



MODELO DE NEGOCIOS

Conectando Mundos Financieros

v 1.00 (Septiembre 28, 2017)

Tabla de contenidos

Introducción.....	3
Transparencia.....	3
Estabilidad Financiera.....	4
Efectividad y Facilidad de los Procedimientos de Trabajo.....	5
Seguridad y privacidad.....	5
Innovación.....	5
Satisfacción al Cliente.....	6
Crecimiento de Participación de Mercado y Expansión Mundial.....	6
Beneficios para las Partes Interesadas.....	6
Propuesta de Valor.....	6
Oportunidades PSD2.....	7
Panorama de Mercado.....	9
Segmentos de Clientes.....	10
Estrategia.....	11
Unir el Mundo Cripto y el Mundo Financiero Tradicional.....	11
Tecnologías Biométricas.....	12
Mantener el Liderazgo en la Banca Digital.....	12
Fuerte Rendimiento Financiero.....	13
Manejo de Riesgo Efectivo.....	14
Automatización de Procesos de Negocios con Tecnología de Contrato Inteligente y Blockchain.....	14
Fuerte Posición Competitiva.....	14
Asignación Inteligente de Capital.....	15
Canales de Distribución.....	16
Video-llamadas.....	16
Soporte de Chat Multi-Plataforma y Soporte Robótico Optimizado por Aprendizaje Automático.....	16
Digital y Móvil.....	17
ATMs y ATMs Inteligentes.....	17
Tarjetas de Débito y Crédito.....	18
Flujos de Ingresos.....	19
Ingresos por Intereses.....	19
Ingresos por Comisiones y Tasas.....	20
Ingresos por Trading.....	21

<u>Estructura de Costos.....</u>	<u>22</u>
<u>Gastos Operativos.....</u>	<u>22</u>
<u>Gastos de Capital.....</u>	<u>24</u>
<u>Socios Clave.....</u>	<u>25</u>

Introducción

Las industrias de servicios financieros y de banca han sido sustancialmente afectadas por innovaciones tecnológicas en el mundo de los activos digitales. Durante la última década, los aspectos y los modelos de negocios de la banca tradicional han cambiado significativamente en orden de satisfacer las demandas de las constantemente crecientes necesidades de los clientes.

Además, nuevas directivas como la Directiva de Servicios de Pago 2 (PSD2), obligan a los bancos clásicos a tomar importantes pasos adelante en la provisión tecnológica de muchos aspectos asociados con todo lo conectado a los sistemas bancarios y sus procedimientos. Esto requiere que los bancos clásicos inviertan enormes recursos en orden de reconstruir el sistema completamente. En este caso abrir un nuevo banco y construir una estructura moderna e innovativa desde el comienzo requiere mucha menor inversión y puede ser hecho mucho más rápido y efectivamente.

El modelo de negocios de Forty Seven Bank está impulsado por su misión, visión y valores. El modelo de negocios tiene como objetivo satisfacer las necesidades actuales y las previsibles en el futuro para satisfacer completamente a los clientes de ambos mundos – cripto y no-cripto – también soporta totalmente las últimas tecnologías de cadena de bloques, contratos inteligentes, API, biométrica y aprendizaje automático que harán de esta una institución bancaria única. El Banco Forty Seven se convertirá en una institución bancaria disruptiva que cambiará la manera en que piensas acerca de los bancos y como funcionan.

Transparencia

El Banco Forty Seven Bank estará diseñado para satisfacer las necesidades de individuos, negocios, desarrolladores, traders, y también otras instituciones financieras y gubernamentales. Toda la información acerca de los productos y servicios estará disponible por solicitud, a través de fuentes abiertas, en el sitio web de la compañía o al entrar en contacto con nuestro personal de soporte que estará disponible para asistirte en cualquier consulta. Tan pronto como el banco sea lanzado y provea sus servicios en capacidad total, el equipo de relación con el cliente se abrirá para procedimientos de evaluación, donde el cliente podrá expresar sugerencias para mejoras para ajustar los productos, servicios y procedimientos actuales en una forma más conveniente. El banco Forty Seven estará impulsado por sus valores iniciales, uno de los cuales es la transparencia. Al banco le gustaría entregar procedimientos claros y confiables a nuestros clientes para asegurar una integración total y relación de confianza.

Estabilidad Financiera

El equipo directivo de Forty Seven Bank ha conducido investigaciones de riesgo de mercado independientes e imparciales y evaluado por completo las posibles exposiciones de riesgo en el mercado financiero actual. Tomando en cuenta que el Banco Forty Seven va a actuar como un elemento innovativo de infraestructura entre los activos cripto y no cripto – el banco está expuesto a un riesgo mayor de incertidumbre y a otros riesgos a diferencia en un banco ordinario debido a los servicios únicos que estaremos ofreciendo a nuestros clientes. En orden de controlar las posibles implicaciones de riesgo, el banco introducirá mecanismos de control interno tales como mayores ratios de liquidez y reservas de capital de al menos 10% de los activos ponderados por riesgo, que normalmente están ente 6 a 8% (dependiendo del tamaño de la institución financiera y a los riesgos a los que está expuesta) en los promedios de la industria, en orden de ofrecer protección extra a las partes involucradas y a nuestros clientes. En la cuarta etapa del banco, el nivel de capital sería al menos de 14.5%. Estos son requerimientos minimos establecidos por los fundadores del banco, considerando las estimaciones planteadas en el modelo financiero que están resumidas en la Figura 1 a continuación, que representa la proporción de equidad total de la cartera de préstamos de riesgo ponderado en la primera estapa del banco. El Banco también está planeando acumular reservas y mantener liquidez en alto nivel. Nos gustaría que nuestros clientes siempre estuvieran seguros de la estabilidad financiera del Banco Forty Seven, así como también en la seguridad de sus depósitos y dinero en las cuentas de activos fiat o de criptomonedas.

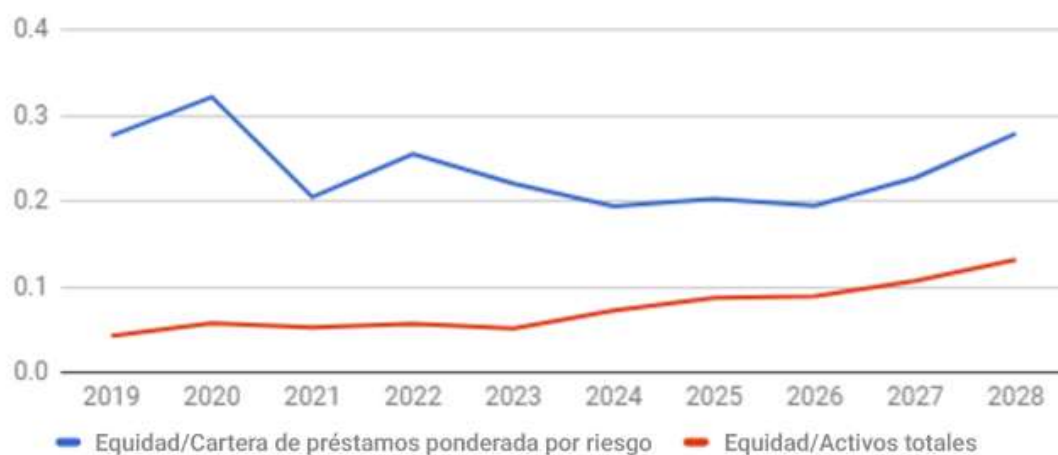


Fig. 1: Estimados de propoción de capital durante los siguiente 10 años en la primera etapa.

De acuerdo a Basel III, a relación de apalancamiento (equidad con los activos totales) debería ser al menos 3%. La relación de apalancamiento del Banco Forty Seven está estimada en ser superior a 4% en 2019 y exceder el nivel de 10% en 2027.

Eficacia y Facilidad de los Procedimientos de Trabajo

El empleo de una estructura sin sucursales beneficiará a nuestros clientes en su gestión de tiempo así como será reconocida como una estrategia costo-efectiva para las partes interesadas y el equipo de gestión del banco. Esto significa que la efectividad y facilidad de los procedimientos de trabajo estará en el mayor nivel – la mayoría de los procesos serán completamente automatizados. Además, existirá la posibilidad para las empresas y los desarrolladores de iniciar su propia infraestructura de negocios impulsados por el ecosistema del Banco Forty Seven que estará totalmente automatizado gracias a las tecnologías integradas en la infraestructura del banco.

Seguridad y Privacidad

El equipo del Banco Forty Seven tiene experiencia significativa en la creación y desarrollo de productos y servicios financieros digitales, es por eso que el equipo tiene una buena visión general y entendimiento de las posibles implicaciones técnicas que la institución podría enfrentar en las operaciones del día a día. El ecosistema que está siendo desarrollado por el Banco Forty Seven será creado por ingenieros de software líderes en el campo. La seguridad y privacidad de la información acerca de nuestros clientes será una de las principales prioridades del banco.

Innovación

El Banco Forty Seven va a ser una institución financiera única que estará orientada hacia el futuro tecnológico y características de gestión de los activos digitales que van a distinguir totalmente al banco en el mercado. Esto significa que ser innovativo y estar siempre por delante de los otros actores del mercado es esencial para el éxito del Banco Forty Seven. El banco será el primero de su clase en proveer un espectro completo de productos y servicios para el mundo de las crypto finanzas, siendo al mismo tiempo innovador en los productos y servicios de la banca conservativa. Los productos como Cuentas Multi-Activos, Criptobonos, Crypto Futuros - son los productos inventados por el Banco Forty Seven y van a tomar posiciones de liderazgo en cortos períodos de tiempo. El equipo de gestión es optimista en dirigir las posiciones de mercado en este sector innovativo, y ya se encuentra creando y evaluando nuevas perspectivas progresivas para clientes institucionales y gubernamentales que estarán protegidos como propiedad intelectual debido a su naturaleza en el nombre de los accionistas e intereses del equipo.

Satisfacción al Cliente

El Banco Forty Seven va a ser un banco orientado al cliente, por lo que el servicio y la relación con el cliente es una prioridad del banco. En las primeras etapas del banco, es muy importante estar provistos con suficientes fondos para ser capaces de conducir una investigación de mercado acertada, empleando una estrategia de marketing precisa en orden de entregar los estándares correctos. Estamos planeando un crecimiento sustancial de nuestra base de clientes año tras año. Por ejemplo, en la primera etapa, el Banco Forty Seven esta planeando atraer y ejecutar operaciones con 1M de clientes privados en un período de 3 años.

Crecimiento de Participación de Mercado y Expansión Mundial

Siendo un proyecto innovativo de tecnología financiera, el Banco Forty Seven está planeando una rápida expansión primeramente en los territorios de Asia y la Unión Europea para luego distribuirse al resto del mundo. Dependiendo de la emta alcanzada durante el procedimiento de Oferta Inicial de Moneda (ICO), el banco será capaz de entrar en el mercado con diferentes posibilidades. En general, estamos planeando convertirnos en una institución financiera global con clientes conformes en todo el mundo. Apoyaremos constantemente nuestro crecimiento de cuota de mercado con actividades de marketing, así como también con continuas mejoras en nuestros productos y servicios para adaptarnos mejor a las necesidades de nuestros clientes y mejorar la satisfacción al usuario.

Beneficios para las Partes Interesadas

Una estructura costo-efectiva sin sucursales con procedimientos automáticos trabajando en la cadena de bloques y contratos inteligentes va a permitir al Banco Forty Seven transformarse en una institución financiera rentable incluso en el primer año de operaciones (y en cada etapa). La rentabilidad se va a disparar en los próximos años debido a un incremento esperado en la base de clientes y a la variedad de productos y servicios ofrecidos por el banco.

Propuesta de Valor

La falta de intermediarios financieros que apoyen las monedas digitales plantea enormes desafíos a personas e instituciones que poseen criptomonedas ya que muy a menudo se encontrarán con oportunidades comerciales limitadas para operar con sus activos digitales.

En el presente, no hay instituciones financieras en el mundo proveyendo servicios bancarios para las criptomonedas y otros activos digitales. Este es un claro vacío en

las necesidades del consumidor que crean una sólida oportunidad de mercado para el Banco Forty Seven para capturar un grupo de clientes potenciales que son incapaces de obtener dichos servicios en otra parte.

Nuestra propuesta es ser el primer banco que provea servicios de banca tradicional para cripto activos en orden de satisfacer la demanda por servicios bancarios confiables en criptomonedas incrementando la liquidez de los activos digitales de nuestros clientes. Nuestros clientes serán capaces de acceder a productos y servicios financieros derivados de nuevas tecnologías y sentimiento de mercado mientras utilizan esta banca en la forma tradicional con una institución registrada en la Autoridad de Conducta Financiera (FCA) en Reino Unido.

Oportunidades PSD2

PSD2 abre un amplio rango de oportunidades para la industria bancaria, especialmente para los proyectos de tecnología financiera como el Banco Forty Seven. Cada banco en la Unión Europea tendrá que ajustar su sistema e infraestructura para cumplir con PSD2. Para los bancos clásicos con larga historia, esto es muy complejo, requiriendo mucho tiempo y mucho dinero. Es por eso que los nuevos proyectos entrantes tienen una potencial ventaja que puede ser explotada.

En orden de que los sistemas entren en cumplimiento con PSD2, el banco tendría que conceder acceso a su Interfaz de Programación de Interfaces (API) para proveedores de servicios terceros. Es por eso que los individuos tendrán oportunidad de acceder a cualquier banco vía una aplicación y hacer transacciones entre cuentas en diferentes bancos sin necesidad de usar distintas aplicaciones. Esto trae severas implicaciones para los mercados de banca tradicional, al mismo tiempo que entrega enormes oportunidades potenciales a los nuevos proyectos con recursos y capitales medianos. El poder de los bancos clásicos en el paisaje de los mercados financieros va a disminuir y tendrán que proveer servicios más económicos y sustancialmente más innovadores en orden de mantenerse suficientemente competitivos. La innovación tecnológica en la banca otorga salud al marco competitivo de los mercados y conduce a cambios y modernización.

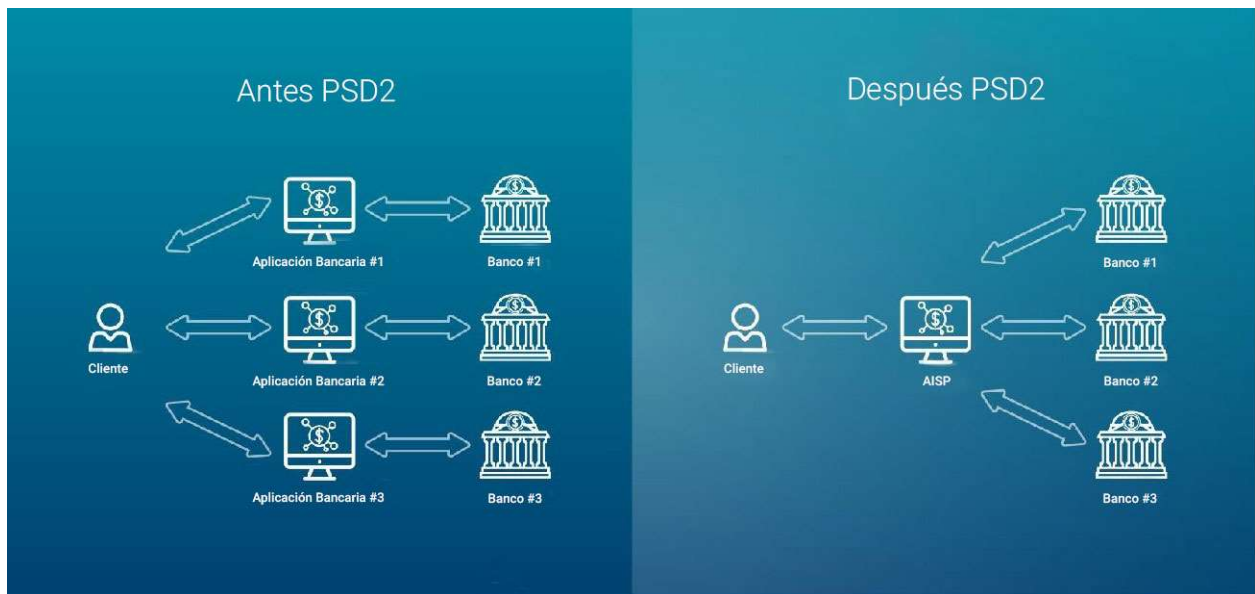


Fig. 2: Rol de “Proveedores de Servicios de Información de Cuenta” (AJSP) después de entrada en vigor de PSD2.

El fin de PSD2 es impulsar la disrupción digital que está cambiando el futuro del sector bancario. PSD2 invita a los nuevos integrantes del mercado a entrar en un ambiente competitivo saludable para ganar cuotas de mercado, que actualmente están controladas por los bancos tradicionales. Actualmente, los bancos clásicos tienen un monopolio en las transacciones de sus clientes y servicios de pago. PSD2 cambia las reglas del juego. Permite a los clientes escoger proveedores de servicios externos para todas sus necesidades, lo que garantiza la seguridad y un producto más adecuado debido a las condiciones del mercado abierto. En otras palabras, tu podrías estar usando cualquiera de tus redes sociales, o cuentas de email que estén conectadas con tu cuenta bancaria en orden de realizar transacciones, pagar cuentas, comprar seguros, pedir una tarjeta de crédito o cualquier otro servicio financiero. Esto promueve una vasta cantidad de oportunidades para los proveedores de servicios externos para crear y desarrollar modelos de negocio innovadores que usen la información bancaria y su infraestructura. Cualquier compañía licenciada para ofrecer servicios financieros se va a convertir en un competidor más allá de los bancos tradicionales compitiendo los unos con los otros. PSD2 cambiará radicalmente las expectativas de los clientes sobre servicios, el uso de la información de las cuentas y la cadena de pagos de valor en general. La directiva invita a dos nuevos tipos de integrantes a unirse al mercado financiero – Proveedores de Servicios de Información de Cuenta (AISP) y Proveedores de Servicios de Iniciación de Pagos (PISP). AISP tendrá la oportunidad de usar la información de cuenta y de transacciones, donde PISP será capaz de iniciar transacciones en nombre del cliente.

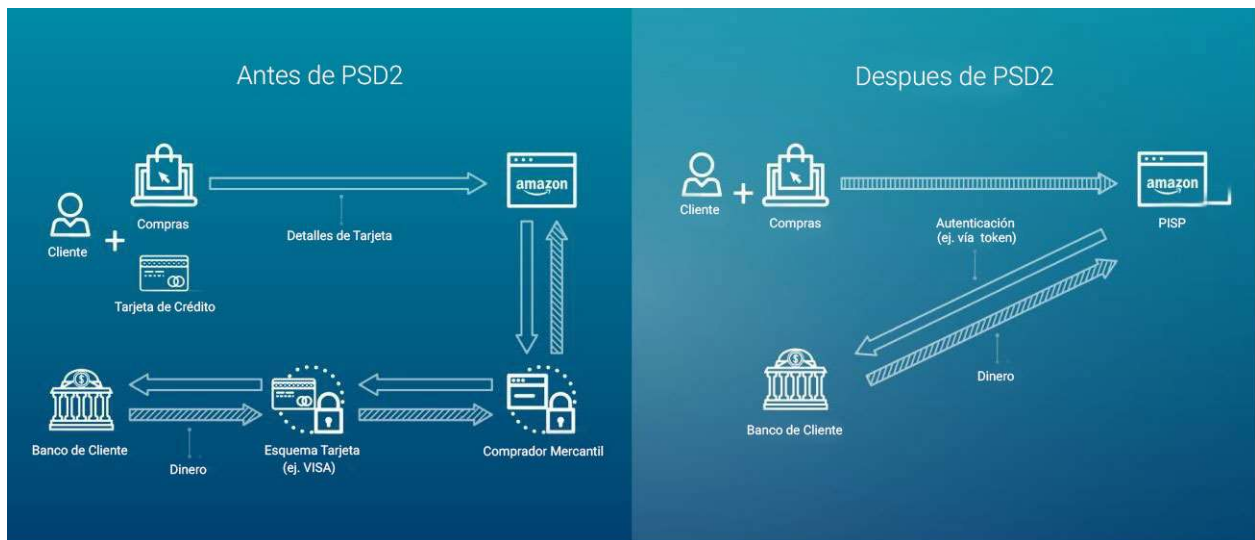


Fig. 3: Rol de los Proveedores de Servicios de Iniciación de Pagos (PISP) después de entrada en vigor de PSD2.

Panorama de Mercado

A medida que las monedas digitales se vuelvan más populares y ampliamente aceptadas, habrá un mercado para nuevos servicios y productos financieros. La utilización de valores denominados y respaldados por criptomonedas será el catalizador para su amplia difusión, y esto necesariamente traerá consigo una enorme demanda por servicios bancarios especializados.

El mercado de criptomonedas aún se encuentra en sus primeras etapas de desarrollo, y no hay instituciones financieras ofreciendo servicios bancarios para el sector. No hay mucha diferenciación entre los bancos existentes, estas instituciones se han mostrado reacias a monetizar con el sector del mercado digital. Un cambio mayor en la industria está en proceso y las tecnologías asociadas con los activos digitales redefinirán la forma actual de los mercados de capital.

De acuerdo a CoinMarketCap, la capitalización total de mercado de las criptomonedas ha alcanzado los 150B de dolares este año con más de 6M de usuarios y cerca de 11M de billeteras activas donde se observa un potencial sin explotar de toda clase de servicios financieros, en particular en el contexto de las transacciones transfronterizas. El uso de las diferentes monedas incluye entre otros, uso especulativo, pagos minoristas y como medio de intercambio; algunas personas califican las monedas digitales como productos mientras otros como monedas o como oro. La figura 4 a continuación muestra los cambios en capitalización de mercado de las criptomonedas y de volumen de operaciones.



Fig. 4: Capitalización total del mercado de las criptomonedas durante el 2017 .

Hay casas de cambio de criptomonedas ubicadas en distintas partes del mundo muchas de ellas siendo entidades registradas en sus respectivas jurisdicciones y con gran número de miembros activos. Han registrado más de 1M de transacciones combinadas distribuidas entre las más populares criptomonedas como Bitcoin, Ethereum, Dash, Monero y Litecoin en 2016.

El mercado de las monedas digitales esta compuesto por cuatro sectores industriales, cada uno de los cuales posee sus respectivos sub-sectores representando distintas oportunidades de negocios, estos son:

- Casas de Cambio Digitales;
- Billeteras Digitales;
- Pagos;
- Minería.

Gobiernos al rededor del mundo están tomando medidas hacia la adopción y regularización de las monedas digitales, y cuando esto ocurra, aquellos que estén del lado correcto de la historia van a florecer.

Segmentos de Clientes

Creemos en una nueva forma de hacer banca que tiene un gran potencial y que las innovaciones digitales estarán a la vanguardia de la creación de nuevos modelos de negocios y proposiciones de servicios. La banca tradicional está detrás y nuevos horizontes para la monetización en las ofertas digitales hacen que la ingeniería financiera simple ya no sea viable.

La banca digital es ahora la forma preferida de acceso financiero a través del segmento de clientes que son nuestro objetivo. Estos están compuestos por personas nacidas entre 1980 y 1990, comunmente referidos como la “generación Y”, que están acostumbrados a los servicios digitales, y se encuentran ahora en la flor de su poder adquisitivo y dictando la dirección y forma de la nueva oferta digital financiera.

Nuestro banco se enfocará en capturar este segmento proveyendo servicios de banca digital mejorados acompañados de servicios innovadores basados en nuevos modelos de negocios y proposiciones de servicios. De esta manera, promoveremos oportunidades aprovechando las nuevas vías de monetización que estan actualmente inexploradas mientras combinamos la integración financiera y la movilidad.

Estrategia

La meta del Banco Forty Seven es convertirse en disruptor y en uno de los líderes en la banca digital en un período de tiempo corto. En orden de lograrlo, el banco va a ofrecer un amplio rango de productos, y al mismo tiempo ofrecerá un servicio al cliente de alta calidad. El banco se convertirá en una institución, donde podrás satisfacer todas las necesidades relacionadas con la administración, análisis y control de las finanzas personales. Las principales ideas acerca de nuestra estrategia están resumidas a continuación:

Unión de los Mundos Financieros Tradicional y Crypto

La meta principal del Banco forty Seven es contruir un puente entre los mundos financieros del dinero fiat y las criptomonedas. La gente que tiene sus activos en forma digital (criptomonedas) está teniendo problemas sustanciales en operarlos como monedas fiduciarias. Estos problemas incluyen la falta de herramientas que ayuden a gastar las monedas no fiduciarias en el mundo real, altos costos de transacciones y volatilidad. El Banco Forty Seven va a romper todas las barreras que no permiten a los poseedores de criptomonedas usar sus recursos no fiduciarios. Usando nuestro sistema, serán capaces fácilmente de trasladar sus fondos desde una moneda fiduciaria a otra, o de una moneda fiduciaria a una criptomoneda, y vice versa. Esto significa que teniendo una cuenta en el Banco Forty Seven tendrás acceso a todos tus recursos (dinero en monedas fiduciarias, criptomonedas, acciones, bonos, productos básicos, etc) vía una aplicación. No habrá necesidad de usar exchanges externos para mover recursos de un tipo a otro, el banco ofrecerá estas opciones y hará todos los procedimientos de autorización por sí mismo.

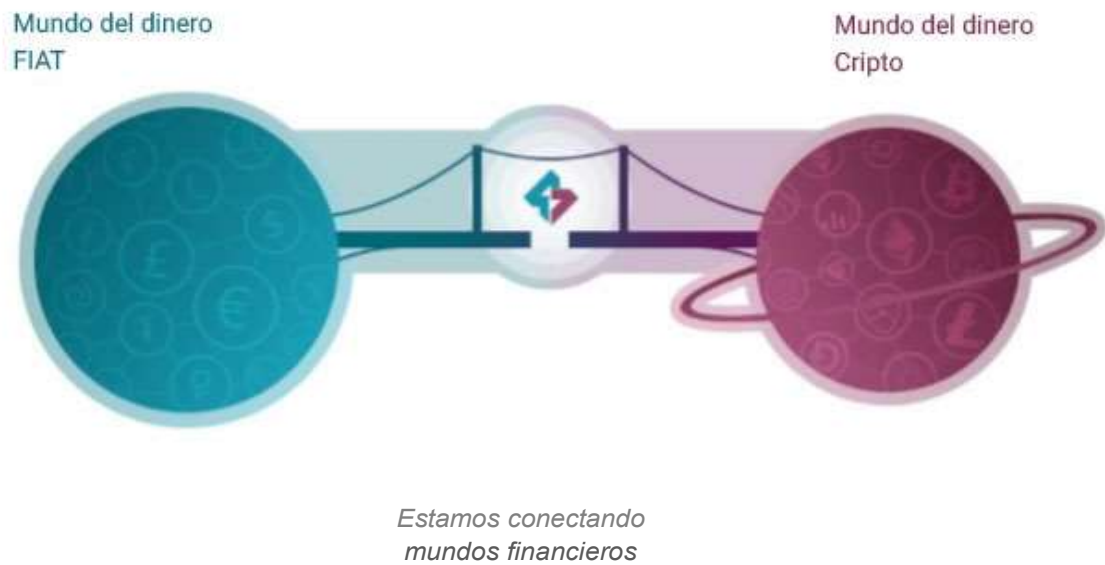


Fig. 5: La misión del Banco Forty Seven.

Tecnologías Biométricas

El Banco Forty Seven va a realizar la identificación de los individuos usando tecnologías biométricas. Este es un procedimiento fácil y rápido que es permitido por el regulador y que da la oportunidad de abrir una cuenta bancaria en un par de minutos. Además, el banco está planeando desarrollar sus propios cajeros automáticos inteligentes donde podrás abrir una cuenta bancaria o retirar fondos de una cuenta existente en el banco. En adición a esto el Banco Forty Seven va a desarrollar terminales Biométricos POS para negocios de modo de que puedan procesar pagos usando huellas digitales. Las tecnologías biometricas también van a soportar los cajeros inteligentes y los terminales biométricos POS.

Mantener el Liderazgo en la Banca Digital

Creemos que la banca digital está en sus primera etapas de desarrollo y que hay un amplio rango de oportunidades para nuevos protagonistas innovadores entrando en este mercado. El sector bancario clásico, en general, se esta volviendo más competitivo, a medida que los reguladores cambian las reglas del juego para desmonopolizar el mercado, reducir las barreras para los nuevos actores entrantes y llevar la innovación al sector financiero. Un buen ejemplo es la directiva PSD2 que entra en vigor en el próximo año y que va a moldear el futuro del sector bancario de manera significativa. Los nuevos actores del mercado como el Banco Forty Seven van a tener ventajas en obtener una mejor posición en el mercado futuro, ya que es mucho más fácil y menos costoso y demandante de tiempo desarrollar el ecosistema en base a

las nuevas directivas desde la nada, en lugar de tener que reconstruir un existente sistema con millones de clientes y cuentas. Los bancos clásicos tendrán que gastar billones en estas medidas, y tomará mucho más tiempo. Además, algunos cripto-productos que están siendo creados no tienen mercado. Esto significa que junto con los nuevos productos e infraestructura completa que debe ser construida el Banco Forty Seven tendrá ventajas fundamentales iniciales. Todo esto ayudará al Banco Forty Seven a mantener una posición de liderazgo en el futuro del mercado de la banca digital.

Fuerte Rendimiento Financiero

El Banco Forty Seven está apuntando a alcanzar altos niveles de rentabilidad para nuestros grupos de interés basados en una constante revisión de mejoras en el negocio y en la efectividad de los servicios.

En las primeras tres etapas, el banco será rentable ya en el primer año de operaciones. El banco y el equipo gerencial esta planeando reinvertir en las operaciones bancarias en orden de liderar la posición de rentabilidad de nuestros grupos de interés en corto tiempo y consolidar un previsible potencial de crecimiento económico futuro. Sin Embargo, debido a los gastos de capital en la cuarta y quinta etapa (Cajeros Automáticos Inteligentes y Terminales Biométricos POS), el banco terminará el 2019 con pérdidas, pero la cantidad de productos y servicios ofrecidos durante el primer año sera amplio, y conducirá a una mejor cobertura y a un crecimiento de clientes sobre el siguiente año. Como resultado, en la etapa 5, el nivel de 1B de Euros en ganancias netas será alcanzado para 2024, mientras que en la primera etapa se alcanzará sólo en 2027. La figura a continuación muestra los estimados de rendimientos del Banco Forty Seven en los proximos 10 años dependiendo de las Etapas alcanzadas.

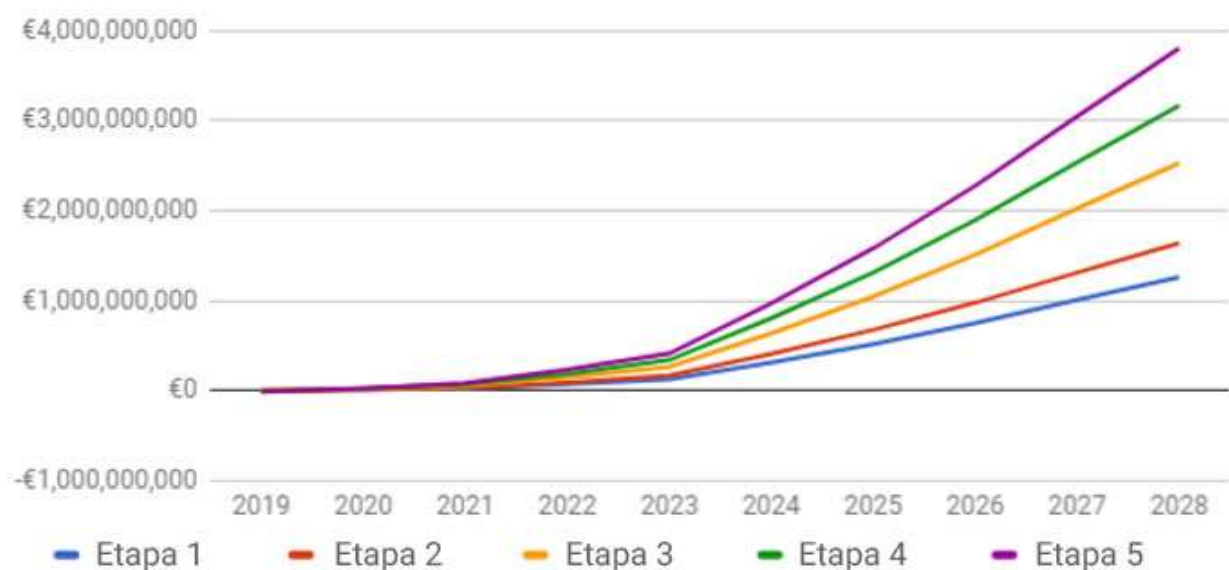


Fig. 6: Ingresos netos estimados sobre los siguientes 10 años dependiendo de la meta alcanzada.

Manejo de Riesgo Efectivo

Como ya fue anteriormente mencionado, el equipo del Banco Forty Seven está al tanto de los riesgos relacionados con la industria bancaria y los riesgos particulares del mundo de las criptomonedas. Las técnicas de manejo de riesgo efectivo están apuntando a poseer una alta liquidez y requerimientos ajustados de capital que ayudarán al banco a ser seguro, financieramente estable y una institución financiera positivamente reconocida. El banco va a desarrollar un departamento responsable del manejo de riesgo consistiendo en un grupo de profesionales en el área que administrarán el riesgo de crédito usando sistemas sofisticados de análisis de datos y modelos.

Automatización de Procesos de Negocios con Tecnología de Contratos Inteligentes y BlockChain

Creemos que la introducción de las tecnologías de cadena de bloques y contratos inteligentes en la industria bancaria es el salto adelante que cambia la manera en que el negocio podría operar y cuan efectivo este puede ser. El Banco Forty Seven será el pionero en este campo y va a ofrecer el completo rango de productos y servicios que ayudarán a los representantes de negocios y a los desarrolladores a construir su propia efectiva y totalmente anónima infraestructura sustentada por nuestro ecosistema. Una explicación más detallada de como estas tecnologías van a ser usadas en el Banco Forty Seven la podrás encontrar en nuestro documento llamado “Libro Blanco”

Fuerte Posición Competitiva

El número de individuos, negocios y clientes institucionales serán uno de los principales indicadores clave del rendimiento del Banco Forty Seven. Mediante el ofrecimiento de productos únicos como las Cuentas Multi-Activos, los Criptobonos o Cripto Futuros, el banco va a atraer a potenciales clientes que están empapados en el mundo digital, así como también a una generación más conservativa. Creemos que un servicio de atención al cliente de alta calidad junto con productos de fácil uso serán la llave para atraer a una gran cantidad de clientes en los años por venir.

El Banco Forty Seven se va a posicionar como la primera institución de su clase que une el mundo financiero fiduciario y criptográfico y que provee cualquier tipo de servicio y producto financiero que cualquier individuo o empresa pueda necesitar. El banco será el primero en ofrecer servicios bancarios tradicionales con criptomonedas y desarrollará un mercado seguro y regulado para ellos. En el Banco Forty Seven podrás ser capaz de depositar criptomonedas o de obtener préstamos en criptomonedas; también podrás cubrir tus riesgos con

criptoactivos como futuros y opciones. Tendrás la oportunidad de operar con criptomonedas en la vida diaria sin tener los problemas conectados con tener que cambiar a monedas fiduciarias y lidiar con altos costos de transacciones.

El banco planea atraer a la mayoría de los individuos usando criptomonedas y volverlos sus clientes en un corto período de tiempo. Se estima que aproximadamente 6M de personas en el mundo están actualmente utilizando criptomonedas en una base diaria y este número aumenta considerablemente año tras año. El Banco Forty Seven será la primera institución en servir los intereses de este grupo de personas. Nos gustaría convertirnos en el banco principal donde las personas orientadas técnicamente, negocios, desarrolladores y traders puedan poner su confianza y desbloquear totalmente el potencial de cooperación entre un banco y sus clientes.

El Banco Forty Seven ocupará la posición de liderazgo en el mundo de las criptomonedas y tomando en cuenta nuestro potencial, también estamos apuntando a convertirnos en un fuerte competidor en el mercado de la banca tradicional.

Asignación Inteligente de Capital

El Banco Forty Seven comenzará a emitir préstamos privados en su primer año de operaciones. Los préstamos comerciales estarán disponibles en breve tan pronto como el banco esté listo para cumplir las condiciones necesarias dependiendo de la etapa alcanzada. El banco va a desarrollar un sistema inteligente de puntajes usando aprendizaje automático, y creemos que el riesgo crediticio de nuestro banco será relativamente menor que el de los bancos clásicos. Además de eso, el banco tendrá su propia cartera de trading que se incrementará año tras año junto con el crecimiento del banco y sus activos. Estamos planeando un retorno anual del 20% de los activos de nuestra cartera de trading. También, el banco mantendrá depósitos en otros bancos comerciales, así como en el Banco Central. El efectivo y equivalentes de efectivo serán suficientes para mantener un alto nivel de liquidez y cumplir con las obligaciones a corto plazo.

Canales de Distribución

Historicamente el sector financiero ha sido siempre receptivo a los avances tecnológicos y ha sido rápido incorporándolos en sus modelos de negocios. A través de la innovación, el Banco Forty Seven va a mejorar las prácticas bancarias existentes al combinarlas con servicios complementarios para llegar a nuestros clientes.

Nuestros canales de distribución son los canales para entregar nuestros productos y servicios a nuestros clientes, y como tales, se construirán sobre mecanismos optimizados que están soportados con el análisis de datos y avances en tecnología en concordancia con la dirección estratégica general de nuestra compañía. Apuntamos a que estos canales sean responsivos ante los cambios del mercado y reflejen lo que esta siendo solicitado por los servicios de las finanzas digitales.

Crearemos un verdadero compromiso emocional con nuestros clientes adoptando un enfoque de relación y una apariencia unificada como parte de nuestra campaña de marketing para generar ingresos aumentando el valor para el cliente.

Los canales de distribución del Banco Forty Seven son los siguientes:

Video-llamadas

Las llamadas personalizadas de video serán nuestro servicio directo y canal de soporte para toda nuestra base de clientes. Diferente estudios sugieren que más del 60% de los clientes en Europa y Estados Unidos hacen uso de transacciones cara-a-cara. En esa perspectiva, proveeremos una interfaz única con capacidad de video y profesionales de relacion con el cliente bien entrenados y hablantes nativos que serán personalmente asignados a clientes específicos para hacerlos sentir que son conocidos y atendidos personalmente. Esto, sostenido por un sistema de Gestion de Relación al Cliente (CRM) de punta , permitirá a nuestros clientes interactuar con su banquero personal dedicado en la vida real.

Soporte de Chat Multi-Plataforma y Soporte Robótico Optimizado por Aprendizaje Automático

La mensajería es actualmente el canal de interacción más popular y moderno. Ganaron su popularidad gracias a la disponibilidad, velocidad y conveniencia- Nuestros clientes obtendrán toda la información sobre sus cuentas, y serán capaces de ejecutar operaciones financieras desde sus cuentas o en casas de cambio vía un a aplicación de mensajería o redes sociales. La integración y multi funcional API permitirá realizar todas las acciones necesarias usando los más comunies canales de comunicación.

En orden de optimizar la calidad del servicio y ser capaces de resolver rápidamente las solicitudes de nuestros clientes, desarrollaremos una inteligencia artificial llamada "EVA" que hará que la experiencia al cliente a

nuestros clientes más cómoda y les permitirá ahorrar tiempo. EVA será soportada por técnicas de aprendizaje automático.

Digital y Móvil

Se ha estimado que más del 70% de los usuarios de bancos acceden a los servicios bancarios online. Este patrón es visto entre los top 5 bancos de Inglaterra y prevalece entre nuestro segmento objetivo de clientes; y lejos de ser un número estático, la cantidad de usuarios de la banca digital está por aumentar en los próximos años. Con esto en mente el Banco Forty Seven ofrecerá servicios online amigables al usuario como una forma primaria de entregar productos y servicios incluyendo los web-digital y de banca móvil para acceder a múltiple cuentas bancarias de diferentes instituciones desde una misma plataforma, manejar cuentas de inversión, pagar servicios y tarjetas de crédito, usar billeteras de pago y guardar o acceder a criptomonedas y casas de cambiop forex entre otros.

ATMs y ATMs Inteligentes

Tantos como el 65% de los clientes bancarios usan los cajeros automáticos frecuentemente, y a medida que el dinero físico se siga utilizando, seguirán siendo canales relevantes de entrega de productos financieros y servicios así como una forma efectiva de monetizar transacciones bancarias. Operaremos a través de una alianza de redes para utilizar la ya instalada capacidad para la distribución global. A medida que estos mecanismos evolucionan, incorporaremos servicios complementarios para servir a nuestros clientes de una mejor manera y generar canales adicionales de ingresos. También desarrollaremos nuestros propios cajeros automáticos inteligentes, que proveerán la posibilidad de abrir una cuenta bancaria en nuestro banco usando la palma de tu mano y tu identificación, tu tarjeta de crédito será impresa en el mismo cajero en cuestión de minutos. Los colocaremos donde haya una cantidad sustancial de clientes y estamos planeando una expansión mayor.

Tarjetas de crédito y de débito

Como banco, emitiremos tarjetas Visa y MasterCard en orden de proveer a nuestros clientes métodos de pago como lo son tarjetas de crédito y débito. Ofreceremos distintos tipos de tarjetas de crédito (Clasica, Platino, Infinite) que te proporcionarán lo mejor del mercado en seguros de viajes, posibilidad de rentar carros o de reservar hoteles en cualquier parte del mundo. Vamos a cooperar con los socios top de acumulación de millas (Star Alliance, SkyTeam, etc), con redes de ventas (ASDA, Tesco, etc), con grandes proveedores (Amazon, Ebay, etc), con operadores telefónicos para proveer descuentos y puntos de bono en tus cuentas. Los poseedores de tarjetas serán capaces de hacer pagos “peer-to-peer” con cualquier tarjeta Visa/Master en el mundo. Las tarjetas de crédito tendrán la peculiaridad de que permitirán ser usadas para recibir y para utilizar criptomonedas para pagos. Este mecanismo de distribución se espera que aumente y se predice que sobrepase el uso de efectivo y cheques en el futuro cercano.

Flujos de Ingresos

El Banco Forty Seven operará como un banco clásico, pero con un rango mucho más amplio e innovador de productos y servicios. Los ingresos del banco serán generados por tres principales canales – Ingresos por intereses, ingresos por tarifas y comisiones e ingresos por operaciones con activos de la cartera de inversión. La contribución de cada mecanismo de ingresos al ingreso operativo total en la primera etapa está resumida en la figura 7. Generalmente, a diferencia de otras etapas, el cuadro se vería bastante similar.

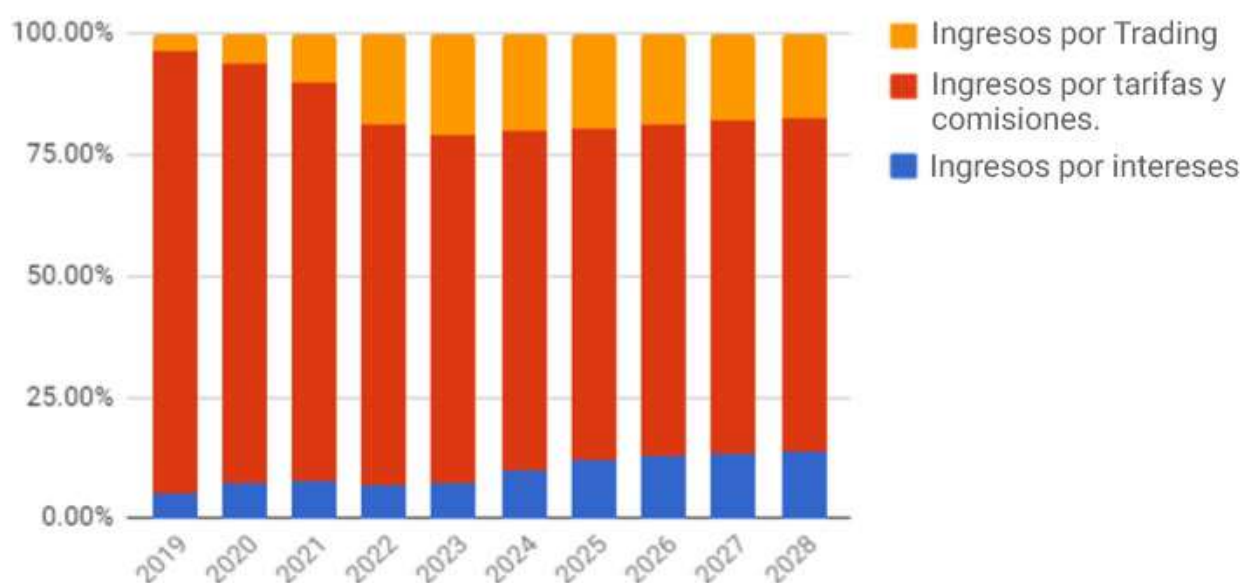


Fig. 7: Ingresos brutos como % del total de los ingresos operativos estimados para los próximos 10 años.

Ingresos por Intereses

Comenzado desde el primer año de operaciones, el banco comenzará a construir su cartera de préstamos. El tamaño de la cartera de préstamos depende de la meta y de la cantidad de capital alcanzado. La figura 8 a continuación muestra en mayor detalle los estimados acerca del tamaño de la cartera de préstamos por año y por metas. El tamaño de la cartera de préstamos está ajustada a los requerimientos de capital y está creciendo adecuadamente para mantener al Banco Forty Seven como una institución financieramente estable con gran liquidez y bajo riesgo crediticio. Apenas es posible construir una gran cartera de préstamos desde el comienzo temprano, es por eso que esta fuente de ingresos va a brindar sólo entre el 5% al 10% del total del ingreso operativo durante el primer año con un pronóstico de aumento de hasta 15% en los años venideros.

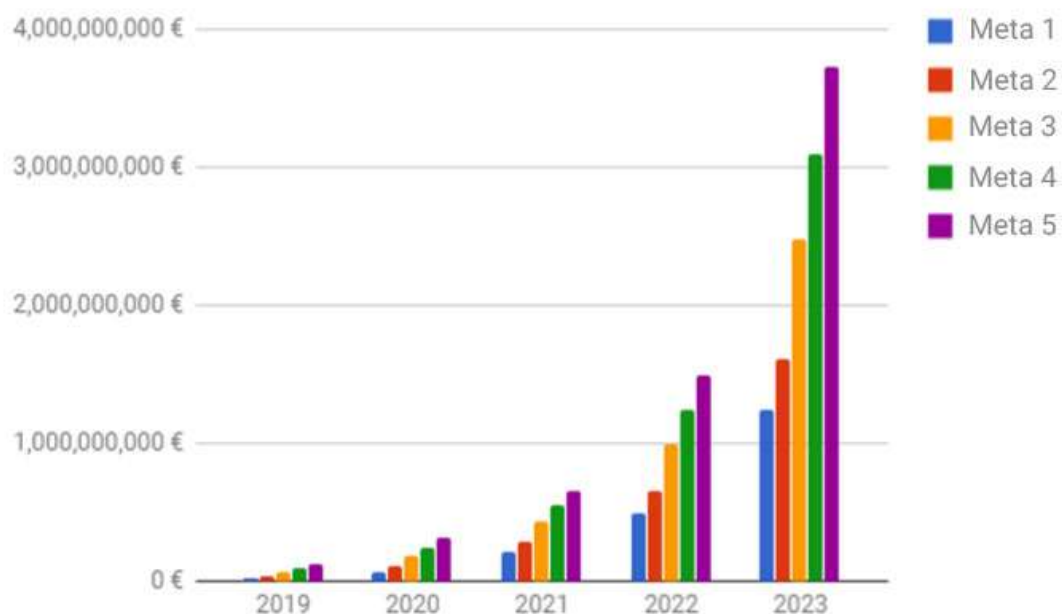


Fig. 8: Tamaño de cartera de préstamos de clientes estimados sobre los próximos cinco años en base a diferentes metas alcanzadas

Ingresos por Tarifas y Comisiones

Esta fuente de ingresos será el principal flujo de ingresos para el Banco Forty Seven. Durante 2019-2023 los ingresos por tarifas y comisiones constituirán más del 70% del ingreso operativo total.

El banco va a proporcionar procedimientos de aprobación para criptomonedas, y es por esa razón que nuestros clientes no necesitarán conectarse a casas de cambio en orden de convertir sus fondos en monedas no fiat o vice versa. Usaremos las criptomonedas para nuestras propias necesidades, y no tendremos que constantemente transferirlas a sus equivalentes fiduciarios. Esto significa que al ganar comisiones en procedimientos de aprobación el banco no va a pagar ninguna comisión a casas de cambio ni a ninguna otra institución – ese modelo de negocios permite generar ganancia pura en operaciones con criptomonedas sin necesidad de tener ningún costo. Esto también significa que esta estructura va a reducir sustancialmente los costos de transacciones para nuestros clientes y va a ahorrarles mucho tiempo y esfuerzos. Estando al tanto de los riesgos de volatilidad ligados a los activos digitales, el banco creará estrategias de cobertura en orden de limitar la exposición del banco a dichos riesgos.

Ingresos por Trading

Los activos de la cartera de trading en 2019 serán de sólo 5% del total de los activos. El Banco Forty Seven va a aumentar este tipo de activos a 26% para el 2022. Junto con el crecimiento del tamaño de la cartera de activos de trading el flujo de ingresos generados por ellos también crecerá considerablemente – desde sólo 4% del total del ingreso operacional en 2019 a casi 21% en 2023. El equipo de traders profesionales experimentados dirigidos por el Co-Fundador del Banco Forty seven Aristoteles Vargas va a conducir operaciones con bonos, acciones, productos básicos, derivados, monedas, etc.

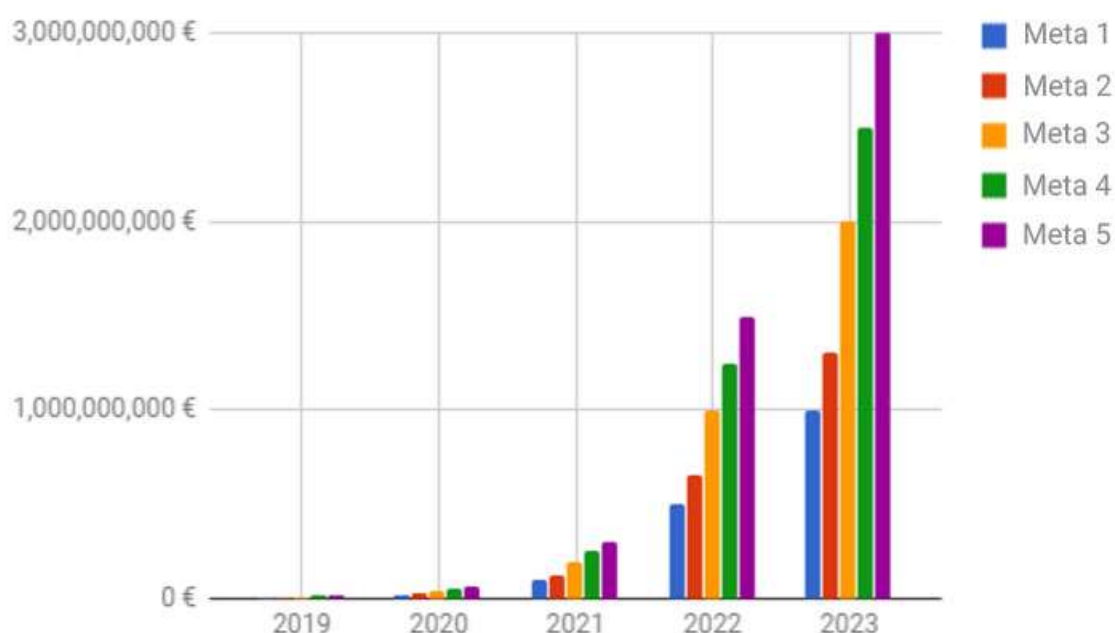


Fig. 9: Tamaño de la cartera de activos de trading sobre los próximos cinco años en base a diferentes metas alcanzadas.

Estructura de Costos

Gastos Operativos

El costo estimado de la estructura del Banco Forty Seven en la primera etapa se muestra en la figura 10 a continuación. Para otras etapas la imagen luciría muy similar (excepto por la depreciación, que será mayor en los primeros años en la cuarta y quinta etapa). Los gastos principales son costos administrativos, tarifas y comisiones.

Los gastos de marketing durante los primeros tres años, serán mayores que en los años posteriores. Esto está asociado a las actividades de acumulación de clientes. Durante los primeros tres años el crecimiento de clientes será el más sustancial y se irá suavizando en los años posteriores.

Los gastos legales y de licencias pueden ser vistos durante los primeros dos años, sin embargo, en años posteriores estos costos también existirán, pero serán significativamente menores en comparación a otros costos del Banco Forty Seven, es por eso que no se ven bien en la tabla.

La depreciación de los activos tangibles e intangibles es calculada con el supuesto de que estos activos tienen una vida útil de cuatro años. Esto es porque durante los primeros cinco años la depreciación es muy alta, pero esta se reduce sustancialmente en años venideros debido a la disminución del modelo de depreciación de saldo.

Los gastos del programa de lealtad son insignificantes durante los primeros cinco años, pero se vuelven bastante significativos en años siguientes, como se ve claramente en el gráfico. Los costos van a aumentar desde un 2% en 2021 a casi 10% de los costos totales en 2028. Hablando en términos monetarios, estos costos para el Banco Forty Seven se incrementarán de 2M de euros en 2021 a 202M de euros en 2028.

Los gastos de intereses no son muy altos, ya que atraer capital vía depósitos de clientes y bancos no será la primera fuente de capital. La principal fuente de capital serán las cuentas actuales de los clientes. Adicionalmente, el Banco Forty Seven va a operar con el capital invertido desde el comienzo, así como también con las ganancias retenidas de años anteriores. Además, en este momento las tasas de interés en euros son muy bajas, especialmente en los tratos entre bancos – el capital es barato, y es por eso que los gastos por interés son bajos.

Los gastos por tarifas y comisiones están correlacionados con el número de clientes y la cantidad de transacciones. Junto con un alto crecimiento de clientes en los primeros cinco años, este tipo de gastos también se incrementará a través de los años hasta llegar más o menos a un 30% del total de gastos.

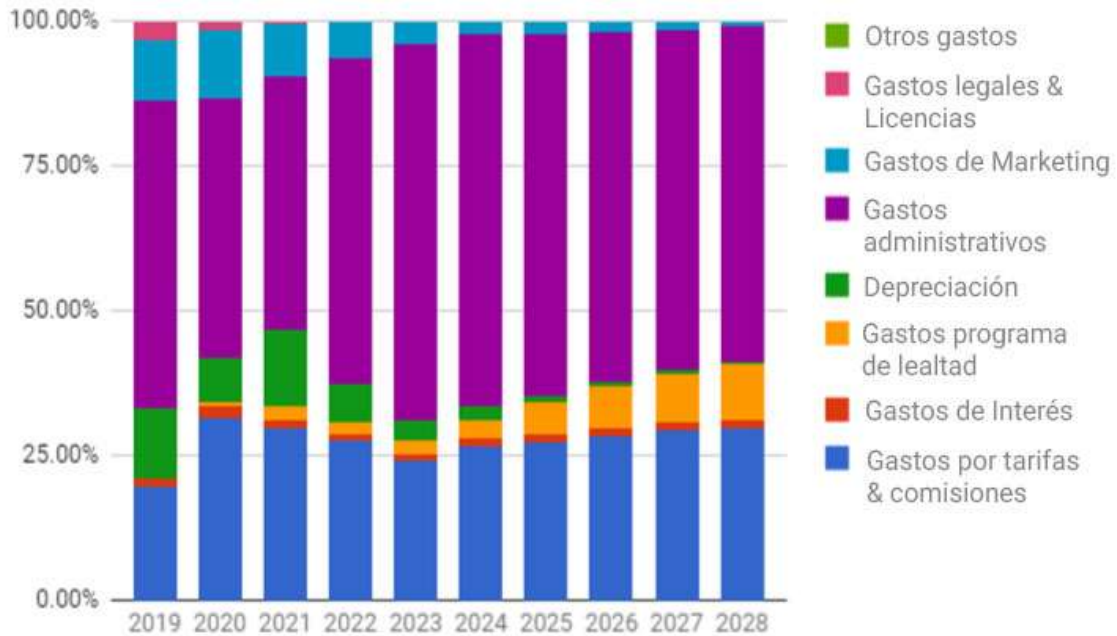


Fig. 10: Gastos operativos estimados sobre los siguientes diez años sobre la primera meta.

Los gastos administrativos consisten en costos de infraestructura, costos del personal, servicios subcontratados y otros costos administrativos. Principalmente los costos administrativos están relacionados al personal. En nuestros cálculos, hemos dividido el personal en el consejo (3 personas), junta directiva (7 personas), gerencia senior, gerencia media, ingenieros de software, no gerenciales y soporte. El número de personas trabajando para cada equipo depende de la etapa alcanzada y del año, pero para el consejo y la junta directiva, es el mismo en cualquier etapa. El equipo más grande de personal es el de soporte, que depende de el número de clientes. El 80% del personal total es de soporte ya en 2019 con este número incrementándose proporcionalmente al crecimiento de la clientela. Para el cálculo de los costos relacionados al personal los salarios promedios de el Reino Unido han sido tomados como una suposición, excepto por el soporte que va a estar situado en un país donde el personal de trabajo tenga menor costo. Tomando en cuenta que el Banco Forty Seven tendrá soporte inteligente e integrado con aprendizaje automático esto no afectará la calidad de servicio ni el nivel de satisfacción.

Gastos de Capital

La cantidad de capital acumulado es el más importante factor para determinar las oportunidades del Banco Forty Seven de desarrollar productos y servicios que van a ser ofrecidos por el banco. Es por esto que las diferentes metas de expansión de capital van a estar distribuidas acorde a las posibilidades del banco. Para la cuarta y quinta etapa el Banco Forty Seven invertirá en los cajeros automáticos inteligentes y en los terminales biométricos POS desde el comienzo, y esa es la razón por la cual los gastos de capital son mayores si se alcanzan dichas etapas.

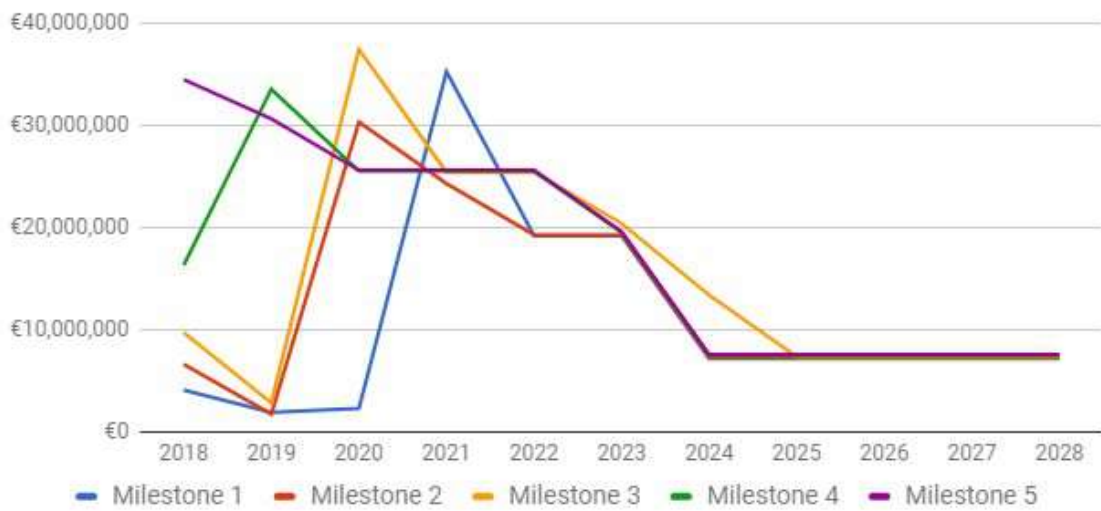


Fig. 11: Gastos estimados de capital sobre los siguientes diez años en base a las distintas metas alcanzadas.

Socios Clave

El Banco Forty Seven esta negociando con la compañía Deloitte, conocida mundialmente y respetada. Asumimos que la estructura de la compañía y las materias legales relacionadas, serán asistidas durante los procedimientos legales necesarios para recibir la autorización de FCA para operaciones bancarias.

Nuestro aliado principal de desarrollo de software es la compañía Scand en Belarus y su director técnico es Alexander Chernyakevich. Scand está acreditada con todas las certificaciones necesarias para desarrollar software que sea altamente cargado de información sensible y personal. El equipo del Banco Forty Seven tiene una larga historia de alianzas efectivas y satisfactorias con Scand. Adicionalmente cooperaremos con la compañía XB Software en el desarrollo de software.

El asociado para la auditoria de información y de software para este proyecto es la auditora QSA Deitery, junto a su director Eugene Bezgodov. Deitery es una auditora en completa conformidad con PCI DSS (Estandar de Seguridad de Datos de la Industria de Tarjetas de Pago) de Sberbank en Rusia. Ellos son responsables de auditar la infraestructura, información personal y crítica de nuestros clientes, y procedimientos de administración de software y servidores.

Nuestro socio de "headhunting" será la compañía N2Growth y sus aliados en el Reino Unido – Gordon Berridge y Marcelo Castro (ex-CEO de Mercados Globales de Santander UK). N2Growth nos ayudará a reclutar los miembros con la requerida experiencia para nuestro equipo. Los servicios de "headhunting" de la agencia han sido usados por el 70% de las compañías de la lista Fortune 500.

Adicionalmente, el Banco Forty Seven optará por socios de subcontratación para diferentes materias, si estos son racionales y eficaces en términos de operaciones y gestión de recursos humanos.