

ALTIX 公司
官方白皮書



ALTIX
CORPORATION

目錄

1. 執行摘要
2. 願景與使命
3. 我們是誰：Altix Corporation LTD
4. 市場
5. 問題
6. 解決方案：Altix 生態系統
7. 產品：AltixGo 和 AltixBank
8. 商業模式
9. 代幣經濟學
10. 代幣用例
11. 行銷與社群策略
12. 發展路線圖
13. 募集資金用途
14. 代幣技術細節
15. 法律策略與合規
16. 團隊與顧問
17. 合作夥伴和國際擴張計劃
18. 競爭分析
19. 附錄與技術數據
20. 風險與緩解措施
21. 法律免責聲明
22. 結論及投資人行動呼籲

1. 執行摘要

Altix Corporation LTD 成立的目標是透過融合金融科技、旅遊、區塊鏈和人工智慧的生態系統重新定義數位銀行。

Altix 由一支在傳統銀行、金融諮詢、旅遊和技術開發領域擁有多年經驗的團隊在倫敦創立，旨在彌合傳統金融與去中心化金融之間的差距，並製定了明確的 2030 年發展路線圖，最終創建一家提供全球服務的受監管數位銀行 AltixBank。

Altix 的方法獨一無二：

- 不僅僅是一個加密項目，而是一個擁有 EMI 許可證和整合合規性的真正銀行基礎設施。
- ALTIX 代幣用作支付、治理和融資工具，並採用通貨緊縮模型（銷毀、質押、返現）。
- 人工智慧集成，打造創新客製化的金融產品，能夠適應零售、中小企業和企業用戶的風險狀況和需求。

潛在市場 (TAM) 超過 8 兆美元，涵蓋三個快速成長的領域：

- 全球金融科技（到 2030 年，複合年增長率超過 20%）。
- 旅遊業，到 2024 年將超過 7 兆美元。
- 區塊鏈和加密貨幣，超過 1.5 兆美元，並且持續成長。

由於可擴展的模型和路線圖，其中包括：

- 2025-2027 年：透過 AltixGo（旅遊服務、現金回饋、數位卡）進行有機成長。
- 2028-2029 年：取得 EMI 授權並推出 Altix App（法定/加密貨幣錢包）。
- 2030 年：轉型為 AltixBank，提供多幣種帳戶、國際卡、人工智慧驅動的產品和企業 API。

對於尋求接觸具有全球視野的穩健、受監管項目的投資者來說，Altix 代表著一個獨特的機會。

銀行合規性、人工智慧創新和代幣化生態系統的結合使 Altix 成為數位銀行領域的潛在遊戲規則改變者。

2. 願景與使命

想像

Altix 的願景是創建新一代全球數位銀行，將受監管金融機構的實力與金融科技、區塊鏈和人工智慧的敏捷性和創新性相結合。

到 2030 年，Altix 的目標是成為零售、中小企業和企業用戶的國際參考點，提供一個整合的生態系統，其中：

- 傳統銀行服務與 DeFi 的潛力相結合；
- 付款變得即時、透明且低成本；
- 人工智慧使個人化和預測性金融產品能夠動態適應用戶需求。

使命

Altix 的使命是透過提供管理資金、投資和數位服務的有形工具，實現先進銀行服務的民主化。

這項發展歷程圍繞著三大策略軸心展開：

1. 金融科技創新一開發支付、返現、銀行卡和多幣種錢包解決方案，簡化用戶的日常生活。
2. 人工智慧整合－應用人工智慧演算法產生新的金融工具，優化風險管理流程，並提升客戶體驗。
3. 受監管擴張－從金融科技公司發展成為受監管的數位銀行，到 2028 年取得 EMI 牌照，到 2030 年全面轉型為 AltixBank。

最終目標

成為一家人工智慧驅動、加密友好的數位銀行，可在全球範圍內訪問，能夠在單一、安全、透明和創新的金融生態系統中連接用戶、商家和機構。

3. 我們是誰：Altix Corporation LTD

Altix Corporation LTD 是一家總部位於倫敦的公司，旨在透過將受監管服務、區塊鏈和人工智慧 (AI) 整合到一個生態系統中，樹立數位銀行的新標竿。我們的使命是秉持合規優先的理念，為零售、中小企業和大型企業提供民主化、便利的金融服務，並制定清晰的 AltixBank 建設路線圖。

身分與定位

- 一家擁有擴張計劃並在歐洲（以及隨後的全球）司法管轄區擁有 EMI 許可證的國際公司。
- 活躍的機構網域：altixcorporation.com 和 altixgo.com，作為使用者和投資者的樞紐。
- 非投機性方法：ALTIX 代幣是服務生態系統的實用工具；其核心是受監管的銀行基礎設施。

2025-2030 年策略願景

- 第一階段 - 基礎建設 (2025-2026)：推出 AltixGo（支付、旅遊、數位服務）、社區建設和初步合作夥伴關係；啟動許可流程。
- 第二階段 - 規模化發展 (2027-2028)：進軍歐盟市場，引進先進的銀行功能，首次實現大規模人工智慧整合。
- 第三階段 - 銀行 (2029-2030)：將 AltixBank 整合為一家由人工智慧驅動、國際化且支援加密貨幣的數位銀行。

公司結構與治理

- 董事會及顧問團隊在銀行業務、合規、風險、人工智慧和數位市場方面擁有專業知識。
- 透明的治理：定期向投資者報告政策，並對技術和流程進行外部審計。
- 內部控制：專門的風險、合規和資訊安全職能；正式的風險管理架構。

監理與合規路線圖

- EMI 許可流程以及對 KYC/AML、GDPR 和營運彈性標準的遵守。
- 合規設計模型：反洗錢程序、交易監控、鏈上/鏈下可追溯性。

- 持續評估國家服務分銷法規（適用時採用護照制度）。

技術與架構

- 雲端原生、API 優先、微服務，可實現可擴充性和上市時間。
- 區塊鏈集成，可實現透明度、結算和忠誠度/返現計劃。
- 統一資料平台，用於分析、反詐騙、個人化和監管報告。

人工智慧是生態系統的核心

- 進階信用評分：基於交易和行為數據的預測模型，可快速做出透明的決策。
- 詐欺與風險分析：即時異常偵測、退款預防、持續監控。
- 個人理財與中小企業 Copilot：用於預算、現金優化、對帳和定期付款的智慧助理。
- 動態定價與忠誠度：根據用戶個人資料優化回饋、折扣和獎勵。
- 合規自動化：人工智慧支援 KYC/AML（分類、警報優先順序、誤報減少）。

安全性和彈性

- 零信任安全、傳輸中和靜態加密、機密資訊和硬體金鑰管理 (HSM/KMS)。
- 多區域業務連續性和災難復原；智慧合約和基礎設施的定期審計。
- 隱私設計與敏感資料隔離。

按區隔市場的價值主張

- 零售：數位帳戶和支付、返現、充值、綜合旅行、AI 預算/儲蓄工具。
- 中小企業：IBAN、銀行卡、收款、費用/供應商管理、AI 快速信貸、管理整合 API。
- 企業與合作夥伴：B2B2C 解決方案、支付、會員積分、聯合品牌與服務市場。
- 旅行和數位服務：預訂和充值作為用戶獲取的低摩擦進入渠道。

合作夥伴和生態系統

- 旅遊/OTA 和預訂業者，以實現即時用例（返現、支付）。
- 金融科技/銀行業務軌道：發卡機構/處理機構、收單機構、上/下坡道、託管合作夥伴。
- 人工智慧和技術聯盟，以增強模型、安全性和可擴展性。

進入市場並實現成長

- 取得：數位管道、推薦/大使、與合作夥伴聯合行銷。
- 轉換與留存：透過實用代幣激勵、高級計畫、Copilot AI 引導旅程。
- 地域擴張：以歐盟為基地，隨後進行國際推廣，優先考慮監管有利的市場。

收入模式（概述）

- 交換、支付和服務費。
- 高級功能（零售/中小企業）的高級訂閱。
- 點差透明的外匯和國庫服務。
- 合作夥伴/商家的 B2B 和 API 費用。
- ALTIX 代幣實用程式：費用減免、高級存取權、質押/政府、忠誠度激勵。

關鍵績效指標 (KPI) 和里程碑（指示性）

- 早期（0-12 個月）：活躍用戶、交易量、建議轉換率、活躍夥伴。
- 中期（12-24 個月）：單位經濟指標（CAC/LTV）、優質用戶比例、中小企業滲透率、監管里程碑。
- 後期（24-36 個月）：資產管理規模 (AUM)、各細分市場的獲利能力、地域擴張、成熟的銀行業務能力。

道德與永續性

- 投資者和使用者透明度；明確揭露風險和費用。
- 以金融包容性為影響目標：簡單、易用、安全的產品。
- 資料問責：保護隱私，並以公平、可解釋的方式使用人工智慧

Altix 為何與眾不同

Altix 並非一個專注於代幣的加密項目：它是一個受監管的銀行項目，使用代幣和區塊鏈作為賦能引擎。人工智慧帶來效率、個人化和安全性；監管框架確保了信任和可擴展性。金融科技、旅遊和數位服務的整合在用戶獲取和日常使用方面創造了競爭優勢。

4. 市場

Altix 計畫誕生於全球三大快速成長領域的交會：金融科技、旅遊和區塊鏈。這些市場的總價值已超過 8 兆美元，得益於數位化和新技術的採用，它們正在迅速融合。

1. 金融科技市場

- 2024 年，金融科技市場規模超過 3,100 億美元，預計到 2030 年將以超過 20% 的複合年增長率成長。
 - Revolut、N26 和 Wise 等公司已證明，基於使用者體驗、速度和透明度的數位銀行模式不僅可持續，而且具有高度可擴展性。
 - 下一個發展階段將是「銀行 3.0」：整合區塊鏈和人工智慧的數位機構，提供更快、更安全、更個人化、更透明的服務。
 - Altix 是這一發展軌跡的一部分，其目標是將自己定位為一家由人工智慧驅動的數位銀行。
-

2. 觀光市場

- 到 2024 年，旅遊業預計將達到 7 兆美元以上，恢復到疫情前的水平，並展現出持續增長的前景。
- 超過 65% 的預訂是透過線上完成的，這為整合支付模式和數位忠誠度計畫帶來了巨大的機會。
- 智慧支付與旅遊服務的結合代表著一個快速成長的利基市場，AltixGo 計劃將其作為策略切入點。
- 借助 Altix，旅遊業將成為通往更廣闊的銀行和金融科技服務生態系統的直接門戶。

3. 加密貨幣和區塊鏈市場

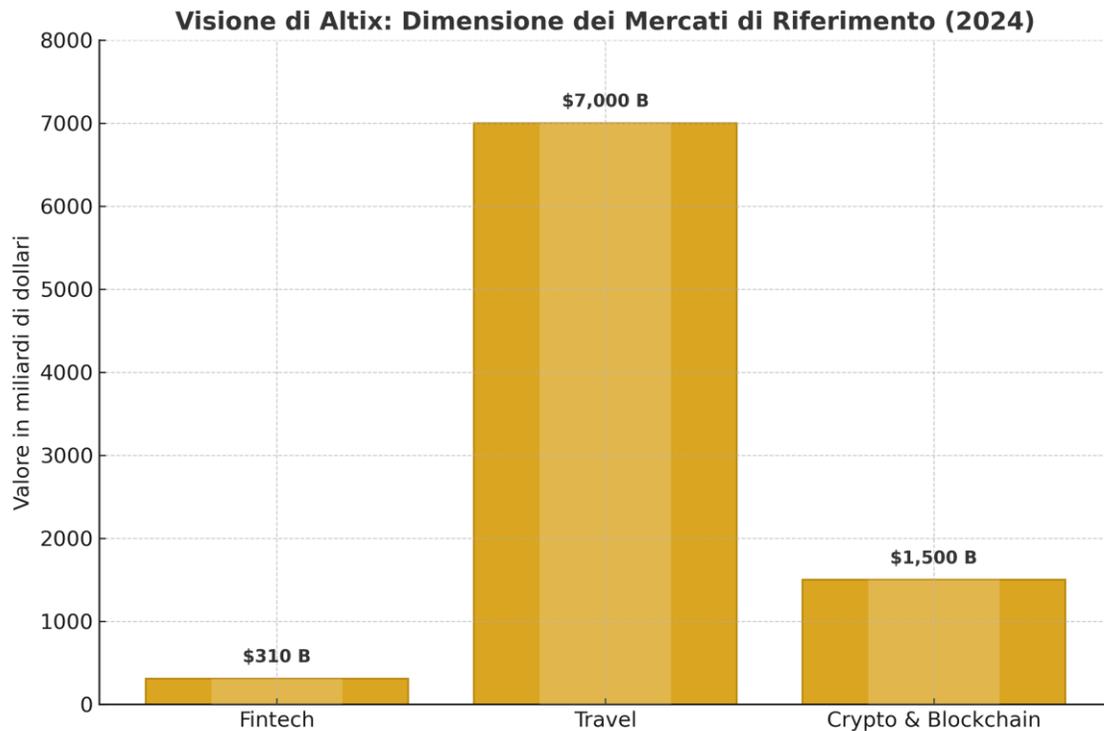
- 到 2024 年，加密貨幣市場預計將超過 1.5 兆美元，持續吸引資本和創新。
 - 區塊鏈已應用於支付、穩定幣、現實世界資產代幣化和 DeFi，但真正的機會在於其與受監管銀行服務的整合。
 - Altix 將利用 Polygon 網絡，該網絡將以太坊的 Layer-2 安全性與可擴展性和低費用相結合，以確保強大、快速和便捷的基礎設施。
 - 加密資產與傳統銀行業務的整合目前是最有前景的領域之一，零售市場和機構市場的需求都十分強勁。
-

Altix 的機會

金融科技、旅遊和區塊鏈的整合創造了一個超過 8 兆美元的潛在市場 (TAM)。

Altix 將自己定位為跨市場參與者，具備以下能力：

- 吸引尋求加密貨幣友善數位銀行的金融科技用戶；
- 為旅客和旅遊商家提供實際的利益；
- 融入區塊鏈生態系統，確保可擴展性、速度和真正的創新。



5. 問題

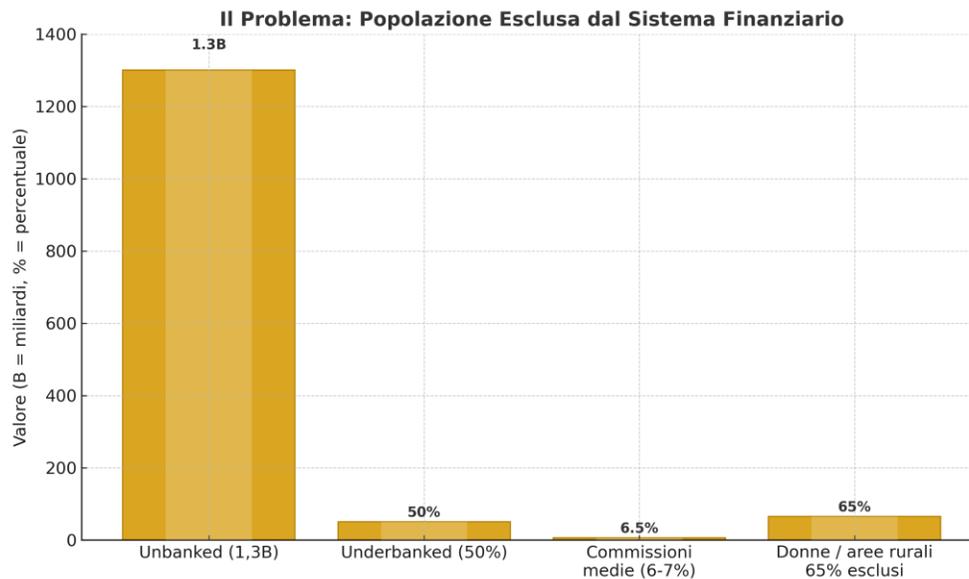
儘管科技不斷進步，但世界上仍有大量人口被排除在傳統金融體系之外或無法充分服務。

這造成了巨大的市場空白，而 Altix 致力於填補這一空白：

- 缺乏金融包容性：全球約有 13 億成年人沒有任何金融機構帳戶，其中超過 6.5 億集中在孟加拉國、中國、埃及、印度、印尼、墨西哥、奈及利亞和巴基斯坦等國家。

- 銀行費用高且不透明：銀行手續費，尤其是國際交易手續費，可能超過交易金額的 6-7%，貨幣兌換中仍存在隱性利潤。在歐洲和北美國家，光是活期帳戶手續費一項，每年平均就高達 35-50 歐元。
- 弱勢族群獲得金融服務的機會有限：全球 27%的成年人完全沒有銀行帳戶，另有 50%的成年人銀行服務不足（沒有信用卡）。農村地區和女性面臨的障礙更大：許多女性由於文化或教育障礙而無法獲得金融服務。
- 結構性和技術性障礙：在發展中國家，超過 50%的成年人可能擁有電話，但三分之一的無銀行帳戶人群缺乏註冊高級數位服務所需的技術。
- 傳統銀行體系不透明且效率低：銀行通常採用複雜且不透明的收費結構，使客戶難以比較實際成本。

這些數據清楚地表明，傳統銀行服務無法滿足包容性、可近性和便利性的真正需求。



6. 解決方案：Altix 生態系統

Altix 不僅僅是一個加密項目，而是一個融合了金融科技、旅遊、區塊鏈和人工智慧的綜合金融生態系統，並計劃在 2030 年前透過受監管的方式創建 AltixBank。

1. 金融科技+區塊鏈整合

- Altix 提供與 ALTIX 代幣相關的先進數位銀行工具（銀行卡、錢包、返現、API）。
 - 區塊鏈保證透明度、安全性和低交易成本。
 - Polygon（以太坊第二層）支援快速、低成本的交易，適用於全球銀行生態系統。
-

2. 旅遊和數位服務

- 透過 AltixGo，使用者將能夠使用法定貨幣和加密貨幣支付方式存取綜合旅遊服務（航班、飯店和旅遊套裝預訂）。
 - 其他數位服務也將可用：手機儲值、水電費支付、禮品卡和數位代金券。
 - ALTIX 中的現金回饋計畫將刺激採用，激勵用戶和商家的忠誠度。
-

3. 人工智慧作為生態系統的驅動力

Altix 最具創新性的元素在於其 AI 驅動的集成，這將帶來以下新功能：

金融個人化：AI 演算法能夠分析用戶行為，從而推薦個人化的銀行產品、儲蓄計劃和投資機會。

智慧信用評分：以機器學習為基礎的預測模型，可即時評估信用狀況，突破傳統系統的限制。

風險管理：AI 可監控可疑交易、預防詐欺並提高 AML/KYC 合規性。

全新投資工具：打造結合預測分析、動態投資組合管理與現實世界資產代幣化的 AI 驅動產品。

聊天機器人和虛擬銀行助理：全天候智慧多語言客戶支持，提升整體客戶體驗。

4. 前往 AltixBank 的路線

- 2025-2027 年：推出 AltixGo，整合旅遊和數位服務。
- 2028 年：取得 EMI 授權 → Altix 成為受監管機構。
- 2029 年：發布 Altix App，整合式法幣/加密貨幣錢包和高級銀行服務。

- 2030 年：轉型為 AltixBank，一家人工智慧驅動的數位銀行，提供多幣種帳戶、銀行卡、智慧投資產品和企業服務。
-

Altix 的競爭優勢

- 人工智慧 + 區塊鏈 → 快速、安全、個人化的銀行服務。
- 合規優先 → 規範且永續發展的道路。
- 可擴展的生態系 → 金融科技 + 旅遊業作為初始採用驅動力。
- 全球視野 → 清晰的歐洲、亞洲和美洲擴張路線圖。



7. 產品：AltixGo 和 AltixBank

AltixGo – 您的生態系統門戶

AltixGo 是 Altix 生態系統的第一步，旨在透過低門檻、高附加價值的服務吸引用戶：

- 低佣金的智慧數位支付。
- 整合旅遊預訂：航班、飯店與體驗。
- 日常數位服務：手機儲值、禮品卡、Paysafecards 和小額支付。
- 透過區塊鏈管理的現金回饋和會員計畫。
- 整合 ALTIX 代幣，作為折扣、促銷和專屬福利的工具。

AltixGo 不僅僅是一個產品：它是一種用戶獲取策略，允許 Altix 透過即時和有形的產品快速擴展，建立信任和品牌熟悉度。

AltixBank – 人工智慧驅動的數位銀行

該計畫的核心是將 Altix 轉型為全球數位銀行：AltixBank。

一個受監管的平台，結合了傳統銀行的穩固性與金融科技的靈活性，並透過區塊鏈和人工智慧得到增強。

主要特點：

- 國際銀行帳戶和支付卡，並配備專用 IBAN。
- 透過人工智慧信用評分系統，即使中小企業和銀行服務不足的個人也能獲得即時貸款和信貸。
- 與加密貨幣和穩定幣集成，將數位資產和傳統貨幣整合在單一銀行體驗中。
- 透過人工智慧助手，即使非專業用戶也能輕鬆進行智慧投資和財富管理。
- 合規監管：清楚的 EMI 和銀行牌照申請途徑、定期審計以及對投資者的透明度。

AltixGo 與 AltixBank 之間的協同作用

- AltixGo 代表獲取和忠誠度管道 → 數百萬被旅遊和數位服務吸引的用戶。
- AltixBank 代表最終目的地 → 一個完整的數位銀行生態系統，由 AltixGo 建構的用戶群提供支援。

這種協同作用使 Altix 能夠以可擴展和可持續的方式發展：首先透過日常服務獲取用戶，然後將他們轉化為長期銀行客戶。

Evoluzione del Prodotto Altix



8. 商業模式

Altix 採用混合商業模式，將數位銀行的典型收入與人工智慧、區塊鏈和旅遊服務整合產生的新收入來源結合。

1. 數位銀行服務收入

- 帳戶和卡片需支付發行費和管理費。
- 由於交易量高，支付費用低且可擴展。
- 貨幣和加密貨幣與法定貨幣的兌換，利潤率具有競爭力。
- 貸款和小額信貸，利率可持續，由人工智慧信用評分演算法管理。

2. 旅遊和數位服務生態系統收入

- 機票、飯店和旅遊套裝預訂佣金。
- 數位充值（電話卡、禮品卡、Paysafecard）利潤。
- 與商家合作支援的會員計畫和返現計畫。

3. ALTIX 代幣收入

- 首次 ICO/IDO，為開發和授權籌集資金。
- 代幣的持續效用：費用折扣、高級服務使用權、質押。
- 上市和交易所，提升流動性和採用率

4. 人工智慧和數據驅動型經濟

- 為零售用戶和中小企業提供優質的人工智慧諮詢服務。
- 提供商家夥伴（旅遊、金融科技）預測分析。
- 向第三方金融科技業者出售白標模型。

長遠願景

- 第一階段（2025-2026）：透過 AltixGo 獲取用戶，並在旅遊和數位服務領域實現初步獲利。
- 第二階段（2027-2029）：與 AltixBank 整合，推出受監管的銀行服務。
- 第三階段（2030 年以後）：全球擴張，採用整合人工智慧 + 區塊鏈 + 銀行業務的模式，以拓展新市場。

9. 代幣經濟學

ALTIX 代幣是 Altix 生態系統的核心：它不僅僅是一種數位貨幣，而是一種具有真正價值的實用代幣。

技術規格：

- 名稱：ALTIX
- 網路：Polygon (ERC-20)
- 最大供應量：1,000,000,000（固定，無通貨膨脹）
- 通貨緊縮機制：定期銷毀手續費

分配：

- 預售及私募：40%
- 團隊及顧問：15%（36 個月歸屬）
- 開發及營運：20%
- 市場及社區：15%
- 戰略儲備：10%

銷售階段：

- 預售（2025 年 11 月 30 日至 2025 年 12 月 31 日）：5,000 萬代幣，單價 0.05 歐元，鎖定期 24 個月
- 第一輪（2026 年 1 月至 2 月）：5,000 萬代幣，單價 0.06 歐元，鎖定期 24 個月
- 第二輪（2026 年 3 月至 4 月）：1 億代幣，單價 0.07 歐元，鎖定期 24 個月
- 第三輪（2026 年 5 月至 6 月）：1 億代幣，單價 0.08 歐元，鎖定期 24 個月
- 預上市（2026 年 7 月至 8 月）：1 億代幣，單價 0.09 歐元，鎖定期 24 個月
- 去中心化交易所（DEX）上市（2026 年 9 月）：價格 0.15 歐元
- 中心化交易所（CEX）上市

注意：預售和私募輪次出售的所有代幣均需鎖定 24 個月。

10. 代幣用例

ALTIX 代幣旨在成為 Altix 生態系統的核心，確保真正的實用性和長期可持續性。用例分為零售用戶、中小企業和機構合作夥伴：

1. 支付和數位服務

- 直接用於支付旅遊、飯店、航班和旅遊服務費用。
- 可透過代幣購買手機儲值卡、禮品卡、Paysafecards 和數位微服務。
- 日常交易中可即時兌換加密貨幣和法定貨幣。

2. 現金回饋和忠誠度計劃

- 選擇 ALTIX 退款的客戶可享有更多回饋。
- 持卡人可參與專屬會員計畫。
- 與旅遊和金融科技商家合作，提供獎勵和獎金。

3. 先進的銀行服務

- 使用 ALTIX 付款的用戶可享有銀行手續費優惠。
- 尊享優質服務（高級信用卡、AI 諮詢、專屬旅遊套餐）。
- 可使用 ALTIX 作為貸款和小額信貸的抵押品。

4. 質押與治理

- 持有者可以質押代幣以獲得定期獎勵。
- 參與平台治理，對新功能和關係進行投票。

5. 長期價值創造

- 定期銷毀部分費用以減少供應量。
- 由於 AltixGo 和 AltixBank 服務中代幣的實際使用，需求不斷增長。
- 跨市場採用（金融科技 + 旅遊 + 區塊鏈），擴大使用機會。

11. 行銷與社群策略

Altix 的成長不僅依賴技術，更依賴可擴展、數據驅動的行銷策略，旨在打造一個強大而活躍的社群。該計劃分為幾個階段，採用多通路方式，並專注於用戶參與度。

1. 啟動階段（2025-2026）－打造品牌知名度

- 數位管道：在 Google、Meta、LinkedIn 和 TikTok 上開展活動，瞄準金融科技用戶和數位旅行者。
 - 內容行銷：定期在 Medium 和 LinkedIn 上發布部落格文章，分享對金融科技、區塊鏈和旅遊的見解。
 - 機構溝通：白皮書、專案推廣與投資人簡報。
 - 公關與媒體：在金融科技和加密貨幣雜誌上發表文章，以及對創辦人和顧問的採訪。
-

2. 成長階段（2026-2027）－社區擴張

- 推薦與大使計畫：為吸引新會員的使用者提供獎勵。
 - 社群建立：開發 Discord、Telegram 頻道和論壇，並進行積極的管理和線上活動。
 - 遊戲化：與 ALTIX 代幣掛鉤的任務、徽章和參與度。
 - 策略夥伴關係：與旅行社、加密平台和金融科技公司達成協議，以擴大用戶群。
-

3. 鞏固階段（2028-2030）－市場領導地位

- 全球活動：參與和贊助金融科技和區塊鏈會議。
 - 機構合作：與傳統銀行和支付業者達成協議，以擴大應用範圍。
 - B2B 策略：為商家和中小企業提供 Altix 解決方案（付款、忠誠度、人工智慧）。
 - 品牌信任：公開審計、認證和季度透明度報告。
-

關鍵績效指標（KPI）

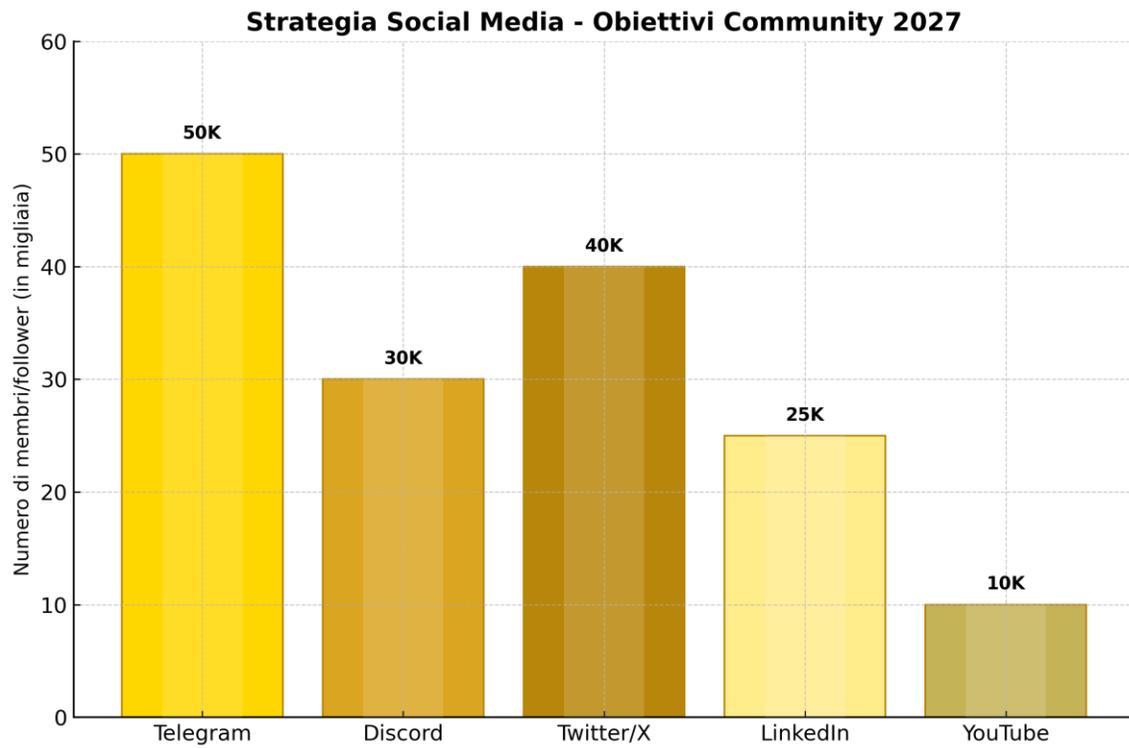
行銷和社群策略目標將透過以下具體指標來衡量：

- 客戶獲取成本 (CAC) 和 LTV/CAC 比率。
- 月活躍用戶 (MAU) 數量及入駐中小企業數量。
- 透過 AltixGo 和 AltixBank 處理的交易量。
- 社群參與度：活躍會員、留任率、治理代幣參與度。

- 旅遊金融科技和數位銀行領域的市場佔有率。

該策略的競爭優勢

- 跨市場取得：AltixGo 可作為天然門戶，降低獲客成本 (CAC)。
- 以社群為中心：代幣經濟學激勵參與度和忠誠度。
- 可擴展性和模組化：路線圖允許根據不同的成長階段調整活動。



12. 路線圖

2025 年

- 2025 年 8 月 4 日
 - Altix 正式啟動
 - 品牌定義及機構網站發布
- 2025 年 9 月 19 日
 - 金融科技和旅遊領域的策略夥伴關係
- 2025 年 10 月 1 日
 - AltixGo 平台 (altixgo.com) 上線
 - 開通服務及法幣儲值
- 2025 年 11 月 30 日至 12 月 31 日
 - 開啟私募預售
 - 50,000,000 ALTIX, 每枚 0.05 歐元
 - 鎖定期 24 個月 → 2027 年 12 月解鎖

2026 年

- 2026 年 1 月 1 日 - 2 月 28 日
 - 第一輪
 - 50,000,000 ALTIX, 單價 0.06 歐元
 - 鎖倉 24 個月 → 2028 年 2 月釋放
- 2026 年 3 月 1 日 - 4 月 30 日
 - 第二輪
 - 100,000,000 ALTIX, 單價 0.07 歐元
 - 鎖倉 24 個月 → 2028 年 4 月釋放
- 2026 年 5 月 1 日 - 6 月 30 日
 - 第三輪
 - 100,000,000 ALTIX, 單價 0.08 歐元
 - 鎖倉 24 個月 → 2028 年 6 月釋放
- 2026 年 7 月 1 日 - 8 月 31 日
 - 預上市
 - 100,000,000 ALTIX, 單價 0.09 歐元
 - 鎖倉 24 個月 → 釋出 2028 年 8 月
- 2026 年 9 月 30 日
 - 以 0.15 歐元的價格在 DEX 上線

- 推出返現和折扣功能
 - 代幣在 Altix 系統中的營運使用
-

2027 年

- 2027 年 1 月 31 日
 - Altix 支付錢包上線
 - Altix 支付網關啟用
 - 2027 年第二季（4 月至 6 月）
 - 在 CEX（中心化交易所）上線
 - 進軍全球交易所，提升流動性、知名度與普及度
-

2028 年

- 2028 年 1 月 31 日
 - 啟動 EMI（電子貨幣機構）牌照申請流程
 - 向監管機構提交申請
 - KYC/AML 合規及監理合規
 - 機構合作
 - 2027 年 12 月至 2028 年 8 月
 - 鎖定期結束後逐步釋放代幣
-

2029 年

- AltixBank App 上線
 - 整合錢包和網關的數位銀行服務
-

2030 年

- 全球擴張
 - 進軍新的國際市場
 - 建立大規模的機構和商業合作夥伴關係

13. 十三、募集資金使用情況

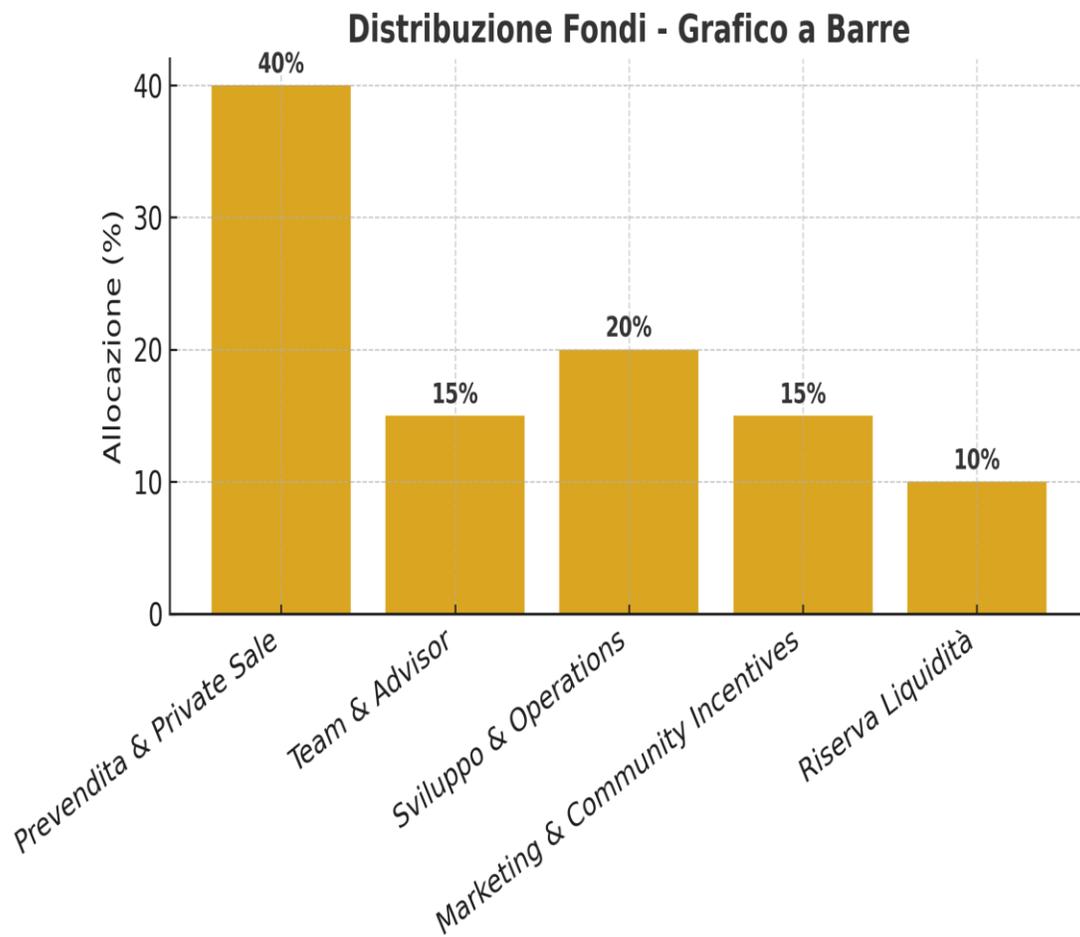
40% 預售及私募

15% 團隊及顧問

20% 開發及營運

15% 行銷及社群激勵

10% 流動性儲備



14. 代幣的技術細節

代幣經濟學部分代表了白皮書的技術核心：它定義了管理代幣發行、使用、分發和永續性的基本規則。

1. 技術規格和安全

- 標準代幣：Polygon（以太坊二層）上的 ERC 20 代幣：降低成本並提高可擴展性。
- 發行：供應固定且無通膨（已定義最大供應量）。
- 銷毀機制：部分費用（服務、返現、佣金）會定期“銷毀”，以減少流通供應量並維持代幣價值。
- 稽核與安全：智慧合約透過外部稽核進行驗證和測試，增強信任並防止漏洞（安全性是代幣經濟學的關鍵要素）。

2. 分配與歸屬

- 代幣拆分：
 - 40% → 融資（ICO/IDO）
 - 15% → 團隊及顧問（多年歸屬和初始鎖定，以避免突然拋售）
 - 20% → 開發與運營
 - 15% → 行銷與社群激勵
 - 10% → 策略儲備（用於合作夥伴關係和未來成長）
- 歸屬與鎖定：團隊/顧問的代幣鎖定至少 12-24 個月，並逐步解鎖以提高透明度並消除市場風險

3. 效用與通貨緊縮

- 實際功能：代幣可用於返現、降低費用、質押、進階存取權限和內部治理。
- 治理：使用者可以投票支持新功能、合作夥伴關係或重大協議變更（投票代幣）。
- 使用和維護激勵：付費質押和持續銷毀確保經濟效率並提高代幣稀缺性

4. 經濟模式與稀缺性

- 控制供應：最大限度地清晰地了解發行動態。
- 程序化稀缺性：費用銷毀逐步減少供應，增加需求和價值。

- 穩定性與永續性：在分配、效用、鎖定和銷毀之間取得平衡，以確保有機和可持續的成長

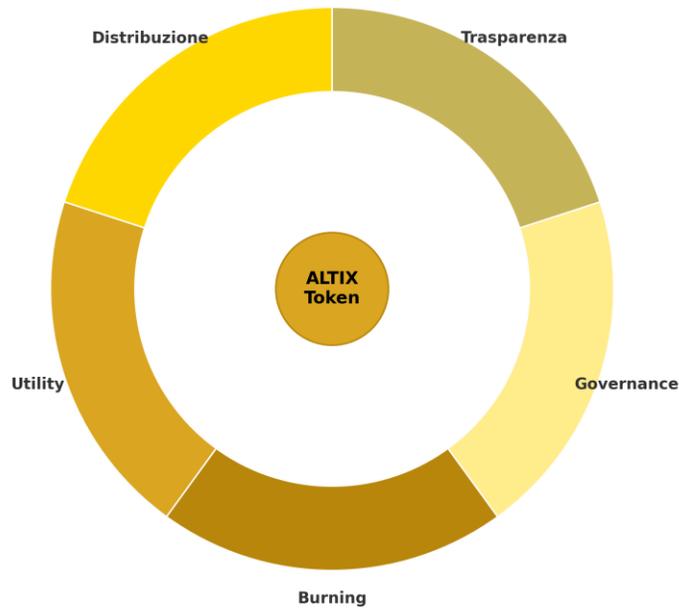
5. 治理與透明度

- 完全透明：定期發布代幣供應指標、定期銷毀和代幣使用資料。
- 定期報告：技術和財務審計，以保持投資者和社區的高度信心。

合成技術

阿斯佩托	德塔廖
Standard	Polygon L2 上的 ERC-20
Total Emission	固定，附程式刻錄
Distribution	穩定且結構化，具有歸屬權
Utility	支付、質押、治理
Safety	智能合約審計和保護
Transparency	定期公開報告和指標

Schema Tecnico del Token ALTIX



15. 法律與合規策略

Altix Corporation LTD 總部位於英國倫敦，倫敦是金融和金融科技領域最成熟、國際認可度最高的司法管轄區之一。該專案以合規優先的理念開發，確保所有開發階段的透明度和合規性。

1. 法律結構

- 註冊辦事處：英國倫敦。
 - 公司形式：有限公司 (LTD)，符合英國公司法。
 - 目標：逐步發展成為受監管的金融機構，擁有 EMI 牌照，並隨後獲得銀行牌照。
-

2. 監管和許可

- EMI 授權（電子貨幣機構）：預計 2028 年獲得，這將允許 Altix 作為電子貨幣機構運作。
 - 歐洲護照（英國脫歐後）：Altix 旨在獲得歐盟同等授權，以確保其在歐盟市場也能運作。
 - 全球擴張：後續將在其他策略管轄區（例如瑞士、杜拜、新加坡）申請銀行執照。
-

3. 營運合規性

- KYC/AML：符合歐洲和國際法規的客戶識別和監控程序。
 - GDPR 與資料保護：根據歐盟法規保護個人資料。
 - 外部審計：定期審查智慧合約、內部流程和財務報表，以確保對投資者的透明度。
 - 與當局的關係：與監管機構持續溝通，以確保監管合規。
-

4. 稅收

- 英國稅收制度：英國為有限責任公司提供競爭性且透明的稅收制度。
- 企業利潤稅：目前設定為 25%（公司稅）。
- 代幣的稅務待遇：符合英國數位資產法規，並根據英國稅務海關總署 (HMRC) 指南進行更新。

5. 對投資者的好處

- 監理安全：清晰的銀行監理路徑。
- 稅收透明度：稅收和報告的透明度。
- 降低法律風險：合規優先的方法，最大限度地降低與監管變化相關的風險。
- 機構信譽：選擇倫敦作為地點增強了該項目對全球投資者的吸引力。



16. 團隊和顧問

Altix 的成功得益於一支多學科團隊以及一個由金融科技、銀行、旅遊和區塊鏈領域專家組成的顧問網絡。雖然最終架構將在開發階段最終確定，但該策略要求在管理、技術開發和策略諮詢方面實現均衡發展。

團隊結構（開發階段）

- **創辦人與管理階層**
 - 在金融科技、傳統銀行、旅遊和策略諮詢領域擁有多年經驗。
 - 擁有長遠願景，並制定了清晰的 2030 年發展路線圖。
- **技術團隊**
 - 專注於 Polygon/以太坊的區塊鏈開發者。
 - 銀行和旅遊服務領域人工智慧應用專家。
 - 網路安全與技術合規專家。
- **行銷和業務發展團隊**
 - 負責 AltixGo 的發布和社群發展。
 - 在旅遊和數位商家領域建立策略夥伴關係。
 - 在金融科技/人工智慧銀行領域打造全球品牌。
- **法律與合規團隊**
 - 擁有歐洲和國際金融法經驗的專業人士。
 - 不同司法管轄區的 EMI 及銀行牌照管理。
 - KYC/AML 監管以及與監管機構的關係。

策略顧問（預期）

- 金融科技與銀行顧問 → 擁有受監理金融機構經驗的專家。
 - 區塊鏈與人工智慧顧問 → DeFi、智慧合約和人工智慧應用於金融領域的傑出人物。
 - 企業與旅遊顧問 → 擁有旅遊業與忠誠度計畫背景的專業人士。
 - 法律與監理顧問 → 與在 EMI 和銀行監理方面擁有豐富經驗的律師事務所合作。
-

整合時間表

2025 年 – 2026 年 | 營運基礎

在此初始階段，Altix 將招募關鍵技術和行銷專業人員來開發和鞏固 AltixGo 平台。

技術團隊：區塊鏈工程師、全端開發人員和人工智慧專家，以確保可擴展性、安全性和直覺的使用者體驗。

- **行銷與成長**：數位行銷專業人士、社群建立專家和品牌經理支持 ALTIX 代幣的自然成長和採用。
-

2027 年 – 2028 年 | 合規與治理

隨著受監管服務的擴展，重點將轉向加強法律和合規領域。

- 專精金融科技和加密貨幣監管的律師，負責監督 EMI 許可證流程，並確保完全符合歐洲標準。
 - 風險與合規官負責實施反洗錢/了解你的客戶 (AML/KYC) 程序、透明的治理和銀行安全政策。這一階段對於將 Altix 轉型為數位銀行領域值得信賴且受監管的參與者至關重要。
-

2029 年 – 2030 年 | 策略諮詢與銀行業務

在最後階段，隨著 AltixGo 向 AltixBank 的轉型，具有銀行和企業經驗的顧問的貢獻將至關重要。

- 來自國際機構的高級銀行顧問將支援創建複雜的金融產品，例如多幣種帳戶、支付卡和人工智慧驅動的投資產品。
- 企業和業務發展顧問將與商家、金融科技公司和全球機構建立策略夥伴關係。此階段將使 Altix 鞏固其作為國際數位銀行的地位，擁有穩固的治理和高水準的網絡。

17. 合作與國際擴張計劃

Altix 的目標是打造一個能夠整合多個關鍵市場金融科技、旅遊和數位銀行的全球生態系統。為了實現這一目標，Altix 的策略包括有針對性的合作夥伴關係和漸進式擴張計劃。

1. 策略夥伴關係（2025 年-2027 年）

- 旅遊與觀光：與線上旅行社、飯店預訂平台和航空公司達成協議，整合 ALTIX 支付和返現計畫。
 - 金融科技與支付：與支付管道和數位錢包合作，使 ALTIX 能夠在現實世界中應用。
 - 加密貨幣領域：與中心化交易所 (CEX) 和去中心化交易所 (DEX) 整合，以提升流動性和代幣採用率。
-

2. 歐洲擴張（2027 年-2028 年）

- 初始目標市場：英國、德國、義大利、西班牙、法國。
 - 歐盟 EMI 許可證：取得作為電子貨幣機構運作所需的授權。
 - 本地銀行合作夥伴關係：與歐洲金融科技公司達成協議，提供混合銀行服務（法定貨幣+加密貨幣）。
-

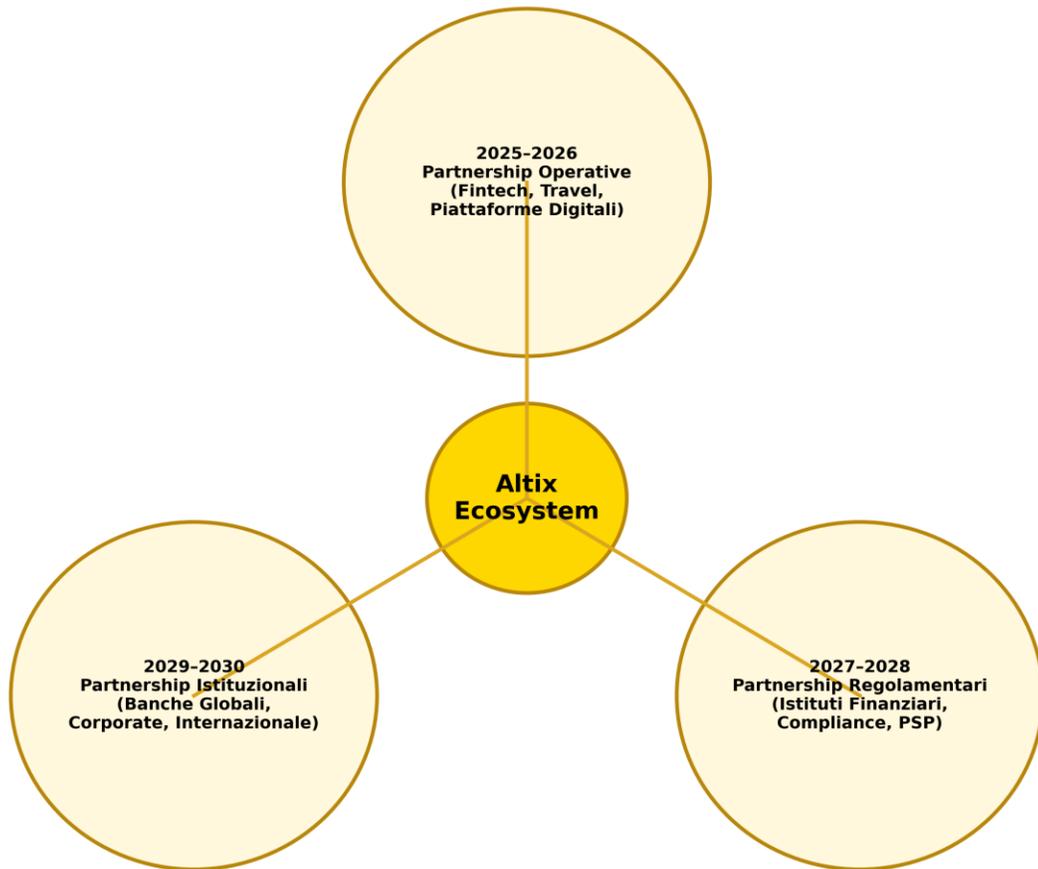
3. 全球擴張（2029 年-2030 年）

- 亞洲：開放給金融科技普及率較高的市場（新加坡、香港、日本）。
 - 中東：進軍杜拜和阿布達比這兩個全球金融科技和加密貨幣中心。
 - 拉丁美洲：進軍對數位銀行解決方案需求旺盛的新興市場。
 - 北美：與金融機構和受監管的營運商合作，為在美國和加拿大推出業務做準備。
-

合作戰略的優勢

- 擴張速度：由於目標市場參與者的鞏固，公司實現了快速成長。
- 降低客戶獲取成本 (CAC)：得益於現有的通路。
- 機構信譽：與全球金融科技和旅遊公司的合作增強了 Altix 的形象。
- 可擴展性：此模式易於在多個市場複製，並適應當地監管要求。

Piani di Partnership & Espansione Internazionale



18. 競爭分析

目前，金融科技和數位銀行市場由多家老牌企業和許多新興新創公司組成。然而，大多數企業專注於單一垂直領域（例如支付、投資、加密貨幣交易所），並未提供像 Altix 所設想的那種整合生態系統。

1. 傳統金融科技的主要競爭對手

- Revolut → 歐洲新銀行領導者，擁有超過 3,500 萬用戶。它提供多幣種帳戶、交易和銀行卡服務，但缺乏深度區塊鏈整合或旅遊相關服務。
- N26 → 一家專注於支付和活期帳戶的德國數位銀行。然而，它缺乏加密貨幣和人工智慧驅動的產品。
- Wise → 專注於跨國支付和低成本貨幣兌換。它沒有整合旅遊或加密貨幣服務的生態系統。

2. 加密貨幣和交易所領域的競爭對手

- 幣安 → 全球最大的交易所。它提供加密貨幣金融服務，但缺乏傳統銀行牌照或受監管的 EMI 發展路線圖。
- Crypto.com → 以其加密貨幣掛鉤支付卡而聞名。行銷實力雄厚，但在傳統銀行業務和監管方面較弱。
- Coinbase → 受美國監管的交易所，面向加密貨幣投資者，但缺乏整合的旅遊和消費者生態系統。

3. Altix 的獨特定位

- 混合監管模式：Altix 將銀行牌照的優勢與區塊鏈創新相結合，克服了新銀行和交易所的限制。
 - 整合生態系統：沒有競爭對手能夠將金融科技 + 旅遊 + 區塊鏈 + 人工智慧整合到一個平台上。
 - 人工智慧驅動的銀行業務：Altix 憑藉基於人工智慧的預測性和個人化金融工具，使其產品脫穎而出。
 - 受監管的路線圖：Altix 的目標是在 2028 年獲得 EMI 牌照，並在 2030 年轉型為 AltixBank，這在當前格局中獨樹一幟。
-

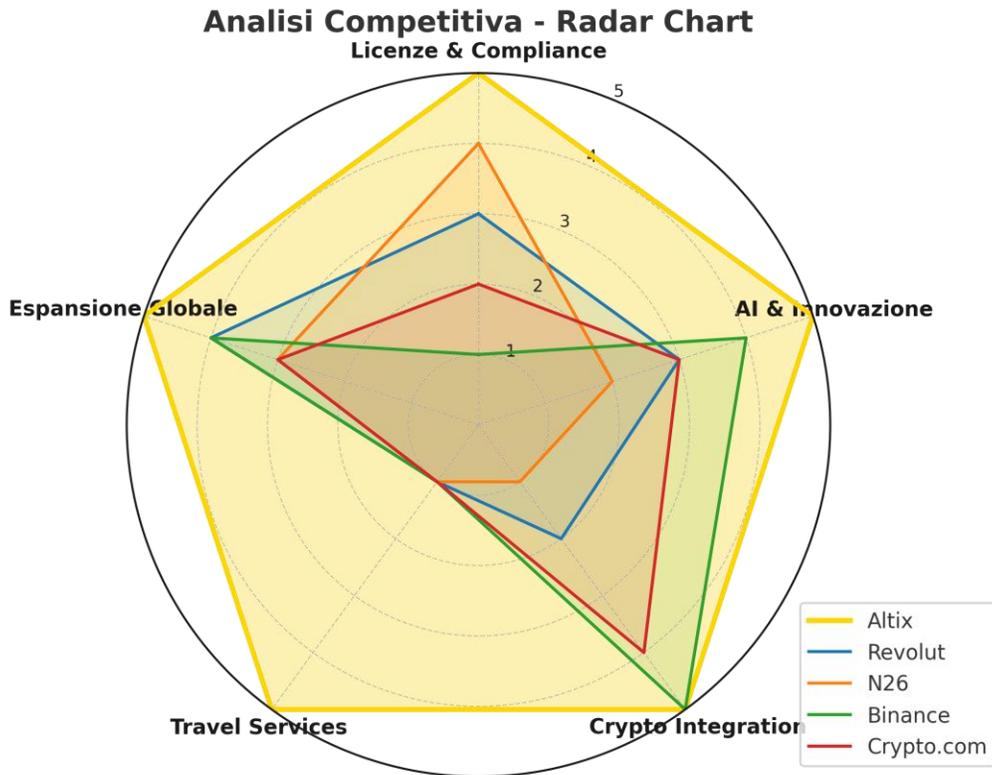
主要競爭優勢

1. 全面整合：Altix 的生態系統涵蓋多個產業。
2. 人工智慧驅動：與未整合人工智慧解決方案的競爭對手相比，Altix 的定位更具創新性。
3. 合規優先：專注於監管和銀行牌照，以區別於純粹的加密貨幣項目。
4. 全球擴張：制定了清晰的計劃，進軍歐洲、亞洲、中東和美洲。

Analisi Competitiva - Altix vs Principali Player

	Licenze Bancarie	Crypto Integrato	AI & Personalizzazione	Travel & Servizi Digital	Compliance & Regolamentazione
Altix	In roadmap (EMI 2028, banca 2030)	SI (ALTIX Token, wallet fiat/crypto)	SI (prodotti AI-driven)	SI (AltixGo)	Forte focus, audit & KYC/AML
Revolut	No	Limitato	No	No	Parziale
N26	SI (UE)	No	No	No	SI
Binance	No	SI (Exchange)	No	No	Limitata
Crypto.com	No	SI (carte + exchange)	Limitato	No	Media

1.



19. 附錄與技術數據

本節收集基本的技術細節，以確保 Altix 生態系統和 ALTIX 代幣運作的透明度和清晰度。

1. ALTIX 代幣規格

- 代幣名稱：Altix 代幣
 - 代碼：\$ALTIX
 - 標準：Polygon 網路（以太坊 Layer-2）上的 ERC-20 代幣
 - 最高發行量：1,000,000,000 ALTIX
 - 初始分配：
 - 40% 融資及投資者
 - 20% 生態系及開發
 - 15% 團隊及顧問（36 個月歸屬期）
 - 15% 行銷及合作夥伴
 - 10% 流動性儲備
-

2. 治理與效用機制

- 質押：鎖定代幣的用戶可獲得 ALTIX 獎勵。
 - 投票權：持有者可以對策略決策進行投票（例如，新的合作夥伴關係、產品發布）。
 - 代幣銷毀：與交易量掛鉤的通貨緊縮機制。回饋與忠誠度：AltixGoALTIX 可作為 AltixGo 購買和預訂的報銷和獎勵手段。
-

3. 科技建築

- 後端：基於 Polygon 網路構建，並具備以太坊互通性。
 - 多幣種錢包：整合式法幣 + 加密貨幣管理。
 - 人工智慧層：用於信用評分、風險管理和客製化金融產品的人工智慧模組。
 - 合規引擎：AML/KYC 模組和 EMI 授權自動報告。
-

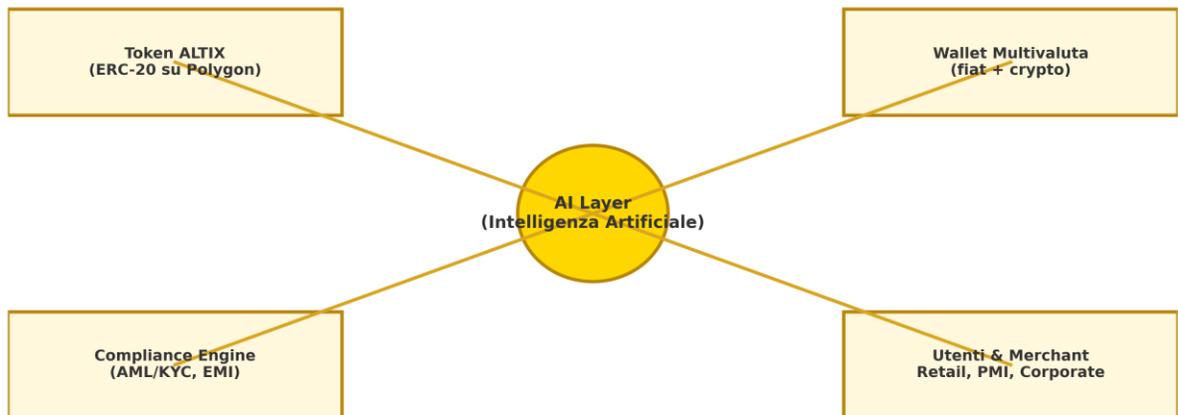
4. 安全與審計

- 由第三方公司獨立審計的智慧合約。
- 冷存儲，提供安全儲備。
- 關鍵作業採用多重簽章程序。
- 漏洞賞金計劃，激勵社區通報漏洞。

5. 技術路線圖

- 2025-2026 年：在 Polygon 上發布代幣，實現基礎錢包功能，並推出旅遊服務。
- 2027 年：引進人工智慧層，並推出高階合規模塊。
- 2028 年：與歐洲銀行系統集成，取得 EMI 許可證。
- 2029 年：完成 Altix App 開發，並提供高級銀行服務。
- 2030 年：推出人工智慧驅動的全球數位銀行 AltixBank。

Schema Architetture - Ecosistema Altix



20. 風險與緩解措施

每個創新項目都會存在風險。Altix 的優點在於能夠預見風險，並制定清晰明確的風險緩解計畫。

1. 監理與合規風險

- 風險：金融科技/加密貨幣領域的監管變化可能會減緩或限制營運。
 - 緩解措施：
 - 已啟動取得歐洲 EMI 授權的程式。
 - 專注於金融科技和國際合規的法律顧問。
 - 採用國際反洗錢/了解你的客戶 (AML/KYC) 標準。
-

2. 技術風險

- 風險：區塊鏈漏洞、網路攻擊或智慧合約漏洞。
 - 緩解措施：
 - 由獨立公司定期審核智能合約。
 - 冷儲存以備儲備。
 - 漏洞賞金計畫，吸引開發者社群參與。
-

3. 市場風險

- 風險：加密貨幣市場波動以及來自成熟金融科技公司的競爭。
 - 緩解措施：
 - 多元化商業模式（金融科技 + 旅遊 + 銀行業務）。
 - 受監管的路線圖 → 打造真正的數位銀行。
 - 提升用戶忠誠度的行銷策略（回饋、會員獎勵）。
-

4. 操作風險

- 風險：招募專家（人工智慧、合規、區塊鏈）困難。
- 緩解措施：

- 招募計畫（2025-2030）。
- 由銀行和金融科技領域資深專家組成的顧問委員會。
- 與金融科技和旅遊公司建立策略夥伴關係，加速發展。

5. 聲譽風險

- 風險：任何安全事件或負面宣傳都可能損害投資者信心。
- 緩解措施：
 - 定期向投資人報告，保持透明溝通。
 - 注重道德、透明度和安全的品牌建立。
 - 專門的危機管理和公關計劃。

類別	風險描述	減輕
監理與合規	監管變化可能會減緩金融科技/加密貨幣的營運。	<ul style="list-style-type: none"> ● 待批准 EMI 授權（歐盟） ● 專業法律顧問 ● 國際 AML/KYC 標準
技術性	網路攻擊、區塊鏈漏洞、智慧合約漏洞。	<ul style="list-style-type: none"> ● 獨立審計 ● 冷儲存儲備 ● 漏洞賞金計劃
市場	加密貨幣的波動性，來自成熟金融科技的競爭。	<ul style="list-style-type: none"> ● 多元化商業模式（金融科技 + 旅遊 + 銀行業務） ● 受監管的發展路線圖 ● 忠誠度/回饋計劃
操作	招募專家（人工智慧、合規、區塊鏈）困難。	<ul style="list-style-type: none"> ● 2025-2030 年招聘計劃 ● 高級顧問委員會 ● 金融科技/旅遊夥伴關係
信譽	安全事件或負面活動可能會破壞信任。	<ul style="list-style-type: none"> ● 透明溝通 ● 道德品牌建立 ● 危機管理與公關

21. 法律免責聲明

本文件（「白皮書」）由英國倫敦註冊的公司 **Altix Corporation LTD** 編寫。

資訊性強

本文件僅供參考，並不構成任何形式的：

- 投資要約或邀請；
- 財務、法律或稅務建議；
- 對未來績效的保證。

ALTIX 代幣

ALTIX 代幣旨在作為實用型代幣，不應被視為證券、債務工具或股權。代幣的法律地位可能因當地法規和使用者所在司法管轄區而異。

風險

投資者和用戶應注意：

- ALTIX 代幣的價值可能會大幅波動；
- 加密資產和金融科技的監管法規不斷發展；
- 該專案的商業成功無法保證；
- 參與此專案存在技術、監管和市場風險。

規定

Altix Corporation LTD 秉持合規優先的營運理念，嚴格遵守英國、歐洲和國際法規（包括反洗錢/了解你的客戶 (AML/KYC)）。然而，我們無法保證未來監管發展不會影響該項目的活動或營運。

地理限制

在某些司法管轄區，存取 ALTIX 代幣及相關服務可能會受到法律限制。您有責任在參與之前確認是否遵守當地法規。

英國的稅收

根據英國稅務海關總署 (HMRC) 的規定，ALTIX 代幣的銷售、交易或使用（包括支付或轉換）所得利潤被視為處置，需繳納資本利得稅 (CGT)。

基本納稅人的稅率為 10% 至 20%，高稅率等級的稅率最高可達 20% 或更高，具體取決於收入。每年可享有 3,000 英鎊的資本利得稅 (CGT) 免稅額（2024/2025 課稅年度）。

某些活動（例如挖礦、質押、DeFi 服務獎勵以及作為補償收到的空投）可能作為應稅收入徵稅，稅率為 0% 至 45%，具體取決於收入和活動性質。自 2026 年起，隨著加密資產報告框架的引入，加密服務提供者將被要求自動向 HMRC 提交用戶資料；未能報告可能會導致每位用戶最高 300 英鎊的罰款。

免責聲明

Altix Corporation LTD、其創辦人、員工、合作夥伴和顧問對因使用本文檔或參與專案而產生的任何直接或間接損失、損害不承擔任何責任。

22. 結論及投資人行動呼籲

Altix Corporation LTD 正在建立一個下一代金融生態系統，該生態系統將金融科技、區塊鏈和人工智慧相結合，並以合規為先的方式，計劃在 2030 年前創建 AltixBank。這不是一個投機性的“加密項目”，而是一個受監管的數位銀行基礎設施，能夠為用戶、商家和機構合作夥伴創造真正的價值。

為什麼現在要投資 Altix ？

- 清晰且可辯護的論點：人工智慧驅動、加密貨幣友善數位銀行，並擁有受監管的路線圖（EMI → 銀行）。
- 整合生態系統：AltixGo（即時取得和貨幣化）→ AltixBank（可擴展性和經常性利潤）。
- 技術優勢：人工智慧用於信用評分、詐欺預防、個人化投資產品和營運自動化。
- 具有具體用途的代幣：支付、返現、費用折扣、質押、治理；通縮機制和使用激勵。
- 龐大且融合的市場：金融科技、旅遊和區塊鏈（總規模超過 8 兆美元）。
- 制度方法：透明度、稽核、KYC/AML、投資人保護、清晰的治理。

追蹤與下一個里程碑

- 2025-2026 年：AltixGo 整合，使用者/商家成長，會員計畫與數位服務啟動。
- 2027-2028 年：加強合規和法律框架，EMI 許可流程。
- 2029 年：Altix App 推出，包含法幣/加密貨幣錢包和高級銀行服務。
- 2030 年：轉型為 AltixBank（多幣種帳戶、銀行卡、人工智慧驅動產品、企業 API）。

投資機會

- Altix Corporation LTD（英國）的股權符合治理和報告週期。
- 私人代幣銷售 - \$ALTIX vesting e diritti d'uso nell'ecosistema（佣金、溢價、質押）。
- 策略夥伴關係（B2B/B2B2C），包括合作產品、排放點菜、廣告、旅遊、分銷。

關鍵績效指標與風險管理

- 關鍵績效指標 (KPI)：活躍用戶成長、交易量、整合商家、留存率、代幣採用率、授權進度。
- 緩解措施：技術審計、漸進式合規 (EMI)、AI 風險管理、營運儲備和流程、向投資者的季度報告。

號召性用語

1. 資料室申請（技術和法律文件、擴展的代幣經濟學、財務模型）。
2. 產品演示和技術會議（AI 層、錢包、用例）。
3. 合規會議（許可路線圖、KYC/AML、治理架構）。
4. 條款清單（股權和/或私募代幣輪，包括歸屬和里程碑）。

投資者聯絡方式：

- 網址：altixcorporation.com
- 投資人關係信箱：investors@altixcorporation.com

Altix 已準備好攜手合格的合作夥伴和投資者，打造一家專注於技術、透明度和價值的全球數位銀行。如果您認同這個願景，歡迎與我們展開盡職調查。