



数字认证&容易识别

群众筹资白皮书

2017年11月30日
1.9版本



目录

概述	3&4
1 措施概述	5
1.1 关于 VERIME	5
1.2 VERIME D-KYC	5
1.3 VERIME D-SECURE	7
1.3 为什么选择 VERIME?	9
2 产品概述	10
2.1 顾客自造个人档案及自我认证	10
2.2 客户在合作伙伴服务上执行 D-KYC	11
2.3 客户在合作伙伴服务上执行 D-SECURE	11
2.4 在Blockchain上记录交易	12
2.5 VERIME系统结构	12
3 D-KYC收入模型	13
3.1 D-KYC收入来源	13
3.2 D-KYC奖励分享计划	14
3.3 D-KYC灵活的费用调整	15
4 D-SECURE收入模型	16
4.1 D-SECURE收入来源	16
4.2 D-SECURE奖励分享计划	17
4.3 D-SECURE灵活的费用调整	18
4.4 D-KYC & D-SECURE配合能力	18
5 营业发展	19
5.1 成就	19
5.2 销售战略	20
5.3 我们的目标·时间点·路程	20
6 TOKEN发行和销售	21
6.1 Token发行	21
6.2 Token储备管理	22
6.3 Token定价&抗通胀问题	23
6.4 所得资金用途	23
6.5 价值增加潜力	24
7 VERIME人力	25
7.1 CORE Team	25
7.2 咨询队伍	27
7.3 创始组织	28
8 其他问题	29
8.1 潜在风险	29
8.2 法律声明	30&31
8.3 前瞻性陈述	32



概述

VERIME为在BLOCKCHAIN和顾客手机应用上分散运行的服务性验证 (VAAS) 生态系统，使用最先进的生物识别技术和机械学习工具 (MACHINE LEARNING)以在货物及服务购买过程中识别及认证顾客。客户可以在几秒钟内与VERIME合作伙伴的服务提供商 (在线/离线，BLOCKCHAIN和传统应用程序) 进行电子验证，从而为服务提供商节约成本并提升客户体验。

VERIME最初将为合作伙伴提供两种解决方案：

1. D-KYC – 使用此产品，VERIME的合作伙伴将能够在数秒内无缝验证潜在客户并完成入职流程。在这种情况下，典型的合作伙伴将是对等贷款公司、保险和金融产品的经销商/分销商、电子钱包 (E-WALLET) 提供商、银行、保险公司、政府机构、信用卡发行商、预付/私人标签/忠诚度发卡机构、电信公司、旅行和票务公司、支付服务提供商、独立销售组织、商业服务提供商、通过ICO筹资公司。

2. D-SECURE – 使用此产品，VERIME的合作伙伴将能够在购买商品和服务期间无缝认证客户。在这种情况下，典型的合作伙伴将为银行、支付服务提供商、在线商家、市场、独立销售组织、商家服务提供商、包含高风险业务的商家，如航空公司、奢侈品、博彩、赌博以及所有接受客户对货物和服务的付款的D-KYC合作伙伴。除了验证销售交易外，D-SECURE还将为其合作伙伴提供争议/退款保护。

VERIME的产品保护其合作伙伴，并确保遵守当地的国内法规，例如禁止传输个人的机密或敏感信息出去信息区域范围 (也称为本地数据主权法和PDPA (个人信息保护) 法)。 VERIME措施的设计方式是，在KYC (顾客识别) 和认证过程中，不会传输机密或敏感信息如PCI DSS [支付卡行业数据安全标准]和PII [个人识别信息]等数据。

与其他ICO项目不同的是，VERIME是一款即用型产品，在过去的两年中一直在研发。自从2017年4月，VERIME的D-KYC产品已经在通过14家合作伙伴 (包括最大的在线支付网关、电子钱包E-WALLET、EBAY.VN和TELCO电信公司)，与越南市场上的部分商家和超过30,000名用户进行合作。有关更多详细信息，请参阅第5节。

VERIME发行VMETOKEN，这是用于支付服务费的生态系统的“货币”。费用将被分配在生态系统的成员之间，以激励VERIME的发展，并长期提高VME TOKEN的价值，促使它成为一个自我运行的生态系统。

概述

使命：数字化KYC和身份验证措施，通过BLOCKCHAIN实现透明度，通过个人移动设备可以随时随地访问，缩短合作伙伴的时间和成本，提升客户体验。

愿景：VERIME在BLOCKCHAIN空间中成为全球性的，非营利的，分散的VAAS生态系统，为合作伙伴和最终消费者节省时间和金钱。

经过近两年的研发和VERIME的成功实践，VERIME团队决定开展ICO活动，发行VME TOKEN，并筹集资金将VERIME转化为BLOCKCHAIN生态系统。

发行者	VERIME DIGITAL PTE. LTD.
发行的管辖权	新加坡
法律资格	Utility Token (实用卡), 不是证券
报价类型	Token交换
接受的密码货币	BTC, ETH
Token 发出数量	10亿
Token 公共发售数量	3亿
VME 在每个ETH利率	1 ETH = 3000 VME
参考价格*	1 VME = 0.000333333 ETH
平台	ERC20
官方网站	https://www.veriME.mobi/ico
个人发售	从2017/12/01
预售期间	2018年2月4日關閉
预售折扣	45%
公共发售期	2018/03/01 – 2018/03/31
人群出售的最大上限	三十万美元

*指所有法定货币计算。本白皮书中显示的示例假定1 VME = \$ 0.10 USD。这些例子清楚地标记为“在ICO时的法定货币”。这些只是为了说明目的，为读者了解我们商业中使用法定货币（美元）。然而，VERIME ICO是基于ETH的。

1 措施概述

1.1 关于 VERIME

VERIME是一种中介数字验证即服务 (VAAS)，允许作为其合作伙伴的服务提供商验证或认证已经通过VERIME验证和批准的潜在客户。客户的移动设备可以在任何时间，任何地点，3分钟内自行完成验证过程，这是因为智能应用程序使用着人工智能，计算机视觉和云计算等先进技术。VERIME有助于加强交易的透明度和准确性，改善用户体验，同时为客户KYC和认证流程节省时间和成本。

VERIME运行基于BLOCKCHAIN的分散模式。客户的个人资料已经得到验证和认证，存储在他/她的移动设备上，确保隐私并消除数据泄露的风险。

VERIME是一个完整的生态系统，与三方联系：VERIME团队，客户和合作伙伴。全部三方都有理由通过服务费分享计划为生态系统的发展作出贡献，释放无限扩张的潜力。

VERIME将通过ETHEREUM ERC20 智能合约发行VME TOKEN，作为该生态系统的加密货币。VME TOKEN是一个实用程序卡，在VERIME生态系统中使用。VME TOKEN不是一种证券。TOKEN的价值将随着生态系统的扩大而增长，为投资者提供从VERIME TOKEN获得收益的机会。

最后，VERIME是BLOCKCHAIN空间中罕见的非盈利性生态系统之一，将通过技术升级和生态系统扩张将其所有收入再投资于VME TOKEN，增加VME TOKEN价值。

1.2 VERIME D-KYC

KYC (客户认证) 是一个帮助企业 and 组织能够识别和验证客户身份的过程。这个过程在金融服务行业尤为重要，以确保客户信息真实存档，避免潜在的诉讼风险，并在未来有违法的情况下分配责任。

KYC流程始终都从收集有关客户的基本信息开始，并与具有以下信息层的自然人进行识别：

- 联系信息：电子邮件地址，电话号码等
- 个人身份：身份证，驾驶证，护照等身份证明文件
- 地址：通过公用事业账单 (电，水，电话，互联网等) 的认证文件，地方当局的居留确认等。
- 财务状况：工资单，银行对账单，税务凭证等

1 措施概述

传统的KYC流程要求客户和服务提供商面对面地填写表格，交付与客户相匹配的文件。这个过程会有主要问题如下：

- 给客户造成不便，增加了服务提供商的运营成本；
- 如果员工不能识别和匹配文件与自然人的真实性，会造成错误的风险。
- KYC是一项既无兴趣又不便宜的任务，而且耗费大量的时间。客户必须多次通过不同的服务提供商进行KYC程序，浪费时间和成本。

在东南亚地区，KYC越来越受到关注，主要是因为反洗钱（“反洗钱”）和打击恐怖融资（“CFT”）的监管变化。这由金融行动特别工作组（“FATF”）在国际上推动，该工作组以40项建议书的形式确定了国际基准。FATF对东南亚成员国进行严格的评估，以确保反洗钱与打击资助恐怖主义的措施。

随着金融科技Fintech和技术服务的出现，东南亚国家对数字身份认证服务的需求非常强烈。

根据维基百科，监管合规技术（也称为RegTech）是一种技术（特别是IT）的应用，以满足行业监控、报告和合规要求，特别是在金融服务。RegTech企业专注于通过技术更新来寻找解决法规遵守挑战的措施，以节省成本和增加客户体验。这些公司通常使用云计算，服务即软件（SaaS）以及最近的Blockchain技术应用。

据汤森路透调查，全球金融机构和企业 KYC 上估计消费 5 亿美元。此外，13% 的回应客户透露，由于不佳经验，他们已经换了他们的金融服务提供商。为了保留客户，企业要注意的是，不仅成本，而客户体验至关重要。

对于金融服务提供商，KYC 是法定强制要求。如果想要规避数十亿美元的罚款，他们必须严格遵守 KYC 程序。许多其他非金融服务企业也要遵守法规而需要 KYC 程序。所以，KYC 的市场规模巨大，有高达 30 亿客户，全球每年花费数百亿美元。

Blockchain 的一个共同特点是匿名性，这使得它成为犯罪分子在金融交易上的首选模式。为了获得政府对其分散性，透明性和不变性的认可，Blockchain 技术必须要包括法律合规和 KYC 要求的机制。对于 Digital-KYC 行业，特别是 VeriME，这是一个未来蓬勃发展的机遇。

1 措施概述

因此，全球不同类型的组织都需要一个突破性的解决方案，从而节省了KYC流程的时间和成本，VeriME就已经在研究这种解决方案。

VeriME的Digital-KYC [D-KYC]是以数字方式来“识别客户”。它不需要客户见面、填写表格和提交文件，远程在线完成KYC流程。D-KYC使用生物识别技术自动识别客户的物理形式，并将其与认证文件进行匹配，而无需面对面认证，从而提高了客户和服务提供商的便利性并降低了成本。

一旦客户的所需的数据验证成功，VeriME将继续监控数据的有效性，并在需要时提醒客户更新数据。在这种情况下，VeriME也将处理客户和合作伙伴之间智能合同的更新，以便生态系统中的每个相关者都得到更新。

除KYC之外，VeriME还将通过提供AML(反洗钱)、PEP(政治敏感人物)和制裁检查等服务向合作伙伴提供全面的措施。但是，根据企业需求，企业都可以选择符合自己的服务。

在这里查看VeriMe的 D-KYC的视频：

https://www.youtube.com/watch?v=FaFx_Jwl0ro&t=58s

1.3 VERIME D-SECURE

支付认证或交易认证通常是指通过双因素认证或三因素认证来识别用户或买方的安全在线或离线方法。此事也包含识别和验证用户的合法性。各种支付机制，电子钱包提供商和银行在市场上已经推出了许多措施，但随着电子商务的增长，支付欺诈也不断增加。此外，随着在线到离线 (online-to-offline) 的措施和全渠道 (omni-channel) 措施的增加，这种威胁还在继续增长。

以下是目前支付服务业面临的一些认证和欺诈挑战：

- **市场发展; 技术和客户行为变化** - 近来由于智能手机和社交媒体的爆发，用户基础也发生了突破的变化。根据Adyen的报告，仅2015年就有27%的全球电子商务交易是通过移动设备完成的。然而，市场上的认证和欺诈检测服务并没有以同样的速度发展，每年各企业都要花费数十亿美元。

1 措施概述

- **不佳的客户体验，转换率高**- 互联网上的大多数身份验证服务都将客户转换到另一个浏览器来做身份验证手续，从而导致更高的放弃率和购物车放弃率。
- **不完全安全** - 目前的产品很容易受到诸如中间人Man-in-the-Middle (MitM) 或 Man-in-the-Browser (MitB) 等中间人攻击类型的安全威胁，因此无法保护卖家和/或买家。
- **不便宜**-目前的措施都需要许多玩家参加。例如，为信用卡/借记卡支付提供的3D Secure涉及发行银行、收单银行、支付方案、ACS (访问控制服务器) 和MPI (商户插件) 提供商等，因此目前措施对商家一点不便宜。
- **移动性有限**- 根据维基百科的说法，当需要3-D Secure (三维安全确认) 码时，如果通过手机短信发送确认码 (假设客户拥有一个手机)，客户当时正好在不能收短信的一个国家而无法接收 (不是每个移动网络都接受短信)。这个系统对于那些经常更换手机号码的客户来说也是不方便的 - 比如旅行 (有些银行需要客户直接来分行做更改手机号码手续)。某些使用信用卡收费的Wi-Fi提供商在付款完成之前实际上不允许访问3-D安全网站，因此用户无法接入互联网。
- **不完全遵守本地数据主权和PDPA法** - 集中的全球认证服务不符合当地的国内法规 (例如：中国，越南，印尼等)

随着科技和社交媒体的变化，诈骗者总是领先于传统的身份认证和欺诈管理工具。预计到2020年全球信用卡诈骗金额将达316.7亿美元。目前最重要的是做出一种创新、安全又能解决认证难题的措施而不影响到客户的体验。

D-SECURE是VeriME向其合作伙伴提供的认证服务。参加商品及服务销售和/或交易处理的合作伙伴可以用这种服务来替代传统的认证工具。该措施不仅可以验证客户身份，还可以向VeriME合作伙伴及其商户提供完整的退款/争议保护。

VeriME的D-KYC和D-SECURE 措施都在确保VeriME的合作伙伴遵守当地的数据主权和PDPA法。

VeriME认为，D-KYC和D-SECURE措施与Blockchain和机器学习工具的结合，可为金融生态系统提供真正的价值。

1 措施概述

1.4 为什么选择VERIME?

a) 对于客户

- 通过VeriME应用程序在您的移动设备上只创建一次个人资料，然后与所有VeriME的合作伙伴一起在D-KYC和D-SECURE中重复使用，无需访问或见面。
- 通过VeriME合作伙伴的网站或移动应用程序中的生物识别验证工具，使用VeriME应用程序扫描QR码或进行身份验证，以在几秒钟内完成D-KYC和D-SECURE过程。
- 接收与VeriME合作伙伴进行每笔交易的使用费（以VME Token形式存入个人钱包），可在全球交易所进行交易。

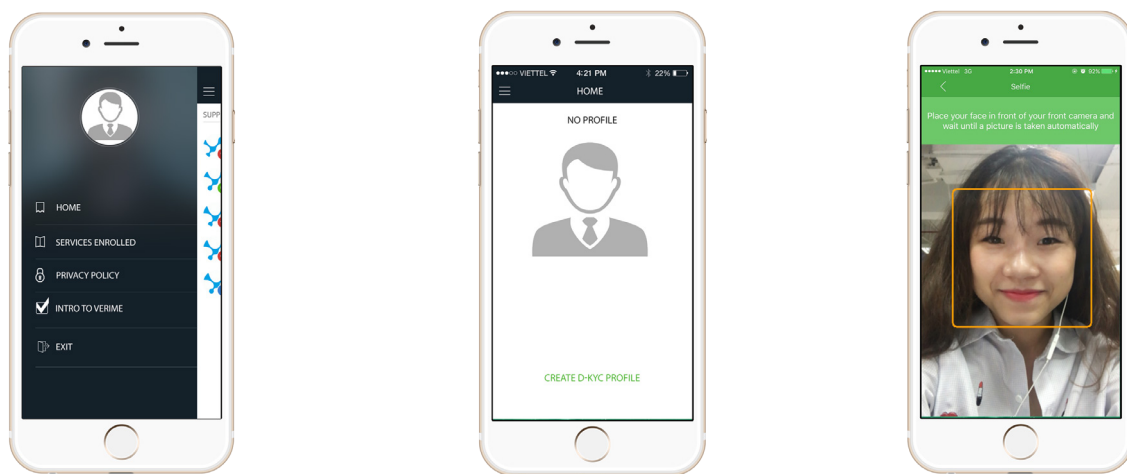
b) 对于合作伙伴

- 当需要KYC或认证时，只要使用VeriME的API生成QR码，然后要求客户使用VeriME的移动应用程序对其进行扫描，以在几秒钟内收到客户的VeriME验证资料。
- 优化客户体验，降低KYC和认证成本，同时保持100%的可信度。
- 当其他合作伙伴为之前由主要合作伙伴通过VeriME验证和认证的客户而要求D-KYC或D-SECURE时，主要合作伙伴将收到VME Token形式的推荐费，可用于执行D-KYC和/或D-SECURE的新客户，或者可以在全球范围内进行交易。

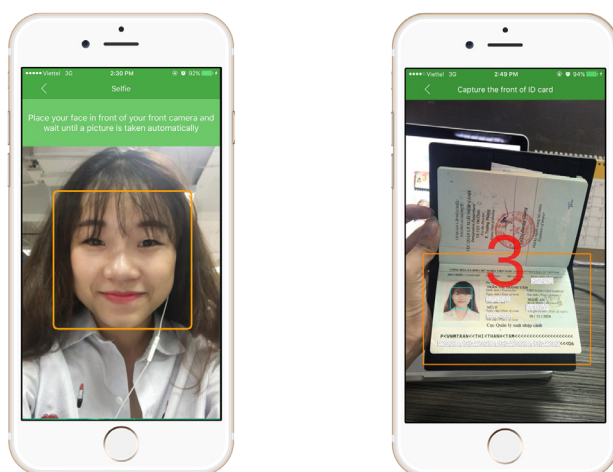
2 产品概述

2.1. 客户创建个人档案及自我认证

- **第一步：**客户在个人移动设备上下载VeriME手机应用程序；使用相机，根据VeriME的要求制作随机表达，确保他/她是一个自然人；VeriME记录客户的面部识别。

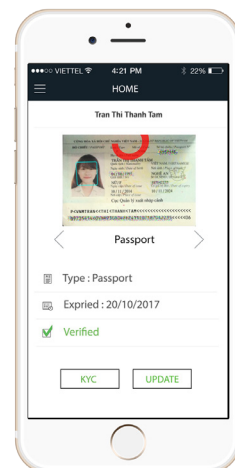


- **第二部：**VeriME应用程序会自动拍照，然后要求客户上传身份证明文件，付款方式等。VeriME会在移动设备上识别，验证和存储信息。



2 产品概述

- **第三部**：VeriME在后台使用计算机视觉算法，以身份证明文件上的照片，支付方式等来匹配客户的自拍照片，其准确率高于人类的检测。如果匹配成功，VeriME将客户的个人档案状态更改为“已验证”。个人档案创建和身份验证过程在不到3分钟的时间内完成。VeriME使Blockchain技术为经过验证的客户创建唯一的身份。



2.2. 客户在合作伙伴服务上执行D-KYC

在使用合作伙伴的服务时，如果客户需要执行D-KYC，客户会使用VeriME应用扫描由合作伙伴生成的VeriME QR码。



2.3. 客户在合作伙伴服务上执行D-SECURE

在使用合作伙伴服务执行D-SECURE时，客户可以使用以下选项来验证和验证交易：

- 当合作伙伴的商户或商户通过网站请求D-SECURE认证时，客户将使用QR码进行认证。
- 当合作伙伴的商户或商户通过移动应用程序请求D-SECURE认证时，客户将能够使用生物识别工具进行认证。

在这两种情况下，VeriME将使用基于机器学习的工具进行额外的检查，例如IP /地理位置检查、速度检查、指纹识别设备、实时分析和风险评估等，从而保护商家和合作伙伴免受争议和退款。

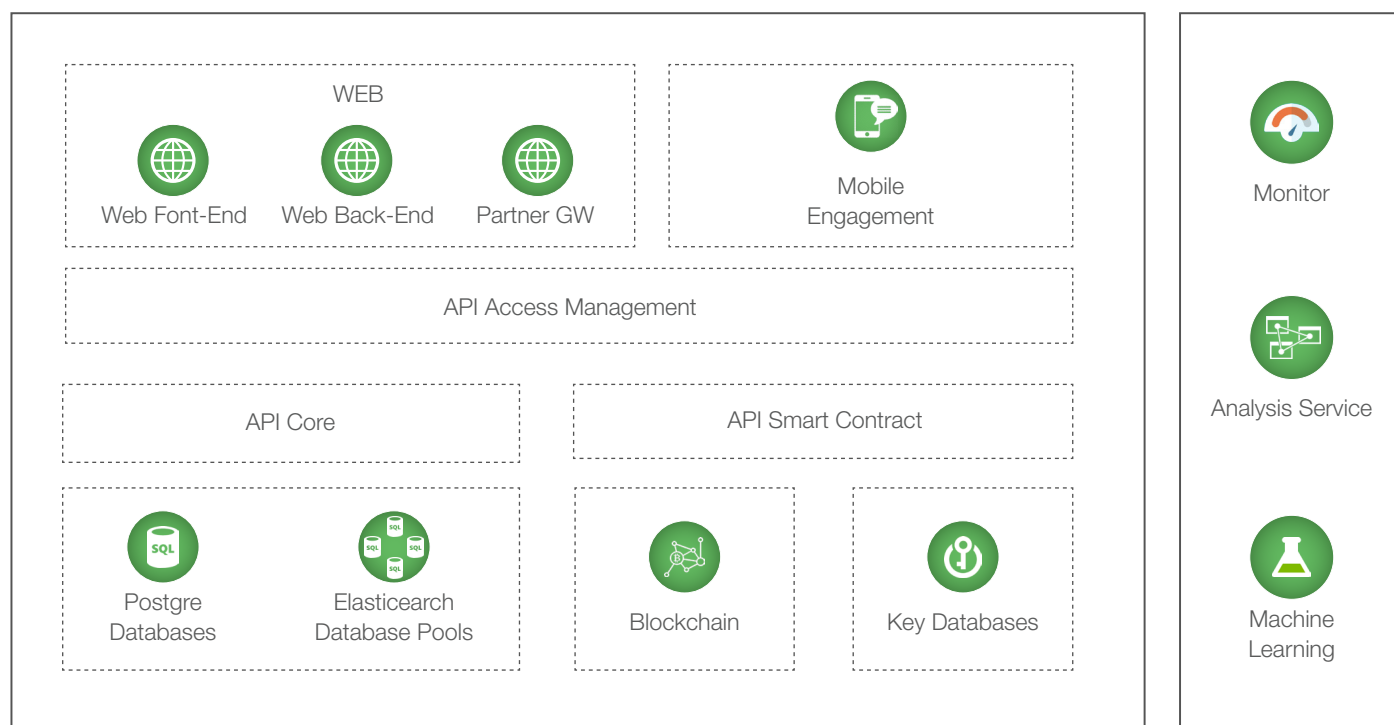
2 产品概述

2.4 在Blockchain上记录交易

客户的VeriME应用程序与Blockchain进行交互，以确认生态系统成员之间的交易，如第3节和第4节所述的收费和分享方案。

2.5 VERIME系统结构

VERIME结构图



3 D-KYC收入模型

3.1 D-KYC收入来源

如下所述，D-KYC将提供两个服务部分。合作伙伴可以根据D-KYC的业务需求选择合适的服务。在产品初期推出（2018年第1季）期间，VeriME合作伙伴只能收到基本服务。

服务说明	检查执行	价格
基本	护照、身份证、驾驶证、Email、电话号码	3 VME
高级*	基本+ PEP / AML、电水账单、工资单、银行对账单	30 VME**

* 2018年第2季展开

** 指示性定价。待定

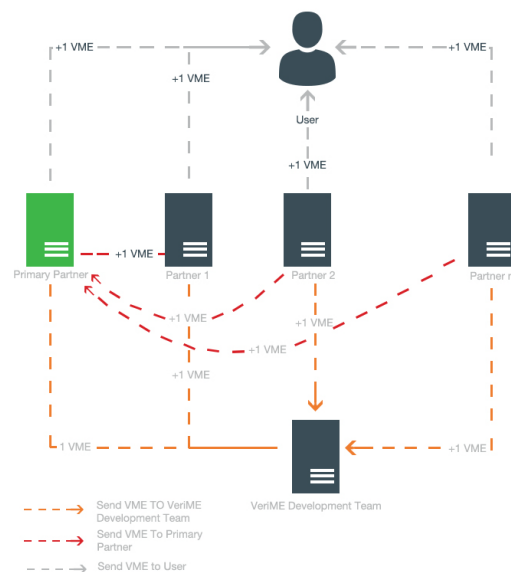
对客户执行D-KYC时，合作伙伴需要在以下两种情况下支付服务费用：

a) 该客户通过VeriME首次执行D-KYC：在这种情况下，该合作伙伴被称为PRIMARY（主要），仅支付总服务费的2/3（例如：等于在ICO时的基本服务的2个VME Token）。

b) 该客户过去曾通过VeriME跟其他主要合作伙伴进行过D-KYC：在这种情况下，该合作伙伴被称为SECONDARY，将被收取全额服务费，在ICO时相当于3个VME Token，像ICO时。

所收取的费用如第3.2节所述进行分享。绝对收费金额（VME Token）将根据下文第3.3节所述灵活调整。

当VME Token耗尽时，合作伙伴将通过交易所继续购买Token，并将其放入VeriME钱包中继续使用D-KYC服务，从而激发市场对VME Token的需求。



注释：

- “主要合作伙伴”是客户/用户第一次与VeriME进行D-KYC的合作伙伴；
- “1-n合作伙伴”是X客户/用户与VeriME在续次时间执行D-KYC的次要合作伙伴；

3 D-KYC收入模型

3.2 D-KYC奖励分享计划

VeriME生态系统的成员除了1.3节中描述的实际好处之外，还有权根据以下规则进行收益分享：

对象	利益	目的
前2000个合作伙伴与VeriME合作以向客户执行D-KYC	每个合作伙伴都会在Blockchain上的VeriME电子钱包中获得30,000个VME Token。 在ICO时，这些Token足以支付10,000多个基本D-KYC交易费用	早期免费的“燃料”让合作伙伴可以立即采用VeriME而无需购买Token -> 此奖励计划将促进VeriME合作伙伴网络快速发展到自己成长阶段。 此VME Token奖励只用于支付由VeriME提供的D-KYC和D-SECURE服务，而且只向合作伙伴传递此奖励直到该合作伙伴已经“挖掘”了至少10,000个客户和/或交易为止。这种机制是为了防止不良合作伙伴只为获得奖励Token而进行注册，以卖给他人即时获利。
PRIMARY合作伙伴通过VeriME使用D-KYC的每个第一位客户	(*) 推荐费用相当于服务费的三分之一（相当于ICO时的1 VME Token），将在未来通过SECONDARY合作伙伴使用D-KYC的每个第一位客户支付。	此机制将激励合作伙伴加快与VeriME联结的速度以对客户进行D-KYC，目的是为了可以成为更多客户的主要合作伙伴，从而在客户在未来跟其他SECONDARY合作伙伴执行D-KYC或D-SECURE时获得“推荐收入”。
客户通过VeriME合作伙伴执行D-KYC	(**) 跟VeriME合作伙伴通过D-KYC进行的每个交易会收到相当于服务费的1/2或1/3（相当于ICO时1 VME Token）的使用费。	此机制将激励客户在使用合作伙伴提供的在线服务时，积极优先通过VeriME执行D-KYC。
VeriME 团队	(**) 对每一个D-KYC交易，相当于服务费的1/2或1/3的处理费（相当于ICO时1 VME Token）会被保留。	此机制帮助创造收入，目的是为了给VeriME生态系统的升级、功能完善，以非营利原则发展的再投资。

(*) 为什么是1/3？当客户与第二方合作伙伴进行D-KYC时，该合作伙伴必须全额支付服务费，则主要合作伙伴将收取三分之一的费用作为推荐费。

(**) 为什么是1/2或1/3？

- 如果客户首次与主要合作伙伴进行D-KYC，该合作伙伴只需支付全部服务费的2/3。在这种情况下，客户和VeriME团队将收到已收的费用1/2
- 如果客户与SECONDARY合作伙伴第二次执行D-KYC，则该合作伙伴必须全额支付服务费。然后，客户、VeriME团队、PRIMARY合作伙伴将分别收取使用费、推荐费和处理费

3 D-KYC收入模型

3.3 D-KYC灵活的费用调整

合作伙伴在ICO时通过VeriME为每笔D-KYC交易支付的全部服务费为3 VMEToken，我们预计基本的D-KYC费用将低至0.3美元（在ICO时的法定货币）。

如果VMEToken的价值按市场定价而增加，转换费用将会变得更高。在这种情况下，新的合作伙伴无法加入，从而对VeriME生态系统的长期可扩展性产生负面影响。

为了解决未来的这种问题，开发团队就推出了“灵活的费用调整”方案如下：

- 拥有VME Token 30%（3亿）以上的任何团队都有权为每个D-KYC交易（即0.3 VME或0.03 VME）提出新的全额服务费用，只要与D-KYC服务的市场水平（即0.3美元）相比，转换成美元的转换费是可以接受的。
- 然后，征得拥有51%VME Token以上的团体的同意，新的全额服务费用将被批准，开发团队将更新Blockchain上的智能合约以采用新的费用。

这一机制将确保VeriME生态系统的活力，以及永久性注册新合作伙伴的能力，即使市场上的VME Token价值增长了10倍甚至100倍。

4 D-SECURE收入模型

4.1 D-SECURE收入来源

合作伙伴在ICO时通过VeriME为每笔D-SECURE交易支付的全额服务费为销售金额的1.00%*。例如，如果销售额为\$ 100，则VME Token 1美元（即10 VME）*

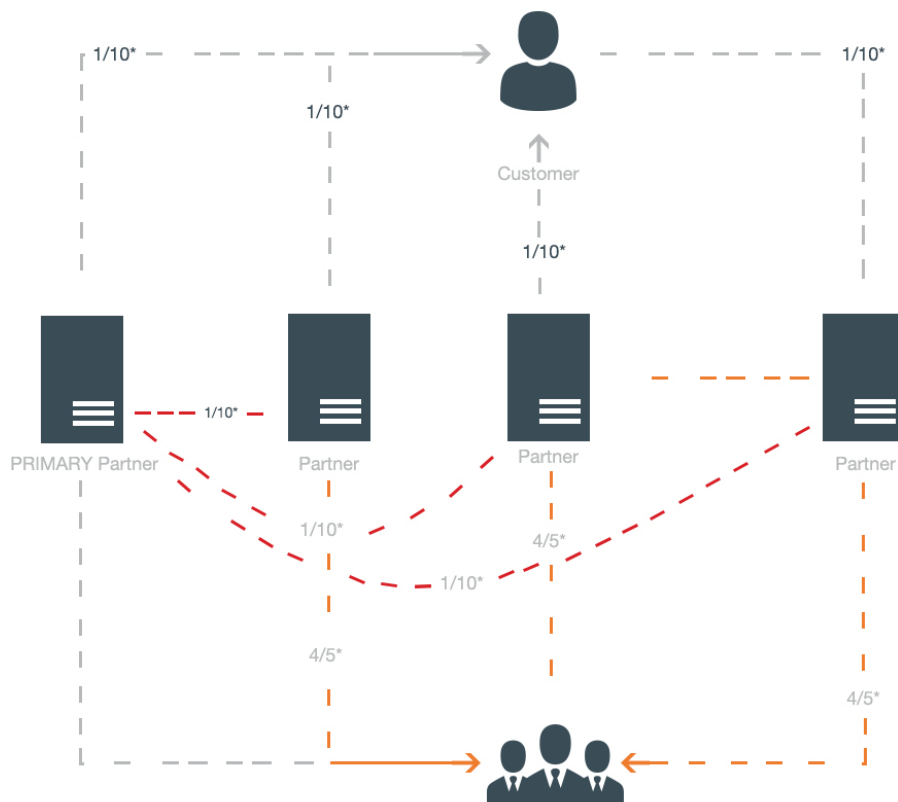
*在ICO时的法定货币

注：1.00%是在ICO时的较高端的指示性定价。我们预计定价将在0.3%-1.00%

客户执行D-SECURE时，合作伙伴需要在以下两种情况支付服务费：

- 该客户首次通过VeriME执行D-SECURE：在这种情况下，该合作伙伴被称为PRIMARY合作伙伴。该合作伙伴只支付全额服务费的9/10。
- 该客户过去曾通过VeriME与PRIMARY合作伙伴进行D-KYC或D-SECURE：在这种情况下，此合作伙伴名为SECONDARY，将收取全额服务费，相当于销售额的1.00%在ICO的时候收费。

所收取的费用如第4.2节所述进行分享，绝对收费金额（VME Token）将根据下文第4.3节的规定灵活调整。



4 D-SECURE收入模型

4.2 D-SECURE奖励分享计划

VeriME生态系统的成员除了在第2.3节中描述的实际好处之外，还有权根据以下结构分享利益：

对象	利益	目的
前5000个合作伙伴与VeriME合作以向客户执行D-SECURE	每个合作伙伴都会在Blockchain上的VeriME电子钱包中获得10,000个VME Token。在ICO时，这足以支付在转换时使用D-SECURE支付100,000美元价值的验证（至少相当于平均Ticket Size为50美元的2,000个交易）价格。	早期免费的“燃料”让合作伙伴可以立即采用VeriME而无需购买Token -> 此奖励计划将促进VeriME合作伙伴网络快速发展到自己成长阶段。 此VME Token奖励只用于支付由VeriME提供的D-KYC和D-SECURE服务，而且只向合作伙伴传送此奖励直到该合作伙伴已经“挖掘”了至少2,000个D-SECURE客户和/或交易为止。这种机制是为了防止不良合作伙伴只为获得奖励Token而进行注册，以卖给他人即时获利。
PRIMARY合作伙伴通过VeriME使用D-SECURE的每个第一位客户	(*) 推荐费用相当于服务费的十分之一，将为在未来通过SECONDARY合作伙伴使用D-SECURE的每个第一位客户支付。	此机制将激励合作伙伴加强与VeriME联结以对客户进行D-SECURE，目的是为了可以成为更多客户的主要合作伙伴，从而在客户在未来跟其他SECONDARY合作伙伴执行D-KYC或D-SECURE时获得“推荐收入”。
客户通过VeriME合作伙伴执行D-SECURE	(*) 跟VeriME合作伙伴通过D-SECURE进行的每个交易会收到相当于服务费的1/10的使用费。	此机制将激励客户在使用合作伙伴提供的在线服务时，积极优先通过VeriME执行D-SECURE。
VeriME 团队	(**) 对每一个D-SECURE当于服务费的4/5的处理交易，相费会被保留。	此机制帮助创造收入，目的是为了给VeriME生态系统的升级、功能完善，以非营利原则发展的再投资。

(*) 为什么是1/10？

如果客户与PRIMARY合作伙伴执行D-SECURE，PRIMARY合作伙伴将支付总费用的9/10。当客户与SECONDARY合作伙伴进行D-SECURE时，该合作伙伴必须全额支付服务费，那么PRIMARY合作伙伴和客户都将收到1/10的费用。

(**) 为什么是4/5？

这是因为VeriME向合作伙伴提供退款和争议保护。这些资金将被用于风险保险、基于生物识别和机器学习工具的VeriME风险管理的建立及改善工作。

4 D-SECURE收入模型

VeriME支持所有法定货币。销售货币为非美元时，以美元为基准计算VME服务费。

例：

销售额= S \$ 100 (新加坡元)

基本金额[USD] = \$ 74 (使用可信外汇汇率提供商)

VeriME D-SECURE美元费用= 0.74美元

VeriME D-SECUREVME费用= 7.4000 *

VME客户使用费= 0.7400

VME中的主要合作伙伴推荐费= 0.7400

VeriME处理费在VME = 5.9200

*在ICO时的法定货币

4.3 D-SECURE灵活的费用调整

VeriME的全部服务费用为ICO时的1.00%。我们期望在成功“挖掘”客户和合作伙伴基础，并继续发展及推出更深的机器学习工具以降低风险的时候，最终降低此费用。

4.4 D-KYC 与 D-SECURE的配合能力

VeriME建立在共享的生态系统模型上，合作伙伴和客户在VeriME产品及服务的构建和培养过程都有重要作用。因此，VeriME产品带来的好处和利益是可以互相配合的。

例如：客户可以首次与VeriME的合作伙伴（如：一家电信公司）进行D-KYC，随后可以与其他VeriME的合作伙伴（例如支付网关）进行D-SECURE。

在这种情况下，客户不仅可以从D-KYC的使用费（服务费的三分之一）中获益，还可以从后续使用费（D-SECURE服务费的1/10）中受益，这些利益被视为VME Token形式的奖励。

同样，无论该客户使用其他合作伙伴的VeriME产品（D-KYC或D-SECURE），PRIMARY合作伙伴（即电信公司）都可以从被动推荐收入中受益。不论主要合作伙伴正在进行什么业务，他还是可以收取来自任何业务的推荐收入。在这种情况下，电信公司将从VeriME的支付网关赚取被动推荐收入！

5 营业发展

5.1. 成就

其他ICO案子只是理念并没有产品。对于VeriME，产品研究与发展自从2010/1开始，目前本产品已使用在越南市场。VeriME的ICO是一个完整的产品而不是理念。透过ICO来动员资金，我们想把产品在Block-chain运作并在全球扩张。

- VeriME已做好准备让合作伙伴整合到网站或行动应用；
- 客户或ICO 投资者可以从AppStore和Google Play下载VeriME 行动应用来试验使用个人护照的D-KYC交易；

目前，许多越南领先FinTech 公司正在使用VeriME，30,000多客户使用D-KYC。VeriME将在ICO战略后开始扩张到全球合作伙伴。在越南的一些突破活动是：

#	合作夥伴	经营领域	客户
1	NganLuong.vn	越南最大在线支付网关	57,000 多卖者正在使用
2	VIMO.vn	越南领先行动电子钱包	200.000 多使用者
3	VayMuon.vn	越南第一个同行贷款网络	16.000 多使用者
4	Weshop.asia	越南与东南亚最大市场之一	越南最大市场具有几百万客户
5	12trip.vn	在线旅游代理 (start-up)	越南的OTA 分配一百多万饭店/不动产

*列出一部分

5 营业发展

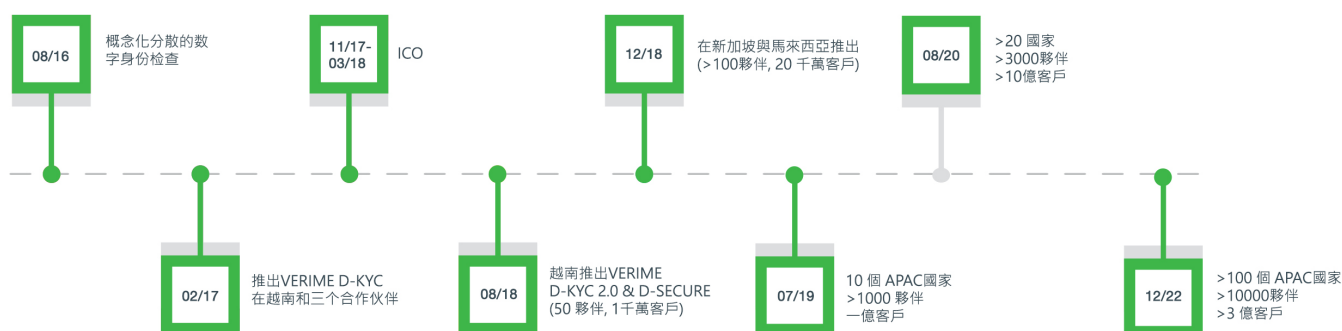
5.2 销售战略

VeriME将使用高质量销售队伍来得到需要使用 KYC/或确认服务的网页与行动应用合作伙伴，特别是在财政行业。

VeriME Team包括domain专家，来自各付款方式组织、银行、财政组织的人员，与成立付款系统、FinTech 公司得几百万美金营收的企业家。目前我们的客户与伙伴包括很多企业可以容易使用VeriME 的 D-KYC 与D-SECURE 解决方案。

合格的伙伴将有10,000客户。一个客户可以多次使用不同伙伴的VeriME服务。预计将有10,000全球合作伙伴与一亿客户，VeriME生态系统将成为一个够大的网络，可以长期持续发展。此后，Token的奖励计划将不再需要获得合作伙伴。

5.3 我们的目标，时间点和路程



短期目标:

- 在ICO六个月内与100多个主要合作伙伴一起支持2-3个亚太地区国家
- 在产品发布后的12个月内支持10个亚太地区的1000多个合作伙伴
- 在产品发布后的24个月内，支持20多个APCEMEA和美洲国家的3000多个合作伙伴

6. TOKEN发行与销售

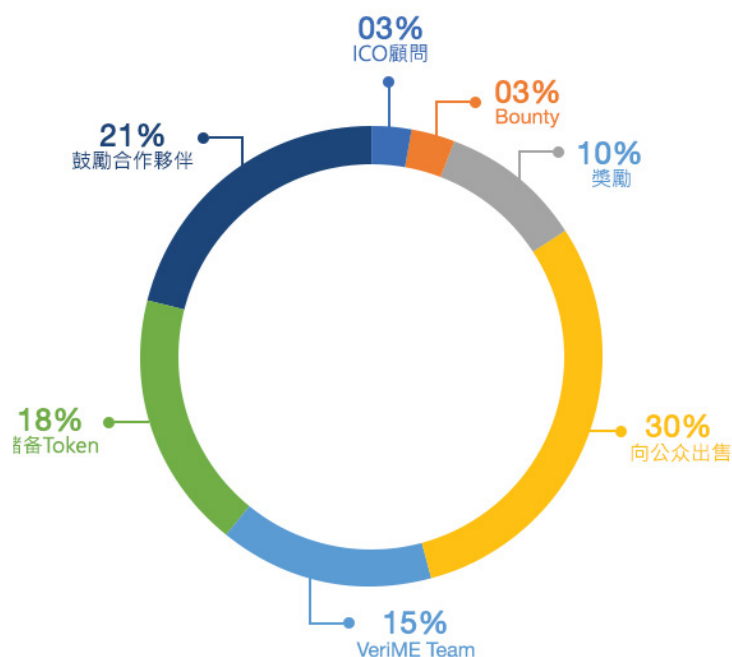
6.1 Token发行

VeriME计划发行10亿个代号为VME的VeriMEToken来构建和发展其VaaS平台。

VME Token 将分配如下：

- 3亿（相当于作为ICO的100,000 ETH）：通过ICO公开募股筹集开发VeriME生态系统的资金。
- 3000万（相当于作为ICO的10,000 ETH）：用于ICO咨询服务。
- 3000万（相当于作为ICO的10,000 ETH）：用于ICO Bounty。
- 1亿（相当于作为ICO的33,333 ETH）：用于ICO奖励活动。
- 1.5亿（相当于作为ICO的50,000 ETH）：将留给VeriME团队使用。这些Tokens将在ICO成功后冻结18个月。
- 2.1亿（相当于作为ICO的70,000 ETH）：将用于鼓励合作伙伴和客户。这些Tokens将成为VeriMETokens保留区的一部分，并将发行给VeriME合作伙伴和客户。有关更多详细信息，请参阅第6.2项目。
- 剩余1.8亿（相当于作为ICO的60,000 ETH）：将作为VeriME储备管理的一部分留存以备将来使用。

发行Token VeriME



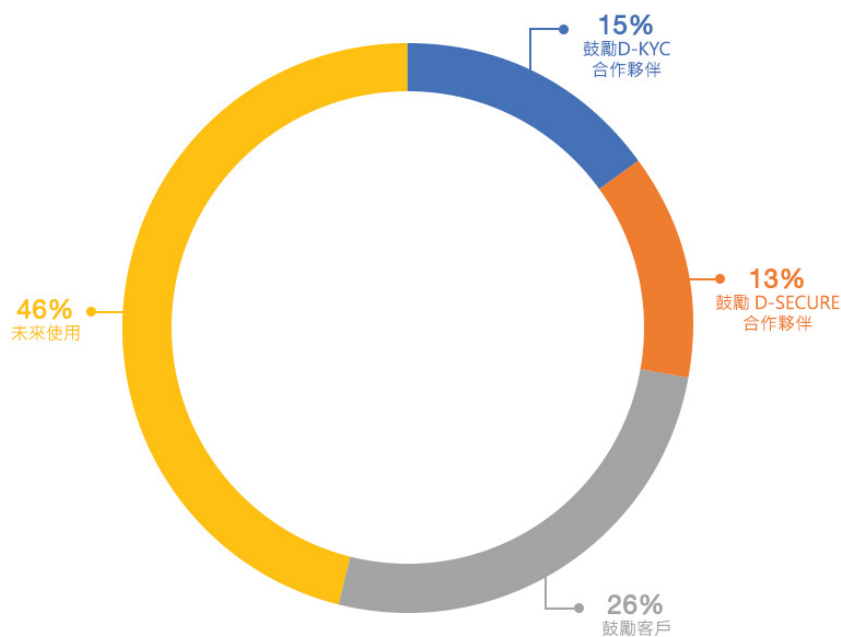
6. TOKEN发行与销售

6.2 Token储备管理

将使用3.90亿VME Token，如下所示：

- 将使用6000万VME Token來鼓励D-KYC合作伙伴。即前2,000名D-KYC合作伙伴将获得激励，每个合作伙伴将获得30,000个VME Token。
- 5000万VME Token将用于D-SECURE合作伙伴奖励。即前5,000个D-SECURE合作伙伴将被激励，每个10,000 Tokens。
- 1亿VME Token (将用于客户激励措施。即在首次注册和进行D-KYC或D-SECURE交易成功之后，前200万名客户将获得50个VME Token的激励。
- 剩下1.8亿VME Token，在成功举办ICO活动后的前十二个月内冻结，并将用于未来的激励计划。

Token储备管理



6. TOKEN发行与销售

6.3 Token定价与抗通胀问题

在ICO活动中发行的VME Token的初始价格计算为1 VME = 0.000333333 ETH。因此：

- 1 ETH = 3000 VME Token
- 截至ICO时间发行的所有VME Token总价值：333,333 ETH。
- 向公众拍卖的所有VME Token的总价值：100,000 ETH。
- 作为VeriME ICO 活动/ Bounty计划和咨询费的一部分的所有VME Token的总值：53,333 ETH。

这是第一次也是唯一一次VME Token发行，在这个活动之后将不会有其他的VME Token发行。这是为了保证Token的价值，确保他的稀缺。

6.4 所得资金用途

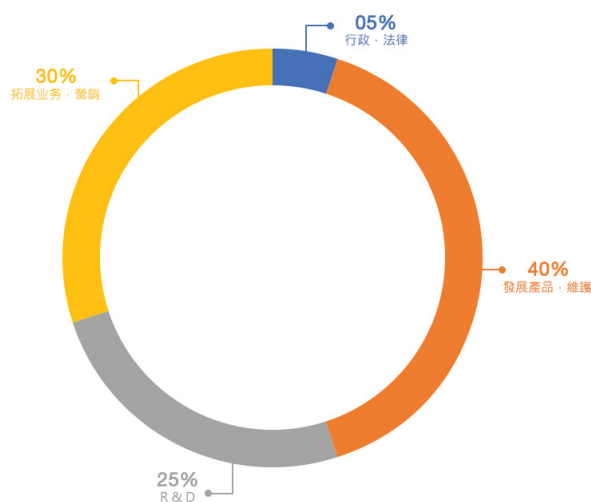
募集的100,000 ETH将在未来五年（从2018年开始到2022年底）用来发展VeriME生态系统，为了达到5.3项目提出的目标，从而增加VME Token的价值。

假设1 VME = \$ 0.1 USD *，ICO将花费如下：

*以ICO时代为例

- 1200万美元：在分散的基于Blockchain的模型上构建，开发和维护VeriME应用程序的技术基础架构。
- 750万美元：凭着生物识别技术，机器学习技术来研究和开发D-KYC和D-SECURE的新形式并补充来自全球150个国家的身份证明文件。
- 900万美元：拓展业务，获取合作伙伴和向客户介绍VeriME品牌。
- 150万美元：行政，办公室，法律和其他费用。

所得款项用途



6. TOKEN发行与销售

6.5 价值增加潜力

在第3.2项目和第4.2项目中提到的所有相关者之间的激励共享将在VeriME生态系统中产生网络效应，让VeriME指数级增长，从而导致VMEToken强劲增长。这反过来为那些拥有VMEToken的人开启了很大的机会。

随着VeriME在Blockchain和传统领域成为流行的VaaS平台，许多合作伙伴将不得不在公开市场上通过交易所购买VMEToken来使用VeriME服务。随着需求的增加，VMEToken的ETH和USD的价值将大幅增长，为拥有VMEToken的VeriME生态系统中的成员带来巨大收益，尤其是通过ICO活动以非常低的初始价格购买的投资者。

一旦VeriME生态系统获得数以亿计的客户的身份数据，并受到成千上万知名合作伙伴的信任，这个基于数据块链的分散式数据存储将成为在AI和Big Data的帮助下开发更多服务和扩展的极具价值的“资本”资产。这将保持整个生态系统的长期增长。

7 VERIME人力

7.1 CORE Team

NGUYEN HOA BINH: 联合创始人兼董事长



Nguyen Hoa Binh是NextTech集团的首席执行官和创始人，该集团是一家由40多家公司组成的跨国集团，在数字化服务领域处于领先地位，他的生态系统拥有20多个在商业，物流，金融科技等领域上的企业，年收入超过9000万美元。

Binh先生自2001年在越南国家大学攻读本科学位以来，在互联网与支付行业拥有16年以上的初创经验。他拥有大阪市立大学-城市信息学硕士。在过去的十年中，Binh先生一直在包括电子商务，电子物流和金融科技在内的多种新技术趋势方面处于领先地位。

在NextTech之前，他是越南知名的年轻技术企业家，是越南电子商务和电子支付行业的领导者PeaceSoft集团的创始人。

SANJEEV KUMAR: 联合创始人兼首席策略师



Sanjeev Kumar在互联网与支付行业有超过20年的经验。在过去的十年中，Sanjeev一直致力于在亚太地区市场推出以中国，东盟和日本为重点的创新产品和解决方案。在VeriME之前，Sanjeev曾担任泰国支付启动公司Omise的首席产品和营销官。Sanjeev还曾在Visa，CyberSource，Elavon，Cap Gemini和ANZ银行集团担任多个高级领导职位。

NGUYEN HUU PHU: VeriME越南总经理



Phú先生是河内百科全书信息技术理学学士。他在FinTech和IT安全领域花了很多年的时间。在NextTech集团下，他花了很多年的时间来设计和开发企业管理ERP系统，并在过去的三年中进行了Block chain研究。他的其他专业领域包括ERP和Big Data。

7 VERIME人力

LE VAN LUONG: VeriME技术经理



Luong先生在金融科技，生物识别和电信方面有9年的经验，是越南的付款和加密货币老手。在过去，Luong先生领导越南科学研究院与新加坡大学合作研究“基于低级别图像特征的数字图像识别技术（CBIR）”。

HA THU TRANG: 投资者关系经理



Trang女士是NextTech集团在越南的投资者关系经理。她在投资银行领域拥有超过5年的经验，曾在石油证券公司（PSI），越南花旗银行，越南繁荣股份公司和安永越南有限公司担任高级职位。

PHAM NGOC TRAM ANH: 公关- 传播经理



Tram Anh是NextTech集团的公关经理。她是一位拥有10年以上经验的公关和通讯专家。结合企业和机构的经验，她开发和管理各种品牌和企业传播活动的执行。Tram Anh拥有河内社会科学与人文学院新闻学学士学位。

7 VERIME人力

7.2 咨询小组

NIZAM ISMAIL (<https://www.linkedin.com/in/nizam-ismail-2a4090b/>)



- 合伙人兼金融服务主管, RHTLaw Taylor Wessing
- RHTCompliance Solutions的联合创始人 (东南亚领先的合规咨询公司)
- 曾任东南亚执行董事兼合规主管 · Morgan Stanley và Lehman Brothers
- 前新加坡金融管理局副局长兼市场行为政策部门主管 (MAS)

Dr INDAKA NAYANAKKARA (<https://www.linkedin.com/in/indy-nanayakkara/>)



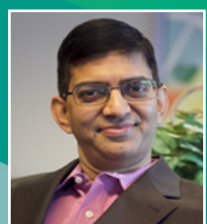
- CEO, Lucerne Investment Partners
- Piquant Capital联合创始人兼首席执行官
- 前任股票总监Henderson Global, Macquarie Group, Credit Suisse

IGOR PESIN (<https://www.linkedin.com/in/igorpesin/>)



- FinTech投资者及合伙人 · Life.Sreda风险投资基金
- Blockchain Fund之合伙人兼财务经理
- 俄罗斯ECOM有限公司创始人兼首席执行官

Dr KANTH MIRIYALA (<https://www.linkedin.com/in/kanthmiriyala/>)



- TuringLabs ICO Services首席执行官兼联合创始人 · Revelin7和CryptoKnights Podcast
- Quintant的创始人/顾问/早期投资者 (出售给iGATE) · Qik (出售给Skype) · Gravitant (出售给IBM) · Cicada Resorts (出售给Premji Invest)
- iGATE前全球业务咨询经理

7 VERIME人力

7.3 创始组织

NEXTTECH集团：NextTech (www.nexttech.asia) 是一个遍布亚太地区包括30家企业之集团。集团在7个市场拥有超过600名员工，主要分三个领域：数字化商务，金融科技和数字化物流，2017财年预计处理额为5亿美元和9,000万美元的营收。

NextTech专注于数字技术创作，管理一系列商业活动，包括在线商店和市场，边境交易，在线支付网关，行动钱包，移动销售点，网上贷款，预付账单转账，网上支付网关，仓储及回覆，消费者递送，STEAM教育，跨境汇款，网上旅行代理等。

NextTech目前在世界各地设有8个办事处：越南河内（总公司），胡志明市，泰国曼谷，马来西亚吉隆坡，印度尼西亚雅加达，马尼拉（菲律宾），圣何塞（美国加州）和广州（中国）。

8 其他问提

8.1 潜在的风险

在决定参与投资和购买VME token之前，请仔细阅读每一条信息，理解和分析风险相关因素。购买后，持有，拥有和使用VMEtoken的任何人都应该清楚地认识和推测可能存在的风险，包括但不限于：

a) 由于丢失私钥或任何类型的保管或购买者错误而导致无法进接VME Token的风险。

b) 合作伙伴和客户需要有私钥或私钥的组合，这是控制和处理存储在你钱包中的VME Token所必需的條件

c) token生成事件中所募集的资金面临盗窃风险。

d) VeriME如果在任何情况下受到显着和不利的影響，如果在业务不断积累和发展的过程中无法有效地管理其程序，将直接打击维持VeriME平台的能力，甚至无法启动未来的平台。

e) 由于缺乏管理权利或在越南，新加坡以及世界各地的其他地区对加密电子货币的使用进行限制所引起的风险。

f) 与VME token市场相关的攻击风险，没有保险的損失，稅收，不确定的法规和执法行为等。

g) 公司解散产生的风险，BTC或ETH值的不利波动，黑客攻击，网络攻击和安全漏洞。

h) 与Ethereum协议相关的风险，因VME token和VeriME生态系统基于Ethereum协议，任何故障，倒闭或毁掉Ethereum协议都可能对平台或VME Token产生不利影响。

i) 全球市场和经济状况可能对VeriME的经营效果，经营业绩和现金流量产生不利影响。

j) 由于市场力量的原因，VME token持有者可能由于VME token降至零而丢失投资。

k) 与ICO投资相关的风险应认真分析和推测，以避免在ICO阶段之后或期间出现任何麻烦。

l) 法律风险：像VME Tokens这样的代币监管在新加坡尚处于一个非常初步的阶段。还不确定如何处理Tokens和Tokens相关活动。适用的法律和目前规定可能会在本白书发布之日后发生变化。这种变化可能迅速发生，并且不可能预测到这种规定变化的性质。VeriME并不以任何方式表示VME Tokens的规定状态将不会受到本次发行之前，期间和之后的任何时间点出现的任何规定变更的影响。

m) 没有监管监督：VeriME或其附属公司目前没有受到新加坡监管机构的监管。特别是，VeriME及其附属公司并未在新加坡金管局注册为任何类型的受规管金融机构或财务顾问，也不受该证券和期货法，财务顾问法及其他相关监管仪器。要求这些人员遵守各种有关披露，报告，遵守和操作行为的要求和标准，或者最大限度地保护投资者。由于VeriME不受这些要求或标准的限制，因此它将自行决定这些问题。虽然VeriME将考虑有关这些问题的最佳做法，但VME令牌的持有人可能不一定享受与投资者保护相同的程度和程度，而应该与受监管实体投资的情况相同

8 其他问题

n) 没有受托责任：由于VeriME不是受监管的金融机构，因此VME Tokens没有欠投资者的任何受托责任。这意味着VeriME没有义务始终以VMEToken持有人的最佳利益为本。虽然VeriME将考虑VMEToken持有者的利益，但也可以考虑其他关键利益相关者的利益，并优先考虑VMEToken持有者的利益。这可能意味着VeriME被允许做出与VME令牌持有者的利益相冲突的决定。对VME Tokens持有人不承担任何受托责任也意味着VME Tokens持有人在发生纠纷时可能对VeriME及其关联公司有追索权。

o) 税务风险：VMEToken的税务特征尚不清楚。因此，他们所面临的税收待遇是不确定的。所有想要购买VMEToken的人都应该在决定是否购买任何VMEToken之前寻求独立的税收建议。对于购买或持有VMEToken可能产生的税务后果，VeriME不作任何陈述。

p) 来自第三方的风险：VME令牌的标记性意味着它们是基于Blockchain的资产。Blockchain资产的安全性，可转移性，存储和可访问性取决于VeriME控制以外的因素，例如基础Blockchain（在这种情况下

在这种情况下，以太坊Blockchain）的安全性，稳定性和适用性，挖矿攻击以及谁有权访问到存储VME令牌的钱包的私钥。VeriME无法保证可以防止这些外部因素对任何VME令牌产生任何直接或间接的不利影响。打算购买VME令牌的人应该注意，由这些外部因素引起的不利事件可能会导致部分或全部购买VME令牌的损失。这种损失可能是不可逆转的。VeriME不负责采取措施检索以这种方式丢失的VME令牌。

q) 购买VME Token的风险：VeriME不能也不保证或以其他方式确保您购买VME Token没有风险。取决于相关购买的实施方式，购买VME Token可能涉及第三方或外部平台（例如钱包）。此类参与方或平台的参与可能会带来不会出现的风险，例如第三方的不当行为或欺诈行为，或者由于第三方钱包与VME令牌不兼容而未能及时收到VME Token。对于因第三方的参与而产生的风险，VeriME不承担任何责任，包括您未尝试（或成功）购买任何或所有VME Token的风险。

8.2 法律声明

a) 本白皮书的介绍仅供参考。有意投资VME tokens的参与者应在VeriME预先ICO和ICO做出任何类型的投资决策之前分析并考虑各种相关风险。

b) 根据新加坡“证券及期货法”（第289章）（“SFA”）的定义VME Token 不是集体投资计划或商业信托中的证券或单位。因此，SFA不适用于VME Token的报价和销售。为避免疑问，VME Token 的首次发行不需附带任何招股说明书或简介声明，也不需要向新加坡金融管理局（MAS）提交招股说明书或简介声明。

c) 本白皮书并不构成在任何司法辖区内提供或邀请购买VME Token的行为。没有任何新加坡管理当局包括金管局MAS已审查或批准或不批准VME Tokens或本白皮书。

d) 本白皮书及其任何部分不得在任何以本白皮书规定的方式提供token的管辖范围内分发或以其他方式传播。

8 其他问提

e) 本白皮书中的信息仅限于本文封面的日期。在本白皮书封面日期之后的任何时候，所有信息包括VeriME业务运营和财务状况在内的信息都可能发生变化。在任何情况下，交付本白皮书或在相关初始token销售中所做的任何交易都不构成任何此类变更的发生。

f) VeriME不以任何形式向任何人陈述，保证，承诺或以其他方式保证，包括对事实的陈述，保证，承诺或其他保证本白皮书中的任何部分信息的准确性或完整性。

g) 无论是整体还是部分阅读，本白皮书不是，也不应被视为任何法律，财务，税务或其他专业顾问形式。在决定是否购买任何VME Token之前，您应该寻求独立的专业建议。您有责任就您投资于VME令牌的任何及所有评估，评估和决策进行评估。您可以要求VeriME提供有关此VME令牌的其他信息。VeriME可能（但没有义务）公开这些信息，具体取决于（i）是否合法，以及（ii）所要求的信息是否合理，以验证本白皮书中包含的信息。

h) VME Token旨在用于VeriME中介数字验证即服务（VaaS）生态系统中的应用程序，VeriME保证VME Token适用于这些目的。但是，VeriME不负责强制任何人接受VME Token，并且在法律允许的最大范围内不承担由于拒绝VME Token而产生的或与之有关的任何不利后果的全部责任。

i) 购买任何VME Token后，您将被视为已经完全审查了本白皮书（以及从VeriME请求并获得的任何信息），并同意本次VME Token的发行条款，包括不属于新加坡任何证券法的范畴，不受金管局管辖。您进一步承认并同意VME令牌不是证券，并不意味着产生任何形式的投资回报。

j) VeriME提供的VME Token及相关服务（如有）以“现状”和“现有”的基础提供。对于VeriME提供的VME Token或任何相关服务的可及性，质量，适用性，准确性，充分性或完整性，VeriME不作任何担保或作出任何明示或暗示的表示，并明确表示不承担任何责任错误，延误或遗漏，或依赖于VeriME提供的VME令牌和相关服务采取的任何行动。结合VME Token和VeriME提供的任何相关服务，不提供任何担保，包括不侵犯第三方权利，所有权，适销性，令人满意的质量或适用于特定用途的保证。

k) VeriME将只接受ETH, BTC，新加坡元[SGD]和美元[USD]；美国投资者不得投资本ICO。

8 其他问提

8.3 前瞻性陈述

本白皮书提出的某些信息包括有关项目未来的前瞻性信息，未来事件和预测。这些陈述可以通过但不限于诸如“将”，“估计”，“相信”，“期望”，“项目”，“预期”或具有相似含义的词语和短语来标识。此类前瞻性声明也包含在其他公开的VeriME材料中，如视频，博客文章，访谈等。本白皮书中包含的信息构成前瞻性声明，包括但不限于：

- (i) 项目的预期表现;
- (ii) 完成活动;
- (iii) 项目的预期发展;
- (四) 执行项目的愿景和战略;
- (vii) 未来流动资金，营运资金及资本要求。

前瞻性陈述涉及各种风险和不确定性。如果出现这些风险或不确定因素，VeriME的实际表现和进展可能会与前瞻性陈述所设定的预期不同。这些陈述不是未来表现的保证，也不应该过分依赖这些陈述。如果情况发生变化，VeriME不承担更新前瞻性声明的义务。VeriME网站和VeriME制作的其他材料通过采取从白皮书，VeriME收到的前瞻性信息采取行动，对前瞻性陈述不承担全部责任。

联系和支持

如果您对VeriME上的任何问题有任何疑问，请通过以下联系方式与我们联系：



: <https://www.verime.mobi/>



: hello@VeriME.mobi



: press@VeriME.mobi



: contact@VeriME.mobi

社交网络

如果您对VeriME上的任何问题有任何疑问，请通过以下联系方式与我们联系：



: https://twitter.com/VeriME_mobi



: <https://www.facebook.com/Verime-Digital-PteLtd-484328191950430>



: <https://verimemobi.slack.com>



: https://www.youtube.com/channel/UC_OE9x12I7lif-ZEzljtC2g?disable_polymer=true



: https://www.reddit.com/user/VeriME_mobi/



: <https://medium.com/@verime.mobi>