사용됩니다(평생 대출 이자 1%가 PRIMES에 보유됨).

2.2 임무

PrimeChain은 영감을 주는 임무를 수행하는 데 있어 대부분의 획기적인 발전처럼 혁명적인 개념을 간단한 개념에 접목합니다. PrimeChain의 임무는 소비자와 대주를 연결하고 전 세계적인 대출 거래를 더욱 안전하고 효율적으로 완료하도록 지원하는 글로벌 대출 플랫폼을 구축하는 것입니다.

PrimeChain은 블록체인의 주요 이점(데이터 정확도 및 불변성)을 활용하고 주요 결점(블록체인

원장이 본질적으로 공개되므로 중요한 데이터 온체인을 안전하게 보관할 수 없음)을 극복하여 임무를 완수할 것입니다. 그렇게 함으로써 PrimeChain 플랫폼을 도입하여 전 세계적인 소비자와 대주가 훨씬 더 효율적이고 협력적으로 상호 작용할 수 있도록 지원할 것입니다.

이러한 임무를 완수함으로써 다음과 같은 놀라운 결과를 창출할 수 있습니다. 소비자 신원 및 개인 정보를 훨씬 더 안전하게 보호할 수 있어 차입이 더 빠르고 쉬우며 비용이 절감됩니다. 신흥 시장의 소비자 및 투자자들이 대출 생태계에 진입함에 따라 국경이 서서히 사라집니다. 또한 금융 기관에서 자원과 자금 및 시간의 속박을 풀어 확장하고 있는 글로벌 시장을 위한 혁신적인 상품을 창출할 수 있습니다.

2.3 PrimeChain 솔루션의 핵심 요소

PrimeChain은 가장 확실하게 보호할 수 있도록 PII는 항상 금융 데이터와 별도로 보관되어야 한다는 간단한 전제를 기반으로 합니다. Equifax에서 도난당한 1억 5천만 명의 소비자 기록이 성공적으로 익명화(즉 금융 데이터 및 PII가 별도로 암호화되어 저장됨)되어 있었다면 해커는 방대한 양의 쓸모없는 데이터베이스만 가지게 되어 소비자가 위험에 처하지 않았을 것입니다. 안타깝게도 Equifax에서는 이러한 모든 데이터를 통합된 상태로 유지했을 뿐만 아니라 시대에 뒤떨어지고 취약한 보안 프로토콜만 사용하여 보호했습니다.

Equifax에서 이러한 신용 파일을 익명화하는 데 실패한 이유는 무엇일까요? 바로 이를 수행할 수 있는 최신 역량 및 기술이 부족했기 때문입니다. 안타깝게도 사이버 범죄를 예방하는 데 수십억을 쓰고 있는 기관을 포함해 오늘날의 거의 모든 금융 기관에 해당하는 이야기입니다. 매년 수조 페이지에 달하는 소비자 대출 서류를 요구 및 처리하는 생태계에서 PII와 금융 데이터를 안전하게 분리하는 방법조차 알아내지 못했습니다.

하지만 PrimeChain은 알아냈습니다.

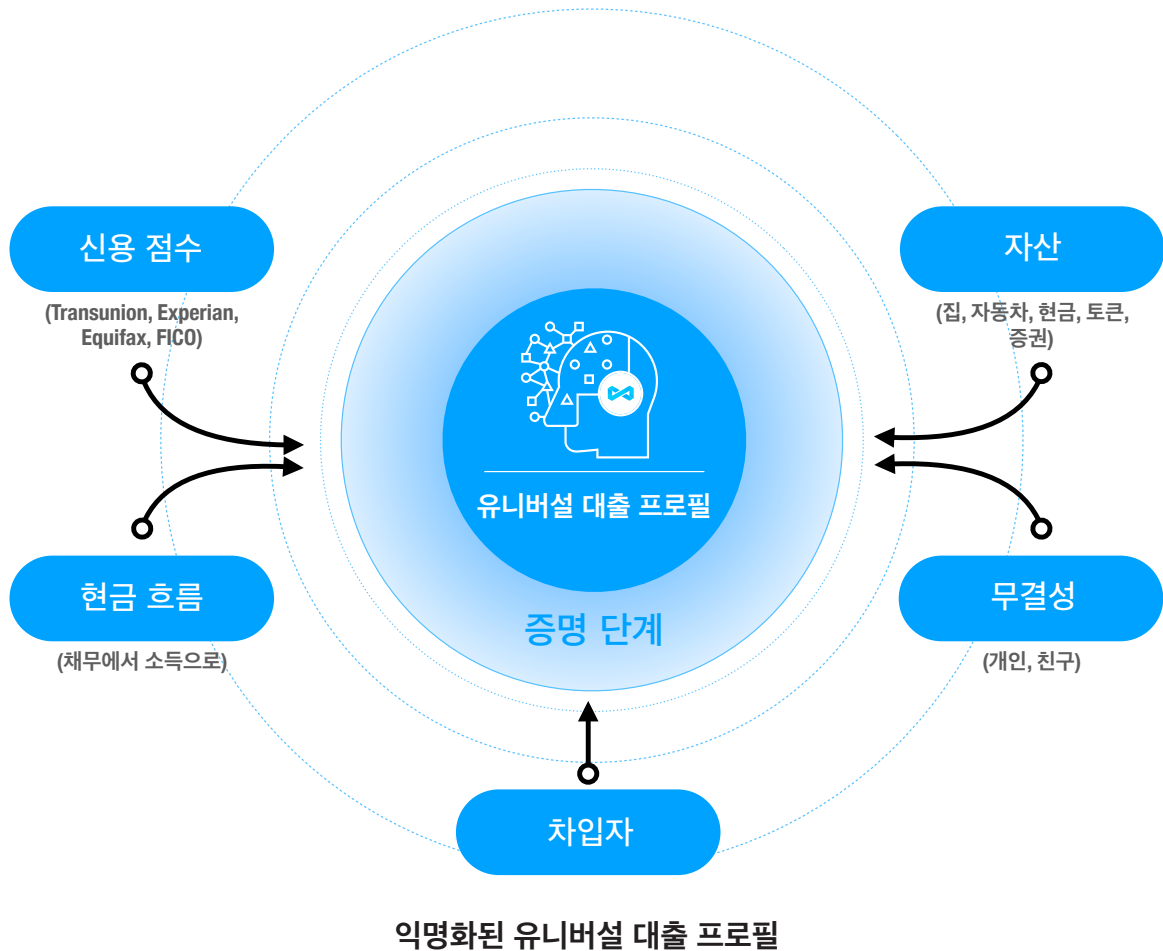
PrimeChain이라는 혁명적인 기술 플랫폼을 금융 데이터에서 PII를 분리해내는 간단하지만 강력한 아이디어에 접목함으로써 해냈습니다. 당사의 솔루션을 처음으로 공개하는 단계에는 다음과 같은 두 개의 고유한 단계가 있습니다.

I단계- 당사의 익명화된 리스크 점수 유니버설 대출 프로필을 미국 시장에 광범위하게 도입되도록 생성 및 홍보하는 데 관여합니다. 소비자 대출 시 PII를 안전하게 유지하는 데 광대하고 빠른 문제를 극복하고 자금화하여 이 단계 단독으로 PrimeChain의 경제적 생존력을 보장합니다.

II단계 - 글로벌 대출 플랫폼(GLP) 도입을 소개하고 홍보하는 데 관여합니다. 이 단계는 전 세계 차입자, 대주, 투자자에 대한 PrimeChain 플랫폼 및 ULP의 혜택을 확대합니다. PrimeChain 토큰(PRIMES)은 리스크 조정 상품으로 대출 증권화 비용 모금에 사용됩니다(평생 대출 이자 1%가 PRIMES에 보유됨).

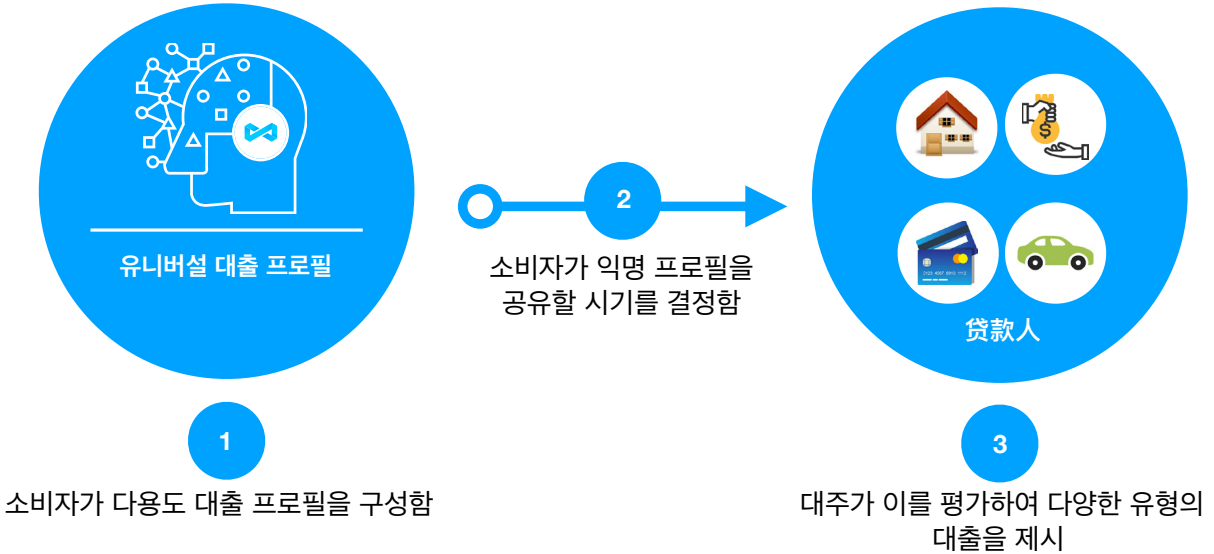
1단계 솔루션에서 6개의 핵심 요소는 다음과 같습니다.

- 첫 번째로 PrimeChain은 모든 거래 데이터가 정확하고 신뢰할 수 있으며 변경할 수 없는지 증명하기 위해 분산된 여러 컴퓨터에서 알고리즘 및 합의를 사용하여 획기적인 블록체인 기술 상에 구축될 것입니다. 블록체인의 스마트 계약은 모든 건적, 신청, 대출 계약 및 그 지불을 기록합니다.
- 다음으로 데이터를 완전히 익명화하여 PII를 금융 데이터에서 분리하기 위해 PrimeChain은 기존 블록체인 아키텍처에 내재된 주요 문제, 즉 블록체인 원장이 본질적으로 공개된다는 문제를 해결해야 합니다. 이 문제를 해결하고자 PrimeChain에서는 분산된 안전한 데이터 계산 및 교환을 사용하는 오프체인 네트워크인 정교한 두 번째 계층을 사용해 블록체인을 보강합니다. 간단히 말해서 소비자의 PII가 암호화되어 자신의 금융 데이터에서 영구적으로 분리되며 현재는 오프체인 네트워크에 남게 됩니다.



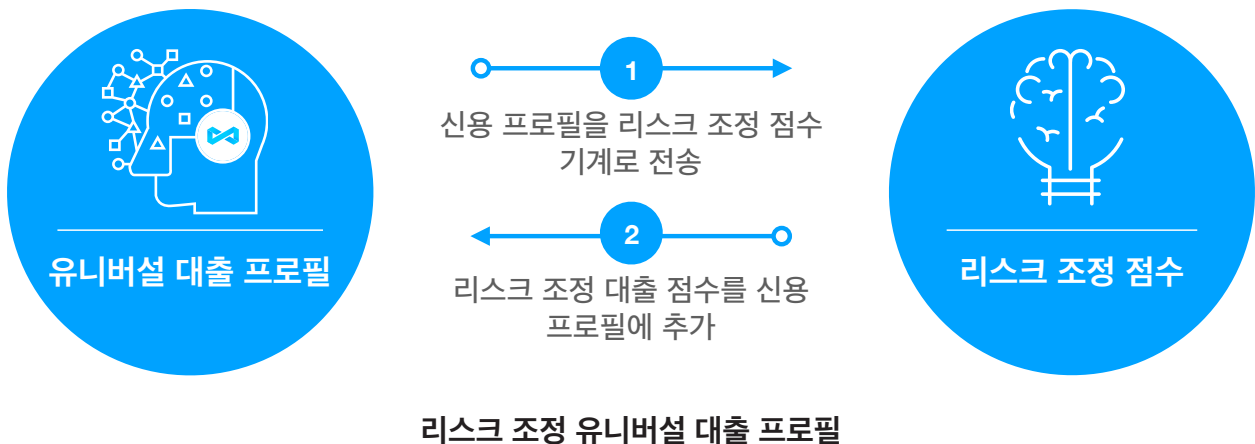
- 세 번째로 소비자가 무료 유니버설 대출 프로필(ULP)을 얻어 신용 신청 시 사용하도록 안내할 것입니다. 각 ULP에는 모기지, 차량 대출, 개인 대출, 신용 카드 및 기타 대출 유형에 사용할 수

있는 표준 대출 신청서가 포함되어 있습니다. 또한 차입자가 일반적으로 제공하는 수입 검증, 은행 명세서 등의 지원 문서가 포함될 것입니다. 소비자는 언제든지 ULP를 업데이트할 수 있으며 신용 평가 기관의 최신 데이터가 자동 입력되어 최신 상태로 유지할 수 있습니다. ULP는 시간이 지남에 따라 다음과 같이 발전할 것입니다.



- » 당사에서 출시한 ULP를 통해 차입자들이 소비자 대출을 신청하는 데 드는 시간 및 스트레스를 상당히 감소시킬 뿐만 아니라 PII를 위한 새로운 보안 표준을 제공합니다. 마음에 드는 제안을 암호화된 PII와 결합하기 위해 소비자만 대주에게 권한을 부여할 수 있다는 사실을 명심하십시오. (이는 PrimeChain 블록체인에서 생성한 인증 키를 통해 완수 및 검증될 것입니다.)
- » 다운스트림의 경우 차입자가 거의 모든 대주에게 UCP를 제출할 수 있게 되므로 진정한 보편화가 이루어집니다(섹션 4.2의 상품 로드맵 참조).
- 네 번째 핵심 요소는 소비자가 ULP를 생성 및 활용할 수 있도록 장려하는 것입니다. 이는 만족할 만한 보상 프로그램을 통해 완수될 것입니다. PrimeChain에서는 다음과 같은 활동에 대해 사용자에게 보상할 것입니다.
 - » 익명화된 ULP 생성
 - » ULP 완료
 - » 1차 또는 2차 모기지, 자동차 대출, 신용 카드, 개인 대출 등을 신청할 때 대주와 ULP 공유
 - » ULP를 생성한 다른 소비자 참조

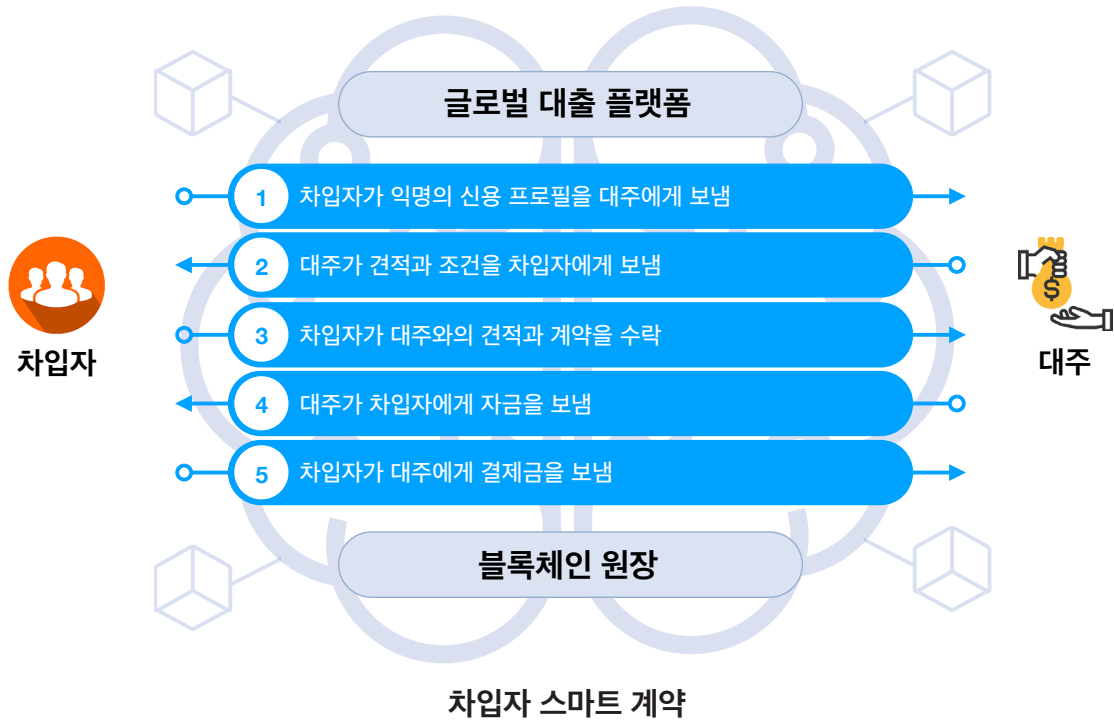
- 다섯 번째로 대출량이 계속 증가할 것이라는 전망으로 대주들을 유치하여 PrimeChain 플랫폼에 통합시킬 뿐만 아니라 거래 마찰 및 소비자 PII 노출을 줄일 것입니다.
- PrimeChain 솔루션의 여섯 번째이자 마지막 요소는 리스크 조정 기준에 따라 대출 신청서를 전 세계 대주 및 투자자에게 제출할 수 있는 당사만의 고유한 역량입니다. 다음을 포함한 광범위한 데이터 요소에 대해 익명화된 ULP를 점수화할 것입니다. 최신 및 과거 채무, 그 채무에 대한 이자 지불, 입증할 수 있는 수입, 입증할 수 있는 자산, 기존 신용 기관 점수에 포함되지 않은 주요 인구통계학적 요소 및 기타 데이터. 이 점수 엔진을 통해 대주들은 리스크 허용도와 상품 구성에 따라 들어오는 신청서를 필터링할 수 있습니다. 이 기술은 Leadpoint에서 개발한 5세대 기계 학습 알고리즘을 기반으로 하여 매년 수백만의 모기지 리드를 점수화할 수 있습니다. 사전 점수화된 신청서를 받고 필터링하는 기능을 통해 대주들이 상품 개발에 있어 더 혁신적이며, 더 나은 신용 결정을 내릴 수 있도록 지원할 수 있습니다.



2단계 솔루션:

이 단계를 통해 PrimeChain 플랫폼 및 ULP의 이점을 글로벌 차입자, 대주 및 투자자 집단에까지 확장합니다. 다음과 같은 주요 두 단계로 구성됩니다.

1. **글로벌 대출 플랫폼** - 블록체인 사용 스마트 계약을 통해 전 세계 기반의 소비자 차입을 촉진합니다. 리스크 조정 대출 프로파일은 대출 건적, 계약, 모금, 대출 만기 지불 시 제시됩니다.



2. 투자자들은 스마트 계약을 통해 리스크 조정 대출 프로필 자금을 조성합니다. PRIME 토큰은 리스크 조정 상품으로 대출 증권화 비용 모금에 사용됩니다(평생 이자 1%가 PRIMES에 보유됨).



각 대출 증권화 비용은 평생 대출 이자 1%로 PRIMES에 보유됩니다

글로벌 투자자 스마트 계약

2.4 방대한 처리 가능 시장

미국 및 해외에서의 소비자 차입이 언제든 곧 위축될 기미가 보이지 않을 정도로 굉장한 호황을 누리고 있습니다. 섹션 1에서 자세히 설명된 소비자 및 대주의 악화되고 있는 문제점과 결합해보면 이 시장의 완전한 범위는 PrimeChain 솔루션 세트를 위한 방대한 처리 가능 시장이 존재함을 보여줍니다. 다음과 같은 사실 및 동향을 고려해 보십시오.

- 2017년 11월에 **미국 소비자 차입**은 16년 만에 가장 큰 규모의 월간 수익을 기록하여 8.83% 상승했으며 미해결된 소비자 신용은 27억 9천 5백만 달러 증가했습니다.²⁴
- **미국 모기지** 시장에서만 2017년 3분기 말에 총 25조 4천억 달러에 달했으며²⁵ 신규 모기지 용자는 2016년 기준 2조 600억 달러를 능가했습니다.²⁶
- 미국 소비자의 **차량 대출**은 2016년 말에 1조 2천억 달러를 능가했습니다.²⁷
- 미국 내 **학생 대출**은 2016년 말에 총 1조 3천 6백억 달러에 달했습니다.²⁸
- 2017년 6월에 소비자 **신용 카드 채무**는 1조 210억 달러로 사상 최고치에 달했습니다.²⁹
- **글로벌 차입** 또한 사상 최고치를 기록했으며 Finaccord Research에서는 전 세계적인 소비자 대출이 2019년까지 51조 9천억 달러에 달할 것으로 예측했습니다.³⁰
- **소비자 차입**은 최소 2020년까지 4.88%의 연평균 성장률로 계속 증가할 것으로 예측됩니다.³¹

3.0 PRIMECHAIN의 탁월한 이점

PrimeChain의 제작자는 금융 거래에서 PII를 안전하게 보호하는 방법에 변화를 주고 새로운 강력한 방식으로 글로벌 대출을 촉진할 수 있는 유리한 위치에 있습니다. 차입자 및 대주를 연결하는 세계 최대 규모의 온라인 거래소인 Leadpoint의 설립자로서 기존 시스템으로 인해 이해 당사자들에게 가해지는 막대한 복잡성, 비용 및 고통에 대해 13년간의 직접적인 가시성을 보유하고 있습니다.

또한 PrimeChain의 설립자들은 Commission Junction(CJ) 및 Impact Radius의 설립자들처럼 수십억 달러 규모의 제휴 마케팅 산업을 구축 및 변화시키는 데 중요한 역할을 했습니다. CJ는 세계 최초이자 최대 규모의 제휴 네트워크/플랫폼이며 Impact Radius는 80개 이상의 통화로 거래하는

24 Wall Street Journal, January 8, 2018 - "U.S. Consumer Credit Posts Largest Gain in 16 Years"

25 Housing Finance Policy Center

26 Urban Institute, Housing Finance Chartbook

27 NerdWallet - "2017 American Household Debt Study"

28 ibid

29 MarketWatch, August 8, 2017

30 Finaccord report, May 3, 2016

31 Technavio Report - "Global Consumer Credit Market 2016-2020"

세계 최고의 디지털 마케팅 플랫폼 중 하나입니다.

소비자 대출 및 디지털 마케팅 영역에서 기업가 및 운영 측면의 전문 지식이 고유하게 결합된 덕분에 당사 설립자들이 전략적 비전, 전문적 경험 및 심층적인 기술을 확보하여 PrimeChain을 성공적으로 전세계에 선보일 수 있습니다.

3.1 설립자 및 팀

Marc Diana - 설립자, 회장 겸 최고경영자: Marc는 기술 및 시장 기회에 대한 심층적인 이해를 기반으로 20년간 혁신적이고 성공적인 인터넷 및 기술 회사를 설립했습니다. 1999년에는 LowerMyBills.com을 공동 설립하여 여기에서 Ameriquest와 온라인 약식 리드 생성을 결합하여 모기지 단위를 구축했습니다. LowerMyBills는 2006년 Experian에 4억 4천만 달러 달러에 매각되었습니다. Marc는 Per Petterson(Commission Junction의 공동 설립자)과 협력하여 기술 스타트업 창출에 중점을 둔 캘리포니아 사모투자 회사인 Estalea를 설립했습니다. Estalea에서 처음으로 설립한 3개의 회사로, 2006년 Leadpoint(세계 최초의 온라인 모기지 리드 교환), 2004년 Savings.com(소비자 저축을 위한 글로벌 커뮤니티) 및 2008년에는 Impact Radius(혁신적 디지털 마케팅/제휴 마케팅 플랫폼)를 공동 설립했습니다. 3개의 회사 모두 혁신적이며 크게 성공한 비즈니스로 성장했습니다. Savings.com은 2012년 Cox Communications(NYSE:COX)에서 1억 2천 5백만 달러에 인수했으며 Leadpoint 및 Impact Radius는 Estalea 포트폴리오에 남아있습니다. Marc는 설립 이래로 Leadpoint의 최고경영자 자리에 있으며, 빌라노바 대학교의 비즈니스 학사 학위가 있습니다.

Per Petterson - 설립자 겸 최고 기술 책임자: 기술 선지자이자 세계적으로 유명한 기업가인 Per은 시장을 선도하는 수많은 인터넷 및 기술 회사를 설립하는 데 도움을 주었습니다. 1998년에 Commission Junction(CJ)을 공동 설립하여 최고 기술 책임자로 일했으며 CJ는 세계 최대 규모의 제휴 마케팅 네트워크로 빠르게 성장했습니다. CJ는 2003년 ValueClick(NASDAQ:VCLK)에서 5천 8백만 달러에 인수했습니다. 그 후 Per은 Marc Diana(LowerMyBills.com의 공동 설립자)와 협력하여 기술 스타트업 창출에 중점을 둔 캘리포니아 사모투자 회사인 Estalea를 설립했습니다. Estalea에서 처음으로 설립한 3개의 회사로, 2004년 Leadpoint(세계 최초의 온라인 모기지 리드 교환), 2006년 Savings.com(소비자 저축을 위한 글로벌 커뮤니티) 및 2008년에는 Impact Radius(혁신적 디지털 마케팅/제휴 마케팅 플랫폼)를 공동 설립했습니다. 3개의 회사 모두 혁신적이며 크게 성공한 비즈니스로 성장했습니다. Savings.com은 2012년 Cox Communications(NYSE:COX)에서 1억 2천 5백만 달러에 인수했으며 Leadpoint 및 Impact Radius는 Estalea 포트폴리오에 남아있습니다. Per은 2008년부터 2017년까지 Impact Radius의 최고경영자였습니다. 그리고 캘리포니아 대학교 샌타바버라 캠퍼스에서 전기공학 학사와 컴퓨터 공학 석사 학위를 받았습니다.

Jas Dhillon - 공동 설립자, 최고 전략 및 상품 책임자: Jas는 기술 임원이자 상품 및 비즈니스 전략가로서 25년 이상에 걸친 경험을 바탕으로 PrimeChain에서 공동 설립자의 역할을 하고 있습니다. 광범위한 기업가 및 기술적 운영 전문 지식을 활용하여 글로벌 신용 교환 비전을 설계, 엔지니어링 및 실행하는 데 있어 PrimeChain을 훌륭하게 구현할 수 있습니다. 간단히 말해서 이러한 비전은 블록체인 및 관련된 기술을 활용하여 신용 거래에서 소비자와 대주를 안전하게 연결하는 것입니다. Jas의 경력에는 BlueLine OnLine(Sword Group에서 인수), Zero Degrees, Inc. (Interactive Corp.에서 인수) 및 Evidence.com(이전 Taser, Intl.)과 같은 수익성 높은 SaaS 회사를 설립 및 성장시키는 데 기업가 최고경영자로 14년 그리고 운영 중역으로 18년을 보냈습니다. 그는 엔지니어링 공동작업, 비즈니스 소셜 네트워킹 및 IoT 비디오 부문에서 세 개의 성공적인 벤처 지원 SaaS 회사를 설립한 뒤 퇴사했습니다. 최고경영자로서 1억 달러 이상의 주식 투자를 늘리고 임원 및 고객 간의 장기적인 관계를 구축하여 발전시켰으며 복잡한 성장 파트너십을 협상했습니다. 이전에는 Microsoft의 고위 경영진이었으며 Office 365 비즈니스 개발 책임자로 일했습니다. 그는 로스앤젤레스의 서던캘리포니아 대학교에서 시스템 관리 석사 학위를 받았으며 특히 정보 기술 및 기업가정신 분야에 주력했습니다. 또한 오하이오 대학교에서 전기공학 학사 학위를 받았습니다.

Mark Fidelman - 최고마케팅책임자(CMO): Mark는 온라인 및 오프라인 판매 생태계에 대한 풍부한 이해를 바탕으로 20년 이상 두 생태계에 최상의 결과를 촉진하는 획기적인 마케팅 접근법을 개발했습니다. 이러한 접근법에는 인플루언서 마케팅, 고급 소셜 마케팅, 홍보 및 인센티브 제공 동료 참여가 포함됩니다. 그의 경력에는 Oracle, Microsoft 및 IBM과의 컨설팅 제휴와 함께 A.T. Kearney, EDS(현 HP), CT Space 및 Autodesk와 선임 기술 판매 및 마케팅 직위가 포함됩니다. Mark는 또한 Forbes Magazine의 2017 영향력 있는 CMO 20인, Inc Magazine의 소셜 미디어 기조연설자 25인 및 Huffington Post의 가장 사교적인 CEO 50인에 선정되었습니다. Mark는 Forbes에 사회화되어 이동된 칼럼니스트를 작성했고 소셜 비즈니스, 모바일 비즈니스 및 모바일 소셜 네트워크에 관해 세계적으로 유명한 선구자적인 리더입니다. 많은 글로벌 3000 CXO를 인터뷰하고 오늘날의 비즈니스에 어떻게 영향을 미치고 있는지에 대해 정기적으로 이야기하고 글을 쓰고 있습니다.

Noah Staitman - 최고 영업 책임자: Noah는 최고의 금융, 통신 및 인터넷 회사에서 20년 이상의 영업 증대 경험을 바탕으로 PrimeChain의 수익 영역에 전략 및 기술 전문 지식을 제공합니다. 지난 9년간 Leadpoint의 영업 담당 수석 부사장 및 최고 영업 책임자로 일했습니다. Noah는 LeadPoint에 합류하기 전에 Experian 인터랙티브 미디어 회사인 LowerMyBills에서 영업 담당 이사였습니다. 이곳에서 재임 동안 비즈니스 모델을 정의하고 새로 개시한 LowerMyBills.co.uk 플랫폼에 대한 상품 및 영업 전략을 결정했습니다. Noah는 또한 매년 강력한 매출 증대를 촉진했습니다. LMB 및 Experian 전에는 LoanWeb.com에서 영업 및 마케팅 이사로 일했으며 3년도 안 되는 기간에 회사 수익을 약 900%까지 끌어올리는 데 기여했습니다.

Michael Dubrow - 최고 비즈니스 개발 책임자: Michael은 다양한 업계에서 성공적이고 지속적인 비즈니스를 공동 설립했습니다. 그는 2012년에 Estalea에 합류하여 포트폴리오 회사에 전략적인 마케팅 및 비즈니스 개발 컨설팅을 제공했습니다. Estalea에 합류하기 전에 Michael은 Dubrow Marketing Associates의 설립자이자 최고경영자였으며 Vertrue 및 AEGON을 포함한 미국 및 유럽 내 최고의 회원 회사를 위한 수백만 달러 규모의 온라인 및 오프라인 배포 파트너십을 구축했습니다. 그전에는 소규모 스타트업으로 시작하여 8년 후 6천 5백만 달러 규모로 성장한 고객 지향 마케팅 기관인 Bargain Network, Inc.(Bargain.com)의 공동 설립자였습니다. 또한 이 시기에 온라인 서비스 기관 산업의 선구자인 inQ(현재 TouchCommerce.com)를 공동 설립했습니다. 그는 일찍이 기관 투자 회사인 Chambers Dunhill Rubin & Co.(직원 복리후생 계획 및 지방채 발행인을 위한 안정적인 가치 투자에 100억 달러 조성)와 Vision Capital, Inc.(SEC 등록 투자 자문 회사로 City of Philadelphia Justice Center의 채권에 2억 4천만 달러 상당의 재투자 거래가 포함되어 있음)를 공동 설립했습니다.

Henry Min - 최고 경험 책임자: Henry는 20년에 걸친 창의적 방향성 및 제품 관리 경험을 보유하고 있으며 혁신적인 디지털 사용자 경험 창출에 중점을 두고 있습니다. Leadpoint, Impact Radius, Savings.com 및 MoneyTips를 설립하는 데 기여한 캘리포니아 사모투자 회사인 Estalea의 주요 최고 경험 책임자입니다. Henry는 회사 업무 전반을 감독하면서 전 조직에 걸친 디자인 및 사용자 경험에 있어 창의적인 우수성을 발휘하도록 지원합니다. 이전에는 Upfront Ventures, Greycroft Partners 및 Seimer Ventures에서 지원하는 회사로, 로스앤젤레스에 있는 Adly에서 인수 합병한 소셜 미디어 마케팅 소프트웨어 회사인 Nestivity의 설립자 겸 최고경영자로 일했습니다. Henry는 또한 Digitas 및 Razorfish의 설립자 겸 크리에이티브 디렉터였습니다. 그의 작품은 IAB의 MIXX 상(American Express), OMMA(OPEN for Small Business), Cannes Lion(Financial Times), CLIO(Casio G-Shock) 및 the Webby's(Ford.com 및 HBO의 "Band of Brothers" 시리즈) 등 수많은 업계 상을 받았습니다. Henry는 파슨스 디자인 스쿨을 졸업했습니다.

Barnaby Andersun - 블록체인 전략가: Barnaby는 여러 스타트업 기업, 브랜딩 자문 회사 및 전자 상거래 프로젝트의 설립자입니다. 여기에는 BlockAlchemy(스타트업 기업을 위한 혁신적인 ICO 창출) 뿐만 아니라 Brand Aloud(스타트업 기업에 완벽한 전략을 제공하여 자체적으로 온라인 마케팅을 구축할 수 있도록 지원)도 포함됩니다. 두 개의 조직 모두 전적으로 블록체인 프로젝트에 집중합니다. Barnaby는 약 25년간에 걸친 디지털 디자인 및 개발 경험을 보유하고 있습니다. 또한 많은 사람들이 찾는 국제적인 연사이며 미국, 아시아 및 오스트레일리아에서 온라인 청중, 소셜 미디어 및 전자 상거래를 구축할 수 있는 전략에 대해 2,000명이 넘는 사람들을 교육합니다.

3.2 Leadpoint, Inc.의 경쟁 우위

Leadpoint, Inc.(LPI)는 PrimeChain 제작자들이 2004년에 설립한 세계 최초이자 최대 규모의 온라인 리드 거래소입니다. 원활하게 운영되고 꾸준히 성장하는 사회사로 다년간 높은 수익을 올렸습니다. LPI에는 로스앤젤레스, 디트로이트, 케이프타운, 남아프리카공화국 사무소와 함께 150명이 넘는 직원이 있습니다.

PrimeChain은 대부분의 블록체인 기업과 다르게 홀로 처음 시작하는 스타트업이 아닙니다. 오히려 회사의 기술, 능력, 모범 관행 및 전략적 관계를 공유하여 PrimeChain이 발전 및 채택 측면에서 빠르게 제자리를 잡도록 지원할 수 있을 때까지 개별 사업 단위인 LPI의 연장선 상에 있습니다.

LPI는 Leadpoint 시장 플랫폼을 통해 모기지 차입자와 대주(연간 약 7백만 명)를 연결하는 일을 전문으로 합니다. 또한 MoneyTips 개인금융관리를 통해 신용 카드, 자동차 및 개인 대출 거래의 숙련된 조정자 역할을 수행합니다. 이러한 수직적 통합을 통해 LPI에서는 선진 기술을 구현하고 대주 및 기타 기관 이해 당사자와의 전략적 관계를 구축하면서 소비자 대출 영역에서 상당한 전문 지식을 축적했습니다.

www.leadpoint.com 및 www.moneytips.com 에 방문하면 더 자세한 정보를 확인할 수 있습니다.

LPI는 PrimeChain의 플랫폼 및 생태계의 발전 및 채택에 기여함으로써 다음과 같은 경쟁 우위를 창출합니다.

- **입증된 리더들로 구성된 공동의 팀** - PrimeChain의 설립자 일부는 또한 Leadpoint를 설립 및 성장시키는 데 중요한 역할을 했습니다. 이 팀은 10년 이상 정확도를 바탕으로 조화를 이뤄 함께 협력해 왔으며 현재까지 이어져 소비자에게 고급 솔루션을 제공하고 투자자의 수익을 증대합니다.
- **확장 가능한 입증된 기술팀** - Leadpoint 및 PrimeChain이 공동 설립자를 공유하는 것처럼 첫 시작부터 세계적인 수준의 기술팀도 공유합니다. 이를 통해 PrimeChain에서 플랫폼 및 비즈니스 규모를 체계적이지만 신속하게 확장할 수 있습니다.
- **방대한 기존 차입자 데이터베이스** - Leadpoint에는 2천만 명이 넘는 미국인에 대한 기존 소비자 차입자 데이터베이스가 있으며 매달 약 500,000명의 신규 소비자가 증가하고 있습니다. 이 데이터베이스는 PrimeChain의 유니버설 신용 프로필에 대한 잠재 고객의 주요 자금원이며 소비자가 무료로 사용할 수 있게 됩니다. 빠르게 확장할 수 있는 파트너십을 선호하는 대부분의 대주는 완전한 범위의 PrimeChain 차입자 데이터베이스에 접근하게 됩니다.
- **초기 소비자 유치 역량** - Leadpoint와의 제휴를 통해 PrimeChain에서는 매일 20,000건의 신규 대출 문의로 성공적으로 시작할 수 있습니다. ULP 배포 퍼널 상단에 현재 관심 있는 차입자를 제공함으로써 PrimeChain에서는 초기에 대규모의 ULP 등록자를 유치할 수 있습니다.
- **최고의 발행인과의 신디케이션 및 배포 관계** - 수년간 Leadpoint는 Huffington Post, NBC, AOL, Fox Business, Reader's Digest, Tribune Company(현재 TRONC), Scripps 및 기타 주요 발행인을 통해 Moneytips 대상의 전용 콘텐츠를 배포했습니다. PrimeChain에서는 이러한 첫 번째 계층 배포 역량을 이미 시행함으로써 비용을 많이 들이지 않고도 수백만 명의 소비자에게 신속하게 도달하여 무료 ULP 등록의 이점을 소개할 수 있습니다.

- **주요 대주들과 오랜 경험이 축적된 관계** - Leadpoint는 현재 연간 수백만 명의 모기지 리드를 제공하는 미국의 모든 주요 대주들과 오랜 경험으로 다져진 관계를 형성하고 있습니다. 여기에는 Wells Fargo, JP Morgan Chase, Bank of America, Capital One, Quicken Loans 및 1,000개 이상의 기타 대주들이 포함됩니다. PrimeChain에서는 이러한 관계를 활용하여 당사 비즈니스 계획의 핵심 요소인 자체적인 대주 네트워크를 구축할 수 있습니다.
- **5세대 기계 학습 알고리즘** - 2006년에 Leadpoint가 설립된 이래로 LeadClass 플랫폼에 알맞은 정교한 리드 점수 소프트웨어가 여러 세대에 걸쳐 개발되었습니다. 당사의 최신(5세대) 알고리즘은 PrimeChain 플랫폼에 통합될 것입니다. 이를 통해 PrimeChain에서는 리스크 조정 기준에 따라 대출 신청서를 제출할 수 있고 대주들은 더 혁신적으로 상품을 개발하며 더 나은 신용 결정을 내릴 수 있습니다.
- **신용 기관 및 데이터 공급자와의 기존 파트너십** - 데이터는 모든 현대 생태계에서 강력하지만 특히 소비자 신용에 있어서는 더욱 그러합니다. 최고의 리드 점수 플랫폼을 지원하고자 Leadpoint에서는 모든 주요 소비자 신용 기관(Transunion, Experian 및 Equifax) 및 하우스링 데이터 공급자와 필수 파트너십을 유지하고 있습니다. LeadPoint는 해당 기관의 공식 신용 데이터를 사용할 수 있는 권한을 부여받은 사용자이며 이 데이터를 더 자세히 분석하는 알고리즘을 개발하는 능력을 허가할 뿐만 아니라 PrimeChain에 대한 추가 리스크 평가 구성 요소를 생성할 것입니다. 이러한 필수 관계 및 제공받는 데이터를 PrimeChain을 통해 ULP를 개발 및 배포하는 데 즉시 활용할 수 있습니다.
- **MoneyTips로 ULP 베타 개발** - 유니버설 대출 프로파일은 PrimeChain 플랫폼 및 비즈니스 모델의 핵심이므로 ULP의 운영 버전이 LPI의 소비자 금융관리인 MoneyTips에 지난 2년간 배포되었다는 사실은 주목할만한 가치가 있습니다. 이러한 ULP 배포를 채무 최적화라고 합니다. 이를 통해 MoneyTips 사용자는 단일한 직관적인 대시보드에서 신용 보고서를 포함해 모든 금융 계정을 보고 관리할 수 있으며, 소비자는 금융 활동을 더 잘 이해할 뿐만 아니라 정통할 수 있습니다.
- **종속 콜센터** - Leadpoint는 미시간 주 디트로이트에 100개의 에이전트 콜센터를 소유 및 운영하고 있습니다.

4.0 PRIMECHAIN 플랫폼

섹션 1에서는 PII 취약성의 단계적인 글로벌 위기에 관해 이야기했습니다. 섹션 2 및 3에서는 PrimeChain 솔루션의 핵심 요소와 이점에 대한 개요를 설명했습니다. 이 섹션에서는 PrimeChain의 상품 로드맵 및 기본 플랫폼 기술에 대해 더 세부적으로 이해해 볼 것입니다.

하지만 그전에 이 플랫폼의 목적을 단 한 문장으로 정의하자면, 소비자와 대주를 쉽게 연결하고 이전보다 더 안전하고 효율적으로 대출 거래를 완료하는 글로벌 대출 플랫폼을 구축하는 것입니다.

4.1 상품 로드맵

핵심 PrimeChain 플랫폼을 개발하기 위한 예상 로드맵은 다음과 같습니다.

- 1. v1.0 PRIMECHAIN ULP:** 소프트웨어는 유니버설 대출 프로필의 핵심에 이미 존재하며 상업 환경에서 원활하게 작동하고 있습니다. Leadpoint는 매일 5세대 LeadClass 플랫폼에서 약 15,000개의 유사한 프로필을 생성합니다. Leadpoint는 모기지 및 기타 대주를 위한 리스크 조정 리드로서 이러한 프로필을 통해 성공적으로 수익을 창출합니다. PrimeChain에서는 이 기술을 활용하여 데이터 집합을 확장하고 당사의 플랫폼 요구사항에 맞게 소프트웨어를 추가로 적용할 것입니다. 이를 통해 PrimeChain 플랫폼에서 ULP를 익명으로 공유할 수 있습니다.
- 2. v1.0 PRIMECHAIN 핵심 플랫폼:** 이 단계에는 다음과 같은 주요 이정표가 있습니다.
 - a. 안전한 오프체인 저장 기능** - 이 기능을 통해 저장을 위한 소비자의 개인식별정보(PII)를 추출, 공유, 암호화 및 배포할 수 있으며 향후 오프체인 네트워크에서 재조립할 수 있습니다. 실시간 PII 쿼리 및 병합 기능도 포함되며 소비자가 온 디맨드 방식으로 대주와 PII를 안전하게 공유할 수 있습니다.
 - b. 블록체인 신용 거래 추적 원장 개발** - 이 필수 원장을 통해 영지식 증명(또는 상응하는 알고리즘) 프로토콜을 사용해 현재 상태를 포함해 PrimeChain에서 처리된 모든 신용 요청 및 대출 거래의 정확한 기록을 유지할 것입니다.
- 3. V1.5 PRIMECHAIN 익명 신용 제공 및 PII 에스스로** - 이 단계에서는 PrimeChain의 PII 보호 실드가 대주의 PII 검증을 포함할 수 있도록 확장될 것입니다. 이를 위해 당사에서는 영지식 프로토콜을 사용하여 소비자 개인정보를 가장 높은 수준으로 보호할 것입니다. 이렇게 하면 초기 신용을 제공할 목적으로 대주가 실제 PII를 확인하지 않고도 대출 신청서의 PII를 검증할 수 있습니다. 당사에서는 소비자가 채무를 불이행하지 않는 한 암호화된 소비자 정보를 에스스로하여 대출 및 대출 이자 지불을 통해 익명성을 확장할 것입니다. 소비자에게는 계약된 대출 조건에 대한 결제금을 추적하는 PrimeChain 플랫폼을 통해 대출 결제금을 익명화할 수 있는 옵션이 제공됩니다.
- 4. V2.0 PRIMECHAIN API 계층** - PrimeChain의 상업적 목표 중 하나는 대규모의 비즈니스 이해당사자들이 당사의 글로벌 대출 플랫폼의 개발에 참여하고 가치를 실현시킬 수 있도록 촉구하는 것입니다. 따라서 이 단계에서는 승인된 타사에서 PrimeChain의 핵심 기능을 통합, 사용 및 확장할 수 있도록 지원하는 API 계층을 생성, 테스트 및 개시할 것입니다. 다른 사용자에게 유익하고 PrimeChain의 광범위한 신용 신청 및 대출 생태계를 지원할 수 있도록 이러한 예비 통합을 신중히 검토할 것입니다.

4.2 플랫폼 관리 소프트웨어

PrimeChain 플랫폼은 단일 기술팀에서 설계 및 개발한 특수 소프트웨어 관리 엔진과 원활하게 조합될 것입니다. 각 엔진은 아래에 개별적으로 설명되어 있지만 개별적인 기능은 소비자에게 보이지 않습니다. 소비자는 유니버설 신용 프로필을 통해 통합 PrimeChain 플랫폼을 활용하는 것이 얼마나 간편하고 안전한지 경험하기만 하면 됩니다. 이 엔진에 대한 자세한 설명은 다음과 같습니다.

유니버설 대출 프로필 엔진(ULPE): ULPE는 전용 SW 엔진으로 소비자들이 다양한 대주에게 신용(예: 모기지, 자동차 대출 또는 신용 카드)을 신청하는 데 사용할 수 있는 유니버설 대출 프로필(ULP)을 생성할 수 있도록 지원합니다. 연결된 데이터 소스(신용 기관, 급여 회사, 소비자 은행 및 투자 계정 등)의 데이터 피드를 통해 자동 업데이트되며 수동 사용자 입력도 허용합니다. ULP는 사용자가 신용을 신청할 때마다 모든 대주를 위한 새로운 신용 신청서를 만들어야 하는 문제점을 해결합니다. 따라서 유니버설 대출 프로필은 모든 차입 경험에 알맞은 간단하고 안전한 시작점이 됩니다.

익명 대출 프로필 생성 엔진(ALP): ALP를 통해 소비자는 익명화된 형태의 신용 프로필을 예비 대주와 공유할 수 있습니다. 간단히 말해서 유니버설 대출 프로필에서 PII를 분리합니다. 이렇게 하면 소비자가 해당 PII를 공유하지 않고도 다양한 대주로부터 신용 제안을 얻을 수 있습니다. 소비자가 신용을 신청할 때 ALP에서 최신 신용 프로필의 스냅샷을 찍어 일련의 변환 과정을 거쳐 실행하여 PII를 제거, 암호화 및 별도 저장합니다. 그다음 ALP에서 익명화된 신용 프로필을 각 대주에게 제공하여 신용 제안을 할 수 있습니다. 소비자가 신용 선택을 내린 후에는 마음에 드는 대주에게만 PII가 배포되므로 보호를 받을 수 있습니다.

신용 신청 업무 흐름 엔진(CAW): CAW를 통해 소비자와 대주는 온라인으로 협업할 수 있으며 자동화를 통해 확장할 수 있습니다. 소비자가 이 엔진을 사용해 할 수 있는 활동은 다음과 같습니다.

- 온라인 신용 신청서 작성
- 신청서(수입 증명서, 은행 및 투자 명세서, 채무 요약 등)에 지원 문서를 첨부하며 위에 설명된 대로 ACP 엔진을 통해 익명화됩니다.
- 실시간으로 신청서를 다양한 대주에게 제출
- 대주로부터 신용 제안받기
- 선호하는 제안을 선택합니다(온라인에서 모두 가능).

CAW에는 또한 소비자와 대주를 연결하고 신용 신청 과정 동안 커뮤니케이션할 수 있도록 지원하는 통신 모듈이 있습니다. 이는 특정 신청과 관련된 모든 통신을 하나의 안전한 위치에 유지하는 반면 대출 과정을 가속화합니다. 마지막으로 CAW에서는 소비자와 대주 모두 대출 거래에 관련된 모든 서류를 안전하게 저장, 경로 지정 및 서명할 수 있는 강력한 서류 관리 및 전자 서명 기능을 제공합니다.

PII 공유 엔진(PSE): PSE는 대주가 신용 제안을 소비자에게 제출하고 소비자가 수락한 경우에만 사용됩니다. 소비자는 PSE(이러한 모든 개별 엔진과 마찬가지로 보이지 않게 작동함)를 사용하여 마음에 드는 대주에게 PII를 공개할 수 있는 권한을 부여한 다음 대출 문서 작업 과정을 시작합니다. 마음에 드는 대주에게만 PII를 공개할 수 있으므로 차입자에게 좋습니다. 실제로 대출을 해주는 소비자의 PII만 저장 및 관리해야 하므로 대주에게도 좋습니다.

블록체인 거래 기록 엔진(BTR): PrimeChain은 다음과 같은 항목을 안전하게 추적하는 전용 블록체인을 소유 및 운영합니다.

- 모든 소비자 신용 신청
- 해당 대주의 결정
- 익명화된 ULP 공유
- 분산되었지만 암호화된 원장을 통해 PII 공유. 이 원장의 복사본은 블록체인 내 모든 컴퓨터에 저장되어 향후 감사 및 추적을 지원합니다.

블록체인 원장은 정확도와 불변성을 보장하기 위해 본질적으로 공개되므로 소비자 PII는 당사의 전용 블록체인에 절대 저장되지 않습니다. 대신에 PII는 PrimeChain 플랫폼에서 분산된 안전한 데이터 계산 및 교환을 사용하는 정교한 두 번째 계층 네트워크에 있습니다.

PII 보호 엔진(PPE): 소비자가 PrimeChain에 가입하여 PII를 제공하면 PPE에서 암호화하여 당사에서 제어하는 정교한 오프체인 네트워크 서버 전체에 분산시킵니다. 따라서 암호화된 PII는 분해되어 광범위한 두 번째 계층 서버 전체에 분산됩니다. 마음에 드는 대주에게 전송하는 등 PII 공개 권한을 부여할 시 PPE에서 분산된 PII 부분을 수집하여 일관성 있는 하나의 패키지로 재조립합니다. 병합된 PII는 현재 공식 대출 서류를 만들 수 있는 대주에게 전송됩니다. 이 모든 과정은 즉시 이루어지며 보이지 않습니다. 따라서 거래 마찰이 존재하지 않지만 소비자 PII는 차입 과정 전반에 걸쳐 안전하게 보호됩니다.

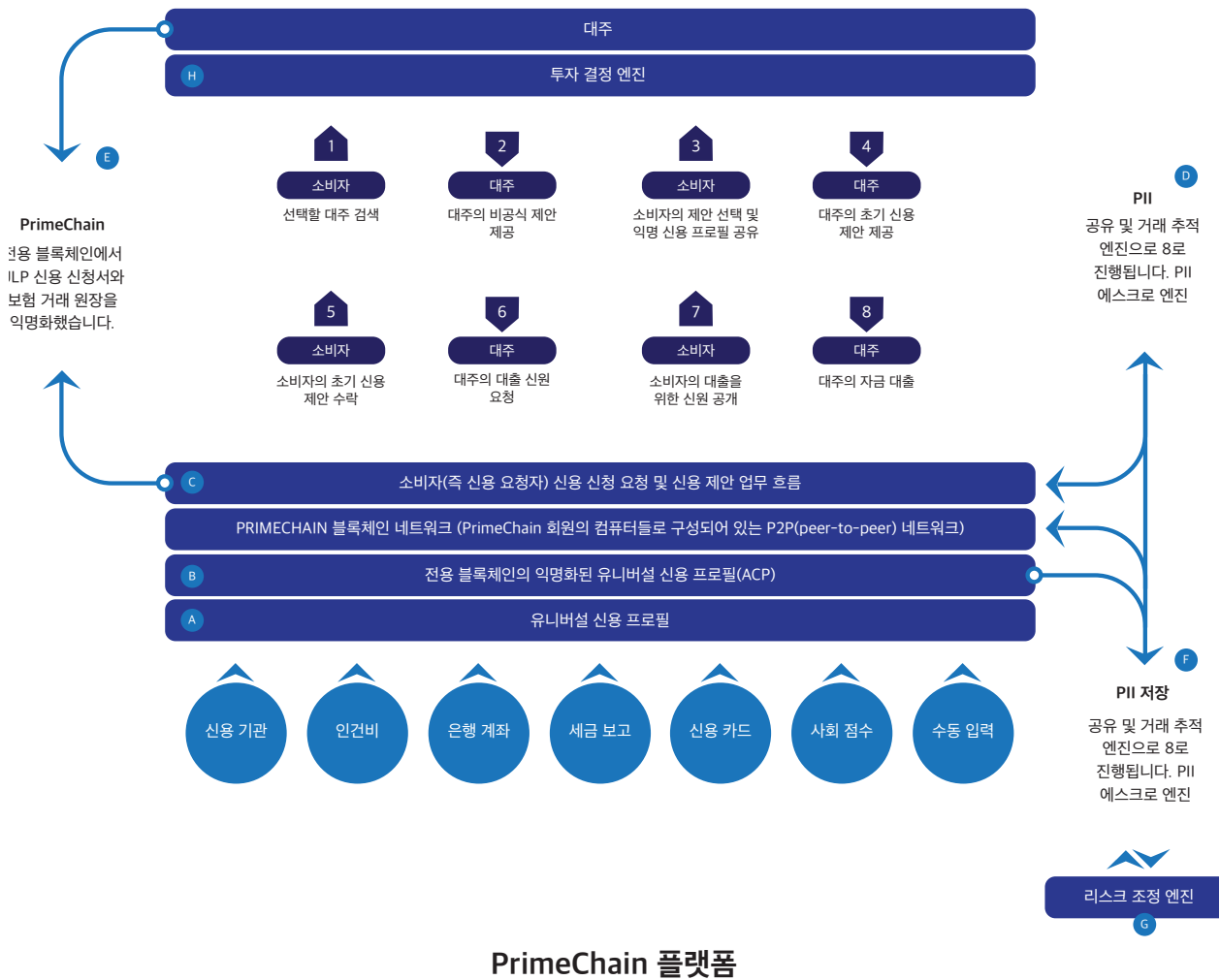
PRIME 보안 토큰 관리 엔진(TME): PrimeChain 토큰(PRIMES)은 ICO 참가자 및 다음 PRIMES 소유자에게 LPI-PrimeChain의 소유주 지분에 대한 변경할 수 없는 블록체인 지원 기록을 제공합니다. 당사의 토큰 관리 엔진은 모든 PRIME 토큰 사용을 검증하고 추적하며 모든 플랫폼 사용자의 토큰 계정 잔액을 실시간으로 업데이트합니다. (섹션 6 참조)

신용 점수 엔진(CSE): CSE는 Leaspoint의 5세대 LeadClass 점수 엔진을 기반으로 합니다. 해당 알고리즘은 맞춤 조정되고 익명화된 ULP와 통합되어 PrimeChain에서 리스크 조정 기준에 따라 대출 신청서를 제출할 수 있습니다. 이를 통해 대주들은 더 혁신적으로 상품을 개발하며 더 나은 신용 결정을 내릴 수 있습니다.

투자 결정 엔진(IDE): 거래량이 증가하고 PrimeChain의 신용 점수 엔진에 대한 신뢰도가 높아지면서 투자 자본이 PrimeChain에서 리스크 조정 소비자 대출 기회 전반에 자동으로 자금을 분배하는 IDE로 흐를 수 있습니다.

당사 소프트웨어 관리 엔진은 눈에 보이지 않게 함께 협력하여 작동되므로 PrimeChain 플랫폼을 원활하게 실행할 수 있습니다. 게다가 모든 거래에서 활용되는 서류를 포함하여 모든 데이터의 기록을 암호화하여 변경할 수 없도록 안전하게 유지할 것입니다. 이렇게 하면 PrimeChain 네트워크에서 발생한 모든 사건 또는 결정에 대해 쉽게 검증, 추적 및 보고할 수 있습니다.

즉 PrimeChain의 플랫폼의 무결성을 통해 사기를 방지하고 모든 플랫폼 사용자에게 공적 책임 및 확장성을 제공합니다. 또한 당사의 분산된 전용 블록체인 기능을 통해 증가하는 플랫폼 이해당사자의 생태계를 장려할 것으로 예상합니다.



4.3 스마트 계약

다시 말하자면 PrimeChain은 분산된 가상 컴퓨터로 안전하고 협력적인 생태계 내에서 최종 사용자(차입자 및 대주)가 대출 거래를 위한 “스마트 계약”을 체결할 수 있도록 지원합니다. 이 “계약”에는 ULP 이외에 차입 및 대출 과정 동안 발생하는 모든 대출 신청, 제안, 수락 및 관련 상호 작용이 포함됩니다.

모든 플랫폼 상호 작용은 PrimeChain 블록체인에서 안전하게 암호화된 스마트 계약을 통해 실행되고 기록됩니다. 이 스마트 계약은 신용 제안을 연결하는 초기 대출 신청부터 익명화된 차입자의 최종 대출 수락 및 시장 보상 신용을 통해 플랫폼 채택을 촉진하는 생태계 이해당사자의 장려에 이르기까지 모든 플랫폼의 상호 작용의 성능을 검증하거나 실행할 수 있습니다.

PrimeChain 플랫폼의 기저를 이루는 기술에 대해 개략적으로 설명했으므로 이 기술이 PrimeChain 비즈니스 모델에 어떻게 작동하는지에 대해 자세히 살펴보도록 하겠습니다.

5.0 PRIMECHAIN 비즈니스 모델

5.1 스타트업 그 이상

거의 모든 블록체인 기업들이 많은 리스크 요인을 가지고 있는 순수 스타트업 창출에 수익 대부분을 투자하고 있습니다. 새로운 비즈니스 모델, 신기술, 영업 및 마케팅 요구, 운영, 직원 채용, 법적 및 HR 문제 등 신생 비즈니스에 해당하는 기업가적 문제의 목록은 거의 끝이 없습니다. 놀랄 것도 없이 Ethereum의 설립자인 Vitalik Buterin은 “(이러한 기업)의 90%는 실패하게 되어 있다”³² 고 예상한 반면 Bitcoin News에서는 “2017년 기준 (블록체인 상품)의 46%는 이미 실패했다”라고 보고했습니다.³³

기본적으로 PrimeChain은 순수 스타트업이 아닙니다. 오히려 기존 기술, 능력, 모범 관행 및 전략적 관계를 공유하여 PrimeChain이 발전 및 채택 측면에서 빠르게 제자리를 잡도록 할 수 있는 성숙하고 수익성이 높으며 다각화된 업계 최고의 회사인 Leadpoint, Inc.(LPI)의 연장선 상에 있습니다. PrimeChain은 홀로 처음 시작하는 스타트업이 아닌 LPI의 새로운 비즈니스 단위이기 때문에 성공에 대한 전망이 크게 향상되어야 합니다.

5.2 수익 창출 모델

PrimeChain에서 LPI에 대한 직접 및 간접적인 수익 흐름을 창출할 것으로 예상됩니다.

32 Futurism article, October 26, 2017 - “Ethereum Founder Says 90% of Token Startups Will Fail”

33 Bitcoin.com, February 23, 2018

직접적인 수익 흐름에는 다음이 포함될 수 있습니다.

- 차입자 리드의 대주에 판매(모기지, 차량 대출, 개인 대출, 신용 카드 등)
- 작성된 대출 신청서의 대주에 판매(차입자의 익명화된 ULP 내)
- 익명화된 ULP 내 작성된 리스크 조정 대출 신청서의 대주에 판매
- 차입자의 ULP를 PII와 재결합하는 인증 키의 대주에 판매(차입자가 당사의 블록체인을 통해 명시적으로 승인한 경우에만)
- PrimeChain 생태계 내에서 다른 상업적 이해당사자의 수수료 및/또는 수익 공유: 전문 서비스 공급자(에스크로 및 부동산 회사), PrimeChain Marketplace의 상인, 광고업체 등
- 글로벌 투자자를 리스크 조정 대출 기회와 연결
- 대출 거래 관리
- 리스크 조정 점수 알고리즘에 대한 액세스 수수료
- 차입자 리드 생성 및/또는 PII 보안 방법에 대해 대주를 위한 기술 솔루션 구축.

간접적인 수익 흐름에는 다음이 포함될 수 있습니다.

- LPI의 개인금융관리인 MoneyTips의 무료 및 유료 소비자 회원제 구축(PrimeChain 소비자이자 사용자는 MoneyTips 회원으로 적합함)
- LPI의 홈 서비스 앱인 HomeKick(PrimeChain 소비자이자 사용자 또한 HomeKick 회원으로 적합함)의 무료 소비자 회원제 및 유료 Pro 회원제 구축(배관공, 페인트공 및 장식가)

5.3 플랫폼 채택 및 사용 촉진

PrimeChain 비즈니스 모델의 성공은 전적으로 대주들이 플랫폼을 채택하고 소비자가 활용할 수 있도록 촉진하는 당사의 역량에 달려있습니다. 이 두 가지를 어떻게 해낼 수 있는지 살펴해보도록 하겠습니다.

대주의 채택 촉진:

대주의 채택을 촉진하고자 LPI의 입증된 기관 비즈니스 개발팀에서 집중적으로 접근할 것입니다. 이 팀은 이미 Leadpoint를 대표하여 대부분의 국가에서 Wells Fargo, JP Morgan Chase, Bank of America, Capital One 및 Quicken Loans 등 최고의 대주 및 신용 카드 발행사와 지속적인 관계를 형성했습니다.. 당사의 숙련된 B/D 전문가들은 PrimeChain의 가치 제안을 구성하는 4개의 기둥을 이러한 대주들에게 강력하게 전달할 것입니다.

1. **더 많은 대출 신청서 받기** - 대주들은 자신의 대출 포트폴리오를 유자 및 증가시키기 위해 새로운 신용 신청에 대한 지속적인 파이프라인을 필요로 합니다. 이는 비즈니스가 지속적으로 운영될 수 있도록 돕는 연료입니다. PrimeChain에서는 기본 및 유료 마케팅 이니셔티브와 함께 연간 7백만 명 이상의 차입자 리드를 보유하는 LPI의 현재 흐름을 활용하여 많은 양의 작성된 신용 신청서를 제공할 수 있습니다.
2. **더 나은 대출 신청서 받기** - 대주들은 신청서 품질이 수량보다 훨씬 더 중요하다는 것을 매우 잘 알고 있습니다. 수입, 고용, 신용 점수, 부채 비율 또는 다른 변수 측면에서 자격이 되지 않는 차입자의 거래를 추적하는 일은 비용이 많이 들뿐만 아니라 번거롭기 때문입니다. ULP에는 이미 신청자의 현재 신용 보고서, 고용 및 수입 검증, 자산 계정 명세서, 채무 요약 및 지원 설명서가 포함되어 있으므로 대주들은 비용을 많이 들지 않고도 마찰 없이 신속하게 자격을 부여한 다음 계속 새로운 대출을 검토할 수 있습니다.
3. **리스크 조정 대출 신청서 받기** - 기존 신용 지표(예: FICO 점수 및 Transunion, Experian 및/또는 Equifax의 공식 신용 보고서)를 Leadpoint의 5세대 리스크 조정 알고리즘(기타 인구학 및 금융 요소와 함께 차입자 주소 고려)과 결합함으로써 PrimeChain에서는 구매 전에 신용 품질별 대출 신청서를 사전 필터링할 수 있는 기능을 대주들에게 제공할 수 있습니다. 마감될 가능성이 크거나 차입자의 요구 및 신용 프로필에 잘 맞는 대출 상품을 차입자에게 제시하는 대출 신청서에 대출 인수 자금 및 인력을 집중시킴으로써 대주와 차입자 모두 좋은 결과를 얻을 수 있습니다.
4. **익명화된 대출 신청서 받기** - 섹션 1에 기술된 대로 오늘날 차입자 및 대주는 점점 증가하는 신원 도용으로 인해 위협받고 있습니다. 대주는 시대에 뒤떨어진 기존 보호 기능을 사용해 신원 도용을 방지하고자 하는 부질없는 노력에 연간 수십억 달러를 쓰고 있는 반면 차입자는 자신의 개인 데이터가 취약하다는 끊임없는 두려움 속에 살고 있습니다. 대주들은 PrimeChain 플랫폼을 통해 익명화된 신용 신청서를 받으므로 차입자 PII를 안전하게 보호하는 데 드는 직접 비용 및 장기적인 책임을 줄일 수 있습니다.

소비자의 활용 촉진:

다음과 같은 두 가지 방식으로 소비자가 ULP를 채택 및 활용할 수 있도록 촉진할 것입니다.

1. 소비자들에게 PrimeChain의 익명 UCP를 사용해 얻을 수 있는 주요 이점(즉 PII의 보안 향상, 시간 및 스트레스의 상당한 감소 및 소비자의 상황에 적합한 최상의 신용 상품을 손쉽게 찾을 수 있는 기능)에 대해 설명합니다.
2. 원하는 행동을 수행할 수 있는 만족할 만한 보상 프로그램을 사용합니다.

당사에서는 내부 및 외부 채널을 통해 ULP 이점에 대해 설명할 것입니다.

내부적으로는 매일 15,000개에 달하는 LPI의 신규 차입자 리드에 대한 현재 유입을 즉시 활용할 것입니다. 이메일을 통한 간단한 방식으로 해당 소비자에게 ULP를 쉽게 생성할 수 있는 링크와 함께 PrimeChain 가치 제안에 대한 소개를 제공합니다. 또한 독점적인 금융 콘텐츠 및 도구에 액세스하기 위해 연간 백만 명 이상의 소비자가 방문하는 당사의 종속 MoneyTips 개인금융관리(moneytips.com)에서 기사 및 동영상을 통해 PrimeChain을 널리 홍보합니다. 마지막으로 PrimeChain의 ULP를 기존 MoneyTips의 “모기지 플래너” 도구에 구축할 것입니다. 이를 통해 이 도구를 사용하는 모든 사용자는 자동으로 PrimeChain 플랫폼으로 이동할 수 있습니다.

외부적으로는 DRTV 및 라디오(지상파 및 위성 모두), 소셜 및 제휴 마케팅과 같은 입증된 상업적 수단과 더불어 홍보 및 인플루언서 마케팅과 같은 기본 메시지 드라이버를 사용할 것입니다.

PrimeChain에서는 소비자가 ULP를 채택 및 활용할 수 있도록 촉진하기 위해 다음과 같은 활동에 대해 (당사의 보상 프로그램을 통해) 사용자에게 보상할 것입니다.

- PrimeChain 회원으로 등록되는 무료 ULP 생성
- 현재 금융 계정을 ULP(은행, 투자 등)에 연결하여 ULP를 더 강력하고 가치 있게 만들
- 신용 신청서(익명화된 ULP에 내장됨)를 예비 대주에게 제출함
- PrimeChain 플랫폼의 다른 사용자 참조

6.0 경쟁 환경

6.1 유니버설 대출 프로필 경쟁

이 문서에 설명된 대로 유니버설 대출 프로필을 생성하는 경로는 복잡합니다. 규제 프레임워크, 통화 흐름, 개인 신원 작성 확인 공유 보호, 신용 신청 및 대출 결정 과정 및 많은 관할 구역 전체(주, 도, 국가)의 KYC/AML 법 등과 전문 지식을 요구합니다.

PrimeChain의 임무는 차입을 더 안전하고 효율적으로 만드는 글로벌 대출 플랫폼을 구축하고 성공적으로 운영하는 것이므로 위에서 언급하고 아래에 버킷된 주요 기능 영역을 기반으로 당사의 솔루션과 역량을 이 환경에 있는 다른 회사의 것과 비교할 수 있도록 다음 표를 만들었습니다. X는 회사의 주력 분야를 나타내지만 해당 솔루션이 준비되어 있다는 것을 의미하지는 않습니다.

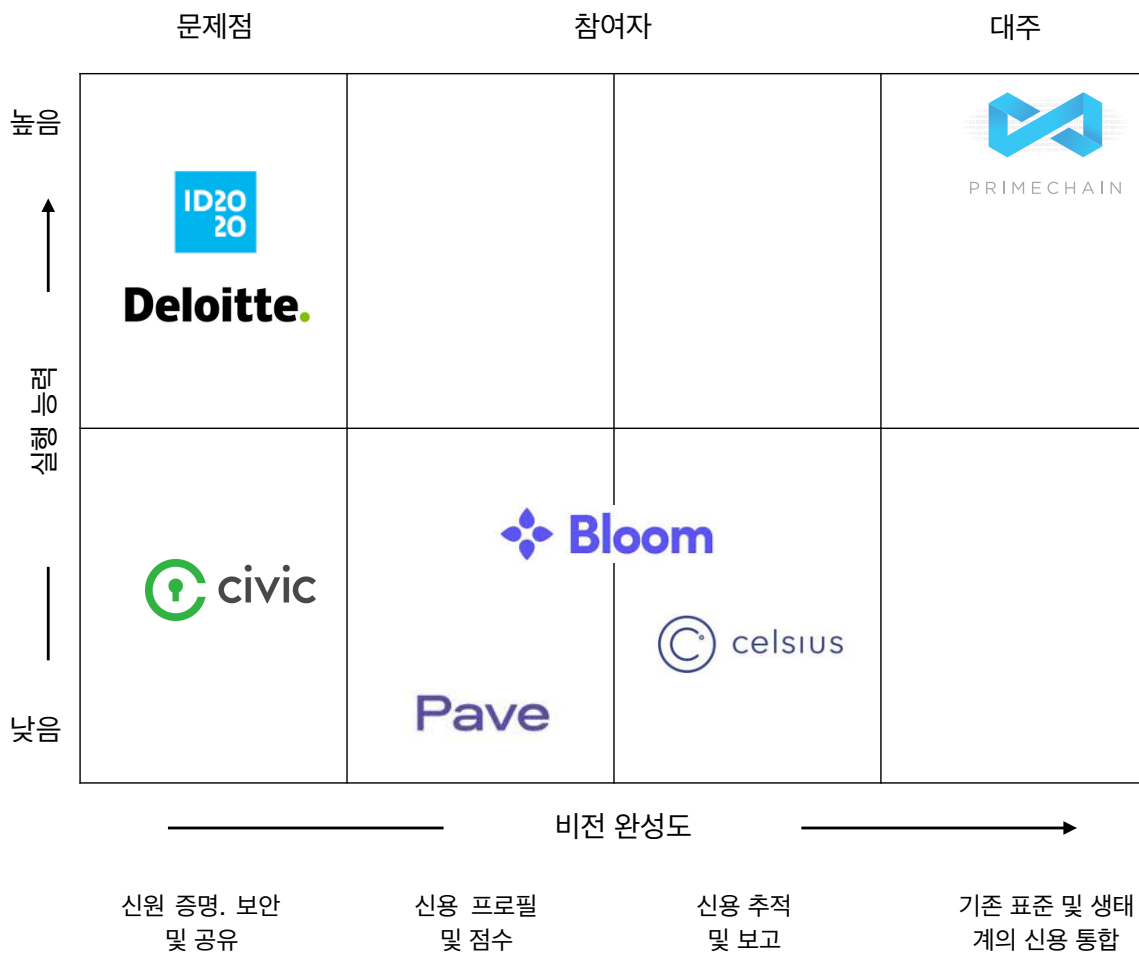
	글로벌 대출 플랫폼 구성	Civic	Deloitte	Celsius	Bloom	PAVE	MicroMoney	PRIMECHAIN
1	개인 신원 증명, 검증, 공유 및 보호(동료 + 기업 + 정부)	X	X					X
2	유니버설, 실시간, 신용 프로필(동료 + 기업)				X	X	X	X
3	신용도 점수(동료 + 동료 네트워크 + 대주 + 채권자)				X		X	X
4	신용 추적 및 보고(동료 + 대주 + 채권자)				X			X
5	신용 신청 시작, 검토 및 대출 결정(동료 + 대주 + 채권자)						X	X
6	신용 권한 설정(동료 또는 대주 또는 채권자)						X	X
7	유니버설 대출 암호 화폐 사용:							X
	• 개인간 대출(담보 대출 포함)			X				X
	• 대출 기관에서 소비자 대출						X	X
	• 다른 신용 소스에서 소비자 대출							X

Deloitte, ID2020 프로젝트, PrimeChain 및 어느 정도는 MicroMoney를 제외하고 이 경쟁에서 확인된 나머지 모든 회사는 가장 초기 단계에 있는 것으로 확인되었습니다. 해당 회사들의 백서를 자세히 검토해 본 결과 대다수의 경우 비즈니스를 성장시키기 위해 상향식의 혁신적인 큰 변화를 만들 것이 예상됩니다. 이 과정에 따르는 문제점은 엄청난 수준으로, 강력한 기존 참여자(정부 및 기업 모두)의 변화를 요구하는 한편 유치하고자 하는 소비자들에게 광범위한 행동 변화를 요구하고 있습니다.

게다가 금융 신용 시장은 보수적이고 규제가 심하며 변화 속도가 느립니다. 이는 규모에 맞는 글로벌 솔루션을 창출하기 위해 막대한 자본, 지식 및 관계를 필요로 합니다. 모든 것을 고려해봤을 때 이러한 스타트업은 비전을 실현하고 비즈니스 계획을 실행하는 데 있어 어려운 문제에 직면하게 됩니다.

마지막으로 Microsoft, Accenture, The Rockefeller Foundation 및 5개의 주요 국가들은 유니버설 글로벌 신원 프로그램을 구축하여 빈곤국의 금융 발전을 가속화하기 위해 www.ID2020.ORG 프로젝트를 만들었습니다. 글로벌 신원을 구축하기 위한 ID2020 프로젝트의 압박으로 인해 전 세계적으로 은행 업무 서비스를 못 받는 약 20억 명의 중산층의 금융 편입이 가속화될 것입니다. 은행 업무 서비스를 못 받는 많은 사람 또한 신용할 수 있고 PrimeChain 생태계에 진입할 수 있으므로 이 이름뿐인 경쟁자는 결국 시장 확장을 위한 큰 기회를 PrimeChain에 제공하게 됩니다.

아래 차트는 대상 도메인에서 솔루션을 개발하는 것으로 알고 있는 각 회사의 비전 완성도와 실행 능력에 대한 당사의 전망을 나타냅니다.



글로벌 대출 플랫폼 솔루션 공급자 매트릭스

6.2 LeadPoint 핵심 비즈니스 경쟁사

LeadPoint 핵심 비즈니스는 모기지, 신용 카드, 개인 대출, 학생 대출 및 자동차 대출 공급자와 비즈니스를 수행하는 개인 금융 산업에서 입지를 굳히고 있습니다. 핵심 비즈니스는 2017년에 홈 서비스 범주에 진입하기 시작했습니다.

광고주 시장 점유율을 위해 가장 직접 경쟁하는 개인 금융의 경쟁자는 Lending Tree(TREE) 및 Quinstreet(QNST)입니다. 개인 금융에서 광고주 시장 점유율을 위해 경쟁하는 주변 경쟁자에는 Bankrate, Credit Karma 및 Nerd Wallet입니다.