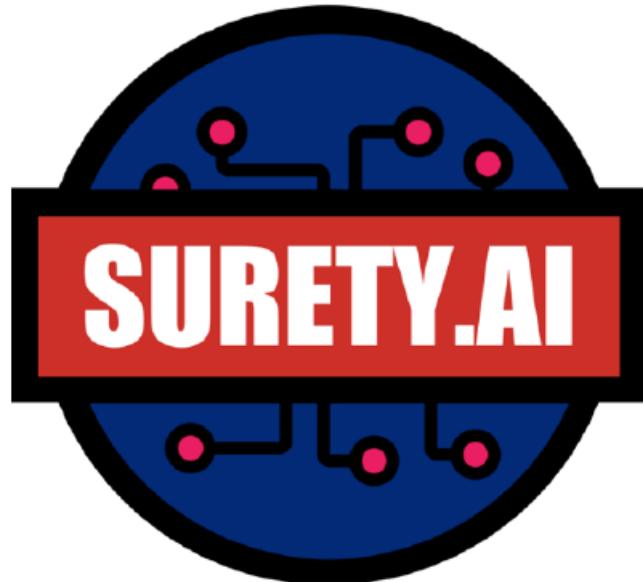


白皮书



通过分散的企业保险网络

提供微型保险

本文件为《白皮书》草案，本白皮书草案中的信息有待 Hearti 进一步验证、更新、修订和修改。

2018 年 6 月

免责声明

“SURETY 代币”不是一项集体投资计划或商业信托中的证券或单位，每项定义如新加坡《证券及期货法》(第 289 章) (“SFA”) 所示；因此，SFA 并不适用于“SURETY 代币”的报价和出售。为避免疑问，本“SURETY 代币”的首次发行无需随附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) 提交说明书或简介声明。

本《白皮书》并不构成在任何要约或销售不合法的司法管辖区内购买“SURETY 代币”的要约或邀请，包括金融管理局在内的新加坡监管当局亦未审核或批准或不批准该“保证代币”或本《白皮书》。本《白皮书》及其任何部分不得以《白皮书》规定的方式在代币发行受管控或禁止的司法管辖区内分发或以其他方式传播。

本《白皮书》中的信息目前仅适用于至本文件封面之日。对于《白皮书》封面日期之后的任何时间，包括有关 Hearti 业务运营和财务状况的信息可能已更改。在任何情况下，本《白皮书》的交付或在相关初始代币发行中产生的任何销售行为均不表示此类更改尚未发生。Hearti 不会以任何形式向任何人作出或声称作出任何陈述、担保、承诺或其他保证，并在此否认任何陈述、担保、承诺或其他保证，包括与本《白皮书》中任何信息的真实性、准确性或完整性相关的任何陈述、担保、承诺或其他保证。

本《白皮书》无论是作为一个整体还是部分而言，其并非也不应被视为任何形式的法律、财务、税务或其他专业建议。在您决定是否购买任何“SURETY 代币”之前，您应该寻求独立的专业意见。且就您投资“SURETY 代币”而进行的任何及所有估价、评估和决定，您自行负责。您可以要求 Hearti 提供有关“SURETY 代币”发行的额外信息。Hearti 可以但没有义务透露此类信息，具体取决于 (i) 此类要求是否合法，以及 (ii) 所要求的信息是否合理且必要以验证本《白皮书》中包含的信息。

“SURETY 代币”旨在在 SURETY.AI 平台上用于软件订购等用途，且 Hearti 保证“SURETY 代币”适用于这些目的。但是，Hearti 不负责强迫任何人接受“SURETY 代币”，并且在法律允许的最大范围内不予承担因拒绝“SURETY 代币”而产生或与之有关的任何不利后果。

一旦购买任何“SURETY 代币”之后，您将被视为已审核了本《白皮书》全部内容（以及您可能已向 Hearti 申请并获得的任何信息），并同意本次“SURETY 代币”发行的条款，包括此次发行不属于新加坡任何证券法的范围，并且不受 MAS 的监管。您进一步承认并同意该“SURETY 代币”并非证券，也并不意味着产生任何形式的投资回报。考虑投资“SURETY 代币”的人员有责任对 Hearti 和“SURETY 代币”独立进行尽职调查，并应确保自身能够理解并承担购买“SURETY 代币”的风险。

“SURETY.AI”平台，“SURETY 代币”以及 Hearti 提供的任何相关服务均以“现状”和“可用”为基础提供。对于“SURETY.AI”平台、“SURETY 代币”或 Hearti 所提供的任何相关服务的可用性、质量、适用性、准确性、充分性或完整性 Hearti 不授予任何担保或作出任何明示或暗示或其他形式的陈述；且对于依赖“SURETY.AI”平台，“SURETY 代币”以及 Hearti 提供的任何相关服务而产生的错误、延误或遗漏，或采取的任何行为不承担任何责任。就“SURETY.AI”平台，“SURETY 代币”以及 Hearti 提供的任何相关服务，Hearti 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担保。

重要通知：风险因素

监管风险

像“SURETY 代币”这样的代币监管在新加坡仍处于非常初步的发展阶段，对于如何处理代币和代币相关活动具有高度的不确定性。适用的法律和监管框架可能会在本《白皮书》发布之日起发生变化，这种变化可能非常迅速，并且无法准确的预测此类监管变化发生的性质。Hearti 并不以任何方式表示该“SURETY 代币”的监管状态将不受到任何在代币发行之前、期间和之后的任何时间点出现的监管变更的影响。

无监管监督

目前，Hearti 及其分支机构都未受到新加坡监管机构的监管。特别是 Hearti 及其附属公司未在新加坡金融管理局注册为任何类型的受监管金融机构或财务顾问，也不受《证券和期货法》、《财务顾问法》及其他相关监管规定的标准约束，要求相关人员必须遵守关于披露、报告、遵守和操作行为的各种要求和标准，从而最大程度保护投资者。由于 Hearti 不受此要求或标准的约束，因此其可自行决定处理此类问题。虽然 Hearti 会考虑处理这些问题的最佳做法，但“SURETY 代币”持有人不一定享有与投资者相同程度的保护，这与他们从受监管实体处购买产品或服务的情况不同。

无受信责任

由于 Hearti 是不受监管的金融机构，它不会向“SURETY 代币”的任何投资者承担任何受信责任。这意味着 Hearti 没有法律义务始终以“SURETY 代币”持有人的最佳利益行事。虽然 Hearti 会考虑“SURETY 代币”持有者的利益，但也可以考虑且优先考虑其他关键利益相关者的利益。这可能意味着 Hearti 被允许做出与“SURETY 代币”持有人的利益相冲突或不一定为了“SURETY 代币”持有人的利益的决定。对“SURETY 代币”持有人不承担任何受信责任还意味着在发生纠纷时，“SURETY 代币”的持有人对 Hearti 及其关联公司仅具有有限追索权。

税收风险

“SURETY 代币”的税收特征尚不清楚；因此，他们所面临的税收待遇是不确定的。所有想购买“SURETY 代币”的人员都应该在决定是否购买“SURETY 代币”之前寻求独立的税务建议。Hearti 不对任何购买或持有“保证代币”产生的税务结果作任何陈述。

来自第三方风险

“SURETY 代币”的标记化特性意味着它们是基于区块链的资产。区块链资产的安全性、可转移性、存储和可及性取决于 Hearti 控制以外的因素，例如基础区块链的安全性、稳定性和适用性（在这种情况下，以太坊区块链），采矿中断以及谁有权访问存储“SURETY 代币”的任何钱包的私钥。Hearti 不代表或以其他方式确保其可以防止此类外部因素对任何“SURETY 代币”产生任何直接或间接负面影响。欲购买“SURETY 代币”的人员应该注意，由这些外部因素造成的不利事件可能会导致所购买的部分或全部“SURETY 代币”受损。此类损失可能是不可逆转的。Hearti 不负责采取措施挽回以这种方式受损的“SURETY 代币”。

购买“SURETY 代币”的风险

Hearti 不能也无法保证或以其他方式确保您所购买的“SURETY 代币”没有风险。基于相关购买方式，购买“SURETY 代币”可能涉及第三方或外部平台（例如钱包），此类第三方或平台的参与可能会带来始料未及的风险，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“SURETY 代币”的不兼容而未能适时收到该“SURETY 代币”。Hearti 对因第三方参与而产生的任何风险概不负责，包括未收到（或随后丢失）您试图（或成功）购买的任何或全部“SURETY 代币”的风险。

1. 关于 HEARTI.....	7
2. 保险机会.....	8
3. HEARTI 的愿景.....	10
4. 区块链技术的使用.....	12
5. SURETY.AI (保证.人工智能) 平台.....	12
5.1 保证钱包	12
5.2 SURETY.AI 平台的益处	14
6. 代币生态系统	14
7. SURE 代币特征	18
7.1 保单和索赔	18
7.2. 保险创新.....	19
7.3. 使用保单支付和索赔数据贷款	19
7.4. 无银行账户及未保险人员的医疗保健.....	20
8. SURETY.AI 平台合作伙伴	21
9. SURE 代币的销售	22
10. SURETY.AI 发展路线图	23
11. 追踪记录	24
12. 客户和合作伙伴	25
13. 团队.....	26
14. 顾问委员会	29
15. 新闻.....	34
16. 联系我们.....	36

1. 关于 HEARTI

Hearti 由连续创业家 Keith Lim 在 2014 年创立，其愿景是为亚洲无银行账户或无保险的人群提供金融和医疗服务。

Hearti 已经从新加坡扩张到印度尼西亚、泰国、马来西亚和越南，我们通过使用人工智能平台“SURETY.AI”平台帮助我们的保险客户进入更多的金融包容性渠道。自从 2017 年年中推出以来，“SURETY.AI”平台迄今承诺的订购额超过 500 万美元，月环比快速增长。



Hearti 在亚洲的管理团队¹

¹关于关键团队成员的简历，请参阅随后章节

2. 保险机会

亚洲约有 40 亿人口，是发展最快的大陆，未来几年预测平均 GDP 增长 5.3%。

亚洲也是拥有最多无银行账户和无保险账户人口的大陆之一。超过 60% 的成年人在某些地区没有银行账户，还有更多的人在生命、健康、财产和事故方面没有基本的医疗和保险保障。如果没有银行账户或信用卡，几乎不可能购买一份需要长期持续缴纳保费的保险保障。购买健康和人寿保险通常还需要当事人事先进行健康检查。

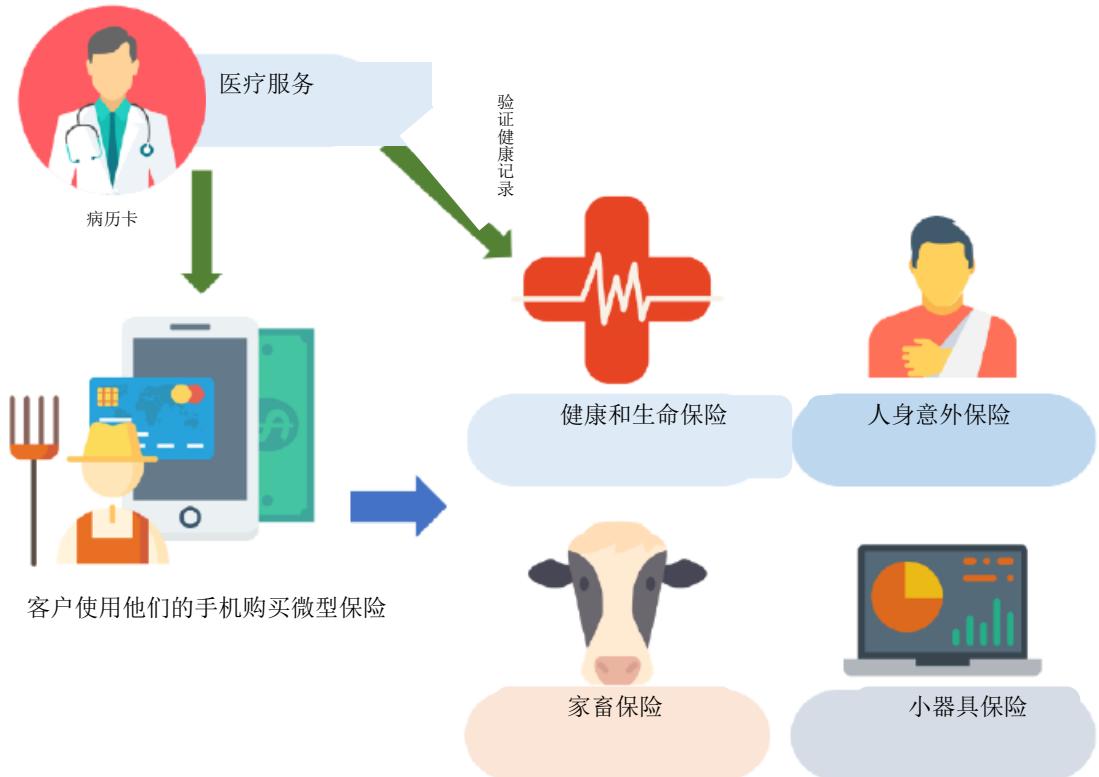
这意味着当不幸事件发生在一个负担家计的人、财产或企业时，许多相关成员的生活就被打乱或转坏甚至被摧毁。这些事件通常使一些不幸和低收入群体处于比他们所经历的更困难的境地。很多人也将因此错过亚洲的经济奇迹。

目前亚洲广大人口中有近三分之二的人口使用智能手机，对技术驱动型解决方案不断增长的需求将推动保险公司在 2018 年及今后增强其数字功能。根据蚂蚁金服和 CNBData 提供的数据，例如，2016 年，中国的在线保险客户数量约为 3.3 亿，比前一年增加了 40% 以上。随着亚洲消费者需要移动解决方案购买保险，这些数字将继续增长，他们希望这种解决方案简单化，价格合理且按需供应。

有了人工智能（A.I.）技术，在线购买保险可以成为一项更愉快且有回报的消费体验。在 2017 年，Hearti 与 **IBM** 合作开发了一款聊天机器人，为保险采购和索赔提供报价和答案。**Sompo Insurance Singapore Pte. Ltd** 是第一家使用聊天机器人的保险公司，该机器人从 Sompo 的旅行、个人意外、汽车和家庭保险查询答案数据库中进行“学习”。

除了使用人工智能之外，保险公司也越来越希望创造更多创新的且“易于理解”的功能，例如微型保险产品。

小额保险是指保险费用低，保费低/覆盖范围广的保险单，每笔保险单产生一笔小额金融交易。这种保险产品可以涵盖健康保险合同，任何涵盖财物的合同，例如小器具、牲畜、工具或任何个人意外合同，无论是基于个人还是团体；因此，它可以涵盖范围广泛的保护，价格合理且易于理解。低保险费还使得移动支付更为容易，而目前移动支付通常用于诸如食品和饮料等小型交易。



小额保险用例

3. HEARTI 的愿景

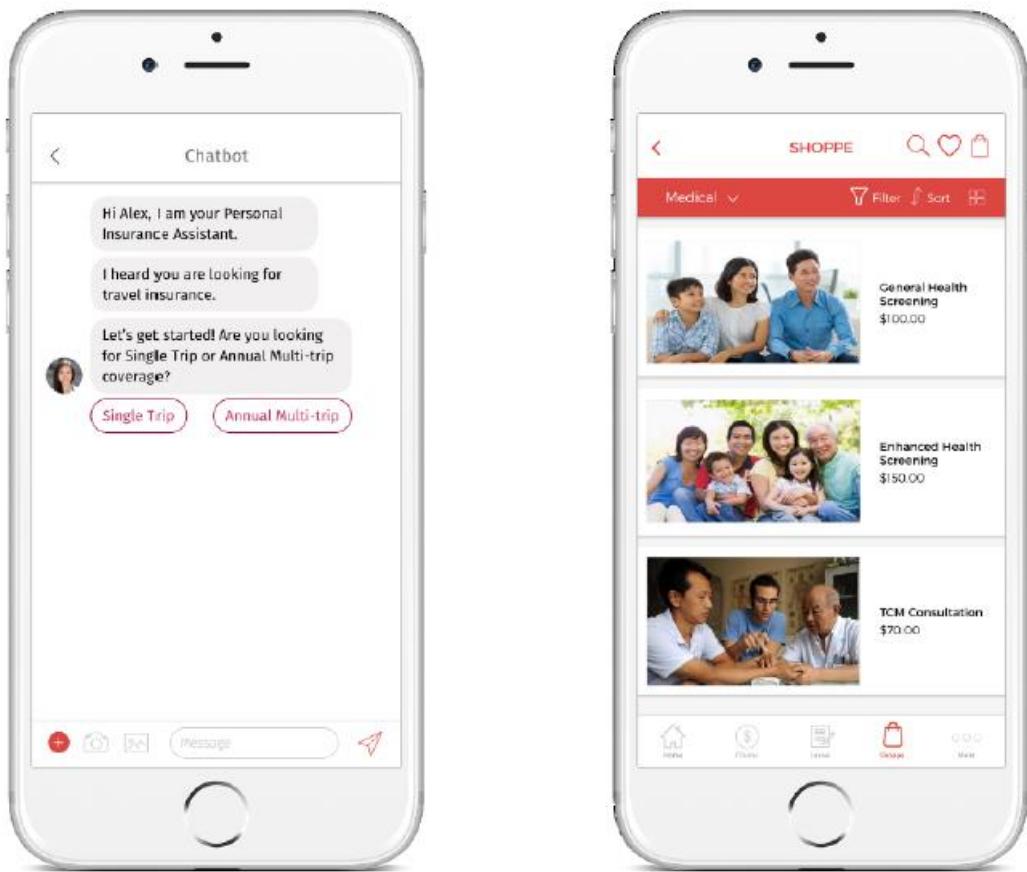
Hearti 开发了“SURETY.AI”作为一个人工智能平台，使保险公司能够通过提供小额保险，按需并以实惠的价格有效地与客户建立联系。我们使用人工智能提供无缝分销渠道、响应客户服务、无摩擦索赔处理和高级欺诈检测。我们预计“SURETY.AI”平台将被亚洲的保险公司广泛采用，为数百万无银行账户和无保险的消费者提供服务。

由于保险与医疗紧密相关，医疗保健服务（如医疗支票记录）经常用于承保和预防措施，Hearti 还正在与医疗保健合作伙伴合作，将其服务和数据整合到“SURETY.AI”平台上。

“SURETY.AI”平台的核心模块包括：

产品挖掘 来自客户互动（包括社交媒体、一般咨询、保单采购和索赔）的配置文件支持有针对性的产品或策略插件，甚至为特定的行为/活动提供新产品。	客户服务 通过聊天机器人解决客户查询的问题，不断改进和学习记录的客户查询。仪表板显示摘要统计和分析，用于管理和监控。
动态定价 客户分析和外部信息（市场价格和新闻）用于智能生成和传达动态客户定价。	保单购买 提供实时报价并促进即时保单购买和续订。
索赔管理 通过索赔流程给客户提供指导，从合格的索赔类型识别到索赔提交。仪表盘提供了相关汇总统计，索赔审查和处理功能的分析。	欺诈检测 可以使用客户档案和智能分析来识别潜在的欺诈索赔（例如，基于与市场数据的比较，检测聊天对话的分歧）。
移动支付 通过便利化理赔付款和保单购买来完成周期。	

“SURETY.AI”平台上截屏案例



4. 区块链技术的使用

区块链是一个分散的数据库，可以保持不断增长的有序记录列表。它在 2009 年首次被用作数字货币——比特币的基础。从那以后，这项技术发生了巨大的变化。现在它是最先进的创新之一，并被命名为互联网以来最大的革命。

支持区块链技术取得成功的主要优势是其非中介化（不需要中央代理来批准交易）、不变性（所有交易不能被更改或删除）、可靠性（数据库被复制到大型服务器网络中，没有中心点失效）和透明度（公共领域的变化可以被各方公开查看）。

通过在区块链上构建“SURETY.AI”平台，Hearti 正在利用该技术在智能合同中存储分散的客户数据、保险交易、保单和索赔。

因此，有机会将区块链技术与其分散且不变的分类账范例相结合，为保险生态系统提供新的信任经济。

我们设想创建一个由合作伙伴保险公司、银行、支付处理器和零售、医疗保健和汽车修理行业的商家组成的生态系统。涉及生态系统实体的保单购买和索赔交易将通过共同计划（智能合同）按照共同商定的条件记录在共享分类账上。



5. SURETY.AI (保证.人工智能) 平台

SURETY.AI 平台是 Hearti 构建的一个整体生态系统，以引领下一代保险经济。这个生态系统将包括新的加密货币和数字钱包，旨在将目前无保险及无银行账户的、缺乏价值的保险体系改变为以价值为导向的保险体系，这种保险体系将超越传统的方式。

5.1 保证钱包

保证钱包允许客户存储我们的各种交易的代币。客户可以充值自己的钱包支付保险费和索赔报销。我们的钱包接受现金、支付宝和信用卡进行充值。我们预想我们的代币是“SURETY.AI”平台上所有商品和服务的官方法币。

案例如下所示：

1. 消费者使用代币支付个人保险。智能合同由保险公司和消费者之间签署用于保单和索赔，例如，如果消费者购买了旅行保险，在航班延误时则自动支付索赔。
2. 雇主可以使用代币支付集团保险。集团保险索赔的智能合同是雇主和保险公司之间签署。另外，使用代币支付索赔（例如，员工提出医疗索赔，保险公司在验证智能合同时支付其医疗门诊费用）。
3. 消费者从保险单和索赔中偿还费用，自动转换为当地货币并转入他们的银行。消费者也可能更愿意将他们的报销费用作为代币保留在钱包中。
4. 消费者使用代币来存储他们的个人医疗数据和健康记录。这些医疗保健数据可以提供给保险公司进行

承保和理赔验证。

我们正在与泰国、印度尼西亚、越南和其他东南亚国家的银行、电信、便利店等当地合作伙伴进行战略合作磋商，通过提供礼品卡和信贷服务让无银行账户和无保险的银行可以兑换/将我们的代币与他们的保证钱包相关联。这样，无银行账户可以使用现金换取可用于购买小额保险的代币。

5.2 SURETY.AI 平台的益处

SURETY.AI 平台的核心优势如下所示：

数字身份



客户记录在企业云数据库中进行安全验证和维护。在制定和发布任何保单之前，这是一项强制性程序。这实现了“了解您的客户（KYC）”等方面的内容，这对开展许多区块链举措非常重要。

按需保险



我们使用 IBM 沃森开发了一款无所不在的聊天机器人，以便更好地向不同渠道的客户销售保险。聊天机器人能够在旅途中为需要的客户提供正确的保险和保险覆盖范围。我们的人工智能解决方案可以及时向客户推荐相关保险产品。

索赔程序和支付



通过内置的机器学习算法不断提高全天候的服务可用性。SURETY.AI 平台缩短了索赔处理时间并允许直接支付给客户的银行账户。通过保证代币，客户可以为他们的保险支付费用，并且可以使用可信的第三方数据源并根据分类账上智能合同中的业务规则自动启动索赔程序。

欺诈检测



分类账上透明和不可变的数据也可以将欺诈性索赔减少到现在的一小部分。随着欺诈索赔的减少，小额保险和其他保险产品的保费可以随着保险公司损失率的降低而减少。

专利保护



“SURETY.AI”平台也受益于我们的专有技术和专利申请中“提供个人幸福指示”的方法。该专利于 2014 年 10 月提交，并已根据专利合作条约（PCT）系统（PCT 申请号 PCT/SG2015/050391）获得批准。在美国、中国、香港和新加坡等地的国家专利也已提交并等待批准。预计专利的正式批准将保护我们的知识产权，并允许“SURETY.AI”平台将我们的技术扩展到全球主要市场。

6. 代币生态系统

将生成两种代币，从而在购买保险和接受理赔时可以以不可交易的代币形式进行，并与可交易地代币分开。

保证代币（“SURE”）可以由不同的利益团体，如保险合作伙伴（包括保险公司、再保险公司和财务顾问），消费者、社区用户、成员、经销商和支付合作伙伴）进行交易和持有。保证代币受到供应的限制。有关保证代币的详细信息，请登陆 SURETY.AI 平台网站。

购买信用代币（“PCT”）则用于在“SURETY.AI 平台”上购买产品和服务，每种 PCT 以当地货币报价 0.001

美元。基于兑换点保证代币的价值可将保证代币兑换成 PCT。PCT 无限供应。

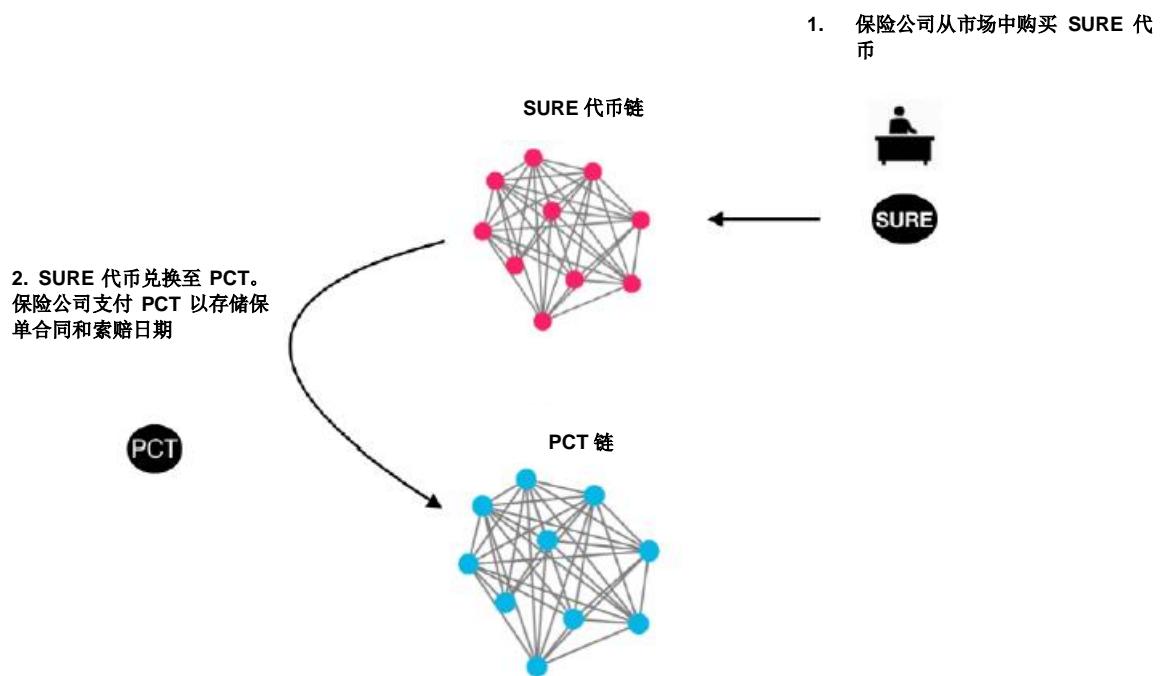
这两种代币生态体系具有如下益处：

1. 如果保险公司、合作伙伴和消费者确实不想持有或不能持有加密代币，其可不必持有加密代币。因为保证代币可交易，一些保险公司、合作伙伴和消费者可能不希望受到保证代币价格波动的影响。在这种情况下，他们的保证代币可在购买后立即转换为 PCT。
2. 消费者、保险和合作公司可以有效地预算使用“SURETY.AI”平台的成本，因为 PCT 的价值为每个 0.001 美元。
3. 基于 SURE 代币在选定交易所 n 天内的加权平均市价，其可以转换为 PCT，反之亦然。有关转换机制的更多细节将在 SURE 代币至少在一家交易所上市后向社区公布。

客户（包括保险公司、再保险公司、财务顾问和医疗保健提供商）

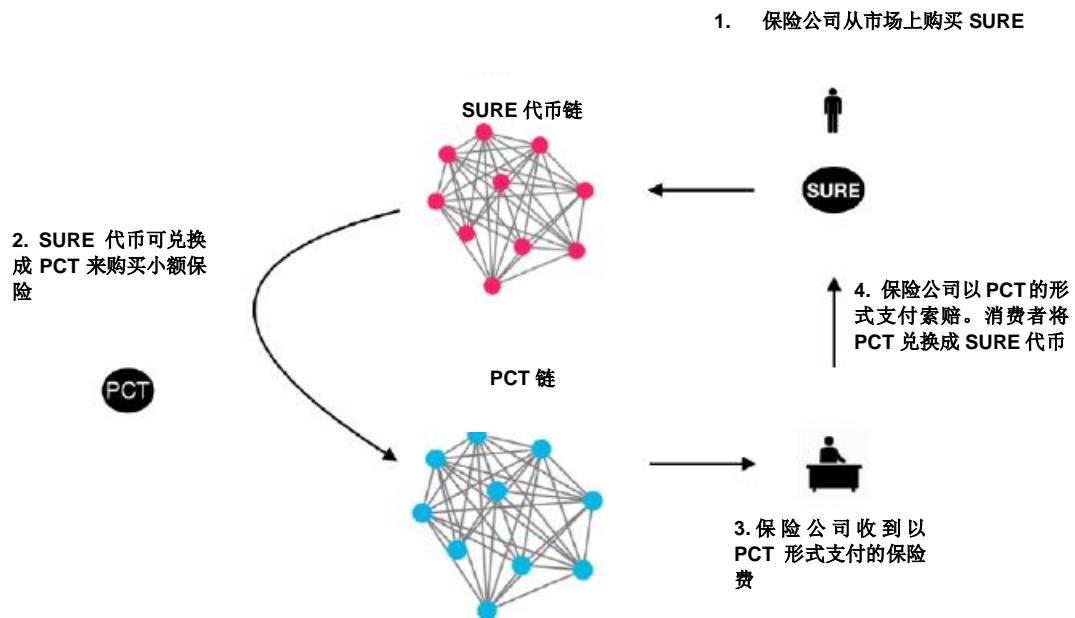
客户购买的 SURE 代币可用于“SURETY.AI”平台上的产品和服务。这些代币以一种或多种方式支付“SURETY.AI”平台上的产品和服务：

1. 项目费：在实施“SURETY.AI 平台”时，该平台会向我们的客户收取一次性的项目咨询费。这些项目费用以 PCT 形式予以支付。
2. 年度订阅费用：客户支付 PCT 用于“SURETY.AI 平台”特征的年度主办、维护和升级费。
3. 交易费：对于每项保险或医保的购买、索赔处理和欺诈检测的 API 调用，均向客户收取一笔交易费。这些交易费将以 PCT 的形式予以支付。



消费者和会员

消费者购买保险和保健产品和服务，通过 SURE 代币从保险和医疗保健合作伙伴处获得索赔支付和奖励。消费者和会员可以通过交易所，在“SURETY.AI”平台上付款和经销商合作伙伴（如便利店、电信和银行）购买 SURE 代币。



7. SURE 代币特征

可以使用区块链上的智能合约来管理保险单，捕捉保险条件，并联合保险协议或保险公司/再保险人协议。损失调整费用可能变得无关紧要：区块链的利用将从根本上破坏整个保险业目前正在使用的成本和收益率。

我们的代币和区块链可具有以下特征：

7.1 保单和索赔

现有挑战

由于缺乏对保险合同的信任，以及由于没有银行账户或信用卡而无法坚持支付保费，亚洲有数百万人没有购买保险。

另一方面，如果保险公司遭遇欺诈性索赔，会导致保费增加以弥补损失。一种常见的保险欺诈是被保险人就同一事件就保单提出多重索赔。

我们的解决方案：

1. **保险购买：**消费者现在可用现金兑换 SURE 代币，并使用 SURE 代币购买相关的保险产品，如小额保险。
2. **促进所有各方之间的信任：**保险单存储在 SURE 代币中，作为索赔期间的保险证明。由于这些是不可变的合同，因此它可以促进保险公司、再保险公司和被保险人之间的信任和安全。
3. **避免重复索赔：**保险公司使用 SURE 代币存储索赔数据，以避免重复索赔和保险欺诈。例如，通过与我们的医疗保健合作伙伴合作，索赔信息可以存储在 SURE 代币中，每当受保人访问诊所时由保险人进行验证。这不仅可以帮助保险公司免遭保险欺诈，而且还可以使索赔处理的周转时间更快，使得受益人受益。

7.2. 保险创新

当前挑战:

几十年来，保险业大致保持不变。由于缺乏数据，保险承保、定价和新产品创新方面的创新受到打击。许多保险公司也没有长期战略来提高客户满意度和保留率。

我们的解决方案:

1. **承保数据:** 保险公司使用 SURE 代币来获取保单支付数据和索赔信息以承保新业务及进行索赔评估。
2. **购买数据以改进人工智能:** 保险精算师使用 SURE 代币来获取有关保单支付和索赔信息的聚合数据以便于定价和定价分析。保险公司甚至可以提供代币来购买数据以训练他们的人工智能机器人。
3. **忠诚度奖励:** 消费者获得 SURE 代币作为购买保险产品的奖励，包括来自保险合作伙伴的小额保险。这些奖励代币可以由我们的保险合作伙伴提供，也可以在其他生态系统合作伙伴处如百货公司消费。
4. **对无银行账户的奖励:** 为鼓励负责任和安全的行为，无银行账户的消费者可以从我们的保险合作伙伴处获得 SURE 代币以获得无索赔折扣（NCD）而不是平折。

7.3. 使用保单支付和索赔数据贷款

当前挑战:

缺乏信用记录是无银行账户消费者获得贷款的最大挑战。此外，对于无抵押贷款会收取高利息。

我们的解决方案:

1. **无银行账户消费者的信用记录:** 无银行账户的消费者可以使用 SURE 代币访问他们的数据以获取保单支付和索赔信息。这些信息构成了他们的信用记录，以获得银行贷款等金融服务。这也构成了 KYC 流程和消费者数字身份的一部分。

2. **保单作为抵押物:** 由于他们的保险单存储于 SURE 代币中，无银行账户的消费者可以将他们的保险单用作银行贷款的抵押品。区块链包含可用于验证保险单是否已被质押的贷款协议。SURE 代币的使用提供了一种创建信用记录的方法，未来借方可以在区块链中对其进行验证。

7.4. 无银行账户及未保险人员的医疗保健

当前挑战:

由于负担能力和电子支付方面的挑战，数百万无银行账户和无保险的消费者没有适当的医疗服务。购买健康和人寿保险也需要事先进行健康检查，但由于高成本和付款问题，许多保险公司和消费者选择放弃承保。

我们的解决方案:

1. **更快的索赔付款:** 即使消费者需要在不同保健服务提供者处获得医疗看护，医疗记录也可以在需要时方便得存储和检索。这使得医疗保健数据在我们的区块链网络上可靠而又非常便携。因为消费者可以随时使用他们的医疗记录，其将享受更快的赔付，因为保险公司拥有可靠的验证健康和生命索赔的手段。
2. **健康和人寿保险承保:** 保险公司要求消费者在购买健康和人寿保险之前事先进行体检。通过我们的 SURE 代币和区块链网络，未投保的消费者可以在我们的网络医疗保健提供商处进行体检并将其医疗保健数据存储到我们的 SURE 代币和区块链中来购买他们的首险。
3. **电子支付医疗服务:** 无银行账户的消费者将能够使用我们的 SURE 代币支付医疗服务费用。
4. **降低保险费用:** 消费者使用 SURE 代币来存储他们的个人医疗数据和健康记录。这些医疗保健数据可以提供给保险公司进行承保和理赔验证。凭借可靠的记录保存，无银行账户的消费者可享受保险公司较低的保险费。

8. SURETY.AI 平台合作伙伴

SURETY.AI 平台通过集成移动计算和人工智能围绕自然语言处理、图像分析和欺诈分析为保险公司提供创新的数字解决方案。

该平台上的保险公司将从提高的效率和提供新的保险产品的能力中受益，这对保险业和最终客户均有好处。

除了通过移动和人工智能进行的创新之外，Hearti 指出，保险流程中的许多低效率都是由于保险公司和相关方在保险报价和索赔工作流程中存在不同的数据孤岛。这需要努力验证数字身份以及核实涉保事件的发生和严重性，由于需要从数据提供商处购买数据，从而导致次优客户体验并增加成本。

因此，创造一个由保险公司、银行、支付处理器、区块链盟友和来自零售、医疗保健和汽车修理行业的商家组成的生态系统是一个机会。涉及生态系统实体的保单的购买和索赔交易将通过共享计划（智能合同）按照共同商定的条件记录在共享分类账上。

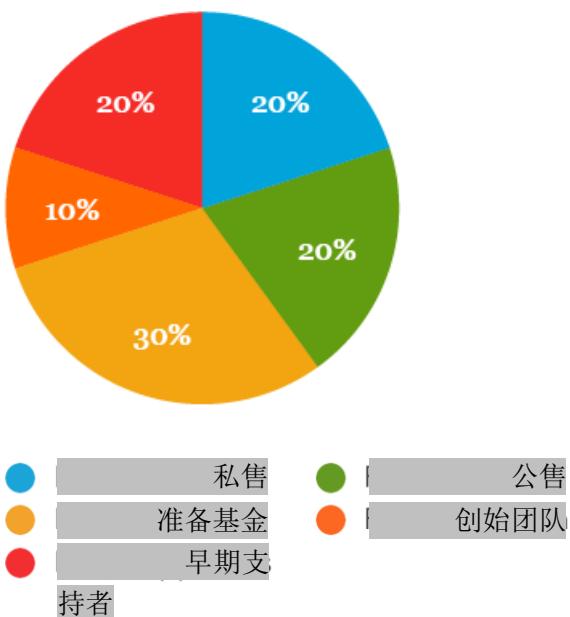
请参阅 SURETY.AI 网站，了解有关我们合作伙伴的详细信息和最新更新。

9. SURE 代币的销售

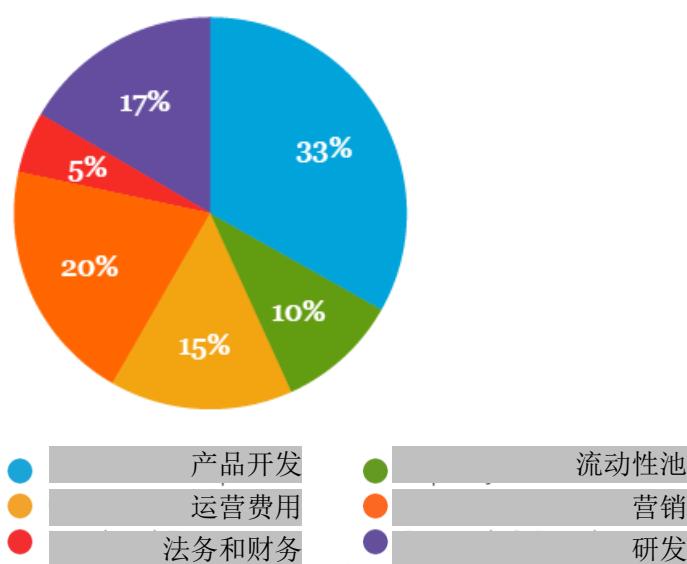
有关代币销售的详细信息和最新更新，请参阅 SURETY.AI 网站。

我们的储备基金将用于满足未来对我们代币的需求，例如为 SURE 和 PCT 交易所提供流动性。分配给创始团队、顾问和早期支持者的 SURE 代币将被锁定 6 个月。我们的 SURE 代币分配如下所示：

代币分配



基金使用



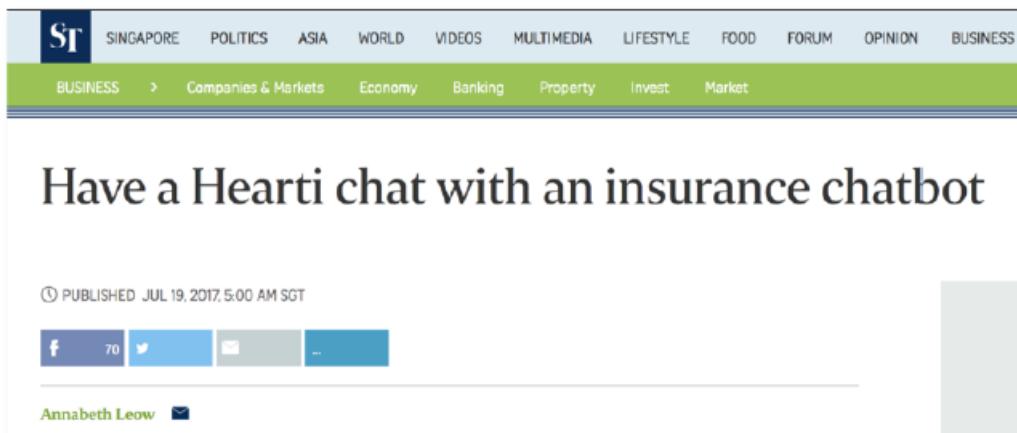
- * **产品开发:** 在我们推动 SURE 代币的全球采用时，我们将扩大我们的开发人员、营销人员、管理人员和更多人员的团队。
- * **流动性池:** 除了团队扩张外，我们还将保持紧急情况下的流动性，并确保关键人才的留存以及公司持续稳定的管理。
- * **运营费用:** 为确保 Hearti 的顺利运营，我们将投资最先进的设施以及一流的网络维护和网络安全服务。
- * **研发:** 我们将继续投资区块链技术的研发，并确保我们的产品保持最新状态。
- * **营销:** 在寻求全球采用的过程中，我们预算中相当一大部分将用于吸引尽可能多的重要经济体。
- * **法务和财务:** 在区块链世界仍在发展的监管环境中，我们保留专业律师和会计师的服务以确保我们的所有业务在财务和法律上均合理。

10. SURETY.AI 发展路线图



11. 追踪记录

人工智能专有技术使我们能够在 2017 年在新加坡推出首个基于移动设备的一般保险聊天机器人。然后，大多数聊天机器人仍然是自我管理的，并且没有机器学习的功能。如果有变化，保险公司必须依靠他们的后端技术团队来申请和更新新政策和常见问题解答。我们的人工智能技术和专业知识为保险公司开启了許多机会，并帮助他们接受具有类似用例的技术。聊天机器人的美妙之处在于拥有无所不在的特性及独特的个性。聊天机器人最常见的用例是一种常见问题解答（FAQ），与客户进行互动。



Hearti 发布第一款保险聊天机器人([点击浏览](#))

自 2016 年起，Hearti 将其技术应用于东南亚市场，并在泰国、越南和印度尼西亚设有办事处，共有 30 名员工。我们计划通过使用人工智能来减少进入新兴市场的保险采购门槛，以实现最终目标，即未投保人充分配备无处不在的移动技术，通过区块链的实施来购买保险。

鉴于我们的业绩记录和可靠的团队，Hearti 已经开始与我们在东南亚的银行和保险合作伙伴合作，推出我们的人工智能平台“SURETY.AI”。随着其他保险合作伙伴开始将其客户群迁移至该平台，我们看到有机会为未投保和投保额低于实际价值的人群提供服务，为他们提供移动和安全的保险平台。

我们正在与泰国、印度尼西亚、越南和其他东南亚国家的银行、电信、便利店等当地合作伙伴进行战略合作，提供礼品卡和信贷设施，以便无银行账户和无保险的客户用我们的代币兑换/充值他们的 SURETY 钱包。通过这种方式，无银行账户人员可以使用现金来兑换用来购买小额保险的代币。

12. 客户和合作伙伴

我们目前的客户和合作伙伴包括世界上一些最大的公司。通过这些品牌，我们为 SURETY.AI 平台上的约 50 万客户提供服务。这些公司是面向客户的多元化行业的市场领导者。



IBM 担任重要合作伙伴，提供他们的 IBM 云解决方案和咨询服务。我们使用 IBM 沃森作为我们的企业聊天模块的人工智能平台。我们专有的人工智能发展使得我们创造出一个平台来革新企业保险。Hearti 是 IBM 公认的业务合作伙伴。

Sompo Singapore 是 Sompo Holdings 的成员，Sompo Holdings 是一家在日本值得信赖的保险和风险解决方案提供商，提供相关服务长达一个多世纪。Sompo 提供了一系列极具吸引力的个人产品，并已获得大量个人客户。如今，Sompo Holdings 为 30 多个国家和地区的客户提供服务。



Hearti 与 Sompo Singapore 建立了牢固的合作伙伴关系，将其作为其数字化转型的可信解决方案提供商和合作伙伴。我们使用专有的人工智能和机器学习开发了聊天机器人，使 Sompo 用户可以进行无缝聊天并购买 Sompo 的保险。

13. 团队

领导

Hearti 执行团队拥有一批健康，富有进取精神的老员工和迅速崛起的年轻管理成员，组成了一支由远见卓识的开发人员、营销人员、经理和专家组成的跨代团队。



Keith Lim

首席执行官

创始人

Hearti Lab Pte Ltd

<https://www.linkedin.com/in/keithiip/>

<https://twitter.com/Iamkeithlim/>

Keith Lim 是两家私营公司的创始人兼首席执行官，作为一名跨国公司的领导人，其拥有超过 15 年的管理经验。

在 2012 年，Keith 创立了 Mezzofy，Mezzofy 是亚洲地区发展迅速的移动支付平台，与中国的支付宝和印度尼西亚万自立银行建立了战略合作关系。“Thoughts Igniter”随后被全球优惠券管理领导者收购。

继“Thoughts Igniter”之后，Keith 成立了 Hearti 实验室。Hearti 是一个面向保险公司的人工智能和区块链平台。通过 Hearti，保险公司可以提供创新产品、全天候客户服务聊天机器人、有效的理赔管理、智能欺诈检测和无缝支付。

此前，Keith 曾担任穆迪分析公司（穆迪公司的子公司）的董事总经理，该公司在全球雇用约 9500 名员工。Keith 负责该公司在亚太地区的行业建模和分析软件业务，其还为亚洲主要技术新闻频道撰写文章。



Kenneth Tan

首席营销官

联合创始人

Hearti Lab Pte Ltd

<https://www.linkedin.com/in/mrkennethtan/>

<https://twitter.com/kennethshares/>

Kenneth 于 2015 年共同创立了 Hearti，现任首席营销官，领导业务发展和营销。

在共同创立 Hearti 之前，Kenneth 是一位成功的销售和数字战略家。随着他对在线媒体的深入理解，他的专长在于通过增长黑客策略为他的客户操盘成功的数字营销活动。Kenneth 还积累了丰富的销售、运营和研究实习经验，并领导诸如穆迪分析公司等公司的关键举措。

Kenneth 拥有信息系统学士学位，新加坡管理大学（SMU）的市场营销专业为第二专业。



Jinson Xu

首席技术官

Hearti Lab Pte Ltd

<https://www.linkedin.com/in/jinson-xu/>

Jinson 是 Hearti 的首席技术官，负责领导技术和数据科学方案。Jinson 是一名全栈网站开发人员，拥有六年机器学习和分布式计算经验，专注于采购和网络安全领域的异常检测。

在加入 Hearti 之前，Jinson 曾在埃森哲和毕马威等咨询公司担任首席/高级数据科学家，专门从事人工智能和分析资产开发。他在国防科学与技术局（DSTA）担任数据分析师从而开启他的职业生涯，在那他参与并领导了采购、培训、人力资源和教育等多领域的各种数据挖掘项目。

Jinson 拥有新加坡国立大学知识工程硕士学位，专攻分析和人工智能。他还毕业于信息系统学士学位，并获得商业智能与分析专业的第二学位。



Pimchaya Burincharoen(Da)

泰国区域经理

Hearti Lab Pte Ltd

<https://www.linkedin.com/in/mspimchaya>

Pimchaya 是 Atos Origin 的首席运营官兼执行副总裁和 IBM 的副合伙人。拥有超过 25 年的银行、金融和保险业务发展和客户管理经验。Pimchaya 已成功建立了大型支付行业项目，并将泰国团队扩展到 250 多人。



Benny Jioe

印度尼西亚区域经理

Hearti Lab Pte Ltd

<https://www.linkedin.com/in/bennyjioe>

Benny 是 PT 的联合创始人。Okapito Teknologi Indonesia 是一家 IT 解决方案和咨询公司，专门从事人力资源信息系统，系统自动化和应用服务。

此前，Benny 曾在法国巴黎银行财富管理亚洲项目经理。Benny 负责管理亚洲地区的前后对战战略、变更管理、流程再造和业务开发项目。



Giap Tran

越南区域经理/首席系统架构师

Hearti Lab Pte Ltd

<https://www.linkedin.com/in/giaptran/>

Giap Tran 是一位经验丰富的技术主管，在人力资源行业从业许久。熟悉移动应用程序开发，面向对象编程（OOP）、SQL、Java 和人工智能。具有工程学学位的强大工程专业知识，在科技大学岘港大学专攻计算机软件工程专业。

Giap 有望领导和执行有关合作伙伴管理、开发商关系、开发者营销、技术演示/培训和开发者社区建设的战略。

14. 顾问委员会

Hearti 还为 SURETY.AI 组建了一支知名的顾问团队。这些享有专业证书和经历过国际教育的顾问提供重要的支持和指导，这将有助于推动 SURE 代币实现其全球采用和金融包容领域革命的目标。



Chia Hock Lai

主席

新加坡金融科技协会

<https://www.linkedin.com/in/chiahocklai/>

Hock Lai 是新加坡金融科技协会的创始主席，新加坡社会科学大学研究员和南洋理工大学银行&金融与基金行业委员会成员。他还积极指导创业。Hock Lai 曾在新加坡政府科技局（GovTech）和职总英康保险合作社等机构工作。

Hock Lai 对技术如何扰乱向消费者和企业传送金融服务的方式充满热情，并在此过程中使金融系统更加高效且具有包容性。

**Kevin Pang**

首席运营官/首席技术官&联合创始人

金融科技创业导师、技术专家、讲师、入驻企业家、Ex IBM、HPE、CSC、Telstra & Starhub

<https://www.linkedin.com/in/kevinup88/>

Kevin 是一名经验丰富的专业人士，在 IT 基础架构管理和服务、数据和语音通信、网络安全、IT 运营、数据中心设施（设计和构建）、云计算和未来工作空间领域等 IT 和电信行业拥有 23 年的区域及国际工作经验。作为创业生态系统的积极参与者以及 2015 年—2016 年金融科技加速器的企业家，Kevin 通过技术、产品开发、业务建模、战略路线图和架构等方式为各创业公司提供了丰富的经验以改善估值。目前，他被列为新加坡金融科技协会的导师和新加坡金融科技协会人才计划的讲师。他目前的兴趣领域是在区块链和加密货币这些新领域，为一些优秀的首次代币发售（ICO）项目提供咨询，并为区块链项目提供咨询服务。他曾在 IBM、HP、CSC、富士通等大公司以及 Singtel、Starhub、BT、TaTa、Orange 和 Telstra 等各大电信公司工作过后，Kevin 在上述领域所有业务部门如何走向市场及传播方面拥有丰富的经验。

**Ben Chan**

首席执行官

IBD 科技

<https://www.linkedin.com/in/ben-chan-77556736/>

Ben 毕业于新加坡国立大学（NUS）计算机科学专业。当他在国家计算机委员会和毅升科技工作时，他就是新加坡 Java 和 Linux 技术的早期先驱者。他曾主持了新加坡金融管理局、花旗银行、新加坡政府投资公司、新加坡教育部等组织的主要突破性技术开发项目。在网络时代，他领导创业团队创建了 AsiaPaperMarkets.com，这是一个面向造纸行业的大型 B2B 平台。他还曾在惠普担任东南亚业务开发经理。他在亚洲尤其是中国市场的工作经验非常丰富。在 2016 年，Ben 开始他的区块链技术研究；2017 年，他在新加坡成立了 IBD 科技公司。他旨在建立一个全球性数据共享和应用平台，让用户真正拥有自己的数据。

**Karen New**

企业家、作家、演讲者、ICO 顾问和影响人物

<https://www.linkedin.com/in/karennew/>

近 20 年来 Karen New 一直是一名技术人员。她成立了第一家互联网软件开发公司，为新加坡的所有 3 家互联网服务提供商提供互联网拨号器。到 2007 年，她赶上了苹果的应用程序培训并开发了 50 多款移动应用程序。在 2016 年，她对区块链技术以及它带来的革命感到好奇。凭借她在技术方面的经验，她决定投资这些公司，而不是建立另一个区块链公司。她更喜欢采用沃伦·巴菲特的方式来投资于未来的谷歌或阿里巴巴公司。她对整个话题充满热情，推动她在 3 个月内写下《新资产》一书。她的愿景是让尽可能多的人踏上加密货币这个浪潮，因为这种财富再分配一生只发生一次。此外，她还参加了牛津区块链战略计划，作为顶尖金融科技协会的领导者，目前她在各种金融、技术和金融科技会议上备受瞩目。

**Nizam Ismail**

RHT 合规性解决方案的联合创始人

瑞信德泰乐信律师事务所合伙人兼金融服务业务主管

<https://www.linkedin.com/in/nizam-ismail-2a4090b/>

Nizam Ismail 是瑞信德泰乐信律师事务所在新加坡的合伙人兼金融服务业务主管。

他还是 RHT 合规性解决方案的联合创始人，这是一家基于新加坡、马来西亚和印度尼西亚等国专注于法合规性的咨询公司。

Nizam 凭借他先前的监管经验担任新加坡金融管理局副局长兼市场行为政策处处长，有关其合规性背景，其曾经是雷曼兄弟和摩根士丹利的东南亚的合规主管；有关其法律背景，他也是副检察官/花旗集团商业事务部国家法律顾问和高级法律顾问以帮助金融科技公司、加密货币、区块链公司以及东南亚的金融机构提供各种法律和法规遵从性问题，并设计实用且注重风险的合规计划。他还为国际 ICO 发行人提供咨询。

Nizam 同时还是新加坡社会科学大学的研究员，专注于加密货币法规以及新加坡 ACCESS（新加坡加密货币企业及初创公司协会）监管小组委员会主席，这是一个有关加密货币和区块链的协会。

**Peter Sin**

新加坡比特币聚乐部联合创始人
副总裁助理、财务服务、演讲者、培训师
<https://www.linkedin.com/in/petersinguili/>

Peter Sin 是一位经验丰富的金融专家，拥有新加坡领先的金融咨询公司之一。在他的核心职业中，他为企业和个人客户提供风险管理解决方案和投资组合策略方面的建议。同时他也是新加坡比特币俱乐部的联合创始人，这是新加坡最大的加密货币交易教育社区，旨在促进加密资产的财务知识和消费者的实用技术分析教育。Peter 还担任新加坡加密货币企业和区块链行业协会（ACCESS）数字货币分委员会联合主席。

他经常从金融资产的角度对分散投资和杠杆加密货币在国际论坛和研讨会上分享个人看法。Peter 曾彭博社和亚洲新闻频道接受采访，并被赫芬顿邮报选为最受关注的加密货币影响者之一。Peter 还是 WSQ ACTA 认证培训师&评估师，持有新加坡拉开莱大学艺术学院（荣誉）文学学士学位。他以前是新加坡政府部门的项目经理和营销专家。

**Dr. Shang Ping Ting**

首席执行官

新加坡金融科技公司

计算机工程博士

<https://www.linkedin.com/in/tingshangping/>

Ting 博士拥有南洋理工大学计算机工程博士学位，他是新加坡金融科技公司（一家算法贸易公司）的首席执行官。丁博士擅长区块链和密码货币，特别关注安全和人工智能。新加坡金融科技公司成立于 2012 年 1 月，是一家专注于人工智能和区块链等领域的金融技术公司。它为横跨多种资产类别和不同执行需求的客户开发了无数的金融技术解决方案。

**Lean Wan Ong**

商业咨询总监

Wen Consulting Pte Ltd

保险资深人士

<https://www.linkedin.com/in/lean-wan-ong-a5a2bb6>

Lean Wan 是一名保险资深人士，拥有超过 30 年的保险公司首席执行官、首席财务官、总监和总经理的经验，如大东方寿险，太平人寿和吉宝保险。他也是 Wen Consulting 有限公司的业务咨询总监，Wen Consulting 是一家创新的技术解决方案提供商，为该地区的主要保险公司提供服务。他是一位保险行业专家，Lean Wan 对金融包容性充满热情，因为更多无银行账户的消费者可以为自己及其家人购买保险。

15. 新闻



Hearti 首席执行官兼创始人 Keith Lim 先生和 Sompo Insurance Singapore 首席执行官 Stella Tan 女士在 2017 年 SG 金融科技节期间在 IBM 新加坡空中金融科技上分享了关于我们使用 IBM 沃森分析技术创造的认知聊天机器人。



(<https://youtu.be/gLWuLQeiGMw>)



2017 年新加坡金融科技节上 Hearti 团队与新加坡副总理 Tharman Shanmugaratnam 先生



Hearti 创始人兼首席执行官 Keith Lim 先生与总理办公室兼第二人力资源部部长兼第二民政部部长 Josephine Teo 女士



Keith Lim 先生在 2018 年区块链会议上担任主要发言人



Keith Lim 先生在 2017 年 IDC 企业云会议上担任重要演讲嘉宾



Keith Lim 先生于 2017 年 11 月 7 日在 IDC 分析, 大数据和人工智能会议上担任小组成员



technode 动点科技 atwork 爱特众创

2016 年亚洲创业大赛



Hearti 首席执行官兼创始人 Keith Lim 先生和新加坡索保公司首席执行官 Stella Tan 先生在 2017 IBM 金融科技节期间在 IBM 新加坡空中金融科技上分享了他们使用 IBM 沃森分析技术创造出的认知聊天机器人功能。



新加坡 Hearti 团队



越南 Hearti 团队

16. 联系我们

网址: <https://surety.ai>

电报群组: <https://t.me/suretyai>

ANN: <https://t.me/suretyaiinfo>

媒体: <https://medium.com/theheartilab>

邮箱: support@hearti.io