ETAPA II FULL DE RUTA “ENS QUADREM”

UXi-PRIMERA QUADRA

EL NOSTRE FULL DE RUTA

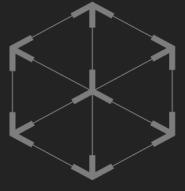
"I ens aixecarem una i altra vegada fins que els bens siguin lleons"

Hem treballat molt sobre les mancances i errors que han propiciat el naixement d'UXi, i tenim un pla per assolir la independència de Catalunya des de la unitat. L'embat amb l'estat Espanyol serà llarg i dur, però al final del dotzè assalt quedarem victoriosos.

EN MARXA!

On és el meu Coixí?

A UXI, estrenem el camí de la recuperació del poder per al poble català amb una acció transversal que té com a objectiu final la presència activa d'una Cèl·lula d'Unitat per la



ENS QUADREM

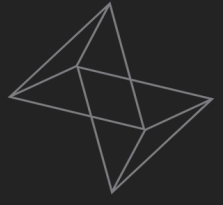
Cada ramat a la seva quadra!

Segon assalt: ara toca mostrar-li a l'adversari quin peu calcem. Recuperem la nostre economia! (Banca, Mèdia,Telecomunicacions, Energia, Comerç i Aigua).

ITAKA

Ens mirem al món?

Toca activar els catalans de fora! Posem pa amb tomàquet fins a la sopa de miso... Implementem CU-Xis internacionals a totes les capitals geopolítiques i geo-



HEXA

El món ens mira!

Mitjà audiovisual catalanista, fet per independentistes per a independentistes. Canal OTT amb programació cultural i política fet des de tots els recons del país... Invertim la piràmide,

Premisses

- La nova regulació europea del sistemes de pagaments i banca especialment l'open banking i norma PSD2 obren la porta al "Passporting" de serveis bancaris sota el principi de "single authorisation".
- Les plataformes BaaS (banking as a service) que incorporen llicencies bancaries d'algun país membre de la UE o directament de l'EBA (organisme regulador del sector bancari en l'àmbit europeu) permeten la creació a mida i baix cost de banques "challenger".
- Les principals banques espanyoles travessen una greu crisi en el mercat de capitalització borsari agreujada per les taxes d'interès negatiu amb les quals han d'operar. Això hi ha provocat una fuga massiva de capitals cap a la inversió immobiliària i el finançament de projectes més arriscats malgrat projectar rendiments de pocs dígits.
- Catalunya necessita una entitat financera que ajudi a enfortir les bases de la seva economia i garanteixi la seva estabilitat al marge dels esdeveniments polítics que puguin succeir en un futur. La fugida de les entitats bancàries prèvia a la celebració del referèndum de l'1 d'octubre, és *per se* un motiu que justifica la necessitat d'una proposta SEGURA pels catalans. Aquesta funció hauria de recaure en el Banc Central de Catalunya que malauradament no va formar part del procés sobiranista encapçalat per l'anterior govern de la generalitat.
- No obstant cal recordar que els bancs centrals de tots els països avançats són entitats privades amb capacitat d'ordenament públic del sector. Ni la Reserva federal americana ni tampoc l'ECB (Banca Central Europea) escapen a aquesta regla.
- De fet el "Bank of England", banc central del regne unit va néixer l'any 1694 (27 de Juliol) com a banca privada per fer de banca al govern i sufragar els costos de la guerra amb França. La parella real d'Anglaterra "William i Mary" varen ser uns dels primers accionistes i el banc es va inaugurar l'1 d'agost 1694 amb 17 empleats i 2 porters marcant el pas dels futurs bancs centrals a escala mundial.

Conclusions

- Creiem necessària la creació d'una banca privada catalana amb l'objectiu de "promoure el bé públic en benefici del poble català".
- Aquesta banca ha de ser l'embrió de la futura banca central d'una Catalunya lliure i sobirana.
- Aquesta banca ha de donar suport als autònoms i a les petites i mitjanes empreses que constitueixen la columna vertebral de la societat catalana i un dels motors principals de la seva economia.

Presentem FED Reserva Federal dels Països Catalans

Visió

- "Challenger Bank": Una banca digital que consolidi una posició de mercat dominant en el sector en detriment dels actuals "players" espanyols.
- Funcionalitat holística: Serveis "In-App" per abastar tots els serveis de banca necessaris (Inversions, Pagaments i Crèdit) per comptes personals però també petites i mitjanes empreses.
- Unicorn: Assolir una valoració d'1 bilió$ USD/ 1 Milió de clients en un futur previsible de 5 a 10 anys. Establir línies de negoci que garantissin un creixement ràpid i marges beneficiaris alts.
- Escalable: Utilitzar una arquitectura de sistemes de baix manteniment i alta flexibilitat; Preservar un control òptim sobre les bases de dades de clients i la seva informació personal. Enfocant el negoci cap a la maximització dels marges existents en la cadena de valors.
- Segura: Basada en un país membre de la UE i per tan Sota el paraigua del Banc Central Europeu i amb una garantia fins a 100.000 euros sobre els dipòsits dels clients.

Equip "experts en innovació digital i mercats i productes financers"

...Que han liderat:

- la transformació digital del FCB; la implementació de nous models de negocis com ara les gires Int, el Seient Lliure, Barça TV, drets PPV, etc...
- El desenvolupament d'una plataforma legal de transaccions dineràries a escala mundial en associació amb els governs de Xina, Índia, Rússia, Nigèria, Mèxic...
- L'aixecament de més de 50 milions d'euros (08-17) en inversió privada.
- MIFID category II investment manager (Gibraltar)
- EIS investment fund (Gibraltar)
- Structured Products (UK)
- UCTS IV investment fund (Luxembourg)
- FOHF Distribution Network (United Stated)
- Credit Card Processing Gateway (Andorra)
- Structured Product Subsidiary (Monaco)
- IFA Appointed Representative (United Kingdom)
- Listed Capital Markets Vehicle (Ireland)

Jurisdicció

"Gold Standard"

- Suïssa, Luxemburg, UK
- Fora de la UE o potencialment fora
- Llarg temps per l'aprovació de la llicencia
- Alts costos
- Requeriments molt exigents (proteccionisme)

EU (garantit per BCE)

- Establir llicencia MIFID II, CAT I
- Capital mínimum exigible de 5M euros
- Operar sota les directrius europees BASEL II, SEPA, PSD2, GDPR
- Condicions "*Sin equa non*"
  - Junta amb locals
  - Oficina Local
  - KYC executius del Banc
  - Pla de negoci validat
  - Manuals operatius principals amb comptes d'explotació pro-forma
  - Capital
  - Temps de resposta màxim 10 setmanes *2/3 rondes per ajustos (procés 40/52 setmanes)

Exemples

- Monzo
  - Valoració $2,45B
  - 2M clients
  - El millor per controlar les despeses de la llar
  - Debut 2015

- N26
  - Valoració $2,7B
  - 3,5M clients
  - El més complert, millor per enviar diners i estalviar
  - Debut 2013

- Starling
  - Valoració $2,47B
  - 460K clients i 30K empreses
  - Focus amb crèdits, descoberts, Marketplace per plans de pensions, Seguros, hipoteques
  - Debut 2014

- Revolut
  - Valoració $1,7B
  - 4M clients FX
  - El millor per comprar divises i criptomonedes, ideal per expats, estudiants Int, viatgers
  - Debut 2013

FED “Aplicació financera/ de pagament per cada llar”

Primer mòbil: dades visuals infocèntriques i orientades al consumidor.

Banca transparent / gratuïta + servei prèmium basat en el model de subscripció central

Acceptar dipòsits i transferències de saldo

Préstecs garantits, és a dir, automòbils, hipoteca, equipament comercial, finançament comercial

Préstecs no garantits (contra targetes de crèdit), és a dir, béns de consum, finançament a curt termini

inversions / pensions / productes d'assegurança de tercers regulats,

Facilitar els canvis de contracte amb descompte per volum sobre el preu dels serveis com Internet, telefonia mòbils, energètiques, etc..

Producte

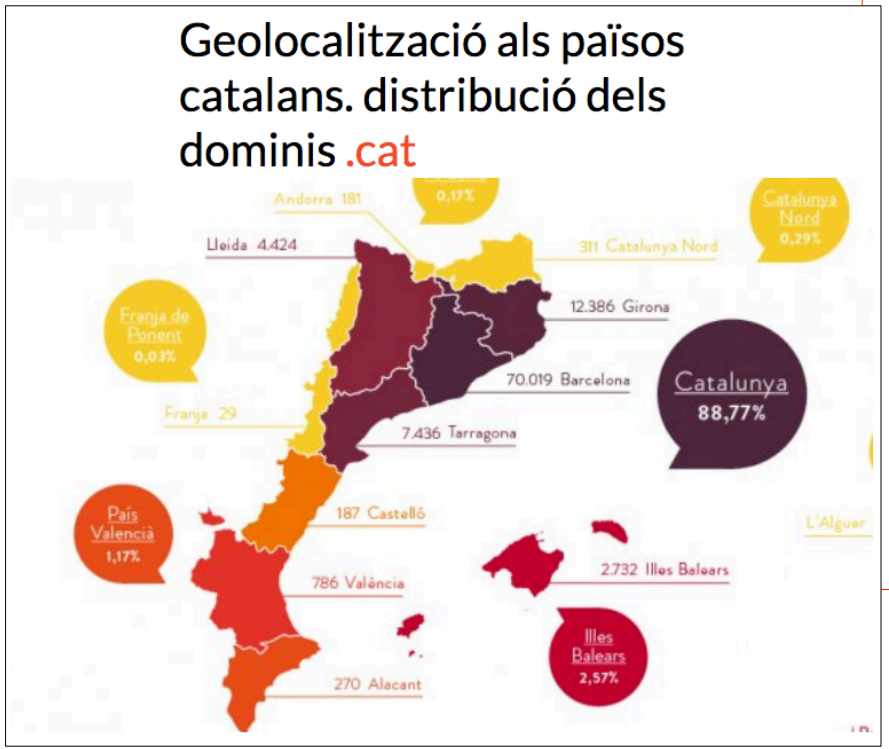
Any 1

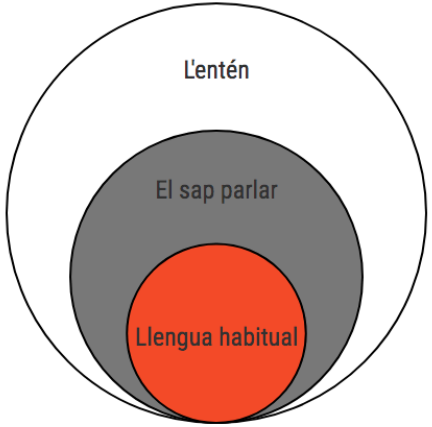
- Comptes corrents sense interès
- App d'assistència per pressupostos i estalvis
- Dipòsits al millor rendiment (sistema automàtic d'anàlisis de les ofertes de la competència en temps real)
- Targetes de pagaments i dèbit
- Canvis de divises a la mateixa taxa que l'interbancari
- "Universal bank account view" Client té accés a tots els seus comptes bancaris des de l'App
- Pagament des de qualsevol compte bancari a través de l'App
- Préstecs garantits (cotxe, Hipoteques...)

Anys 2 i 3

- Assessoria financera per, fons de pensió, assegurances, compra-venta d'actius a través de l'APP i confirmació amb reunió presencial
- Productes d'inversió i pensions en col·laboració amb altres marques
- Cash-back per els comerços que acceptin el nostre mètode de pagament
- Crèdit instantani via App amb amortització flexible
- Grans descomptes negociats

Mercat





Parlen el català de forma habitual

4,5M de persones

- 14,2 Milions d'habitants
- 10,4 Milions entenen el català

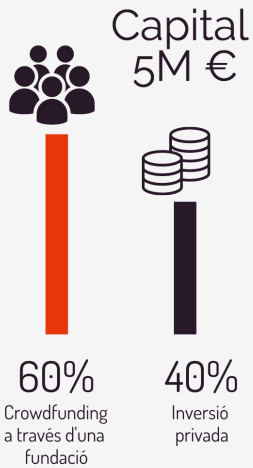
Estructura

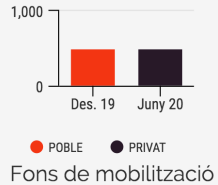
- Estructura corporativa reflecteix que es tracta d'una banca del poble
- El 60% de les participacions estaran en mans de persones comunes.
- El 40% romandrà en possessió d'inversors privats, essencialment de l'empresariat català
- Es requereixen fons de mobilització per valor de 1M euros per finançar el projecte fins a la concessió de la Llicencia
- Els fons de mobilització es recolliran en dues etapes via crowdfunding i inversió privada

Estructura corporativa

Qui tindrà el control de les accions de FED?

Com es finançarà?





Fons de mobilització

Pla de finançament FED

Premisses

- La primera fase de gestació del projecte ha estat finançada íntegrament per UXi. Hem contractat els serveis de professionals del sector basats a Londres que durant els mesos de Juny Juliol i Agost han elaborat el dossier de viabilitat del projecte que ha requerit assessoria legal, tecnològica, estudis de mercat i de models de negoci d'èxit en el sector de la Banca. Aquesta anàlisi ha portat al disseny conceptual de la FED tenint en consideració tots els elements que podrien influir amb el seu desenvolupament exitós. Per tant els passos que a continuació revelarem son la millor manera de garantir l'èxit del projecte.

- Hem introduït el concepte que anomenem "First blood"(primera sang) per valorar els drets i condicions econòmiques dels participants al projecte. En resum, estableix una jerarquia en funció del moment en el qual un participant se suma al projecte, donant prioritat i descompte sobre el preu de les participacions en els primers a donar-li suport en les diferents fases que a continuació explicarem.

- L'objectiu de limitar la compra del nombre de participacions per persona és d'evitar la concentració de poder i fomentar la distribució equitativa dels beneficis de la FED al marge del poder adquisitiu dels ciutadans que desitgin participar en el projecte. I a la vegada reduir els riscs individuals.

- El finançament es farà en 3 etapes.

Finançament FED Primera etapa Oct.19- Des 19

Sponsors-First blood

- L'objectiu és recaptar els primers 500.000 euros necessaris per finançar el projecte des d'octubre 2019 fins a Juny 2020.
- Els fons s'utilitzaran per establir la "Fundació 1 octubre" a Suïssa i dotar-la de fons suficient per promoure la creació de la FED mitjançant la contractació dels serveis professionals que calguin per establir i constituir la FED en el país de la Unió Europea més adient. Així com la preparació del pla de negoci, manuals i altres condicions necessaris per engegar la petició formal de llicència davant les autoritats competents.
- Els fons també serviran per preparar i organitzar la primera ronda de finançament mitjançant la qual el 100% de les participacions de la FED seran adquirides per persones comunes de Catalunya que vulguin sumar-se al projecte.
- UXi emetrà 20.000 tiquets de 25€ cadascú què l'Espònsor podrà adquirir per fer el seu DONATIU.
  4000 d'aquests seran reservats pels membres actuals d'UXI, aproximadament uns 400 entre delegats i socis.
- Només es podrà adquirir 1 tiquet per persona. O dit d'una altra manera, no es vol ni es permetrà que una mateixa persona doni més de 25 euros.
  Excepte pels membres d'Uxi, que si així ho desitgen, podran comprar fins a 10 tiquets per ells i els seus familiars.
- Cada tiquet rebut per cada donant tindrà un codi que haurà de conservar si vol accedir a la compra de les participacions de la FED que es posaran en venda el mes de Juny 2020.
- Els espònsors tindran unes 500.000 participacions reservades, d'un total 3.100.000 participacions, que només ells podran comprar durant un període determinat al final del qual es posaran a disposició de la resta de sol·licitants si en queden algunes.
- Cada espònsor podrà només adquirir 25 participacions a 1 Euro cadascuna. És a dir que podrà invertir 25 euros més si així ho desitja.
- Per tant en compensació pel seu donatiu en aquesta etapa crucial, l'espònsor gaudirà d'accés i preu privilegiat a les participacions de la FED un cop es posin a la venda.

Finançament FED Segona Etapa Juny 2020

Primera ronda de finançament

- L'objectiu és recaptar 3.100.000 euros via "crowdfunding".
- La FED recentment incorporada emetrà 3.100.000 de participacions a 1euro cadascuna.
- Aquestes participacions s'organitzaran en paquets de 25 per la seva comercialització.
- Solament es permetrà la venda de un paquet per persona.
- Per conseqüència, es necessitaran 124.000 ciutadans catalans per capitalitzar al 100% la primera ronda de la FED.
- Aquesta Ronda es desenvoluparà durant tot el mes de Juny 2020.

Finançament FED Tercera Etapa Juliol 2020

Segona ronda de finançament

- L'objectiu és recaptar 2.400.000 euros amb la venda de paquets de participacions en mitjanes i petites empreses catalanes i també inversors privats.
- La FED, forta del capital de 3.100.000 aconseguit amb la ronda de finançament anterior, emetrà 1.920.000 noves participacions a 1,25 euros cadascuna.
- Aquestes participacions s'organitzaran en paquets de 4000 per la seva comercialització.
- Solament es permetrà la venda d'un paquet per NIF, en un principi. En funció de l'èxit obtingut els primers dies, aquesta restricció es podrà modificar per complir l'objectiu fixat amb més celeritat.
- Per conseqüència, es necessitaran que 480 empreses catalanes adquireixin un paquet per valor de 5000 euros per capitalitzar al 100% la segona ronda de la FED.
- Aquesta Ronda es desenvoluparà durant tot el mes de Juliol 2020.

Pla de finançament FED

Conclusions

En total s'hauran aconseguit 6M euros durant el procés de fiançament. Els primers 500.000 euros en forma de donatius per cobrir les primeres despeses de construcció de la FED, per a després en dues rondes successives recaptar 5,5M euros de capital.

Exactament el 61,8% de les participacions de la FED romandran, de forma gairebé igual, en mans de 124.000 catalans/catalanes. Mentre la resta, el 38,2%, quedarà en mans de l'empresariat petit i mitjà de país.

5M euros dels 5,5 de capital aniran en un compte especial (Escrow Account) on no es podran utilitzar si abans no s'ha obtingut la Llicencia definitiva per operar. I si finalment l'obtenció de la llicència fos denegada de forma irrevocable, causa realment poc probable, els 5M d'euros serien retornats als inversors que així recuperarien el 90% de la seva inversió inicial.

Els 500.000 restant serviran per gestionar el projecte fins a l'obtenció de la llicència prevista el mes 18 (Juny 2021) en el pitjor dels escenaris. En funció de la rapidesa de les rondes de finançament en completar-se aquest temps es podria reduir considerablement fins a una quarta part.

FED FED

Reserva Federal dels Països Catalans

Etapes del procés de creació de la FED

TARGETS	Socis UXi	Delegats UXi	Familiars	patrocinadors	Espòsors	Persones físiques	Empreses	capital risc
Nombre de participants	4.000			16.000	124.000		480	
Accés 24H abans	✓				✗		✗	
Accés primera etapa	✓				✗		✗	
Accés segona etapa	✓				✓		✗	
Accés tercera etapa	✗				✗		✓	
Cost participació	1€				1€		1,25€	
Compra mínima	25				25		4000	

ROADMAP

PROJECT DELIVERY TIMELINE

- Selecció Consultors
- Estudis de mercat
- Model de Negoci
- Base Concept brief
- Financiat per UXi. 75K €

Estem aquí

Mes 1-3

- Acabar el concept brief
- Organitzar la primera ronda de finançament de 500K €
- Incorporar Fundació
- Incorporar FED-Co

Mes 4-9

- Preparació pla de negoci
- Preparació de manuals
- Selecció de sistemes
- Relacions estratègiques
- Aixecament 5M€ de capital (Tier capital requirement +ICAAP+ Negative cashflow)
- Aixecament 0.5M€ OPEX

Mes 13+

- Iniciació de les operacions
- Reducció de capital de 0.5K€ per cobrir el cost de les operacions

Mes 18

- LLicencia aprovada
- Iniciació activitat

Mes 36+

- Institució financera qualificada amb bons ratings preparada per l'expansió a través de deute i crowdfunding

Gràcies i recorda, UXi també és teva!

www.uxi.cat