

Проект, представленный открытому сообществу для оценки и подлежащий уточнению.

ЕДИНАЯ ПЛАТФОРМА КРЕДИТОВАНИЯ

Технология «блокчейн»: решение проблем сложности и утечки личных данных при кредитовании

PrimeChain, проектный документ.

Версия 2.0

Составитель: компания LeadPoint, Inc.

В редакции от 24 апреля 2018 г.

От основателей компании LeadPoint

leadpoint.com | moneytips.com | primechain.com

«Платформа PrimeChain — это прямой путь к защите финансовой конфиденциальности потребителей и одновременно критически важный этап для глобального рынка кредитования».

— **Марк Дэйна, главный исполнительный директор компании LeadPoint**

Выражаем особую благодарность коллективу компании LeadPoint за обоснование задач на рынке макрофинансового кредитования и определение реальных проблем, с которыми ежедневно сталкиваются потребители и кредиторы/инвесторы. И прежде всего — за обнаружение изъянов в текущих бизнес-моделях, включая собственные, а также выработку рекомендаций, позволяющих компании PrimeChain сформулировать свое решение и способ выхода на рынок.

LeadPoint — это основанная в 2004 г. американская финансово-технологическая компания, занимающая лидирующие позиции на рынке, которая ежегодно содействует заключению более 7 миллионов сделок по предоставлению кредитов по таким направлениям, как ипотечное кредитование, потребительские кредиты, кредитные карты, автокредиты и кредиты на обучение. LeadPoint управляет платформой по обмену потенциальными клиентами leadpoint.com и ресурсом для управления личными финансовыми средствами moneytips.com, ориентированным на непосредственное взаимодействие с потребителем, предлагая финансово-технологические продукты и решения как для организаций, так и для отдельных потребителей.

КРАТКОЕ ИЗЛОЖЕНИЕ

В настоящее время как потребители, так и кредиторы бьются над разрешением общей проблемы: наша существующая система сбора, отслеживания, оценки, хранения и передачи личной идентифицирующей информации (ЛИИ) очень уязвима. Как следствие, затраты, связанные с обслуживанием такой уязвимой системы, непомерны — это касается и потраченных денежных сумм, и потерянного впустую времени, и утраченного душевного спокойствия.

Чтобы осознать масштаб и безотлагательность этой проблемы, вспомним хотя бы прошлогоднюю массовую утечку данных в компании Equifax. В результате одного киберпреступления были похищены кредитные досье и ЛИИ 150 миллионов американцев, и теперь в течение следующего десятилетия или большего периода времени для них будет сохраняться угроза хищения персональных данных.

Не удивительно, что сегодня потребители чувствуют себя беспомощными в том, что касается контроля их конфиденциальной информации и финансовой жизни. Кроме того, сам процесс получения кредита представляется им весьма затруднительным и сложным, ведь одна заявка на получение ипотечного кредита сейчас может состоять из 500 страниц.¹

Кредиторы и другие финансовые учреждения также несут потери из-за несовершенства существующей системы. В течение первых шести месяцев после взлома компания Equifax понесла значительные потери в размере 4 млрд долларов США в виде прямых издержек, а многие крупные банки сейчас выделяют на меры по обеспечению кибербезопасности 500 млн долларов ежегодно. Более того, возрастающая сложность и стоимость обработки заявок на получение потребительских кредитов и защиты связанных с ними ЛИИ препятствует разработке новых продуктов и освоению рынка, причем в самый неподходящий момент, поскольку в условиях богатеющей глобальной экономики появляются миллиарды потенциальных заемщиков, сталкивающихся с недоступностью кредитов.²

Авторы настоящего Проектного документа, которые являются основателями компании PrimeChain, — не просто сторонние наблюдатели этих проблем. В 2004 году мы основали компанию LeadPoint как первую в мире — и крупнейшую — электронную торговую площадку, объединяющую заемщиков и кредиторов. Соответственно, мы имеем четкое и давно сложившееся представление

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”

о сводящей с ума сложности, неэффективности и незащищенности многотриллионного рынка потребительского кредитования.³ К счастью, у нас также есть план по устранению этих хронических бед одновременно с обеспечением защиты ЛИИ и привлечением новых заемщиков и инвесторов по всему миру. Он называется PrimeChain.

PrimeChain — это принципиально новая блокчейн-платформа потребительского кредитования в мировом масштабе, позволяющая эффективно отделить ЛИИ от финансовых данных. Концепция PrimeChain состоит из двух взаимодополняющих частей:

1. предоставить потребителям более выгодные варианты получения заемных средств, обеспечивая при этом защиту их ЛИИ и минимизируя факторы, препятствующие заключению сделок;
2. предоставить кредиторам и инвесторам более широкие возможности для капиталовложений в глобальном масштабе с учетом риска.

Для реализации первой задачи PrimeChain при запуске проекта представит обезличенный Единый кредитный профиль (ЕКП). ЕКП сочетает в себе стандартную кредитную заявку, которую можно направить нескольким кредиторам (а со временем — кредиторам из многих стран), и цифровую корзину, которая содержит текущий отчет о кредитных операциях заемщика и его кредитные документы (справку о доходах, справки о состоянии банковских счетов, налоговые декларации и т. п.) Такой обезличенный ЕКП (в котором используется запатентованная технология блокчейн, позволяющая отделить ЛИИ от финансовых данных, гарантируя при этом точность данных) даст возможность совершать самые разнообразные кредитные операции — от ипотечного кредитования и предоставления автокредитов до выдачи кредитных карт — гораздо более безопасно и эффективно, чем это было возможно с прежней системой.

Для реализации второй задачи компания PrimeChain на втором этапе своего проекта создаст Глобальную платформу кредитования (ГПК), предоставляющую инвесторам возможности потребительского кредитования с поправкой на риск во всех странах мира. И ГПК, и задействованные в ней алгоритмы оценки риска используют технологию, разработанную ранее для Marketplace — ведущей в отрасли платформы компании LeadPoint.

3 Urban Institute, Housing Finance Chartbook 2016

Для реализации этой концепции компания PrimeChain имеет существенное преимущество, поскольку она не является стартапом в чистом виде. Скорее, она представляет собой расширение LeadPoint, Inc. (LPI) – авторитетной, рентабельной, лидирующей на рынке компании. Через PrimeChain LPI переводит свою сформировавшуюся бизнес-модель, которая обеспечивает обработку около 7 миллионов запросов на потребительское кредитование и сопровождение 600 000 сделок по предоставлению кредитов, на технологию блокчейн.

Применив принятый в LeadPoint внутрифирменный порядок кредитования вместе со своими технологиями, кадрами, накопленным опытом и стратегическими связями (включая тысячи кредиторов), LPI может ускорить разработку и внедрение платформы PrimeChain.

Для сравнения, в случае с большинством решений, использующих технологию блокчейн, компании будут пытаться внедрять свои новые модели, преодолевая бесчисленное множество сложностей, с которыми сталкивается любая новая компания (например, связанных с операционной деятельностью, технологией, маркетингом, продажами, кадровыми и юридическими вопросами и т. п.). И справляться с такими сложностями эти новые компании будут в одиночку, плывя по течению и испытывая при этом нехватку ресурсов, недостаток опыта и руководящей помощи авторитетной родительской компании.

Учитывая сформировавшуюся конкурентную среду, насколько нам известно, у комплексного решения PrimeChain практически нет прямых конкурентов. Однако существует ряд косвенных конкурентов, каждый из которых предлагает один или несколько отдельных элементов нашего решения. Эти организации и их сферы деятельности указаны в разделе 6.

Подытоживая, отметим, что платформа PrimeChain, как и большинство прорывных решений, сращивает революционную идею или технологию с простым исходным условием. В нашем случае оно состоит в том, что ЛИИ всегда следует хранить отдельно от финансовых данных, поскольку это самый верный способ их защитить. Наша революционная идея (и технология) заключается во внедрении Единого кредитного профиля на базе технологии блокчейн, который предполагает шифрование ЛИИ и ее обособленное хранение в усложненной сети второго уровня.

Объединив это простое исходное условие и революционную платформу с непревзойденным опытом нашей команды основателей в сфере потребительского кредитования, технологии и предпринимательства, легко понять, почему настал момент PrimeChain.

СОДЕРЖАНИЕ

1.0 ПРОБЛЕМА РЫНКА	7
2.0 РЫНОЧНОЕ РЕШЕНИЕ: ЕДИНАЯ ПЛАТФОРМА КРЕДИТОВАНИЯ PRIMECHAIN	13
2.1 Концепция	13
2.2 Цель	14
2.3 Основные элементы решения PrimeChain	14
2.4 Обширный незанятый рынок	20
3.0 ПРЕИМУЩЕСТВА КОМПАНИИ PRIMECHAIN	21
3.1 Основатели и команда	22
3.2 Конкурентные преимущества, обеспечиваемые компанией LeadPoint, Inc.	26
4.0 ПЛАТФОРМА PRIMECHAIN	29
4.1 План-график проекта разработки продукта	29
4.2 Программное обеспечение по управлению нашей платформой	31
4.3 Интерактивные контракты	35
5.0 БИЗНЕС-МОДЕЛЬ КОМПАНИИ PRIMECHAIN	36
5.1 Больше чем просто стартап	36
5.2 Модель монетизации	37
5.3 Внедрение и использование управляющей платформы	38
6.0 КОНКУРЕНТНАЯ СРЕДА	41
6.1 Конкуренты Единого кредитного профиля	41
6.2 Конкуренты компании LeadPoint по основной хозяйственной деятельности	44

1.0 ПРОБЛЕМА РЫНКА

В настоящее время как потребители, так и кредиторы бьются над разрешением общей проблемы: наша существующая система сбора, отслеживания, оценки, хранения и передачи личной финансовой информации очень уязвима. Как следствие, затраты, связанные с обслуживанием такой уязвимой системы, непомерны — это касается и потраченных денежных сумм, и потерянного впустую времени, и утраченного душевного спокойствия.

Чтобы осознать масштаб и безотлагательность этой проблемы, вспомним хотя бы прошлогоднюю массовую утечку данных в компании Equifax. В результате одного киберпреступления были похищены кредитные досье 150 миллионов американцев (более половины взрослого населения), содержащие имена, адреса, даты рождения, номера социального обеспечения и водительских прав.⁴ Теперь для этих ни в чем не повинных потребителей в течение следующего десятилетия или большего периода времени будет сохраняться угроза хищения персональных данных, поскольку основные элементы их личной идентифицирующей информации (ЛИИ) продаются в темном интернете всего лишь за 30 долларов США. С подобными угрозами сталкиваются и потребители из других стран, как дал понять взлом 3 миллиардов досье пользователей сервиса Yahoo.

Кредиторы и другие финансовые учреждения также несут потери из-за несовершенства существующей системы. В течение первых шести месяцев после взлома компания Equifax понесла значительные потери в размере 4 млрд долларов США в виде прямых издержек, при этом их сумма продолжает расти.⁵ Предотвращение таких проблем также сопряжено с большими расходами, ведь многие крупные банки сейчас выделяют на меры по обеспечению кибербезопасности 500 млн долларов США ежегодно.⁶ К большому сожалению, эти чрезмерно дорогостоящие контрмеры зачастую безрезультатны, поскольку наша система для сбора, хранения и передачи ЛИИ по своей сути стала архаичной и неустойчивой. Спросите об этом у компаний Target, Yahoo и Equifax.

Авторы настоящего Проектного документа — не просто сторонние наблюдатели этих проблем. В 2004 году мы основали компанию LeadPoint как первую в мире — и крупнейшую — электронную торговую площадку, позволяющую заемщикам и

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

кредиторам находить друг друга для заключения сделок ипотечного кредитования, совершения операций по кредитным картам и получения личных кредитов, автокредитов и кредитов на обучение. Таким образом, вот уже более десяти лет мы являемся свидетелями затратной и досадной сложности, неэффективности и ненадежности этого многотриллионного рынка.⁷

На основе этого практического опыта у нас сложилось четкое понимание того, какое влияние на потребителей и кредиторов оказывает существующая система, предполагающая использование ЛИИ в финансовых операциях. Прежде чем перейти к предложенному нами решению, давайте рассмотрим факторы такого влияния.

Факторы, затрагивающие потребителей:

- **Кражи персональных данных распространены повсеместно, обходятся дорого и являются серьезным поводом для беспокойства.** Легко понять, почему потребители чувствуют себя беспомощными в том, что касается защиты частной жизни и экономической безопасности членов своей семьи. Вот лишь несколько последних примеров:
 - » В 2013 году было взломано 43 миллиона кредитных историй клиентов компании **Target**
 - » В течение 2013–14 годов было похищено 3 миллиарда учетных записей пользователей сервиса **Yahoo**
 - » В 2016 году кражи персональных данных возросли на 16%⁸, при этом 15,4 миллионов американцев понесли потери в размере 16 млрд долларов США.⁹
 - » В 2017 году этот показатель увеличился еще на 8%, и 16,7 миллионов американцев понесли потери в размере 16,8 млрд долларов США.¹⁰
 - » В 2017 году было взломано 150 миллионов заполненных кредитных досье компании **Equifax** — одного из трех крупнейших кредитно-рейтинговых агентств страны.¹¹
 - » Отдельные и сгруппированные элементы ЛИИ (например, номер

7 Urban Institute, Housing Finance Chartbook 2016

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.)

социального обеспечения, адрес и номер водительских прав), похищенной в результате упомянутых и других случаев утечки данных, ежедневно продаются в обычном порядке через темный интернет.

- **Кредитные заявки обременительны и разрозненны.** Обращаясь за ипотечным кредитом или ссудой на приобретение транспортного средства, потребитель должен пройти долгий и утомительный процесс заполнения заявки, которая у каждого кредитора имеет свою форму. Таким образом, потребитель, обратившийся за ипотечным кредитом в четыре отдельных банка, как правило, заполняет четыре разные заявки. Если тот же потребитель обращается за автокредитом спустя шесть месяцев, процесс повторяется по каждому кредитору. К каждой заявке заемщик зачастую должен предоставить целый пакет документов (например, налоговых деклараций, справок о состоянии банковских счетов, а также сведения о заработной плате и налогах по форме W2), что делает этот процесс еще более тягостным. Даже в случае выдачи кредитных карт отдельная заявка оформляется по каждой новой карте. В связи с этим многих прямо-таки выводит из себя то, сколько времени приходится тратить заемщику, чтобы заполнить все эти документы и разобраться с ними.
- **Стоимость кредитов повышается.** Расходы кредиторов по сбору, управлению, обработке, анализу и хранению всех этих разнородных данных о потребителях, в сочетании с долгосрочными юридическими, финансовыми и репутационными рисками в связи с обеспечением сохранности ЛИИ потребителей, влияют на повышение ставок по кредитам. Это приводит к удорожанию всех форм потребительских займов — от простых кредитных карт и автокредитов до 30-летних ипотечных кредитов.
- **Многие платежеспособные заемщики оказываются в изоляции.** В США работает порядка 30 миллионов предприятий малого бизнеса, при этом более 25 миллионов из них являются индивидуальными частными предприятиями.¹² Банки редко предоставляют кредиты индивидуальным предпринимателям, независимо от стабильности их финансового положения. (К примеру, в 2015 году годовая прибыль этих предприятий составила 331,8 млрд долларов США¹³, но процент утвержденных банковских кредитов для предприятий малого бизнеса, включая кредиты, гарантированные Управлением по делам малого бизнеса, в 2016 году установил антирекорд на уровне 21,6%.¹⁴)

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

13 ibid

14 Biz2Credit Small Business Lending Index - March, 2016

Помимо этого, в странах с переходной экономикой, например в Китае, Индии, Бразилии, Чили, Малайзии, Индонезии, Хорватии и Турции, растет число новых потребителей, представляющих средний класс. Их финансовое положение стабильно, и они могут брать кредиты с должной ответственностью, однако не имеют возможности сделать это у себя в стране. Сегодня это число превышает два миллиарда человек и быстро увеличивается.¹⁵ Это дает глобальным кредиторам и инвесторам возможность роста в ближайшие годы, если они смогут найти способ надежного доступа к ЛИИ и будут принимать обоснованные решения о предоставлении кредитов.

Факторы, затрагивающие кредиторов:

- **Расходы на оформление и обслуживание кредитов слишком высоки.** И хотя сложно определить точную сумму расходов кредиторов в связи со сбором, управлением, обработкой, анализом и хранением данных о потребительских кредитах и ЛИИ, нет сомнений в том, что такие расходы обременительно высоки. Следует учитывать тот факт, что обычная заявка на ипотечный кредит увеличилась в объеме и теперь содержит более 500 страниц, по сравнению со 100 страницами в 2006 году.¹⁶ Это частично вызвано более строгой проверкой доходов и наличия работы, что стало обязательным с момента ипотечного кризиса, и частично — проверками с целью установления личности, которые предусмотрены Законом о противодействии терроризму. Так или иначе, только в 2016 году заявок на ипотечный кредит было подано 13,9 миллионов.¹⁷ Это означает, что ежегодно обрабатывается более 7 миллиардов страниц ипотечных заявок, если предположить, что каждый заемщик обращается лишь в один банк. Если же среднестатистический заемщик обращается в два банка, это количество удваивается и составляет более 14 миллиардов страниц. Полагаем, идея понятна. И это лишь одно из направлений в отрасли кредитования — ипотека. Если добавить сюда ссуды на покупку транспортных средств, личные кредиты, кредиты на обучение и кредитные карты, легко понять, что кредиторы завалены работой по оформлению документов и ежегодно тратят огромные суммы на обработку, управление, хранение и защиту всей этой информации, включая ЛИИ десятков миллионов потенциальных и фактических заемщиков.

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

- Расходы на обеспечение безопасности данных стремительно растут.** В 2015 году, по оценкам «Лондонского Ллойда», кибератаки обходились компаниям в сумму порядка 400 млрд долларов США в год.¹⁸ По версии издания «Форбс», всего лишь год спустя эта сумма превысила 500 млн долларов США.¹⁹ Аналитическая компания Juniper Research прогнозирует, что этот показатель достигнет ошеломляющих 2 трлн долларов США в год к 2019 году.²⁰ Согласно любым критериям, киберпреступность (и попытки противодействовать ей) в настоящее время представляет собой крайне затратную статью расходов по ведению хозяйственной деятельности. Это особенно относится к кредиторам, которые ежегодно тратят миллиарды долларов на предотвращение таких атак и ликвидацию их последствий. Например, компания JP Morgan Chase в 2015 году заплатила 500 млрд долларов США за обеспечение кибербезопасности²¹, а банк Bank of America выложил кругленькую сумму в размере 400 млн долларов США.²² После инцидента с компанией Equifax эти цифры для банков и других кредиторов продолжают расти, что заставляет их поднимать ставки по кредитам и ставит при этом под угрозу их доходы.
- Отсутствие нововведений со стороны кредиторов в период невероятных возможностей.** Двуглавый монстр стремительного роста расходов на административные нужды и обеспечение кибербезопасности затрагивает кредиторов в другой основной сфере деятельности: разработке новых продуктов. По мере истощения корпоративных финансов и управленческих способностей в ежедневной схватке с этим чудовищем остается все меньше ресурсов для создания, апробирования и вывода на рынок новых кредитных продуктов. И время для такой утечки ресурсов самое неподходящее, ведь в условиях богатеющей глобальной экономики появляются миллиарды потенциальных заемщиков.²³ В тот момент, когда имеется превосходная возможность представить миру свежие и актуальные финансовые инструменты, слишком многие кредиторы задыхаются от бюрократии и оказываются втянутыми в войну за кибербезопасность, вместо того чтобы продвигаться вперед.

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

19 ibid

20 Juniper Research, May 12, 2015

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"

- **Недостаточная стандартизация кредитных профилей негативно сказывается на точности анализа рисков.** Несмотря на то, что большинство кредиторов придерживаются сходных стандартов при анализе кредитных рисков и подвергают анализу общие финансовые данные (например, доход, статус занятости и кредитную историю), они используют громоздкие приложения собственной разработки, несовместимые с системами обработки кредитных заявок других кредиторов. По этой причине заемщики вынуждены заполнять многочисленные заявки на предоставление кредита и неоднократно предоставлять пакеты документов, пытаясь оформить один ипотечный кредит или подыскивая другую форму кредита. Проще говоря, этот изолированный и архаичный процесс принятия на обслуживание лиц, подающих кредитные заявки, требует от заемщиков неоправданных усилий и создает дополнительные проблемы и сложности для кредиторов. Кроме того, ухудшается качество анализа рисков, поскольку объемные пакеты документов по кредиту сложнее вести и поддерживать в актуальном состоянии, а также из-за ошибок, которые иногда допускаются заемщиком и/или сотрудниками кредитного учреждения. Менее точный анализ рисков означает, что некоторые кредиты, которые должны быть одобрены, будут отклонены, и наоборот. Все это со временем снижает прибыльность кредитного портфеля, увеличивая долю проблемной задолженности.
- **Новые инвесторы не могут получить доступ на рынок.** В то время как миллионы платежеспособных заемщиков из стран с переходной экономикой лишены сегодня доступа к существующим источникам кредитования, так же и многим инвесторам из этих стран сложно воспользоваться инвестиционными возможностями глобального кредитования с поправкой на риск. Одним из основных факторов такой изоляции является сложность оценки кредитного риска в условиях существующей системы. Вторым фактор — отсутствие возможности заключать сделки с заемщиками со всех регионов мира напрямую и безопасно. Как следствие, их инвестиционный капитал в настоящее время проходит через посреднические структуры, что сопряжено с дополнительными затратами, или вкладывается в альтернативные инструменты инвестирования — все это приводит к уменьшению объема совокупного капитала, доступного заемщикам на глобальном рынке, и одновременно способствует повышению стоимости кредитов.

Учитывая все эти факторы, легко понять, что наша существующая система сбора, хранения, анализа и передачи персональной кредитной информации отрицательно

сказывается как на заемщиках, так и на кредиторах. А теперь давайте обратим внимание на концепцию компании PrimeChain, позволяющую решить эти проблемы на качественно новом уровне.

2.0 РЫНОЧНОЕ РЕШЕНИЕ: ЕДИНАЯ ПЛАТФОРМА КРЕДИТОВАНИЯ PRIMECHAIN

2.1 Концепция

Концепция PrimeChain состоит из двух взаимодополняющих частей:

1. предоставить потребителям более выгодные возможности получения заемных средств, обеспечивая при этом защиту их ЛИИ и минимизируя факторы, препятствующие заключению сделок;
2. предоставить кредиторам и инвесторам более широкие возможности для капиталовложений в глобальном масштабе с учетом риска.

Для реализации первой задачи PrimeChain при запуске проекта представит обезличенный Единый кредитный профиль (ЕКП) на базе технологии блокчейн. ЕКП сочетает в себе стандартную кредитную заявку, которую можно направить нескольким кредиторам, и реализованную на базе технологии блокчейн цифровую корзину, которая содержит текущий отчет о кредитных операциях заемщика и его кредитные документы (справку о доходах, справки о состоянии банковских счетов, налоговые декларации, сводные отчеты о задолженностях и т. п.) Кроме того, каждый ЕКП будет скорректирован с поправкой на риск посредством адаптации действующей технологии оценки, применяемой компанией LeadPoint, что повысит ценность и привлекательность ЕКП для кредиторов.

ЕКП предусматривает возможность включения в перспективе кредитных документов, используемых в других странах. Но он будет отделен от ЛИИ изначально; при этом ЛИИ будет шифроваться и храниться в сложной сети вне блокчейна. Такой обезличенный ЕКП дает возможность совершать самые разнообразные операции, связанные с потребительским кредитованием, — от ипотечного кредитования и предоставления автокредитов до выдачи кредитных карт — гораздо более безопасно и эффективно, чем это было возможно с прежней системой.

2.2 Цель

PrimeChain, как и большинство прорывных решений, в ходе реализации перспективной цели сращивает революционную идею с простой идеей. Цель компании PrimeChain состоит в создании Глобальной платформы кредитования, обеспечивающей контакт потребителей и кредиторов со всего мира для более безопасного и эффективного заключения кредитных сделок.

Для достижения поставленной цели компания PrimeChain воспользуется основными преимуществами технологии блокчейн (точность и неизменность данных), обойдя ее главный недостаток (реестр блокчейна по своей сути является общедоступным, поэтому в нем не может содержаться конфиденциальная информация). Для этого мы представим платформу PrimeChain, которая позволит потребителям и кредиторам во всем мире взаимодействовать гораздо более эффективно и согласованно.

Достижение поставленной цели может дать поразительные результаты: подтверждающая личность информация и персональные данные потребителя могут стать гораздо более защищенными; процедура кредитования может стать быстрее, проще и дешевле; по мере присоединения к кредитной платформе потребителей и инвесторов из стран с переходной экономикой межгосударственные границы постепенно теряют актуальность; финансовые учреждения могут высвобождать ресурсы и свободно распределять их на создание новых продуктов для расширяющегося мирового рынка.

2.3 Ключевые элементы решения PrimeChain

Решение PrimeChain базируется на простом условии: ЛИИ всегда следует хранить отдельно от финансовых данных, поскольку это самый верный способ обеспечить их защиту. Если бы 150 миллионов учетных записей, похищенных у компании Equifax, были успешно обезличены (имеется в виду раздельное кодирование и шифрование финансовых данных и ЛИИ), хакеры получили бы в итоге огромную и бесполезную базу данных, и потребители не подверглись бы риску. К большому сожалению в компании Equifax все эти данные хранились вместе; они были защищены лишь устаревшими (и уязвимыми) протоколами обеспечения безопасности.

Почему компания Equifax не обезличила эти кредитные досье? Потому что на тот момент у них не было необходимых для этого возможностей и технологий. К сожалению, сегодня это относится практически ко всем финансовым

учреждениям — даже к тем, которые тратят миллиарды на предотвращение кибермошенничества. Они просто не додумались, как можно надежно отделить ЛИИ от финансовых данных в условиях системы, которая ежегодно требует и поглощает триллионы страниц документов для оформления потребительских кредитов.

А компания PrimeChain нашла способ это сделать.

Мы объединили революционную технологическую платформу PrimeChain с простой, но в то же время выдающейся идеей отделения ЛИИ от финансовых данных. Внедрение нашего решения будет происходить в два этапа:

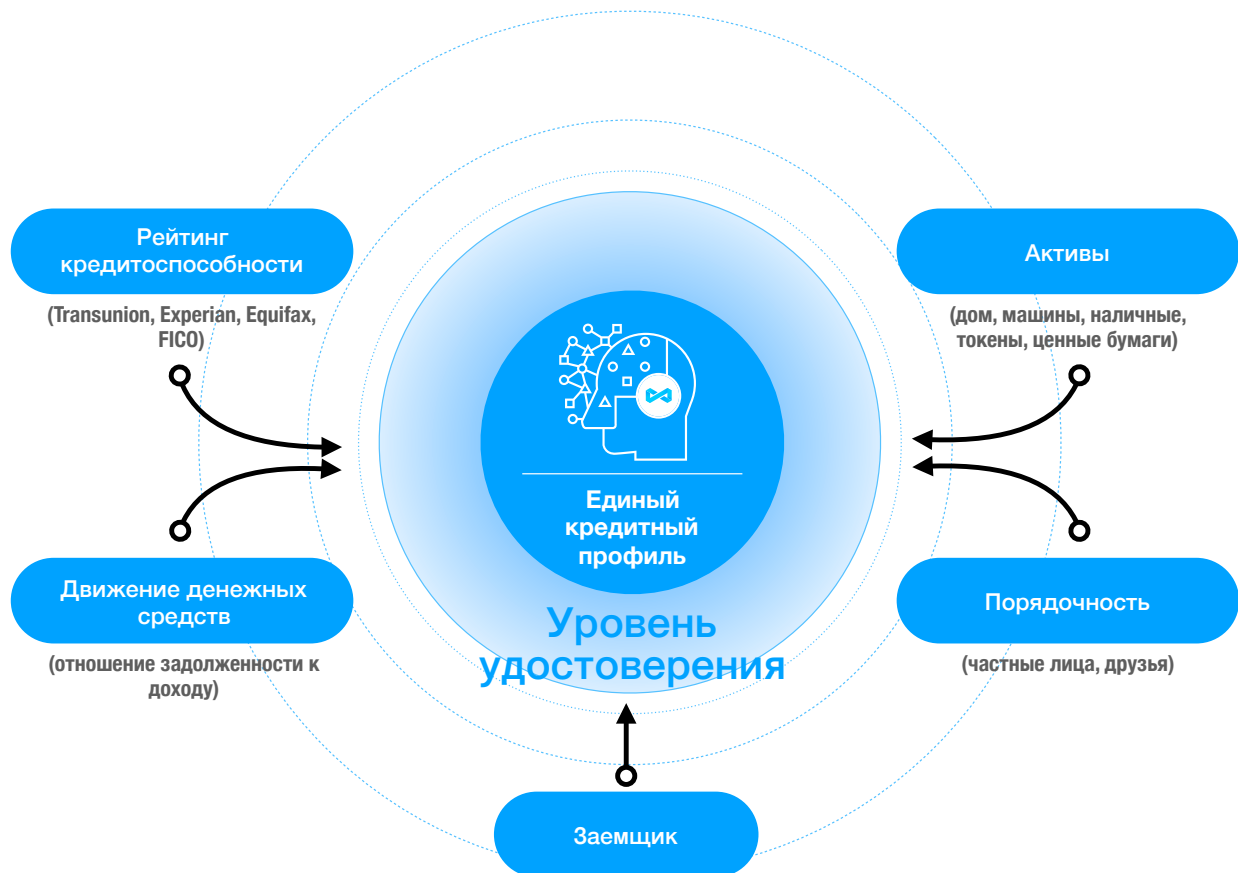
Этап I - включает в себя создание и содействие широкому внедрению на американский рынок нашего обезличенного, единого кредитного профиля с поправкой на риск. Уже сама по себе эта фаза могла бы обеспечить рентабельность компании PrimeChain, поскольку она позволяет нам получить финансовую выгоду при решении обширной и злободневной проблемы — защиты ЛИИ в области потребительского кредитования.

Этап II - предполагает ознакомление потребителей с Глобальной платформой кредитования (ГПК) и содействие ее внедрению. На этом этапе преимуществами платформы PrimeChain и ЕКП смогут воспользоваться заемщики, кредиторы и инвесторы во всех странах мира. Токены платформы PrimeChain (которые называются PRIME) будут использоваться для финансирования расходов на токенизацию, связанных с группированием кредитов в предложения с поправкой на риск (1% от бессрочной ставки возврата каждого кредита будет размещен в токенах PRIME).

Ниже описаны шесть ключевых элементов нашего решения по этапу I:

- Во-первых, платформа PrimeChain будет построена на базе принципиально новой технологии блокчейн с использованием алгоритмов и согласованием обмена данными между многочисленными децентрализованными компьютерами в целях обеспечения точности, достоверности и неизменяемости всех данных о транзакциях. В интерактивных контрактах на базе блокчейна будут зафиксированы ценовые предложения, заявки, кредитные договора и платежи по ним.
- Во-вторых, чтобы отделить ЛИИ от финансовых данных, что полностью обезличивает такие данные, платформа PrimeChain должна преодолеть основную проблему, свойственную традиционной архитектуре блокчейна:

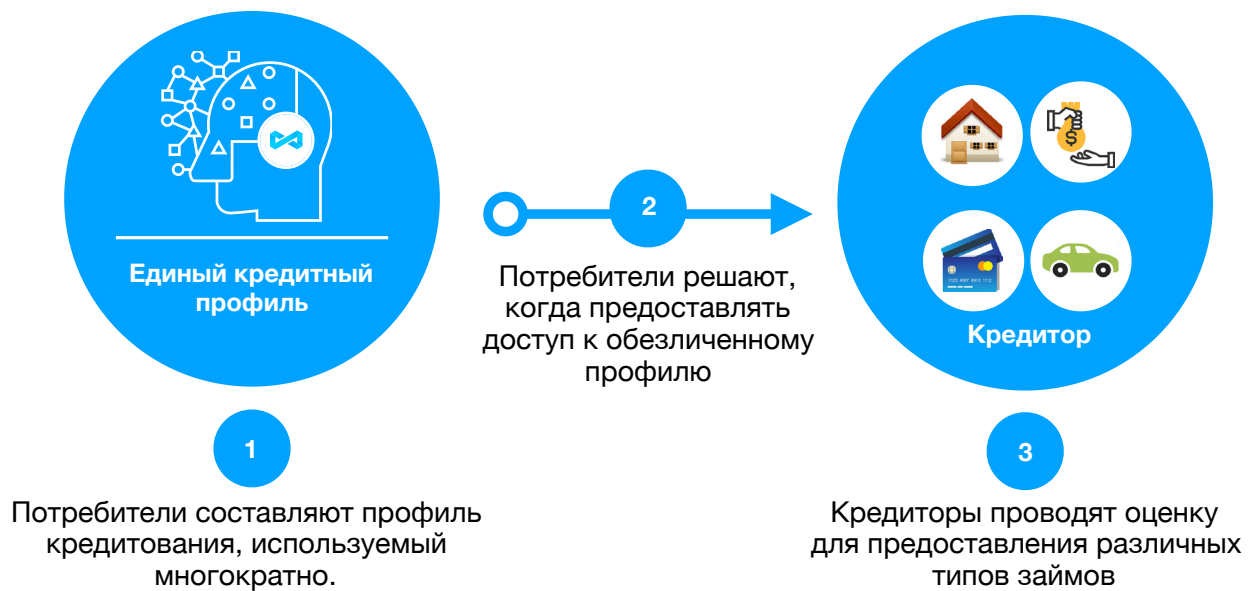
реестр блокчейна по своей сути является общедоступным. С этой целью блокчейн в платформе PrimeChain подкреплен сложным вторым уровнем — сетью, функционирующей вне блокчейна, которая обеспечивает надежные, децентрализованные вычисления и обмен данными. Проще говоря, ЛИИ потребителя кодируется и необратимо отделяется от его финансовых данных, после чего содержится в сети вне блокчейна.



Обезличенный Единый кредитный профиль

- В-третьих, потребителям будут рекомендовать бесплатно зарегистрировать Единый кредитный профиль (ЕКП) и пользоваться им для получения кредита. В каждый ЕКП встроена стандартная кредитная заявка, которую можно использовать для получения ипотечного кредита, кредита на покупку транспортного средства, личного кредита, кредитной карты и других видов кредита. Также в него встраиваются сопроводительные документы, обычно подаваемые заемщиком, например форма подтверждения доходов, справки о состоянии банковских счетов и т. п. Потребители могут в любое время обновить свой ЕКП, и в него будут автоматически внесены новые данные,

предоставленные бюро кредитных историй, — это позволяет поддерживать его в актуальном состоянии. Со временем ЕКП будет дорабатываться:

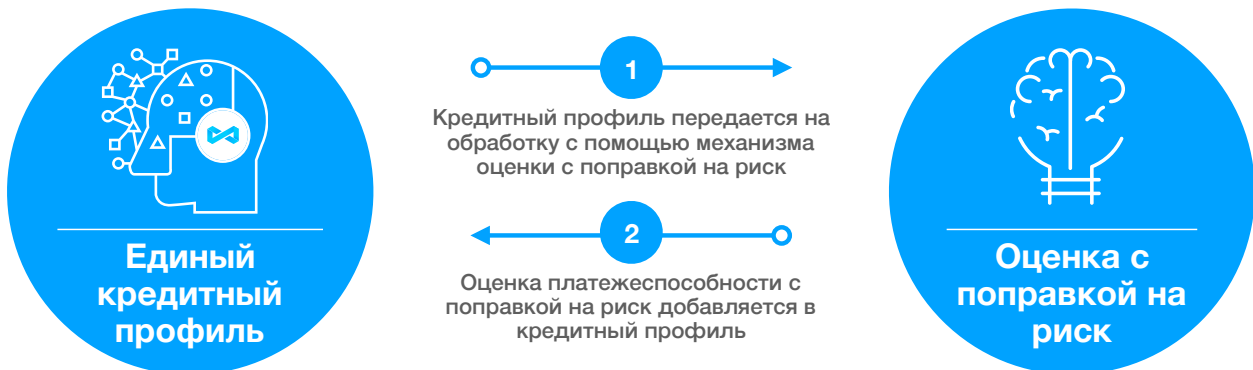


- » Наш стартовый ЕКП сэкономит заемщикам много времени и снизит эмоциональную нагрузку при обращении за потребительскими кредитами, обеспечив при этом новый стандарт безопасности ЛИИ. (Имейте в виду, что только потребитель может поручить кредиторам составить взаимовыгодное предложение с использованием своей закодированной ЛИИ. Оно оформляется и проверяется с помощью ключей аутентификации, созданных в распределенном реестре на платформе PrimeChain.)
- » В дальнейшем заемщик сможет направлять ЕКП практически любому кредитору, что сделает его действительно единым (см. раздел 4.2 «План-график проекта разработки продукта»).
- Четвертый ключевой элемент — стимулирование создания и использования ЕКП потребителями. Он будет реализовываться через привлекательную бонусную программу. Компания PrimeChain будет поощрять своих пользователей за следующие действия:
 - » создание своего обезличенного ЕКП;
 - » заполнение своего ЕКП;
 - » предоставление своего ЕКП кредиторам при обращении за первым или

вторым ипотечным кредитом, автокредитом, кредитной картой, личным кредитом и т.п.;

» направление других потребителей, которые также создали ЕКП.

- В-пятых, в платформу PrimeChain будут включены кредиторы, привлекаемые перспективой роста объема выдачи кредитов при минимизации факторов, препятствующих заключению сделок, и контакта с ЛИИ потребителей.
- Шестой и последний элемент решения PrimeChain – это наша уникальная возможность предоставлять кредитные заявки глобальным кредиторам и инвесторам с поправкой на риск. Мы будем оценивать обезличенный ЕКП по широкому спектру данных, включая: текущие и прошлые задолженности; обслуживание таких задолженностей; доказуемый доход; доказуемое имущество; основные демографические факторы, не учтенные в имеющейся оценке кредитного бюро; и другие данные. Механизм оценки позволит кредиторам фильтровать входящие заявки по допустимости присущего им риска и сочетанию продуктов. Эта технология основана на алгоритмах машинного обучения 5-го поколения, разработанных компанией Leadpoint для оценки миллионов потенциальных клиентов в сфере ипотечного кредитования ежегодно. Возможность получать и фильтровать заявки, прошедшие предварительную оценку, поможет кредиторам более активно внедрять новые идеи при разработке продуктов и принимать более обоснованные решения о предоставлении кредитов.



Единый кредитный профиль с поправкой на риск

Решение по этапу II:

На этом этапе преимуществами платформы PrimeChain и ЕКП смогут воспользоваться заемщики, кредиторы и инвесторы во всех странах мира. Он состоит из двух главных шагов:

- 1. Глобальная платформа кредитования** упростит процесс потребительского кредитования во всем мире с помощью интерактивных контрактов на базе блокчейна. Профили кредитования с поправкой на риск будут представлены для установления ставки, обязательств, привлечения средств и выполнения платежей по кредиту в течение срока, на который он предоставляется.



Интерактивный контракт заемщика

- 2. Инвесторы с помощью интерактивных контрактов финансируют пулы кредитных профилей с поправкой на риск** - С помощью токенов PRIME будут финансироваться расходы на токенизацию, связанные с группированием кредитов в предложения с поправкой на риск (1% от бессрочной ставки возврата кредита размещен в токенах PRIME).



Стоимость токенизации каждого кредита хранится в токенах PRIME — в размере 1% от бессрочной ставки возврата кредита

Интерактивный контракт глобального инвестора

2.4 Обширный незанятый рынок

Потребительское кредитование в США и других странах переживает абсолютный бум, при этом ничто не указывает на то, что данная тенденция пойдет на спад в ближайшее время. Чистый объем этого рынка в сочетании с нарастающими проблемами потребителей и кредиторов, описанными в разделе 1, демонстрирует наличие обширного незанятого рынка для внедрения решения PrimeChain. Обратите внимание на следующие факты и тенденции:

- В ноябре 2017 года **потребительское кредитование в США** показало наибольший ежемесячный рост за последние 16 лет, увеличившись на 8,83%, при этом задолженность по потребительским кредитам выросла на 27,95 млрд долларов США.²⁴
- Общий объем одного лишь рынка ипотечного кредитования в США составил 25,4 триллионов долларов США к концу 3 квартала 2017 года²⁵, а сумма новых ипотечных кредитов, оформленных в 2016 году, достигла 2,06 трлн долларов США.²⁶
- **Сумма автокредитов**, предоставленных американским потребителям, достигла 1,2 трлн долларов США к концу 2016 года.²⁷

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"

- **Кредиты на обучение**, предоставленные в США, составили 1,36 трлн долларов США к концу 2016 года.²⁸
- В июне 2017 года задолженность по **личным кредитным картам потребителей** достигла рекордного показателя 1,021 трлн долларов США.²⁹
- **Мировой рынок кредитования** также демонстрирует абсолютный максимум — по прогнозам компании Finaccord Research к 2019 году сумма потребительских кредитов по всему миру составит 51,9 трлн долларов США.³⁰
- **Рынок потребительского кредитования** по прогнозам будет продолжать расти как минимум до 2020 года, при этом совокупный среднегодовой прирост составит 4,88%.³¹

3.0 ПРЕИМУЩЕСТВА КОМПАНИИ PRIMECHAIN

Создатели компании PrimeChain имеют все возможности для того, чтобы изменить принципы защиты личных данных при финансовых транзакциях, а также создать удобства для глобального кредитования с помощью новых и мощных инструментов. Будучи основателями компании Leadpoint — крупнейшей в мире электронной торговой площадки, объединяющей заемщиков и кредиторов, — за 13 лет они в полной мере прочувствовали, насколько сложно и дорого обходится участникам рынка играть по прежним правилам.

Решающую роль в создании и преобразовании многомиллиардной отрасли партнерского маркетинга основатели компании PrimeChain сыграли, когда основали компании Commission Junction (CJ) и Impact Radius. Компания CJ — первая в мире и самая крупная партнерская сеть и платформа, а компания Impact Radius входит в число ведущих мировых платформ цифрового маркетинга — она проводит транзакции более чем в 80 валютах мира.

Это уникальное сочетание опыта предпринимательства и работы в области потребительского кредитования и цифрового маркетинга, помноженное на развитие передовых технологий в течение десятилетий, придало нашим основателям стратегическое мышление, профессиональный опыт и

28 ibid

29 MarketWatch, August 8, 2017

30 Finaccord report, May 3, 2016

31 Technavio Report - “Global Consumer Credit Market 2016-2020”

техническую укомплектованность команды, которые позволяют успешно продвигать в мир платформу PrimeChain.

3.1 Основатели и команда

Марк Дэйна — основатель, президент и главный исполнительный директор.

Обладая глубоким пониманием технологий и возможностей рынка, Марк уже 20 лет создает революционные и успешные компании в сфере Интернета и ИТ. Он был одним из основателей компании LowerMyBills.com в 1999 году, в которой он создал подразделение ипотечного кредитования, объединив деятельность компании Ameriquest с краткосрочной лид-генерацией в режиме онлайн. Компания LowerMyBills была продана компании Experian в 2006 г. за 440 млн долларов. Марк объединил усилия с Пером Петтерсоном (сооснователем компании Commission Junction), чтобы создать Estalea, частную инвестиционную компанию в Калифорнии, которая впоследствии сосредоточилась на создании технологических стартапов. Первыми тремя компаниями, которые создала Estalea, были: Leadpoint (первый в мире сервис онлайн-обмена деловыми контактами в сфере ипотечного кредитования) — в 2006 году; Savings.com (глобальное сообщество потребительских сбережений) — в 2004 году и Impact Radius (платформа для качественно нового цифрового/партнерского маркетинга) — в 2008 году. Все три компании совершили прорыв и стали очень успешными. Компания Savings.com была приобретена компанией Cox Communications (NYSE:COX) в 2012 году за 125 млн долларов, в то время как Leadpoint и Impact Radius пока остаются в портфеле проектов компании Estalea. Марк является главным исполнительным директором компании Leadpoint с момента ее создания. Он получил степень бакалавра делового администрирования в университете Вилланова.

Пер Петтерсен — основатель и технический директор: Технический стратег и всемирно известный предприниматель, Пер помог произвести на свет ряд лидирующих компаний в сфере Интернета и ИТ. В 1998 году он был одним из основателей и стал техническим директором компании Commission Junction (CJ), которая быстро стала крупнейшей в мире сетью партнерского маркетинга. Компания CJ была приобретена компанией ValueClick (NASDAQ:VCLK) в 2003 году за 58 млн долларов. Затем вместе с Марком Дэйной (сооснователем компании LowerMyBills.com) он создал Estalea, частную инвестиционную компанию в Калифорнии, которая впоследствии сосредоточилась на создании технологических стартапов. Первыми тремя компаниями, которые создала Estalea, были: Leadpoint (первый в мире сервис онлайн-обмена деловыми контактами в сфере ипотечного кредитования) — в 2004 году; Savings.com (глобальное сообщество

потребительских сбережений) — в 2006 году и Impact Radius (платформа для качественно нового цифрового/партнерского маркетинга) — в 2008 году. Все три компании совершили прорыв и стали очень успешными. Компания Savings.com была приобретена компанией Cox Communications (NYSE:COX) в 2012 году за 125 млн долларов, в то время как Leadpoint и Impact Radius пока остаются в портфеле проектов компании Estalea. Пер был главным исполнительным директором компании Impact Radius с 2008 по 2017 годы. Он получил степень бакалавра наук в области электротехники и магистра наук в области компьютерной инженерии в Калифорнийском университете в Санта-Барбаре.

Джас Диллон — сооснователь, директор по вопросам стратегического развития и контроля продукции.

Как сооснователь компании PrimeChain Джас имеет более чем 25-летний опыт работы руководителем в сфере технологий и специалистом по стратегии развития продуктов и бизнеса. Его обширный опыт в области предпринимательства и технологических операций позволит компании PrimeChain достичь успеха в разработке, проектировании и реализации своей концепции глобального обмена кредитами. Попросту говоря, эта концепция сводится к тому, чтобы с помощью блокчейна и связанных с ним технологий безопасно связывать потребителей и кредиторов для совершения кредитных транзакций. Джас в течение 14 лет занимал должность главного исполнительного директора по вопросам предпринимательства и в течение 18 лет — руководителя оперативного подразделения, создавая и развивая рентабельные SaaS-компании (компании, предоставляющие в пользование готовые программные продукты за абонентскую плату), такие как BlueLine OnLine (приобретена компанией Sword Group), Zero Degrees, Inc. (приобретена корпорацией Interactive Corp.) и Evidence.com (бывшая Taser, Intl.) Он основал, а впоследствии вывел из рынка три успешные SaaS-компании, профинансированные венчурным капиталом и работавшие в сферах инженерного сотрудничества, социальных сетей для деловых контактов и видео для интернета вещей. Будучи главным исполнительным директором, Джас привлек более 100 млн долларов долевых инвестиций, установил и развил долгосрочные отношения между руководителями и клиентами и провел переговоры о комплексных партнерских отношениях. Ранее Джас был топ-менеджером в компании Microsoft, где он занимал должность директора по развитию бизнеса для продукта Office 365. Джас получил степень магистра управления системами в университете Южной Калифорнии в Лос-Анджелесе, с особым уклоном на информационные технологии и предпринимательство. Он также получил степень бакалавра наук в области электротехники в Университете Огайо.

Марк Фидельман — директор по маркетингу. Глубоко понимая экосистемы продаж через Интернет и вне сети, Марк посвятил более двух десятилетий разработке инновационных маркетинговых подходов, которые позволяют добиться превосходных результатов в обеих сферах. Эти подходы включают в себя маркетинг агентов влияния, передовой общественный маркетинг, связи с общественностью и привлечение аналогичных компаний к взаимодействию. В его послужном списке — руководящие должности в сфере продаж и маркетинга технологий в компаниях A.T. Kearney, EDS (теперь — HP), CT Space и Autodesk, а также опыт консультирования таких компаний, как Oracle, Microsoft и IBM. Марк вошел в рейтинг 20 наиболее влиятельных директоров по маркетингу за 2017 год по версии журнала «Форбс», 25 наилучших докладчиков по ключевым вопросам в социальных сетях по версии журнала «Inc.» и 50 главных исполнительных директоров, наиболее активных в социальных сетях, по версии интернет-издания «Хаффингтон Пост». Марк является автором постоянной рубрики «Socialized and Mobilized» («Социализированные и мобилизованные») в журнале «Форбс» и признанным во всем мире лидером общественного мнения на темы бизнеса в социальных сетях, делового и неделового общения в социальных сетях через мобильные устройства. Он взял интервью для интернет-издания Global 3000 у сотен руководителей высшего звена и поэтому регулярно говорит и пишет о том, как они влияют на сегодняшний бизнес.

Ноа Стейтман — директор по прибыли. Имея более чем 20-летний опыт наращивания объема продаж для ведущих финансовых, телекоммуникационных и интернет-компаний, Ноа привносит в сферу доходов компании PrimeChain как стратегический, так и технический опыт. В течение последних девяти лет он занимает должность исполнительного вице-президента по продажам в компании Leadpoint, совмещая ее с должностью директора по прибыли. До прихода в компанию LeadPoint Ноа был директором по продажам в компании LowerMyBills — филиале компании Experian в области интерактивных СМИ. На этой должности он определил бизнес-модель и стратегии развития продуктов и продаж для недавно созданной платформы LowerMyBills.co.uk. Ноа также добился значительного ежегодного роста доходов компании. До прихода в компанию LMB/Experian Ноа занимал должность директора по продажам и маркетингу в компании LoanWeb.com, которой он помог увеличить доход почти на 900% менее чем за три года.

Майкл Даброу — начальник отдела развития бизнеса. Майкл был одним из основателей успешных и стабильных предприятий в нескольких отраслях. Он пришел в компанию Estalea в 2012 году для консультирования своих портфельных компаний по вопросам стратегии, маркетинга и развития бизнеса. До прихода

в компанию Estalea Майкл был основателем и главным исполнительным директором компании Dubrow Marketing Associates, которая искусно выстроила партнерские отношения в области распространения товаров и услуг через Интернет и вне сети с ведущими компаниями-членами в США и Европе, в том числе с Vertrue и AEGON, на много миллионов долларов. До этого он был сооснователем компании Bargain Network, Inc. (Bargain.com), организации сбыта напрямую потребителю, которая из небольшого стартапа выросла на 65 млн долларов к моменту выхода из рынка восемь лет спустя. Одновременно с этим Майкл стал одним из основателей компании inQ (теперь — TouchCommerce.com), которая была пионером отрасли онлайн-бюро обслуживания. Ранее он был сооснователем двух институциональных инвестиционных компаний: Chambers Dunhill Rubin & Co. (где он разместил более 10 млрд долларов инвестиций в стабилизационные фонды для схем обеспечения льготами служащих и для эмитентов муниципальных облигаций) и Vision Capital, Inc. (зарегистрированный в Комиссии по ценным бумагам и биржам США инвестиционный консультант, отметившийся реинвестированием 240 млн долларов в облигации Центра по вопросам правосудия города Филадельфия).

Генри Мин — директор по работе с клиентами. Генри имеет 20-летний опыт творческого руководства и управления продукцией, где особое внимание уделялось созданию инновационных цифровых пользовательских интерфейсов. Он является руководителем и директором по работе с клиентами в Estalea, частной инвестиционной компании в Калифорнии, которая участвовала в создании компаний Leadpoint, Impact Radius, Savings.com и MoneyTips. Генри помогает курировать работу фирмы во всем мире, обеспечивая творческий подход в вопросах усовершенствования дизайна и формирования впечатлений пользователей от деятельности всей организации. Ранее он был основателем и генеральным директором Nestivity, компании по разработке программного обеспечения для социальных сетей, которая была приобретена и объединена с компанией Adly, зарегистрированной в Лос-Анджелесе, при поддержке компаний Upfront Ventures, Greycroft Partners и Seimer Ventures. Генри также был основателем и творческим директором в компаниях Digitas и Razorfish. Благодаря своей работе он заслужил множество отраслевых наград, в том числе: MIXX от Некоммерческого партнерства содействия развитию интерактивной рекламы («Американ Экспресс»), OMMA (OPEN для малого бизнеса), «Каннских львов» («Файнэншл Таймс»), приз Клио (Casio G-Shock) и премию Вебби (Ford.com и телесериал «Братья по оружию» на канале HBO). Генри — выпускник Школы дизайна Парсонса.

Барнаби Андерсан — специалист по стратегии в сфере блокчейна. Барнаби является основателем нескольких стартапов, консультационных фирм по брендингованию и проектов в сфере электронной коммерции. В их число входит компания BlockAlchemy (которая создает инновационные решения по первичному привлечению инвестиций для начинающих компаний), а также компания Brand Aloud (которая предлагает начинающим компаниям исчерпывающую стратегию маркетинга в Интернете). Деятельность этих организаций полностью сосредоточена на блокчейн-проектах. Барнаби имеет 25-летний опыт в области цифрового проектирования и разработки. Он также является востребованным во всем мире докладчиком, который обучил более 2000 человек в США, Азии и Австралии стратегиям создания онлайн-аудитории, социальных сетей и электронной коммерции.

3.2 Конкурентные преимущества, обеспечиваемые компанией Leadpoint, Inc.

Leadpoint, Inc. (LPI) — первый и крупнейший в мире сервис онлайн-обмена деловыми контактами, основанный в 2004 году создателями компании PrimeChain. Это легкая в управлении и стабильно растущая частная компания, являющаяся рентабельной на протяжении многих лет. В компании LPI работает более 150 сотрудников, она имеет представительства в Лос-Анджелесе, Детройте и Кейптауне (ЮАР).

Важно отметить, что компания PrimeChain, в отличие от подавляющего большинства компаний, работающих в сфере блокчейна, не является обособленным стартапом. Наоборот, она является расширением компании LPI — самостоятельным подразделением, которое наравне с материнской компанией будет использовать ее технологии, человеческие ресурсы, накопленный опыт и стратегические отношения, чтобы ускорить развитие платформы PrimeChain и ее распространение на рынке.

Специализация компании LPI — сводить вместе ипотечных заемщиков и кредиторов (около 7 миллионов в год) с помощью своей платформы Leadpoint Marketplace. Кроме того, наличие собственного ресурса MoneyTips по сбору данных о личных финансовых средствах переводит компанию LPI в разряд солидных посредников по операциям с использованием кредитных карт, сделкам автокредитования и потребительского кредитования. Благодаря такой вертикальной интеграции компания LPI накопила значительный опыт в области потребительского кредитования, создавая передовые технологии и выстраивая

стратегические отношения с кредиторами и другими заинтересованными организациями.

Для получения дополнительной информации посетите веб-сайты www.leadpoint.com и www.moneytips.com.

Внося свой вклад в развитие платформы и экосистемы PrimeChain и их распространение на рынке, компания LPI обеспечивает следующие конкурентные преимущества:

- **Единая команда признанных лидеров.** Некоторые из основателей компании PrimeChain также сыграли решающую роль в создании и развитии компании Leadpoint. Десять с лишним лет эта команда слаженно и тщательно работала сообща и продолжает это делать, предоставляя передовые решения клиентам и повышая доходность инвесторам.
- **Надежная расширяемая технологическая команда.** Подобно тому как у компаний Leadpoint и PrimeChain общие основатели, у них также общая технологическая команда международного класса, существующая с самого начала. Это позволит компании PrimeChain методично, но интенсивно масштабировать свою платформу и объем бизнеса.
- **Колоссальная текущая база данных заемщиков.** Компания Leadpoint располагает текущей базой заемщиков потребительских кредитов, где содержатся данные более чем о 20 миллионах американцев и которая пополняется примерно 500 тысячами новых клиентов ежемесячно. Эта база данных является первичным источником информации о потенциальных потребителях Единого кредитного профиля, разработанного компанией PrimeChain, который будет свободно им доступен. Крупных кредиторов, которые предпочитают быстро масштабируемые партнерские отношения, при запуске платформы и впоследствии должен привлечь огромный массив данных компании PrimeChain о заемщиках.
- **Возможность привлечения потребителей с первого дня.** Ввиду своей принадлежности к компании Leadpoint компания PrimeChain сможет сразу же ежедневно обрабатывать более чем по 20 000 новых запросов на кредит. Заполнив верхнюю часть воронки распределения Единого кредитного профиля (ЕКП) этими заинтересованными в настоящее время заемщиками, платформа PrimeChain может сразу начать накапливать большой массив пользователей, зарегистрировавших ЕКП.

- **Сотрудничество с ведущими издателями в сфере синдицирования и распространения информационных материалов.** Компания Leadpoint в течение нескольких лет распространяет эксклюзивные информационные материалы своего ресурса по сбору данных Moneytips через интернет-издание «Хаффингтон Пост», телекомпанию «Эн-би-си», медиаконгломерат AOL, телеканал Fox Business, журнал «Ридерз дайджест», мультимедиа-холдинг «Трибюн компани» (теперь – TRONC), компанию Scripps и других ведущих издателей. Благодаря уже имеющейся возможности непосредственного распространения информационных материалов компания PrimeChain может быстро и недорого охватить миллионы потребителей с целью их ознакомления с преимуществами бесплатной регистрации ЕКП.
- **Проверенные временем отношения с крупными кредиторами.** Компания Leadpoint с выгодой пользуется проверенными временем отношениями со всеми крупными американскими кредиторами, которым мы ежегодно предоставляем данные о миллионах потенциальных потребителей ипотечных кредитов. Среди них такие компании, как Wells Fargo, JP Morgan Chase, Bank of America, Capital One, Quicken Loans и более 1000 других. Компания PrimeChain может использовать эти отношения для создания собственной сети кредиторов – краеугольного камня нашего бизнес-плана.
- **Алгоритмы машинного обучения 5-го поколения.** С момента открытия в 2006 году компания Leadpoint разработала для своей платформы LeadClass несколько поколений программного обеспечения высокой сложности для скоринга потенциальных клиентов. Наши нынешние алгоритмы (5-го поколения) будут интегрированы с платформой PrimeChain. Это даст компании PrimeChain возможность представлять кредитные заявки с поправкой на риск, что позволит кредиторам более активно внедрять новые идеи при разработке продуктов и принимать более обоснованные кредитные решения.
- **Существующие партнерские отношения с кредитными бюро и поставщиками данных.** В любой современной экосистеме и особенно в области потребительского кредитования обладать данными означает обладать властью. Для поддержки лучшей в своем классе платформы скоринга потенциальных клиентов компания Leadpoint поддерживает критически важные партнерские отношения со всеми крупными бюро информации о потребительских кредитах (Transunion, Experian и Equifax) и поставщиками данных жилищного фонда. Компания LeadPoint является законным пользователем формальных кредитных данных от этих бюро и она будет выдавать лицензии на право разрабатывать алгоритмы дальнейшего анализа

этих данных, что создаст для платформы PrimeChain дополнительные критерии оценки риска. Этими критически важными партнерскими отношениями и данными, которые появятся в итоге, компания PrimeChain может сразу же воспользоваться для разработки и распространения своего ЕКП.

- **Публичное тестирование ЕКП с помощью ресурса MoneyTips.** Так как Единый кредитный профиль является сердцевинной платформы и бизнес-модели компании PrimeChain, следует отметить, что рабочая версия ЕКП была введена в действие на ресурсе компании LPI по сбору данных о финансовых средствах потребителей – MoneyTips – в течение последних двух лет. Внедренный таким образом ЕКП называется «оптимизатор долговых обязательств». Он позволяет пользователям ресурса MoneyTips просматривать все свои финансовые счета, в том числе кредитную историю, и управлять ими на единой интуитивно понятной информационной панели, что дает возможность потребителям лучше понимать финансовые аспекты своей жизни и держать их под контролем.
- **Собственный контактный центр.** Компания Leadpoint владеет и управляет контактным центром на 100 операторов в Детройте, штат Мичиган.

4.0 ПЛАТФОРМА PRIMECHAIN

В разделе 1 мы рассмотрели нарастающий глобальный кризис уязвимости личной идентифицирующей информации (ЛИИ). В разделах 2 и 3 мы изложили ключевые элементы и преимущества решения PrimeChain. В этом разделе мы сосредоточим внимание на более детальном понимании плана-графика разработки продукта PrimeChain и базовой платформенной технологии PrimeChain.

Однако прежде мы в одном предложении сформулируем самую цель этой платформы: Создание Глобальной платформы кредитования, где потребителям и кредиторам будет легко связаться друг с другом, а кредитные сделки будут заключаться более безопасно и эффективно, чем когда-либо прежде.

4.1 План-график проекта разработки продукта

Ниже изложен намеченный нами план-график проекта разработки базовой платформы PrimeChain:

1. **ЕКП НА ПЛАТФОРМЕ PRIMECHAIN ВЕРСИИ 1.0.** Программное обеспечение, лежащее в основе нашего Единого кредитного профиля (ЕКП), уже существует

и без сбоев работает в коммерческой среде. Каждый день компания Leadpoint генерирует около 15 000 аналогичных профилей на своей платформе LeadClass 5-го поколения. Эти профили успешно монетизируются компанией Leadpoint как база данных потенциальных потребителей с поправкой на риск, востребованная ипотечными и другими кредиторами. Компания PrimeChain будет использовать эту технологию, расширив набор данных и дополнительно приспособив программное обеспечение к требованиям нашей платформы. Такой подход гарантирует анонимное распространение нашего ЕКП на платформе PrimeChain.

2. БАЗОВАЯ ПЛАТФОРМА PRIMECHAIN ВЕРСИИ 1.0. На этом этапе имеются следующие главные вехи.

a. Разработка системы безопасного хранения вне блокчейна. Эта система позволит извлекать, разделять, шифровать и распространять личную идентифицирующую информацию (ЛИИ) потребителя для ее хранения и будущего восстановления в сети вне блокчейна. Она также будет включать в себя систему запросов и восстановления ЛИИ в режиме реального времени, что позволит потребителю безопасно предоставлять ЛИИ кредитору по его требованию.

b. Разработка реестра отслеживания кредитных транзакций на базе блокчейна. В этом критически важном реестре будет вестись точная запись каждой кредитной заявки и транзакции, обработанных на платформе PrimeChain, в том числе их текущий статус, с использованием протокола доказательств с нулевым разглашением знаний (или эквивалентного алгоритма).

3. АНОНИМНЫЕ КРЕДИТНЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ И ДЕПОНИРОВАНИЕ ЛИИ НА ПЛАТФОРМЕ PRIMECHAIN ВЕРСИИ 1.5. На этом этапе «защитный экран» платформы PrimeChain для ЛИИ будет расширен таким образом, чтобы охватить проверку ЛИИ для кредиторов. Для этого мы воспользуемся протоколами доказательств с нулевым разглашением знаний (или другим подходящим алгоритмом), чтобы обеспечить наивысший уровень конфиденциальности потребителей. Это позволит кредиторам проверять ЛИИ ссудозаявителя без получения его истинной ЛИИ с целью выдвижения первоначального кредитного предложения. Затем мы продлим анонимность на период кредитования и обслуживания кредита путем депонирования

зашифрованной информации о потребителе, при условии что он не нарушит платежные обязательства. Потребители получают возможность совершать платежи по своим кредитам анонимно через платформу PrimeChain, которая будет отслеживать эти платежи на предмет соответствия условиям договора.

4. УРОВЕНЬ ИНТЕРФЕЙСА ПРОГРАММИРОВАНИЯ ПРИЛОЖЕНИЙ PRIMECHAIN ВЕРСИИ 2.0. Одна из коммерческих целей компании PrimeChain заключается в том, чтобы дать возможность большому числу заинтересованных лиц поучаствовать в разработке и реализовать стоимость нашей Глобальной платформы кредитования. Таким образом, на этом этапе мы создадим, протестируем и запустим уровень интерфейса программирования приложений, который позволит уполномоченным третьим сторонам сопрягать, использовать и расширять основные функции платформы PrimeChain. Эти предполагаемые мероприятия по интеграции будут строго контролироваться на предмет того, что они приносят пользу другим пользователям и поддерживают более широкую экосистему кредитных заявок и кредитования на платформе PrimeChain.

4.2 Программное обеспечение по управлению нашей платформой

Платформа PrimeChain будет представлять собой сочетание взаимодополняющих механизмов программного управления, которые спроектированы и разработаны единой технологической командой. Хотя каждый механизм в отдельности описан ниже, их частные функции будут невидимы для потребителей. Все, что заметят потребители, — это простота и безопасность использования интегрированной платформы PrimeChain через их Единый кредитный профиль. Далее эти механизмы рассмотрены подробно:

Механизм Единого кредитного профиля (ЕКП). ЕКП — это закрытое ядро программного обеспечения, которое позволяет потребителям создавать в реальном времени Единый кредитный профиль, который можно использовать для подачи кредитной заявки (например на ипотечный кредит, автокредит или кредитную карту) нескольким кредиторам. Ядро самообновляется через каналы данных от подключенных источников данных (например кредитных бюро, компаний с начислением заработной платы, банковских и инвестиционных счетов клиентов и т.д.), а также позволяет пользователям вводить данные вручную. ЕКП решает проблему необходимости создания новой кредитной заявки для каждого

кредитора, каждый раз при ее подаче пользователем. Таким образом, Единый кредитный профиль становится простой и безопасной точкой отсчета каждого акта кредитования.

Механизм генерации анонимного кредитного профиля (АКП). АКП позволяет потребителям представлять свой кредитный профиль потенциальным кредиторам в обезличенной форме. Попросту говоря, он отделяет ЛИИ от их Единого кредитного профиля. Это позволяет им претендовать на получение кредитных предложений от нескольких кредиторов без раскрытия ЛИИ. Когда потребитель подает заявку на кредит, АКП фиксирует текущее состояние его кредитного профиля и подвергает профиль серии преобразований с целью удаления, шифрования и раздельного хранения ЛИИ. Затем АКП предоставляет каждому кредитору обезличенный кредитный профиль, так чтобы кредитор мог выдвинуть кредитное предложение. Потребитель защищен, так как его ЛИИ передается только выигравшему кредитору после того, как потребитель сделает свой выбор.

Механизм управления процессом подачи кредитной заявки (УППКЗ). Наш механизм УППКЗ позволяет потребителям и кредиторам взаимодействовать в режиме онлайн при содействии автоматизации. Этот механизм позволяет потребителю:

- оформить кредитную заявку в режиме онлайн;
- приложить к заявке сопроводительные документы (например справку о доходах, справки о состоянии банковских счетов, налоговые декларации, сводные отчеты о задолженностях и т.д.), которые обезличиваются описанным выше механизмом АКП.
- отправить свою заявку нескольким кредиторам в режиме реального времени;
- получить кредитные предложения от этих кредиторов;
- выбрать оптимальное предложение — все в режиме онлайн.

В механизме УППКЗ также задействован коммуникационный модуль, который позволяет потребителям и кредиторам связываться и обмениваться информацией друг с другом во время процесса рассмотрения кредитной заявки. Это позволяет хранить все сеансы передачи информации, связанные с конкретной заявкой, в одном безопасном месте и одновременно ускорить кредитный процесс. Наконец, механизм УППКЗ являет собой надежную систему управления документами и

электронной подписи, которая позволяет как потребителям, так и кредиторам безопасно хранить, направлять и подписывать все документы, связанные с кредитной сделкой.

Механизм представления ЛИИ (ПЛИИ). Механизм ПЛИИ задействуется только тогда, когда кредитор представляет кредитное предложение потребителю, и потребитель принимает его. Потребитель использует механизм ПЛИИ (который работает незаметно, как и все другие механизмы), чтобы разрешить раскрытие своей ЛИИ выигравшему кредитору, который затем начинает процесс оформления кредитной документации. Таким образом, заемщик извлекает выгоду, потому что его ЛИИ раскрывается только выигравшему кредитору. Кредитор также извлекает выгоду, потому что ему приходится хранить и контролировать ЛИИ только тех потребителей, которым он фактически предоставляет кредит.

Механизм записи транзакций на базе блокчейна (ЗТББ). Компания PrimeChain владеет и управляет частным распределенным реестром (блокчейном), который надежно хранит:

- все кредитные заявки потребителей;
- соответствующие решения кредиторов;
- представление обезличенного ЕКП;
- представление ЛИИ через распределенный, но зашифрованный реестр; копия этого реестра хранится на каждом компьютере в блочной цепи, чтобы в будущем сделать возможным проведение аудитов и отслеживание.

Важно отметить, что ЛИИ потребителя никогда не хранится на нашем частном блокчейне, поскольку реестры блокчейна по своей сути являются общедоступными с целью обеспечения их точности и неизменяемости. Таким образом, на платформе PrimeChain ЛИИ на самом деле постоянно хранится в сложной сети второго уровня, которая обеспечивает надежные, децентрализованные вычисления и обмен данными.

Механизм защиты ЛИИ (ЗЛИИ). Когда потребитель регистрируется на платформе PrimeChain и представляет свою ЛИИ, механизм ЗЛИИ шифрует и распределяет ее по сложной сети вне блокчейна, состоящей из серверов, которые находятся под нашим контролем. Зашифрованная ЛИИ потребителя при этом демонтируется и распределяется по разнообразным серверам второго уровня. Когда потребитель

разрешает раскрытие этой ЛИИ, например для отправки выигравшему кредитору, механизм ЗЛИИ собирает распределенные части ЛИИ потребителя и перегруппировывает их в целостный пакет. Эта перегруппированная ЛИИ передается кредитору, который затем сможет создать официальные кредитные документы. Все это происходит мгновенно и незаметно. Таким образом, для совершения сделки не возникает никаких препятствий, а ЛИИ потребителя остается защищенной на протяжении всего кредитного процесса.

Механизм управления токенами безопасности PRIME (УТБ). Токены PrimeChain (PRIME) обеспечивают участникам первичного привлечения инвестиций и последующим владельцам токенов наличие неизменяемой записи в блокчейне об их доле собственности в компании LPI-PrimeChain. Механизм управления токенами проверяет и отслеживает всякое использование токенов PRIME, одновременно обновляя расчетный баланс токенов для всех пользователей платформы в режиме реального времени. (См. раздел 6.)

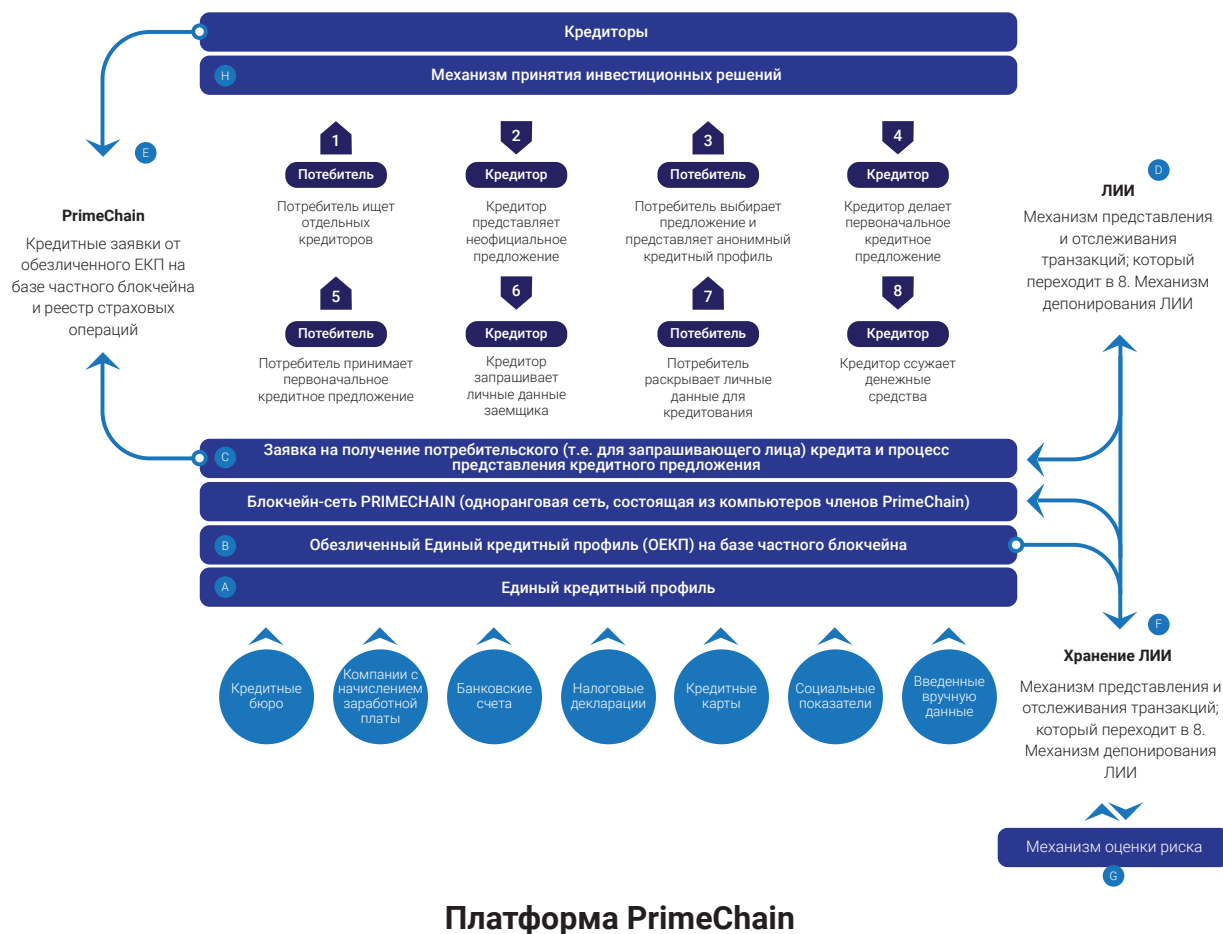
Механизм кредитного скоринга (КС). Механизм КС основан на механизме оценки риска LeadClass 5-го поколения, разработанном компанией Leadpoint. Его алгоритмы будут приспособлены к индивидуальным требованиям и интегрированы с обезличенным ЕКП, так чтобы платформа PrimeChain могла передавать кредитные заявки с поправкой на риск. Это позволит кредиторам более активно внедрять новые идеи при разработке продуктов и принимать более обоснованные кредитные решения.

Механизм принятия инвестиционных решений (ПИР). По мере роста объема транзакций и укрепления доверия к механизму кредитного скоринга платформы PrimeChain инвестиционный фонд может перейти на механизм ПИР, где платформа PrimeChain будет автоматически распределять паи инвестиционного фонда, выбирая между возможностями потребительского кредитования с поправкой на риск.

Работая незаметно, наши механизмы программного управления обеспечат бесперебойное функционирование платформы PrimeChain. Более того, они будут хранить криптографически защищенную и неизменяемую запись каждого бита данных, в том числе документов, используемых во всех транзакциях. Это упростит проверку и отслеживание любого события или решения, которое когда-либо имело место в сети PrimeChain, а также представление отчета о них.

Надежность платформы PrimeChain, в свою очередь, предотвращает

мошенничество, обеспечивая при этом публичную подотчетность и масштабируемость для всех пользователей платформы. Кроме того, мы ожидаем, что возможности нашего частного распределенного реестра будут стимулировать рост экосистемы участников платформы.



4.3 Интерактивные контракты

По своей сути платформа PrimeChain – это распределенная виртуальная машина, которая позволяет конечным пользователям (заемщикам и кредиторам) создавать «интерактивные контракты» для заключения кредитных сделок в безопасной и благоприятной экосистеме. Эти «контракты» включают в себя сам ЕКП, а также каждую кредитную заявку, предложение, факт принятия и связанное с ним взаимодействие, которое происходит во время цикла получения/предоставления кредита.

Все взаимодействия на платформе выполняются и записываются в блочной цепи PrimeChain с помощью интерактивных контрактов, которые являются

криптографически защищенными. Эти интерактивные контракты могут подтверждать или обеспечивать выполнение любых взаимодействий на платформе: первоначальной кредитной заявки, обязывающего кредитного предложения, принятия окончательного решения обезличенным заемщиком, стимулирования заинтересованных сторон экосистемы — посредством кредитов системы Marketplace Reward, которые содействуют внедрению платформы.

Теперь, после описания базовой платформенной технологии PrimeChain рассмотрим подробнее, как работает эта технология в бизнес-модели компании PrimeChain.

5.0 БИЗНЕС-МОДЕЛЬ КОМПАНИИ PRIMECHAIN

5.1 Больше чем просто стартап

Почти все компании, работающие в сфере блокчейна, выделяют львиную долю своих денежных средств на создание компании-стартапа в чистом виде, с огромным количеством сопутствующих факторов риска. Новая бизнес-модель, новые технологии, требования к продажам и маркетингу, операционные, кадровые, юридические препятствия и проблемы людских ресурсов — список предпринимательских задач для молодой компании почти бесконечен.

Поэтому неудивительно, что основатель платформы Ethereum Виталик Бутерин прогнозирует, что «90% (этих компаний) обречены на неудачу»³², а издание Bitcoin News сообщает, что «46% (рыночных продуктов на базе блокчейна) за 2017 год уже потерпели крах».³³

По своей структуре компания PrimeChain не является чистым стартапом. Наоборот, она является расширением зрелой, рентабельной, многопрофильной, ведущей в отрасли компании — Leadpoint, Inc. (LPI), и они будут наравне использовать существующие технологии, человеческие ресурсы, накопленный опыт и стратегические отношения, чтобы ускорить развитие платформы PrimeChain и ее распространение на рынке. Поскольку PrimeChain — это новое подразделение компании LPI, а не обособленный стартап, его шансы на успех значительно повышаются.

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

33 Bitcoin.com, February 23, 2018

5.2 Модель монетизации

Ожидается, что компания PrimeChain будет создавать прямые и косвенные каналы поступления доходов для компании LPI:

Прямыми каналами поступления доходов, скорее всего, будут:

- продажа кредиторам базы данных потенциальных заемщиков (ипотечных кредитов, автокредитов, потребительских кредитов, по кредитным картам и т.п.);
- продажа кредиторам оформленных кредитных заявок (в рамках обезличенного ЕКП заемщика);
- продажа кредиторам оформленных кредитных заявок с поправкой на риск в рамках обезличенного ЕКП;
- продажа кредиторам ключей аутентификации, которые воссоединяют ЕКП заемщика с его ЛИИ (только с положительно выраженной через наш блокчейн санкции заемщика);
- распределение комиссионного дохода и/или прибыли от других заинтересованных коммерческих лиц в экосистеме PrimeChain, таких как: профессиональные поставщики услуг (например компании, занимающиеся депонированием информации или операциями с недвижимостью), торговцы на платформе PrimeChain Marketplace, рекламодатели и т.д.;
- предоставление глобальным инвесторам возможностей кредитования с поправкой на риск;
- управление кредитными сделками;
- комиссионный доход от предоставления доступа к алгоритмам оценки с поправкой на риск;
- разработка технологических решений для кредиторов в сфере лид-генерации и/или безопасности личной идентифицирующей информации.

Косвенными каналами поступления доходов, скорее всего, будут:

- привлечение на бесплатной и платной основе новых членов среди потребителей в ресурс компании LPI по сбору данных о личных финансовых средствах MoneyTips (пользователи платформы PrimeChain станут членами ресурса MoneyTips естественным образом);

- привлечение новых членов среди потребителей на бесплатной основе и на платной основе — с расширенными правами (таких поставщиков услуг, как сантехники, художники и декораторы) в базу данных приложения по обслуживанию на дому HomeKick компании LPI (пользователи платформы PrimeChain также будут естественным образом внесены в базу данных приложения HomeKick)

5.3 Внедрение и использование управляющей платформы

Успех бизнес-модели компании PrimeChain непосредственно обуславливается нашей способностью содействовать внедрению платформы среди кредиторов и ее использованию потребителями. Далее мы расскажем, как мы намерены продвигать оба эти направления:

Внедрение среди кредиторов

Внедрение среди кредиторов будет осуществляться путем интенсивного информационного продвижения, которое будет поручено хорошо зарекомендовавшей себя команде компании LPI по институциональному развитию бизнеса. Эта команда уже наладила прочные связи — в качестве представителей компании Leadpoint — с большинством ведущих в США кредиторов и эмитентов кредитных карт, в том числе: Wells Fargo, JP Morgan Chase, Bank of America, Capital One и Quicken Loans. Наши профессионалы в деле развития бизнеса будут всесторонне пропагандировать этим и другим кредиторам концепцию четырех столпов ценностного предложения компании PrimeChain:

- 1. Получение дополнительных кредитных заявок.** Кредиторам необходимо непрерывное поступление новых кредитных заявок для поддержания и наращивания своих кредитных портфелей. Это — топливо для их бизнеса. Компания PrimeChain может поставлять оформленные кредитные заявки в большом количестве, задействовав нынешнюю производительность компании LPI, составляющую более 7 миллионов потенциальных заемщиков в год, а также проводя собственные и сторонние маркетинговые мероприятия.
- 2. Получение лучших кредитных заявок.** Кредиторы четко осознают, что качество заявок еще более важно, чем их количество. Это связано с тем, что гнаться за сделками с заемщиками, некомпетентными в вопросах дохода, занятости, рейтинга кредитоспособности, соотношения между заемными и собственными средствами и др., оказывается дорого и обременительно. Поскольку наш ЕКП уже содержит текущую кредитную историю

ссудозаявителя, справки с места работы и о доходах, отчет о состоянии активов, сводные отчеты о задолженностях и сопроводительные документы, то для кредиторов это быстрый, беспрепятственный и недорогой способ проводить анализ новых кредитных заявок и работать с ними далее.

- 3. Получение кредитных заявок с поправкой на риск.** Сочетая устаревшие показатели кредитоспособности (такие как рейтинг FICO и официальные кредитные истории, выдаваемые бюро Transunion, Experian и/или Equifax) с алгоритмами оценки риска 5-го поколения компании Leadpoint (которые выступают в пользу заемщика, наряду с другими демографическими и финансовыми данными), платформа PrimeChain может предложить кредиторам возможность предварительно фильтровать кредитные заявки по кредитоспособности перед тем, как они их выкупят. Если сосредоточить ресурсы и персонал, занятые в кредитном процессе, на кредитных заявках, которые с большей вероятностью будут удовлетворены и гармонируют с потребностями и кредитным профилем потребителей кредитных продуктов, то от этого выиграют и кредиторы, и заемщики.
- 4. Получение обезличенных кредитных заявок.** Как описано в разделе 1, в настоящее время заемщики и кредиторы находятся под все возрастающей угрозой кражи личных данных. Кредиторы ежегодно тратят миллиарды, тщетно пытаясь обуздать эту волну и используя устаревшие методы защиты, а заемщики живут в постоянном страхе перед уязвимостью их личных данных. Представляя кредиторам обезличенные кредитные заявки через платформу PrimeChain, заемщики могут снизить свои прямые затраты на защиту ЛИИ, а кредиторы – уменьшить объем долгосрочных обязательств в отношении защиты ЛИИ заемщиков.

Содействие использованию потребителями

Содействие внедрению ЕКП среди потребителей и его использованию будет осуществляться двумя способами:

1. Путем распространения среди потребителей информации о ключевых преимуществах анонимного ЕКП на платформе PrimeChain (т.е., в конечном счете, повышенной защищенности их ЛИИ, значительной экономии времени и усилий и возможности легко находить наилучшее кредитное предложение в их ситуации).
2. Через программу привлекательных вознаграждений за соблюдение желаемого поведения.

Мы будем содействовать распространению информации о преимуществах ЕКП как по внутренним, так и по внешним каналам:

На внутреннем уровне - мы сразу же воспользуемся текущим притоком новых потенциальных заемщиков в компанию LPI в количестве около 15 000 в день. Нам не составит труда для начала провести для этих потребителей капельную маркетинговую кампанию по ценностному предложению компании PrimeChain, а также предоставить им простые ссылки для создания собственного ЕКП. Мы также будем широко рекламировать платформу PrimeChain в статьях и видеороликах на нашем собственном ресурсе MoneyTips по сбору данных о личных финансовых средствах (moneytips.com), который ежегодно посещают более 1 миллиона потребителей, чтобы получить доступ к эксклюзивным финансовым материалам и инструментам. Наконец, мы встроим ЕКП PrimeChain в существующий на ресурсе MoneyTips инструмент «Планировщик ипотеки», так чтобы все пользователи этого инструмента могли автоматически перейти на платформу PrimeChain.

На внешнем уровне - мы будем использовать собственные инструменты доведения идей до сознания, такие как связи с общественностью и маркетинг агентов влияния, а также проверенные коммерческие средства, такие как общественный и партнерский маркетинг, телевидение и радио с прямым ответом (как наземное, так и спутниковое).

Для содействия внедрению ЕКП среди потребителей и его использованию ими компания PrimeChain будет поощрять пользователей (через нашу программу вознаграждения) за следующие действия:

- создание бесплатного ЕКП — что включает потребителя в платформу PrimeChain в качестве члена;
- связывание своих текущих финансовых счетов с ЕКП (банковских, инвестиционных и т.д.), что делает ЕКП более надежным и ценным;
- предоставление своей кредитной заявки (встроенной в обезличенный ЕКП) потенциальным кредиторам;
- рекомендация платформы PrimeChain другим потребителям.

6.0 КОНКУРЕНТНАЯ СРЕДА

6.1 Конкуренты Единого кредитного профиля

Путь к созданию Единого кредитного профиля, описанного в этом документе, является сложным. Он требует компетенции в следующих сферах: нормативно-правовая база; валютные потоки; возникновение / подтверждение / совместное использование / защита личных данных; процессы обращения за кредитом и принятия кредитного решения; законы, регламентирующие принцип «знай своего клиента», и о противодействии отмыванию денег, действующие во многих юрисдикциях (штатах, провинциях и странах).

Поскольку миссия компании PrimeChain заключается в создании и успешной эксплуатации Глобальной платформы кредитования, которая делает заемные операции более безопасными и эффективными, мы создали следующую таблицу, которая поможет вам сравнить наше решение и возможности с другими игроками в этой среде по ключевым функциональным направлениям, которые были описаны выше и о которых, как указано ниже, делаются поспешные заявления. Знак «X» обозначает приоритетное направление компании, но отнюдь не ее готовность представить решение:

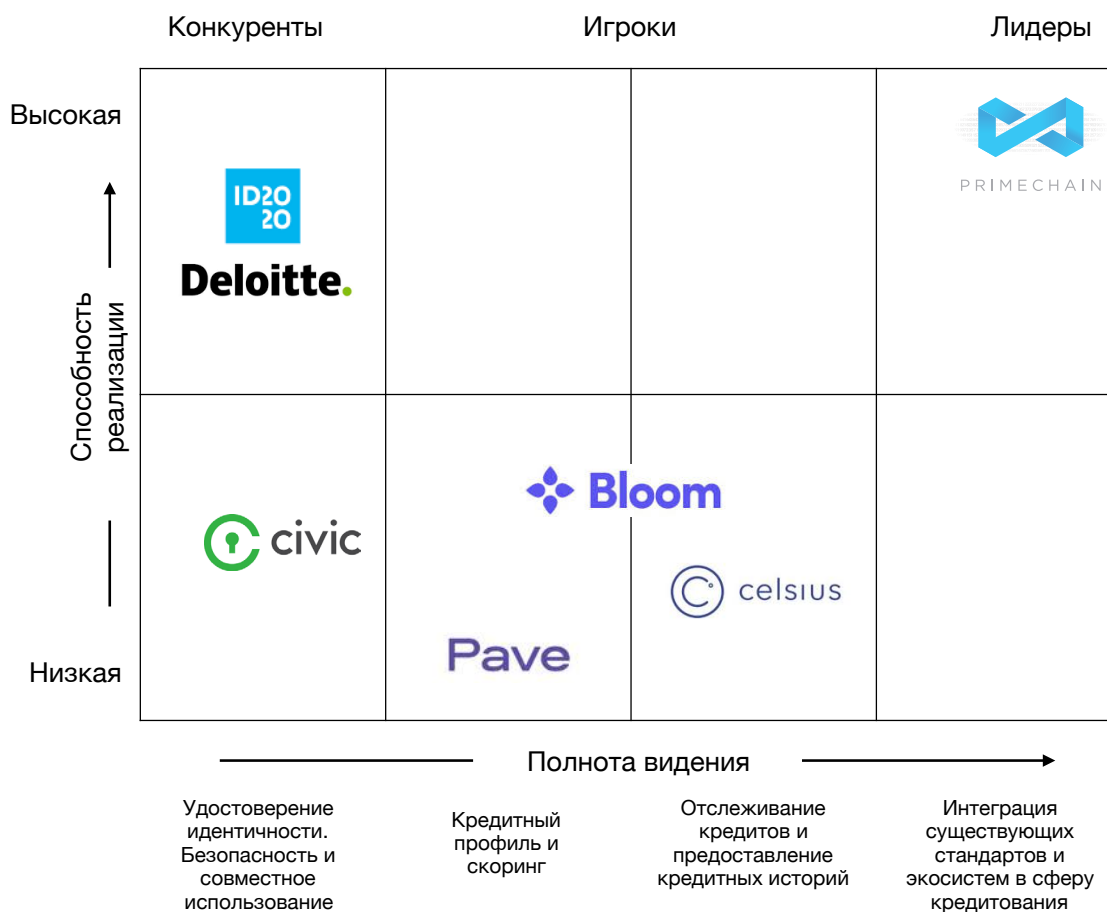
	КОМПОНЕНТЫ ГЛОБАЛЬНОЙ ПЛАТФОРМЫ КРЕДИТОВАНИЯ	Civic	Deloitte	Celsius	Bloom	PAVE	MicroMoney	PRIMECHAIN
1	Удостоверение, проверка, совместное использование и защита идентичности личности (аналогичные компании + корпорации + правительство)	X	X					X
2	Единый, обновляющийся кредитный профиль (аналогичные компании + корпорации)				X	X	X	X
3	Оценка кредитоспособности (от аналогичных компаний + одноранговой сети + ссудодателей + кредиторов)				X		X	X
4	Отслеживание кредитов и предоставление кредитных историй (от аналогичных компаний + ссудодателей + кредиторов)				X			X
5	Инициирование кредита, рассмотрение заявки и принятие решения (от аналогичных компаний + ссудодателей + кредиторов)						X	X
6	Предоставление кредита (от аналогичных компаний или ссудодателей или кредиторов)						X	X
7	Универсальная кредитная криптовалюта, позволяющая осуществлять:							X
	• Равноправное предоставление кредитов (включая обеспеченные кредиты)			X				X
	• Кредитование от кредитной организации – потребителю						X	X
	• Кредитование от другого источника – потребителю							X

За исключением компании Deloitte, проекта ID2020, компании PrimeChain и в некоторой степени MicroMoney, каждая компания, выявленная в этой конкурентной группе, находится на очень ранней стадии. обстоятельный анализ их проектных документов показывает, что большинство из них ожидают, что им удастся создать восходящий, революционный ажиотаж для наращивания своего бизнеса. Решение этой задачи требует большого напряжения сил: для этого потребуется трансформация существующих влиятельных игроков (как правительственных, так и корпоративных) и масштабные изменения в поведении потребителей, которых они хотят обслуживать.

Кроме того, рынок денежных кредитов является консервативным, жестко регулируемым и медленно меняющимся. Для создания глобальных по масштабу решений требуется огромный капитал, знания и связи. С учетом всех обстоятельств, при реализации своих замыслов и выполнении бизнес-планов этим стартапам придется столкнуться с очень серьезными проблемами.

В заключение отметим, что компании Майкрософт, Accenture, фонд Рокфеллера и пять крупных государств открыли проект www.ID2020.ORG по созданию универсальной программы глобальной идентификации, призванной ускорить развитие финансовой сферы в беднейших уголках планеты. Инициатива проекта ID2020 по созданию глобальной идентификации ускорит охват финансовыми услугами примерно 2 миллиардов не имеющих банковского счета людей среднего класса по всему миру. Так как многие из этих людей являются кредитоспособными и могут войти в экосистему PrimeChain, этот формальный конкурент может в конечном итоге предоставить компании PrimeChain большие возможности для расширения рынка.

В приведенной ниже таблице представлено наше понимание полноты видения в сопоставлении с возможностью его реализации для каждой из компаний, которые, насколько нам известно, разрабатывают решения в нашей целевой сфере.



Сравнительная таблица поставщиков решений для Глобальной платформы кредитования

6.2 Конкуренты компании LeadPoint по основной хозяйственной деятельности

Основная хозяйственная деятельность компании LeadPoint укрепила свои позиции в сфере личных финансов благодаря деловым отношениям с поставщиками услуг ипотечного кредитования, выпуска кредитных карт, потребительского кредитования, кредитования обучения и автокредитования. Основная хозяйственная деятельность начала входить в категорию обслуживания на дому в 2017 году.

Конкуренты в сфере личных финансов, которые наиболее непосредственно конкурируют за долю рынка рекламодателей с компанией LeadPoint, — это компании Lending Tree (TREE) и Quinstreet (QNST). К периферийным конкурентам, которые конкурируют за долю рынка рекламодателей в сфере личных финансов, относятся компании Bankrate, Credit Karma и Nerd Wallet.