



ALUX BANK

The new electronic banking system on Blockchain



PROBLEMAS

Y

SOLUCIONES

NUESTRA IDEA ES DIFERENTE

La tecnología Blockchain unifica la solución de los problemas encontrados.
Porque seremos un banco electrónico construido sobre BLOCKCHAIN, ofreciendo servicios de banca tradicional pero optimizando los procesos.

Problemas

Altos costes por basar sus sistemas en tecnologías desfasadas.
Falta de eficiencia en las operaciones bancarias y en sus registros contables.

La gran mayoría de la población mundial tiene miedo a la adopción de la criptomoneda por su desconocimiento ante tal tecnología.

La imagen y reputación de la banca está dañada.
La falta de transparencia provoca desconfianza en el usuario final.

La banca tradicional sigue anclada en una tecnología que les limita a ofrecer nuevos servicios, dando la espalda a las nuevas tendencias de mercado.

La exclusión financiera afecta al 30% de la población mundial, provocando la limitación del comercio internacional.

Soluciones

La reducción drástica de costes operativos.
Eficiencia y optimización de todos los procesos.

Al mantenernos al margen de las criptomonedas, nos liberamos así de los problemas de desconfianza asociados a las mismas.

Un nuevo proyecto, que innova sobre los sistemas financieros, nos aleja de los problemas de imagen y transparencia que tiene el usuario final sobre la banca tradicional.

Servicios innovadores de banca: Bot de Trading + IA y red social de micro-préstamos entre particulares, emprendedores e inversores, mediante Smart Contract.

La reducción de costes nos acerca a este nuevo nicho de mercado, permitiendo así que el comercio internacional se active.



MERCADO

CUALQUIER PERSONA Y ENTIDAD QUE REQUIERA SERVICIOS FINANCIEROS

Nuestros clientes

Usuario de banca tradicional con conocimientos tecnológicos.

Usuario de banca tradicional sin conocimientos tecnológicos.

Población de usuarios jóvenes con edad para su primer contacto con los servicios financieros.

Población desbancarizada.



Sus características

Uso habitual y obligado de los servicios financieros. Con mayor predisposición a adoptar nuevas soluciones tecnológicas.

Uso habitual y obligado de los servicios financieros. Abiertos a cambios siempre y cuándo les favorezca económicamente.

Sector más habituado al uso de las nuevas tecnologías, y más abierto a la adopción de nuevos servicios financieros.

Excluidos de los servicios financieros, teniendo una gran necesidad de acceder a ellos.



ESTRATEGIA

FASE INTEGRACIÓN

COLABORACIÓN CON ENTIDADES FINANCIERAS

Para poder penetrar con un producto nuevo en un mercado ya posicionado, consideramos oportuno colaborar con entidades financieras tradicionales, consiguiendo así el acceso a los clientes que ya utilizan servicios financieros.

FASE EXPANSIÓN

Marketing digital, Colaboración con comercios, ATM's Alux, I+D+i

FASE EVOLUCIÓN

PLAN DE CONTINGENCIA

Optimización de los servicios en función de los resultados obtenidos en la fase de expansión.

BENEFICIOS DE ENTIDADES COLABORADORAS

Actuamos como herramienta piloto y absorbemos los riesgos asociados a un nuevo producto en un mercado existente.

Alux Bank servirá para analizar las reacciones del mercado, el grado de adopción del usuario final, y la rentabilidad del nuevo sistema bancario.



COMPETIDORES

CARACTERISTICAS

BANKERA

Exchange + tarjeta

+ \$60 M

BABB

Banca descentralizada.
objetivo: micro-economías.

+ \$20 M

HUMANIQ

Servicios financieros con criptomoneda propia.
Objetivo: microeconomía.

+ \$5 M

B-NEXT

Banca electronica española que emite tarjetas, dedicada a todos aquellos que no buscan un banco.

+ 1.5M €

KRYPTOBITS

Exchange de crypto, sin licencia bancaria.

2M €

VENTAJAS DE NUESTROS PRODUCTOS Y SERVICIOS

Prestamos los servicios de cada empresa de la competencia

+

Dividendos

Bot propio

Smartloan + Fondo de garantia

Enfoque internacional



PRESENTE Y FUTURO

PRESENTE Y FUTURO

PROPÓSITO/GOALS 2018
TOTAL CAPITAL: 1,000,000€
Diseño del Producto Inicial
Website + Token Dynamic & Supply Structure
Whitepaper V1 & V2
Gestiones Administrativas Externas
Bounty Campaign
Airdrop
Whitepaper V3
Constitución EDE
Jurisdicción Legal y Física
Softwares & Patentes
Asesores y Partners colaboradores

PROPÓSITO/GOALS 2019
TOTAL CAPITAL: 10,000,000€
Plataforma de Banca Electrónica
Desarrollo APP Alux Bank
Emisión de soluciones de pago
Tarjeta de pago Alux Bank
Gestiones Administrativas Internas
Intern Social Network
Plan I+D+i
Inicio de Dividendos a los Socios Capitalistas

PROPÓSITO/GOALS 2020
TOTAL CAPITAL: 25,000,000€
Gestor financiero regulado global
Implementaciones generalizadas con más socios y desarrolladores
Colaboración con Entidades Financieras
Plan de Continuidad

ROI 2019/2020



<p>Inversión Inicial: 1,000,000€</p> <p>ROI = $\frac{14,343,262 - 1,000,000}{1,000,000} = 13\%$</p>
--



MODELO DE NEGOCIO

Escenario Normal

CUENTAS DE RESULTADOS	2019	2020	2021
INGRESOS <i>(Ingresos - Costes de las Ventas)</i> Total ingresos 2019: 21.842.240€ Total ingresos 2020: 24.553.614€ Total ingresos 2021: 28.626.133€	21.842.240,00 €	24.553.614,00 €	28.626.133,00 €
MARGEN BRUTO SOBRE LAS VENTAS <i>(Margen bruto - Gastos fijos - Gastos Variables)</i> Gastos fijos + variables 2019: 668.800€ + 1.020.000€ = 1.688.800€ Gastos fijos 2020: 1.277.600€ Gastos fijos 2021: 2.190.499€	20.153.440,00 €	23.276.014,00 €	26.435.634,00 €
RESULTADO OPERATIVO EBITDA - Amortizaciones Total: 205.000€ x 33% (tabla de amortizaciones establecido por el plan general contable europeo y internacional) = 67.650€	20.085.790,00 €	23.208.364,00 €	26.367.984,00 €
RESULTADO NETO (Resultado EBITDA - impuestos Luxembourg 28,59%)	14.343.262,69 €	16.573.092,73 €	18.829.377,37 €

Beneficios esperados

Cálculo sobre 10% incremento anual

