

ALTIX CORPORATION

Whitepaper Ufficiale



ALTIX
CORPORATION

Sommario

1. Executive Summary
2. Vision & Mission
3. Chi siamo: Altix Corporation LTD
4. Il Mercato
5. Il Problema
6. La Soluzione: Altix Ecosystem
7. Il Prodotto: AltixGo & AltixBank
8. Business Model
9. Tokenomics
10. Use Cases del Token
11. Strategia di Marketing & Community
12. Roadmap
13. Utilizzo dei Fondi Raccolti
14. Dettagli Tecnici del Token
15. Strategia Legale & Compliance
16. Team & Advisors
17. Piani di Partnership & Espansione Internazionale
18. Analisi Competitiva
19. Appendici & Dati Tecnici
20. Rischi & Mitigazioni
21. Disclaimer Legale
22. Conclusioni & Call to Action per Investitori

1. Executive Summary

Altix Corporation LTD nasce con l'obiettivo di ridefinire il settore bancario digitale attraverso un ecosistema che unisce **fintech, travel, blockchain e intelligenza artificiale**.

Fondata a Londra da un team con esperienza pluriennale in banche tradizionali, consulenza finanziaria, turismo e sviluppo tecnologico, Altix si propone come **ponte tra la finanza tradizionale e quella decentralizzata**, con una roadmap chiara fino al 2030 che culmina nella creazione di **AltixBank**, una banca digitale regolamentata con servizi globali.

L'approccio di Altix è unico:

- **Non un semplice progetto crypto**, ma un'infrastruttura bancaria reale con licenze EMI e compliance integrata.
- **Token ALTIX** utilizzato come strumento di pagamento, governance e raccolta fondi, con modelli deflattivi (burn, staking, cashback).
- **Integrazione AI** per creare prodotti finanziari innovativi e personalizzati, capaci di adattarsi al profilo di rischio e alle esigenze di utenti retail, PMI e corporate.

Il mercato indirizzabile (TAM) supera gli **8 trilioni di dollari**, unendo tre settori in forte crescita:

- Fintech globale (CAGR >20% fino al 2030).
- Travel, oltre 7 trilioni \$ nel 2024.
- Blockchain & crypto, oltre 1,5 trilioni \$ e in continua espansione.

Grazie a un modello scalabile e alla roadmap che prevede:

- **2025–2027**: crescita organica con AltixGo (servizi travel, cashback, carte digitali).
- **2028–2029**: ottenimento licenze EMI e lancio Altix App (wallet fiat/crypto).
- **2030**: trasformazione in **AltixBank**, con conti multivaluta, carte internazionali, prodotti AI-driven e API corporate.

Altix rappresenta una **opportunità unica per investitori** che cercano esposizione in un progetto solido, regolamentato e con una visione globale.

L'unione di **compliance bancaria + innovazione AI + ecosistema tokenizzato** posiziona Altix come un potenziale **game changer nel banking digitale**.

2. Vision & Mission

Visione

La visione di Altix è quella di creare una **nuova generazione di banca digitale globale**, in grado di unire la solidità delle istituzioni finanziarie regolamentate con l'agilità e l'innovazione di fintech, blockchain e intelligenza artificiale.

Entro il 2030, Altix punta a diventare un **punto di riferimento internazionale** per utenti retail, PMI e corporate, offrendo un ecosistema integrato dove:

- i servizi bancari tradizionali si fondono con le potenzialità della DeFi,
- i pagamenti diventano istantanei, trasparenti e a basso costo,
- l'IA consente prodotti finanziari **personalizzati e predittivi**, capaci di adattarsi dinamicamente alle esigenze degli utenti.

Missione

La missione di Altix è **democratizzare l'accesso ai servizi bancari avanzati**, offrendo strumenti concreti per la gestione di denaro, investimenti e servizi digitali.

Il percorso si articola in tre assi strategici:

1. **Innovazione Fintech** – sviluppare soluzioni di pagamento, cashback, carte e wallet multivaluta per semplificare la vita quotidiana degli utenti.
2. **Integrazione AI** – applicare algoritmi di intelligenza artificiale per generare nuovi strumenti finanziari, ottimizzare i processi di risk management e migliorare l'esperienza cliente.
3. **Espansione Regolamentata** – evolvere da società fintech a banca digitale regolamentata, con licenze EMI entro il 2028 e piena trasformazione in AltixBank entro il 2030.

Obiettivo finale

Diventare una **banca digitale AI-driven e crypto-friendly**, accessibile globalmente, capace di connettere utenti, merchant e istituzioni in un unico ecosistema finanziario sicuro, trasparente e innovativo.

3. Chi siamo: Altix Corporation LTD

Altix Corporation LTD è una società con sede a Londra che mira a definire un nuovo standard nel **banking digitale** integrando **servizi regolamentati, blockchain e intelligenza artificiale (IA)** in un unico ecosistema. La nostra missione è **democratizzare l'accesso** a servizi finanziari avanzati per **retail, PMI e corporate**, con un approccio **compliance-first** e una roadmap chiara verso la costituzione di **AltixBank**.

Identità e posizionamento

- **Società internazionale** con piano di espansione e licenze **EMI** in giurisdizioni europee (e successivamente globali).
- **Domini istituzionali** attivi: *altixcorporation.com* e *altixgo.com* come hub per utenti e investitori.
- **Approccio non speculativo**: il token **ALTIX** è un'**utility** a servizio dell'ecosistema; il core è l'infrastruttura bancaria regolamentata.

Visione strategica 2025–2030

- **Fase 1 – Foundation (2025–2026)**: lancio AltixGo (pagamenti, travel, servizi digitali), costruzione community e prime partnership; avvio del percorso licenze.
- **Fase 2 – Scale (2027–2028)**: ampliamento in UE, introduzione funzionalità bancarie avanzate, prime integrazioni AI su larga scala.
- **Fase 3 – Bank (2029–2030)**: consolidamento di **AltixBank** come banca digitale **AI-driven**, internazionale e crypto-friendly.

Struttura societaria & governance

- **Board & Advisory** con competenze in banking, compliance, risk, AI e mercati digitali.
- **Governance trasparente**: policy di reporting periodico a investitori, audit esterni su tecnologia e processi.
- **Controlli interni**: funzioni dedicate a **Risk, Compliance e InfoSec**; framework di gestione dei rischi formalizzato.

Roadmap regolatoria & compliance

- Percorso per licenze **EMI** e aderenza a **KYC/AML, GDPR** e standard di **operational resilience**.
- Modello **compliance-by-design**: procedure antiriciclaggio, monitoraggio transazioni, tracciabilità on-chain/off-chain.
- Valutazione continua delle normative nazionali per la distribuzione dei servizi (passporting dove applicabile).

Tecnologia & architettura

- **Cloud-native, API-first, microservizi** per scalabilità e time-to-market.
- **Integrazione blockchain** per trasparenza, settlement e programmi di loyalty/cashback.
- **Data platform** unificata per analytics, antifrode, personalizzazione e reporting regolamentare.

Intelligenza Artificiale nel core dell'ecosistema

- **Credit scoring avanzato:** modelli predittivi su dati transazionali e comportamentali per decisioni rapide e trasparenti.
- **Fraud & risk analytics:** rilevazione anomalie in tempo reale, prevenzione chargeback, monitoraggio continuo.
- **Personal Finance & SME Copilot:** assistenti intelligenti per budgeting, ottimizzazione cassa, riconciliazione, pagamenti ricorrenti.
- **Dynamic pricing & loyalty:** ottimizzazione cashback, sconti e incentivi in base al profilo utente.
- **Compliance automation:** supporto AI a KYC/AML (triage, priorità alert, riduzione falsi positivi).

Sicurezza & resilienza

- **Zero-trust security,** cifratura in transito e a riposo, gestione segreti e chiavi hardware (HSM/KMS).
- **Business continuity & disaster recovery** multi-region; **audits** periodici su smart contract e infrastruttura.
- **Privacy-by-design** e segregazione dei dati sensibili.

Proposta di valore per segmenti

- **Retail:** conto e pagamenti digitali, cashback, ricariche, travel integrato, strumenti di budgeting/risparmio AI.
- **PMI:** IBAN, carte, incassi, gestione spese/fornitori, credito rapido con AI, API per integrazione gestionale.
- **Corporate & Partner:** soluzioni b2b2c, pagamenti, loyalty, co-branding e marketplace di servizi.
- **Travel & servizi digitali:** prenotazioni e ricariche come canale d'ingresso a **bassa frizione** per acquisire utenti.

Partnership & ecosistema

- **Travel/OTA** e operatori di prenotazioni per attivare use-case immediati (cashback, pagamenti).
- **Fintech/Banking rails:** issuer/processors, acquirer, on/off-ramp, custody partner.

- **AI & tech alliances** per potenziare modelli, sicurezza e scalabilità.

Go-to-market & crescita

- **Acquisizione:** canali digitali, referral/ambassador, co-marketing con partner.
- **Conversione & retention:** incentivi tramite token utility, piani premium, percorsi guidati con Copilot IA.
- **Espansione geografica:** UE come base, successivo rollout internazionale con priorità a mercati regolatori favorevoli.

Modello di ricavi (overview)

- **Interchange e commissioni** su pagamenti e servizi.
- **Abbonamenti premium** per funzionalità avanzate (retail/PMI).
- **FX & treasury** con spread trasparente.
- **B2B & API fees** per partner/merchant.
- **Utility del token ALTIX:** riduzioni commissioni, accesso premium, staking/gov, incentivi loyalty.

KPI & milestones (indicativi)

- **Early (0–12 mesi):** utenti attivi, volumi transazioni, conversione referral, partner attivi.
- **Mid (12–24 mesi):** metriche unit economics (CAC/LTV), % utenti premium, penetrazione PMI, tappe regolatorie.
- **Late (24–36 mesi):** masse gestite, redditività per segmento, espansione geografica, funzionalità bancarie mature.

Etica & sostenibilità

- **Trasparenza** verso investitori e utenti; comunicazioni chiare su rischi e commissioni.
- **Inclusione finanziaria** come obiettivo di impatto: prodotti semplici, accessibili e sicuri.
- **Responsabilità dati:** tutela della privacy e uso dell'IA in modo equo e spiegabile.

Perché Altix è diversa

Altix non è un “crypto project” focalizzato sul token: è un progetto bancario **regolamentato** che usa token e blockchain come **abilitatori**. L'IA porta **efficienza, personalizzazione e sicurezza**; il **framework regolatorio** garantisce fiducia e scalabilità. L'integrazione di fintech, travel e servizi digitali crea un **vantaggio competitivo** nell'acquisizione utenti e nell'uso quotidiano.

4. Il Mercato

Il progetto **Altix** nasce dall'intersezione di tre settori globali in fortissima crescita: **fintech, travel e blockchain**, mercati che insieme superano già gli **8 trilioni di dollari di valore** e che stanno convergendo rapidamente grazie alla digitalizzazione e all'adozione di nuove tecnologie.

1. Il mercato Fintech

- Nel **2024 il mercato fintech ha superato i 310 miliardi di dollari** e si prevede crescerà con un **CAGR superiore al 20% fino al 2030**.
 - Player come **Revolut, N26 e Wise** hanno dimostrato che modelli bancari digitali basati su **UX, velocità e trasparenza** sono non solo sostenibili, ma altamente scalabili.
 - La prossima fase evolutiva sarà la **“Banca 3.0”**: istituti digitali che integrano **blockchain e intelligenza artificiale** per offrire servizi più rapidi, sicuri, personalizzati e trasparenti.
 - Altix si inserisce in questa traiettoria con l'obiettivo di posizionarsi come **banca digitale AI-driven**.
-

2. Il mercato Travel

- Nel **2024 il settore dei viaggi ha raggiunto oltre 7 trilioni di dollari**, tornando ai livelli pre-pandemia e mostrando prospettive di crescita costante.
 - Oltre il **65% delle prenotazioni avviene online**, aprendo spazi enormi per modelli di pagamento integrati e loyalty program digitali.
 - La combinazione **pagamenti smart + servizi travel** rappresenta una nicchia in piena espansione che AltixGo intende presidiare come **punto di ingresso strategico** nel mercato.
 - Con Altix, il settore travel diventa una **porta di accesso immediata** a un ecosistema più ampio di servizi bancari e fintech.
-

3. Il mercato Crypto & Blockchain

- Nel **2024 il mercato delle criptovalute ha superato i 1,5 trilioni di dollari**, continuando ad attrarre capitali e innovazioni.

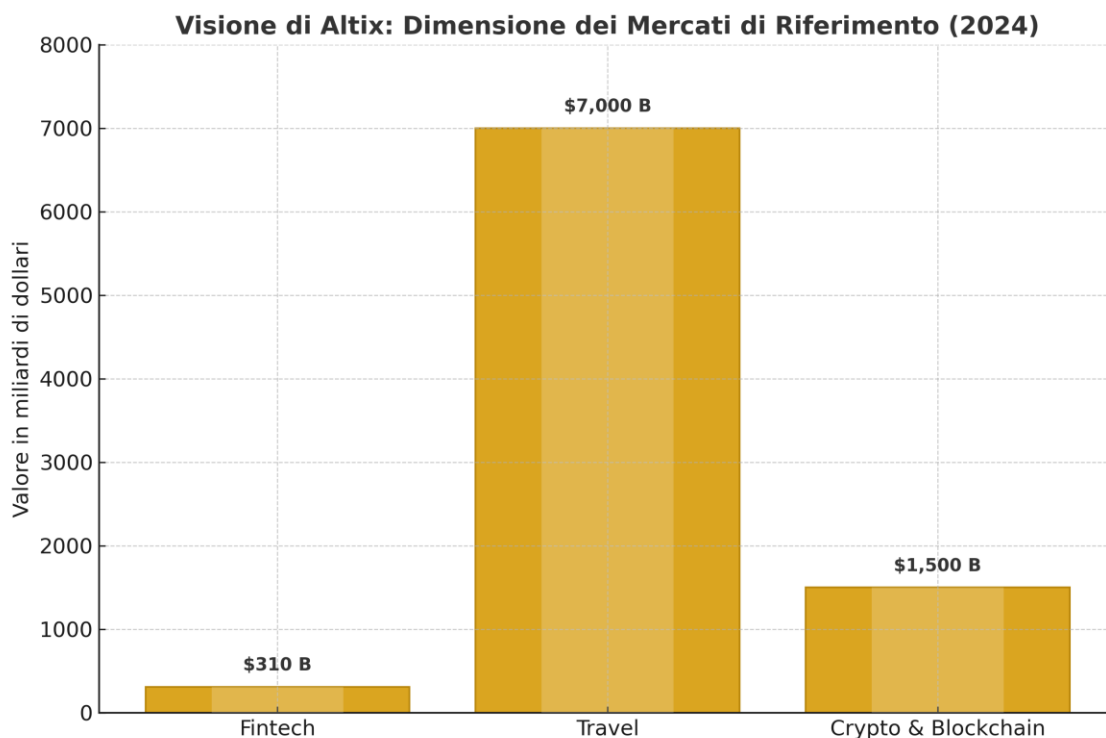
- La **blockchain** è già utilizzata in pagamenti, stablecoin, tokenizzazione di asset reali e DeFi, ma la vera opportunità è la sua integrazione con servizi bancari regolamentati.
- Altix sfrutterà la rete **Polygon**, che combina la sicurezza di Ethereum (layer-2) con la **scalabilità e le basse commissioni**, per garantire un'infrastruttura solida, rapida e conveniente.
- L'integrazione tra **crypto asset e banking tradizionale** è oggi uno dei segmenti più promettenti, con forte domanda sia retail che istituzionale.

Opportunità per Altix

La convergenza di fintech, travel e blockchain genera un **mercato indirizzabile (TAM) superiore agli 8 trilioni di dollari**.

Altix si posiziona come **player cross-market** in grado di:

- attrarre utenti fintech che cercano una **banca digitale crypto-friendly**,
- offrire **vantaggi concreti** a viaggiatori e merchant nel settore travel,
- integrarsi nell'ecosistema blockchain per garantire **scalabilità, velocità e innovazione reale**.

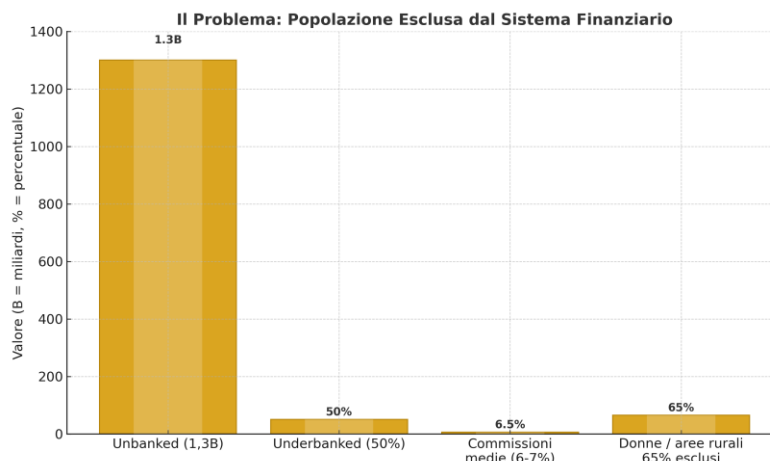


5. Il Problema

Nonostante i progressi tecnologici, gran parte della popolazione mondiale continua a essere esclusa o mal servita dal sistema finanziario tradizionale. Questo crea un enorme **vuoto di mercato** che Altix intende colmare:

- **Mancata inclusione finanziaria:** Circa **1,3 miliardi di adulti** nel mondo non hanno un conto presso alcun istituto finanziario, con **oltre 650 milioni concentrati in paesi come Bangladesh, Cina, Egitto, India, Indonesia, Messico, Nigeria e Pakistan**.
- **Costi bancari elevati e poco trasparenti:** Le commissioni bancarie, soprattutto per transazioni internazionali, possono superare il 6–7 % del valore della transazione, con margini nascosti nella conversione valutaria. Nei Paesi europei e nordamericani, i conti correnti possono comportare in media **35 €–50 € all'anno** solo in commissioni.
- **Accesso limitato per gruppi vulnerabili:** A livello globale, il 27 % degli adulti è completamente unbanked, mentre un ulteriore 50 % è **underbanked** (senza carta di credito).
Le aree rurali e le donne affrontano una barriera più alta: molte donne non hanno accesso a servizi finanziari a causa di ostacoli culturali o legati all'istruzione...
- **Barriere strutturali e tecnologiche:** In paesi in via di sviluppo, oltre il 50 % degli adulti potrebbe avere un telefono, ma un terzo degli unbanked non ha accesso a tecnologie necessarie per iscriversi a servizi digitali avanzati.
- **Opacità e inefficienza nel sistema bancario tradizionale:** Le banche spesso applicano strutture di commissioni complesse e poco trasparenti, rendendo difficile per i clienti comparare i costi reali.

Questi dati evidenziano chiaramente le **incapacità dei servizi bancari convenzionali** nel rispondere a esigenze reali di inclusione, accessibilità e convenienza.



6. La Soluzione: Altix Ecosystem

Altix non è un semplice progetto crypto, ma un **ecosistema finanziario integrato** che combina **fintech, travel, blockchain e AI**, con un percorso regolamentato verso la creazione di **AltixBank** entro il 2030.

1. Integrazione Fintech + Blockchain

- Altix fornisce strumenti bancari digitali avanzati (carte, wallet, cashback, API) collegati al token ALTIX.
 - La blockchain garantisce **trasparenza, sicurezza e costi di transazione ridotti**.
 - Polygon (Ethereum Layer-2) permette transazioni veloci e a basso costo, adatte a un ecosistema bancario globale.
-

2. Travel & Digital Services

- Attraverso **AltixGo**, gli utenti potranno accedere a servizi travel integrati (prenotazioni voli, hotel, pacchetti turistici) con pagamenti in fiat e crypto.
 - Saranno disponibili **servizi digitali aggiuntivi**: ricariche telefoniche, pagamenti di utility, gift card e voucher digitali.
 - Programmi di **cashback in ALTIX** stimoleranno l'adozione, incentivando la fidelizzazione di utenti e merchant.
-

3. L'Intelligenza Artificiale come motore dell'ecosistema

L'elemento più innovativo di Altix è l'integrazione **AI-driven**, che abiliterà nuove funzionalità:

- **Personalizzazione finanziaria**: algoritmi AI in grado di analizzare i comportamenti degli utenti per suggerire prodotti bancari, piani di risparmio e opportunità di investimento personalizzate.
- **Credit Scoring intelligente**: modelli predittivi basati su machine learning per valutare in tempo reale l'affidabilità creditizia, superando i limiti dei sistemi tradizionali.
- **Gestione dei rischi**: AI per monitorare transazioni sospette, prevenire frodi e migliorare la compliance AML/KYC.
- **Nuovi strumenti di investimento**: creazione di prodotti **AI-driven** che combinano analisi predittiva, gestione dinamica del portafoglio e tokenizzazione di asset reali.

- **Chatbot & Virtual Banking Assistant:** assistenza clienti H24 con un supporto intelligente e multilingua, migliorando la customer experience globale.
-

4. Percorso verso AltixBank

- **2025–2027:** lancio AltixGo e consolidamento servizi travel e digitali.
 - **2028:** ottenimento licenza EMI → Altix diventa istituto regolamentato.
 - **2029:** rilascio Altix App con wallet fiat/crypto integrato e servizi bancari avanzati.
 - **2030:** trasformazione in **AltixBank**, banca digitale AI-driven con conti multivaluta, carte, prodotti di investimento smart e servizi corporate.
-

Il Vantaggio Competitivo di Altix

- **AI + Blockchain** → servizi bancari veloci, sicuri e personalizzati.
- **Compliance-first** → percorso regolamentato e sostenibile.
- **Ecosistema scalabile** → fintech + travel come driver di adozione iniziale.
- **Focus globale** → roadmap chiara per espansione in Europa, Asia e Americhe.



7. Il Prodotto: AltixGo & AltixBank

AltixGo – La porta di ingresso nell’ecosistema

AltixGo è il primo step dell’ecosistema Altix, pensato per attrarre utenti attraverso servizi ad alto valore aggiunto e a **bassa barriera d’ingresso**:

- **Pagamenti digitali smart** con commissioni ridotte.
- **Prenotazioni travel integrate**: voli, hotel, esperienze turistiche.
- **Servizi digitali quotidiani**: ricariche telefoniche, gift card, Paysafecard e micropagamenti.
- **Programmi di cashback e loyalty** gestiti tramite blockchain.
- **Integrazione del token ALTIX** come strumento per sconti, promozioni e vantaggi esclusivi.

AltixGo non è solo un prodotto: è una **strategia di acquisizione utenti**, che permette ad Altix di scalare rapidamente attraverso un’offerta immediata e tangibile, costruendo fiducia e familiarità con il brand.

AltixBank – La banca digitale AI-driven

Il cuore del progetto è la trasformazione di Altix in una **banca digitale globale**: AltixBank.

Una piattaforma regolamentata che unisce la solidità delle banche tradizionali alla flessibilità delle fintech, arricchita da blockchain e Intelligenza Artificiale.

Le caratteristiche principali:

- **Conti bancari e carte di pagamento internazionali**, con IBAN dedicati.
 - **Prestiti e credito istantaneo**, grazie a sistemi di **credit scoring AI** anche per PMI e underbanked.
 - **Integrazione con crypto e stablecoin**, per unire asset digitali e valute tradizionali in un’unica esperienza bancaria.
 - **Investimenti e gestione patrimoniale intelligente**, accessibili anche a utenti non esperti grazie ad assistenti AI.
 - **Compliance regolamentare**: percorso chiaro per licenze EMI e bancarie, audit regolari e trasparenza verso investitori.
-

La sinergia tra AltixGo e AltixBank

- **AltixGo** rappresenta il **canale di acquisizione e fidelizzazione** → milioni di utenti attratti da servizi travel e digitali.
- **AltixBank** rappresenta la **destinazione finale** → un ecosistema bancario digitale completo, alimentato dalla base utenti costruita con AltixGo.

Questa sinergia consente ad Altix di crescere in modo scalabile e sostenibile: prima acquisendo utenti attraverso servizi quotidiani, poi trasformandoli in clienti bancari a lungo termine.

Evoluzione del Prodotto Altix



8. Business Model

Altix adotta un modello di business **ibrido**, che unisce i ricavi tipici delle banche digitali con nuove fonti generate dall'integrazione di **AI, blockchain e servizi travel**.

1. Ricavi da servizi bancari digitali

- **Conti e carte** con fee di emissione e gestione.
- **Commissioni di pagamento** ridotte ma scalabili grazie all'alto volume di transazioni.
- **Cambio valuta & crypto-fiat** con margini competitivi.
- **Prestiti e microcredito** con tassi sostenibili, gestiti da algoritmi di credit scoring AI.

2. Ricavi da ecosistema Travel & Digital Services

- **Commissioni sulle prenotazioni** di voli, hotel e pacchetti turistici.
- **Margini su ricariche digitali** (telefoniche, gift card, Paysafecard).
- **Programmi loyalty e cashback** sostenuti da partnership con merchant.

3. Ricavi da token ALTIX

- **ICO/IDO iniziale** come raccolta fondi per sviluppo e licenze.
- **Utilità continua del token**: sconti su commissioni, accesso a servizi premium, staking.
- **Listing e scambi** che aumentano la liquidità e l'adozione.

4. AI e data-driven economy

- **Servizi premium di consulenza AI** per utenti retail e PMI.
- **Analisi predittiva** per merchant partner (turismo, fintech).
- **Modelli white-label** venduti a terzi operatori fintech.

Visione di lungo periodo

- **Fase 1 (2025–2026)**: acquisizione utenti tramite AltixGo e monetizzazione iniziale su travel & servizi digitali.
- **Fase 2 (2027–2029)**: consolidamento con AltixBank e lancio di servizi bancari regolamentati.
- **Fase 3 (2030+)**: espansione globale, con un modello integrato AI + blockchain + banking che permette di scalare in nuovi mercati.

9. Tokenomics

Il token ALTIX è il cuore dell'ecosistema Altix: non è una semplice moneta digitale, ma un utility token con valore concreto.

Specifiche tecniche:

- Nome: ALTIX
- Rete: Polygon (ERC-20)
- Max supply: 1.000.000.000 (fissi, no inflazione)
- Meccanismo deflattivo: burning periodico delle fee

Distribuzione:

- Prevendita & Private Sale: 40%
- Team & Advisors: 15% (vesting 36 mesi)
- Sviluppo & Operations: 20%
- Marketing & Community: 15%
- Riserve strategiche: 10%

Fasi di vendita:

- Presale (dal 30/11/2025 al 31/12/2025): 50M token a €0,05, lock-up 24 mesi
- Round 1 (Gen–Feb 2026): 50M token a €0,06, lock-up 24 mesi
- Round 2 (Mar–Apr 2026): 100M token a €0,07, lock-up 24 mesi
- Round 3 (Mag–Giu 2026): 100M token a €0,08, lock-up 24 mesi
- Pre-Listing (Lug–Ago 2026): 100M token a €0,09, lock-up 24 mesi
- Listing su DEX (Set 2026): prezzo €0,15
- Listing su CEX (Centralized Exchange)

Nota: Tutti i token venduti in prevendita e round privati sono soggetti a lock-up di 24 mesi.

10. Use Cases del Token

Il token **ALTIX** è progettato per essere al centro dell'ecosistema Altix, garantendo **utilità reale e sostenibilità nel lungo termine**.

Gli use cases sono suddivisi tra **utenti retail**, **PMI** e **partner istituzionali**:

1. Pagamenti e servizi digitali

- Utilizzo diretto per **pagamenti di viaggi, hotel, voli e servizi turistici**.
- Possibilità di acquistare **ricariche telefoniche, gift card, Paysafecard e microservizi digitali** tramite token.
- Conversione istantanea crypto-fiat per transazioni quotidiane.

2. Cashback e programmi fedeltà

- Cashback maggiorato per chi sceglie di ricevere il rimborso in ALTIX.
- Accesso a programmi di loyalty esclusivi riservati agli holder.
- Premi e bonus nelle partnership con merchant travel e fintech.

3. Servizi bancari avanzati

- Riduzione delle **commissioni bancarie** per utenti che pagano in ALTIX.
- Accesso a **servizi premium** (carte avanzate, consulenza AI, pacchetti travel dedicati).
- Possibilità di utilizzare ALTIX come **collaterale** per prestiti e microcredito.

4. Staking & Governance

- Gli holder possono mettere in staking i token per ricevere **reward periodici**.
- Partecipazione alla **governance** della piattaforma con voto su nuove funzionalità e partnership.

5. Creazione di valore a lungo termine

- **Burning periodico** di una parte delle fee per ridurre la supply.
- **Domanda crescente** grazie all'uso reale del token nei servizi AltixGo e AltixBank.
- **Adozione cross-market** (fintech + travel + blockchain) che espande le opportunità di utilizzo.

11. Strategia di Marketing & Community

La crescita di Altix non si basa solo sulla tecnologia, ma su una **strategia di marketing scalabile e data-driven**, mirata a costruire una **community solida e attiva**.

Il piano è suddiviso in fasi, con approccio multicanale e focus sull'engagement degli utenti.

1. Fase di lancio (2025–2026) – Creazione di brand awareness

- **Canali digitali:** campagne su Google, Meta, LinkedIn e TikTok per targetizzare utenti fintech e viaggiatori digitali.
 - **Content marketing:** pubblicazioni regolari su blog, Medium e LinkedIn con approfondimenti su fintech, blockchain e travel.
 - **Comunicazione istituzionale:** whitepaper, pitch deck e newsletter per gli investitori.
 - **PR & Media:** articoli su riviste fintech e crypto, interviste a founder e advisor.
-

2. Fase di crescita (2026–2027) – Espansione della community

- **Programmi referral e ambassador:** incentivi per utenti che portano nuovi iscritti.
 - **Community building:** sviluppo di canali Discord, Telegram e forum con moderazione attiva e eventi online.
 - **Gamification:** missioni, badge e livelli di engagement collegati al token ALTIX.
 - **Partnership strategiche:** accordi con agenzie travel, piattaforme crypto e fintech per aumentare la base utenti.
-

3. Fase di consolidamento (2028–2030) – Leadership di mercato

- **Eventi globali:** partecipazione e sponsorizzazioni a conferenze fintech e blockchain.
 - **Collaborazioni istituzionali:** accordi con banche tradizionali e operatori di pagamento per espandere l'adozione.
 - **Strategia B2B:** offerta di soluzioni Altix (pagamenti, loyalty, AI) a merchant e PMI.
 - **Brand trust:** audit pubblici, certificazioni e report trimestrali di trasparenza.
-

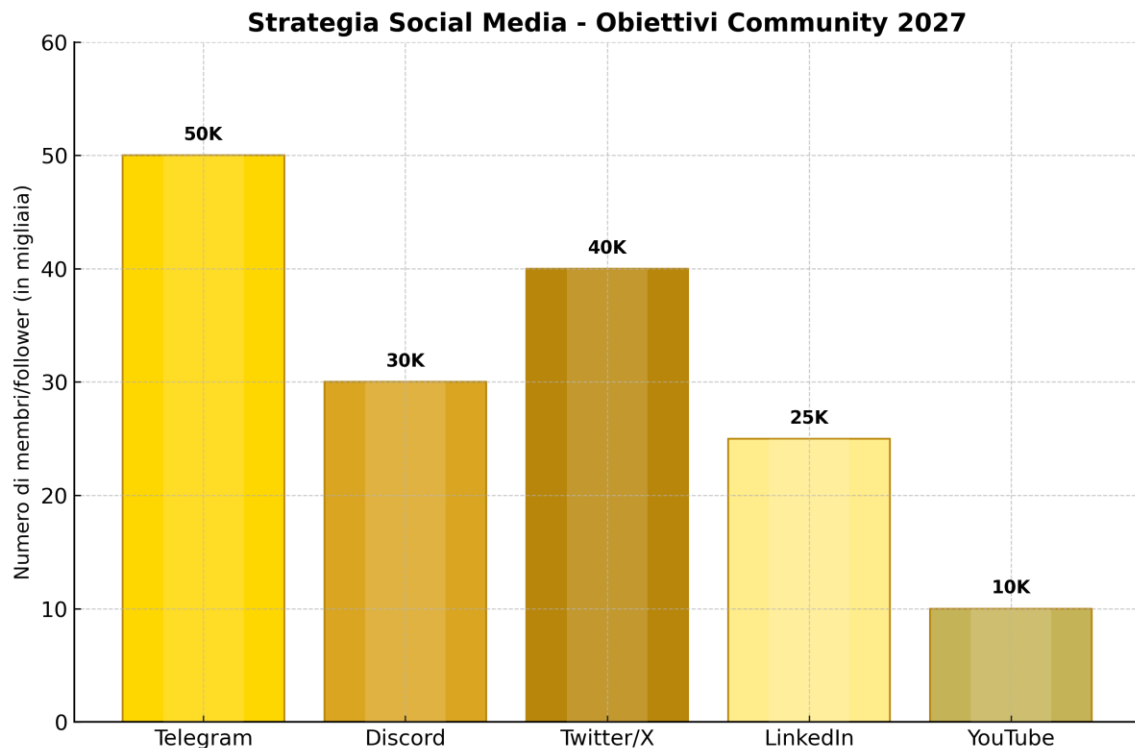
Metriche chiave di performance (KPI)

Gli obiettivi della strategia di marketing e community saranno misurati con indicatori precisi:

- **CAC (Customer Acquisition Cost)** e rapporto **LTV/CAC**.
 - Numero di **utenti attivi mensili (MAU)** e **PMI onboarded**.
 - Volume transazioni processate tramite AltixGo e AltixBank.
 - **Engagement community**: membri attivi, tasso di retention, partecipazione a governance token.
 - **Quota di mercato** in segmenti travel fintech e banking digitale.
-

Vantaggi competitivi della strategia

- **Cross-market acquisition**: AltixGo funge da porta d'ingresso naturale, abbassando il CAC.
- **Community-centrica**: la tokenomics incentiva engagement e fidelizzazione.
- **Scalabile e modulare**: la roadmap permette di adattare le campagne ai diversi stadi di crescita.



12.Roadmap

2025

- **4 Agosto 2025**
 - Avvio ufficiale attività Altix
 - Definizione branding & pubblicazione siti web istituzionali
 - **19 Settembre 2025**
 - Partnership strategiche nei settori **fintech & travel**
 - **1 Ottobre 2025**
 - Lancio piattaforma **AltixGo (altixgo.com)**
 - Attivazione servizi e ricariche in valuta fiat
 - **30 Novembre – 31 Dicembre 2025**
 - Inizio **Presale Privata**
 - **50.000.000 ALTIX** a 0,05 €
 - Lock-up 24 mesi → rilascio Dicembre 2027
-

2026

- **1 Gennaio – 28 Febbraio 2026**
 - **Round 1**
 - **50.000.000 ALTIX** a 0,06 €
 - Lock-up 24 mesi → rilascio Febbraio 2028
 - **1 Marzo – 30 Aprile 2026**
 - **Round 2**
 - **100.000.000 ALTIX** a 0,07 €
 - Lock-up 24 mesi → rilascio Aprile 2028
 - **1 Maggio – 30 Giugno 2026**
 - **Round 3**
 - **100.000.000 ALTIX** a 0,08 €
 - Lock-up 24 mesi → rilascio Giugno 2028
 - **1 Luglio – 31 Agosto 2026**
 - **Prelisting**
 - **100.000.000 ALTIX** a 0,09 €
 - Lock-up 24 mesi → rilascio Agosto 2028
 - **30 Settembre 2026**
 - **Listing su DEX** al prezzo di 0,15 €
 - Avvio funzionalità **Cashback & Sconti**
 - Utilizzo operativo del token nel sistema Altix
-

2027

- **31 Gennaio 2027**
 - Lancio **Altix Wallet** di pagamento
 - Attivazione **Altix Gateway di pagamento**
 - **Q2 2027 (Aprile–Giugno)**
 - **Listing su CEX (Centralized Exchange)**
 - Ingresso su exchange globali per aumentare liquidità, visibilità e adozione
-

2028

- **31 Gennaio 2028**
 - Avvio percorso per ottenere la **licenza EMI (Electronic Money Institution)**
 - Presentazione domanda agli enti regolatori
 - Adeguamento KYC/AML e compliance normativa
 - Partnership istituzionali
 - **Da Dicembre 2027 ad Agosto 2028**
 - Progressivo rilascio token al termine dei lock-up
-

2029

- **Lancio App AltixBank**
 - Servizi bancari digitali integrati con wallet e gateway
-

2030

- **Espansione globale**
 - Ingresso in nuovi mercati internazionali
 - Partnership istituzionali e commerciali su larga scala

13. Utilizzo dei Fondi Raccolti

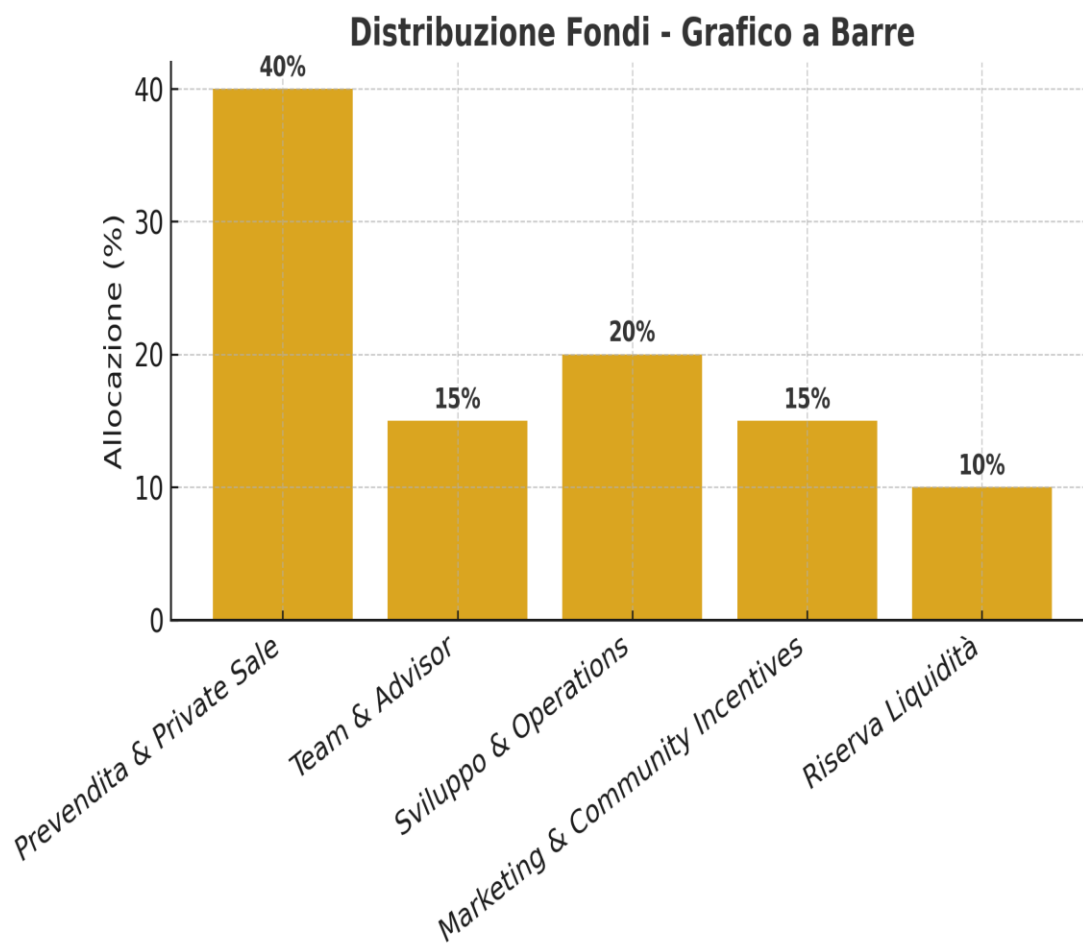
40% Prevendita & Private Sale

15% Team & Advisor

20% Sviluppo & Operations

15% Marketing & Community Incentives

10% Riserva Liquidità



14. Dettagli Tecnici del Token

La sezione **Tokenomics** rappresenta il cuore tecnico del whitepaper: definisce le regole fondamentali che ne governano emissione, utilizzo, distribuzione e sostenibilità.

1. Specifiche Tecniche e Sicurezza

- **Standard Token:** ERC-20 su **Polygon (Layer-2 Ethereum)**: riduzione dei costi e alta scalabilità.
- **Emissione:** fornito **fisso e non inflazionabile** (max supply definita).
- **Meccanismo di burning:** parte delle fee (servizi, cashback, commissioni) viene periodicamente “bruciata” per ridurre la supply circolante e sostenere il valore del token.
- **Audit e sicurezza:** smart contract verificati e testati tramite audit esterni, aumento della fiducia e prevenzione di vulnerabilità (attenzione alla sicurezza, un aspetto essenziale per la tokenomics).

2. Distribuzione e Vesting

- **Suddivisione token:**
 - 40 % → Raccolta fondi (ICO/IDO)
 - 15 % → Team & Advisors (con **vesting pluriennale** e **lock iniziale**, per evitare dumping improvviso)
 - 20 % → Sviluppo & Operations
 - 15 % → Marketing & Community Incentives
 - 10 % → Riserve Strategiche (per partnership e crescita futura)
- **Vesting & lock-up:** token destinati a team/advisor bloccati per almeno 12–24 mesi, con sblocco graduale per aumentare la trasparenza e neutralizzare i rischi di mercato

3. Utility e Deflazione

- **Funzionalità reali:** uso del token per cashback, commissioni ridotte, staking, accesso premium e governance interna.
- **Governance:** gli utenti possono votare per nuove funzionalità, partnership o modifiche importanti al protocollo (token con diritto di voto).
- **Incentivi per utilizzo e mantenimento:** staking retribuito e burn continuo assicurano efficienza economica e rarità crescente del token

4. Modello Economico e Scarcity

- **Supply controllata:** massima chiarezza sulle dinamiche di emissione.
- **Scarcity programmata:** combustione delle fee riduce progressivamente la supply, aumentando la domanda e il valore.

- **Stabilità e sostenibilità:** equilibrio tra distribuzione, utility, locking e burning per assicurare una crescita organica e duratura

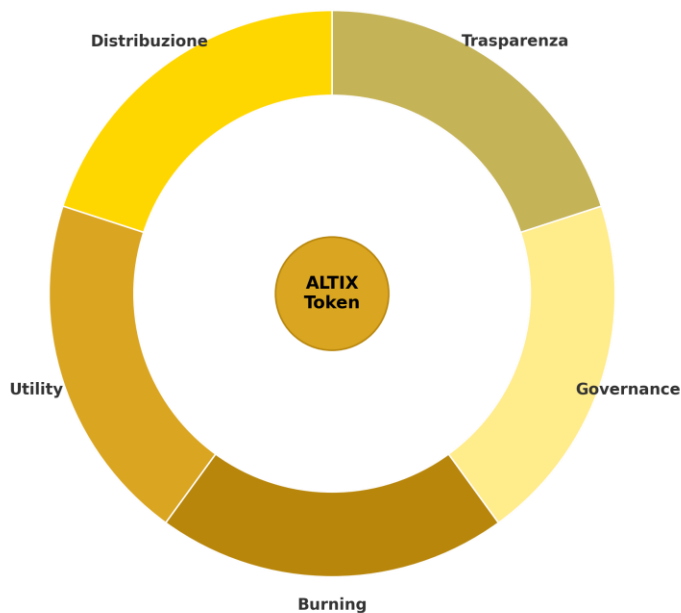
5. Governance e Trasparenza

- **Trasparenza totale:** pubblicazione regolare delle metriche di token supply, burn periodico e dati sull'uso del token.
- **Report periodici:** audit tecnici e finanziari per mantenere alta la fiducia degli investitori e della community.

Sintesi Tecnica

Aspetto	Dettaglio
Standard	ERC-20 su Polygon L2
Emissione totale	Fissa, con burning programmato
Distribuzione	Stabile e strutturata con vesting
Utility	Pagamenti, staking, governance
Sicurezza	Audit e protezioni smart contract
Trasparenza	Report e metriche pubbliche regolari

Schema Tecnico del Token ALTIX



15. Strategia Legale & Compliance

Altix Corporation LTD ha sede legale a **Londra (UK)**, una delle giurisdizioni più solide e riconosciute a livello internazionale nel settore finanziario e fintech.

Il progetto è stato sviluppato con un approccio **compliance-first**, garantendo trasparenza e rispetto delle normative in tutte le fasi evolutive.

1. Struttura legale

- **Sede legale:** Londra, Regno Unito.
 - **Forma societaria:** LTD (Limited), conforme al diritto societario britannico.
 - **Obiettivo:** evolvere progressivamente in **istituto finanziario regolamentato**, con licenze EMI e successivamente bancarie.
-

2. Regolamentazione e licenze

- **Licenze EMI (Electronic Money Institution):** previste entro il 2028, permetteranno ad Altix di operare come istituto di moneta elettronica.
 - **Passaporto europeo (post-Brexit):** Altix mira a ottenere autorizzazioni equivalenti in UE per garantire l'operatività anche nei mercati comunitari.
 - **Espansione globale:** successiva applicazione per licenze bancarie in altre giurisdizioni strategiche (es. Svizzera, Dubai, Singapore).
-

3. Compliance operativa

- **KYC/AML:** procedure di identificazione e monitoraggio dei clienti conformi alle normative europee ed internazionali.
 - **GDPR & Data Protection:** protezione dei dati personali in linea con le normative UE.
 - **Audit esterni:** revisione periodica di smart contract, procedure interne e bilanci, per garantire trasparenza verso gli investitori.
 - **Rapporti con le autorità:** comunicazione continua con enti di regolamentazione per garantire l'allineamento normativo.
-

4. Fiscalità

- **Regime UK:** il Regno Unito prevede un sistema fiscale competitivo e trasparente per società LTD.

- **Tassazione su utili societari:** attualmente fissata al **25% (Corporation Tax)**.
 - **Trattamento fiscale del token:** conforme alla normativa UK per asset digitali e aggiornato alle linee guida HMRC.
-

5. Vantaggi per investitori

- **Sicurezza normativa:** percorso chiaro verso la regolamentazione bancaria.
- **Trasparenza fiscale:** chiarezza su tassazione e rendicontazione.
- **Riduzione rischi legali:** approccio compliance-first che minimizza i rischi legati a cambi normativi.
- **Credibilità istituzionale:** la scelta di Londra come sede rafforza l'attrattività del progetto per investitori globali.



16. Team & Advisors

Il successo di Altix si fonda su un **team multidisciplinare** e su un network di **advisor esperti** nei settori fintech, banking, turismo e blockchain.

Sebbene la struttura definitiva sarà completata nel corso delle fasi di sviluppo, la strategia prevede una composizione equilibrata tra management, sviluppo tecnologico e consulenza strategica.

Struttura del Team (fase di sviluppo)

- **Founders & Management**
 - Esperienza pluriennale in fintech, banche tradizionali, turismo e consulenza strategica.
 - Visione di lungo periodo con roadmap chiara fino al 2030.
- **Team Tecnico**
 - Sviluppatori blockchain specializzati in Polygon/Ethereum.
 - Esperti di intelligenza artificiale applicata ai servizi bancari e travel.
 - Specialisti in sicurezza informatica e compliance tecnologica.
- **Team Marketing & Business Development**
 - Responsabili del lancio di AltixGo e crescita community.
 - Partnership strategiche nel settore travel e merchant digitali.
 - Costruzione di un brand globale nel fintech/AI banking.
- **Team Legale & Compliance**
 - Professionisti con esperienza in diritto finanziario europeo e internazionale.
 - Gestione licenze EMI e banking in diverse giurisdizioni.
 - Supervisione KYC/AML e rapporti con regolatori.

Advisor Strategici (previsti)

- **Advisor Fintech & Banking** → esperti con track record in istituzioni finanziarie regolamentate.
 - **Advisor Blockchain & AI** → figure di rilievo nel panorama DeFi, smart contracts e AI applicata alla finanza.
 - **Advisor Corporate & Turismo** → professionisti con background in travel industry e loyalty programs.
 - **Advisor Legali & Regolatori** → studi legali partner con esperienza in regolamentazioni EMI e bancarie.
-

Tempistiche di integrazione

2025–2026 | Fondamenta operative

In questa fase iniziale, Altix selezionerà figure chiave in ambito **tecnologico** e **marketing**, con l'obiettivo di sviluppare e consolidare la piattaforma **AltixGo**.

- **Team tecnico:** ingegneri blockchain, sviluppatori full-stack e specialisti AI per garantire scalabilità, sicurezza e UX intuitiva.
 - **Marketing & Growth:** professionisti del digital marketing, esperti di community building e brand manager per supportare la crescita organica e l'adozione del token ALTIX.
-

2027–2028 | Compliance & Governance

Con l'espansione verso servizi regolamentati, il focus si sposterà sul rafforzamento dell'area **legale e compliance**.

- **Legali specializzati in fintech e crypto-regolamentazione**, per seguire l'iter di ottenimento della **licenza EMI** e garantire la piena aderenza agli standard europei.
 - **Risk & Compliance Officer** per implementare procedure di **AML/KYC**, governance trasparente e politiche di sicurezza bancaria.
Questa fase è cruciale per trasformare Altix in un player credibile e regolamentato nel settore bancario digitale.
-

2029–2030 | Advisory strategico & Banking

Nella fase finale, con la trasformazione di **AltixGo in AltixBank**, sarà essenziale l'apporto di advisor con esperienza bancaria e corporate.

- **Advisor bancari senior**, provenienti da istituti internazionali, per supportare la creazione di prodotti finanziari complessi, come conti multivaluta, carte di pagamento e prodotti di investimento AI-driven.
- **Advisor corporate & business development** per stringere partnership strategiche con merchant, fintech e istituzioni globali.
Questa fase permetterà ad Altix di consolidarsi come **banca digitale internazionale**, con una governance solida e una rete di contatti di alto livello.

17. Piani di Partnership & Espansione Internazionale

L'obiettivo di Altix è quello di creare un **ecosistema globale**, capace di integrare fintech, travel e banking digitale in più mercati chiave. Per raggiungere questo traguardo, la strategia prevede **partnership mirate** e un piano di **espansione progressiva**.

1. Partnership Strategiche (2025–2027)

- **Travel & Turismo:** accordi con agenzie di viaggio online, piattaforme di prenotazione hotel e compagnie aeree per integrare pagamenti con ALTIX e programmi di cashback.
 - **Fintech & Pagamenti:** collaborazioni con circuiti di pagamento e wallet digitali per rendere ALTIX utilizzabile in contesti reali.
 - **Settore Crypto:** integrazione con exchange centralizzati (CEX) e decentralizzati (DEX) per aumentare la liquidità e l'adozione del token.
-

2. Espansione Europea (2027–2028)

- **Mercati target iniziali:** Regno Unito, Germania, Italia, Spagna, Francia.
 - **Licenze EMI in UE:** ottenimento di autorizzazioni necessarie per operare come istituto di moneta elettronica.
 - **Partnership bancarie locali:** accordi con fintech europee per offrire servizi bancari ibridi (fiat + crypto).
-

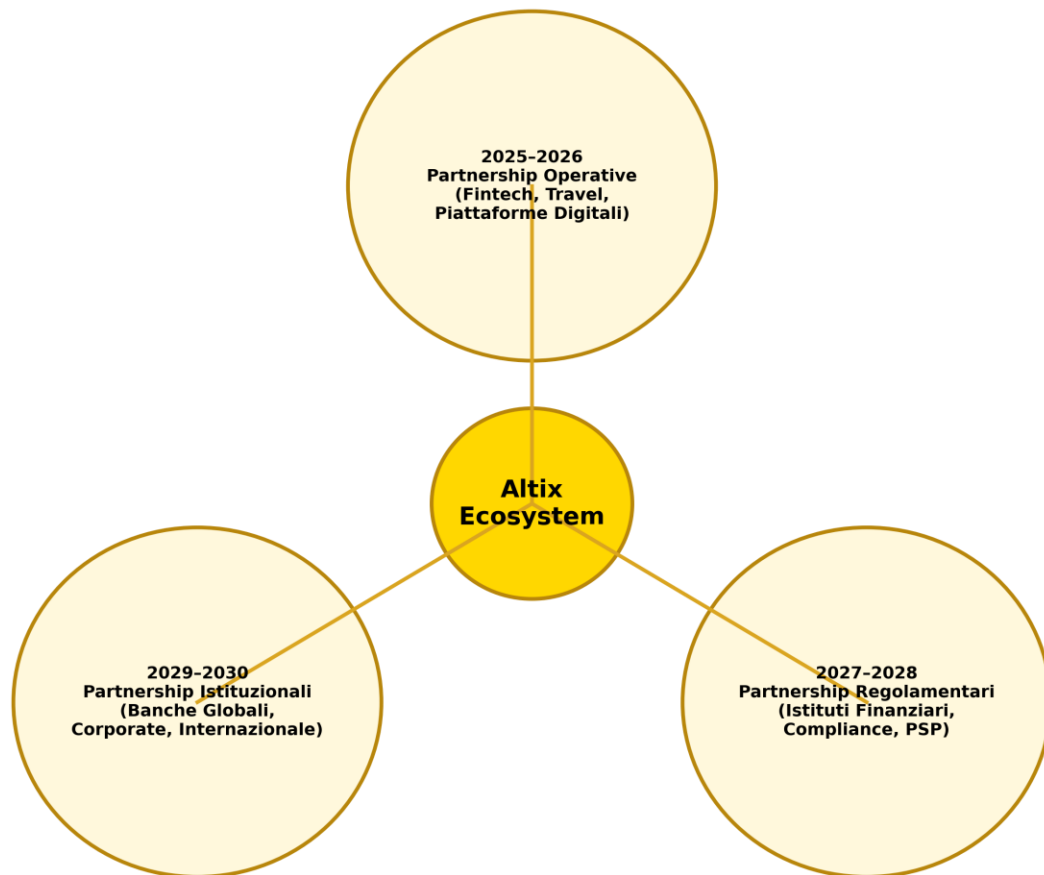
3. Espansione Globale (2029–2030)

- **Asia:** apertura a mercati ad alta adozione fintech (Singapore, Hong Kong, Giappone).
 - **Medio Oriente:** posizionamento a Dubai e Abu Dhabi, hub globali per fintech e crypto.
 - **America Latina:** ingresso in mercati emergenti con forte domanda di soluzioni bancarie digitali.
 - **Nord America:** collaborazione con istituti finanziari e operatori regolamentati per preparare il lancio in USA e Canada.
-

Vantaggi della Strategia di Partnership

- **Velocità di espansione:** crescita rapida grazie a player già consolidati nei mercati target.
- **Riduzione dei costi di acquisizione clienti (CAC):** grazie a canali distributivi già esistenti.
- **Credibilità istituzionale:** partnership con aziende fintech e travel globali rafforzano l'immagine di Altix.
- **Scalabilità:** il modello è facilmente replicabile in più mercati, adattandosi ai requisiti normativi locali.

Piani di Partnership & Espansione Internazionale



18. Analisi Competitiva

Il mercato fintech e bancario digitale è oggi popolato da diversi attori affermati e da numerose startup emergenti. Tuttavia, la maggior parte si concentra **su un singolo verticale** (es. pagamenti, investimenti, crypto-exchange) senza offrire un ecosistema integrato come quello previsto da Altix.

1. Principali competitor fintech tradizionali

- **Revolut** → leader europeo delle neobank, con oltre 35 milioni di utenti. Offre conti multivaluta, trading e carte, ma non ha un'integrazione profonda con blockchain né servizi travel verticali.
- **N26** → banca digitale tedesca focalizzata su pagamenti e conti correnti. Manca però un'offerta crypto e AI-driven.
- **Wise** → specializzata nei pagamenti cross-border e cambio valuta a basso costo. Non dispone di ecosistema integrato con servizi travel o crypto.

2. Competitor nel settore crypto & exchange

- **Binance** → il più grande exchange globale. Offre servizi finanziari crypto, ma non dispone di licenze bancarie tradizionali né di una roadmap regolamentata verso EMI.
- **Crypto.com** → noto per le carte di pagamento collegate a crypto. Forte sul marketing, ma debole nella parte bancaria tradizionale e regolatoria.
- **Coinbase** → exchange regolamentato negli USA, orientato a investitori crypto, ma privo di un ecosistema travel e consumer integrato.

3. Posizionamento Unico di Altix

- **Approccio ibrido e regolamentato:** Altix combina la solidità delle licenze bancarie con l'innovazione blockchain, superando i limiti sia delle neobank che degli exchange.
 - **Ecosistema integrato:** nessun competitor unisce **fintech + travel + blockchain + AI** in un'unica piattaforma.
 - **AI-driven banking:** Altix differenzia la propria offerta grazie a strumenti finanziari predittivi e personalizzati, basati su intelligenza artificiale.
 - **Roadmap regolamentata:** l'obiettivo di ottenere la **licenza EMI entro il 2028** e trasformarsi in **AltixBank entro il 2030** è un unicum nel panorama attuale.
-

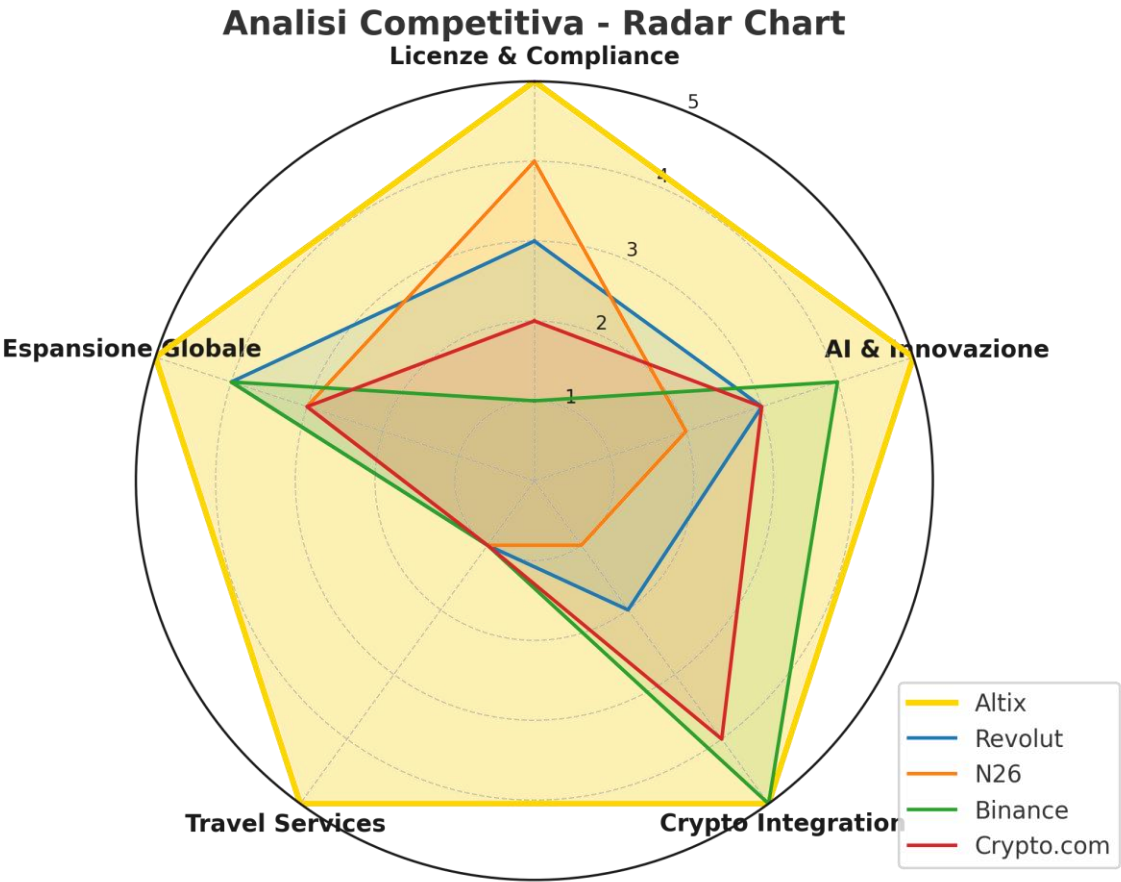
Vantaggi competitivi principali

- 1. **Integrazione totale:** Altix copre più settori in un unico ecosistema.
- 2. **AI come driver:** posizionamento innovativo rispetto a competitor che non integrano soluzioni di intelligenza artificiale.
- 3. **Compliance-first:** focus su regolamentazione e licenze bancarie, per differenziarsi da progetti puramente crypto.
- 4. **Espansione globale:** piano chiaro con ingresso in Europa, Asia, Medio Oriente e Americhe.

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

5.



19. Appendici & Dati Tecnici

Questa sezione raccoglie i dettagli tecnici fondamentali per garantire **trasparenza e chiarezza** sul funzionamento dell'ecosistema Altix e del token ALTIX.

1. Specifiche del Token ALTIX

- **Nome del token:** Altix Token
 - **Ticker:** \$ALTIX
 - **Standard:** ERC-20 su rete Polygon (Ethereum Layer-2)
 - **Offerta massima:** 1.000.000.000 ALTIX
 - **Distribuzione iniziale:**
 - 40% Fundraising & Investors
 - 20% Ecosistema & Sviluppo
 - 15% Team & Advisor (vesting 36 mesi)
 - 15% Marketing & Partnership
 - 10% Riserva di liquidità
-

2. Meccanismi di Governance & Utility

- **Staking:** ricompense in ALTIX per utenti che bloccano i token.
 - **Voting rights:** i detentori possono votare su decisioni strategiche (es. nuove partnership, introduzione di prodotti).
 - **Token Burn:** meccanismo deflattivo collegato al volume delle transazioni.
 - **Cashback & Loyalty:** ALTIX come mezzo di rimborso e premialità sugli acquisti e prenotazioni AltixGo.
-

3. Architettura Tecnologica

- **Backend:** costruito su rete Polygon, con interoperabilità Ethereum.
 - **Wallet Multivaluta:** gestione integrata fiat + crypto.
 - **AI Layer:** moduli di intelligenza artificiale per credit scoring, risk management e prodotti finanziari personalizzati.
 - **Compliance Engine:** moduli AML/KYC e reporting automatico per licenze EMI.
-

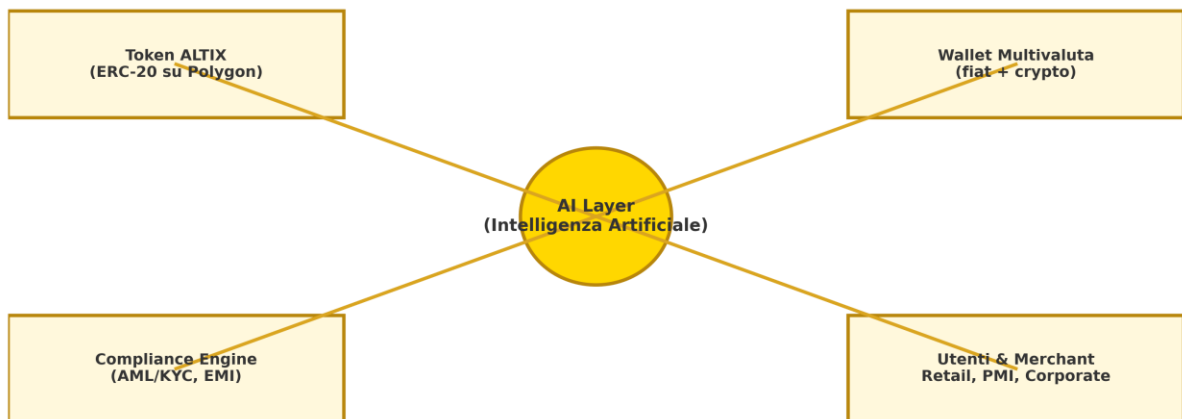
4. Sicurezza & Audit

- Smart contract sottoposti a **audit indipendenti** da società terze.
 - **Cold storage** per riserve di sicurezza.
 - Procedure di **multi-signature** per operazioni critiche.
 - **Bug bounty program** per incentivare la community a segnalare vulnerabilità.
-

5. Roadmap Tecnologica

- **2025–2026:** rilascio token su Polygon, implementazione wallet base, servizi travel.
- **2027:** introduzione AI Layer, moduli compliance avanzati.
- **2028:** integrazione con sistemi bancari europei per licenza EMI.
- **2029:** sviluppo Altix App completa con servizi bancari avanzati.
- **2030:** lancio AltixBank, banca digitale globale AI-driven.

Schema Architeturale - Ecosistema Altix



20. Rischi & Mitigazioni

Ogni progetto innovativo presenta rischi. La forza di Altix sta nell'averli **anticipati e nell'aver strutturato piani di mitigazione chiari e ben definiti.**

1. Rischi Normativi & di Compliance

- **Rischio:** cambiamenti normativi nel settore fintech/crypto possono rallentare o limitare le operazioni.
 - **Mitigazione:**
 - Iter già avviato per l'ottenimento di licenze EMI in Europa.
 - Consulenti legali specializzati in fintech e compliance internazionale.
 - Adozione di standard AML/KYC internazionali.
-

2. Rischi Tecnologici

- **Rischio:** vulnerabilità della blockchain, cyber-attacchi o bug nei contratti smart.
 - **Mitigazione:**
 - Audit periodici dei contratti smart da società indipendenti.
 - Cold storage per le riserve.
 - Bug bounty program per coinvolgere la community di sviluppatori.
-

3. Rischi di Mercato

- **Rischio:** volatilità del mercato crypto e concorrenza da parte di fintech affermate.
 - **Mitigazione:**
 - Modello di business diversificato (fintech + travel + banking).
 - Roadmap regolamentata → costruzione di una banca digitale reale.
 - Strategie di marketing per la fidelizzazione utenti (cashback, loyalty).
-

4. Rischi Operativi

- **Rischio:** difficoltà nel reclutare figure specialistiche (AI, compliance, blockchain).
- **Mitigazione:**
 - Piano di assunzione progressivo (2025–2030).

- Advisory board con esperti senior del settore bancario e fintech.
- Partnership strategiche con aziende fintech e travel per accelerare sviluppo.

5. Rischi Reputazionali

- **Rischio:** eventuali incidenti di sicurezza o campagne negative potrebbero minare la fiducia degli investitori.
- **Mitigazione:**
 - Comunicazione trasparente con report periodici agli investitori.
 - Brand building con focus su etica, trasparenza e sicurezza.
 - Piano di crisis management e PR dedicato.
-

Categoria	Descrizione del Rischio	Mitigazione
Normativi & Compliance	Cambiamenti normativi possono rallentare le operazioni fintech/crypto.	• Licenze EMI in corso (UE) • Consulenti legali specializzati • Standard AML/KYC internazionali
Tecnologici	Cyber-attacchi, vulnerabilità blockchain, bug smart contract.	• Audit indipendenti • Cold storage riserve • Bug bounty program
Mercato	Volatilità crypto, concorrenza fintech affermate.	• Business model diversificato (fintech+travel+banking) • Roadmap regolamentata • Programmi loyalty/cashback
Operativi	Difficoltà nel reclutare figure specialistiche (AI, compliance, blockchain).	• Piano assunzioni 2025–2030 • Advisory board senior • Partnership fintech/travel
Reputazionali	Incidenti di sicurezza o campagne negative possono minare la fiducia.	• Comunicazione trasparente • Brand building etico • Crisis management & PR

21. Disclaimer Legale

Il presente documento (“Whitepaper”) è stato redatto da Altix Corporation LTD, società con sede legale a Londra, Regno Unito.

Natura informativa

Questo documento ha scopo puramente informativo e non costituisce in alcun modo:

- un’offerta o una sollecitazione all’investimento,
- una consulenza finanziaria, legale o fiscale,
- una garanzia di rendimento futuro.

Token ALTIX

Il token ALTIX è concepito come *utility token* e non deve essere inteso come titolo finanziario (*security*), strumento di debito o partecipazione azionaria.

La qualificazione giuridica del token può variare in base alle normative locali e alla giurisdizione dell’utilizzatore.

Rischi

Gli investitori e gli utenti devono essere consapevoli che:

- il valore del token ALTIX può subire oscillazioni significative,
- le normative su crypto-asset e fintech sono in continua evoluzione,
- non vi è alcuna garanzia di successo commerciale del progetto,
- la partecipazione comporta rischi tecnologici, normativi e di mercato.

Regolamentazione

Altix Corporation LTD opera con approccio *compliance-first*, nel rispetto delle normative UK, europee e internazionali (inclusi AML/KYC).

Tuttavia, non vi è garanzia che le future evoluzioni normative non incidano sulle attività o sull’operatività del progetto.

Limitazioni geografiche

L’accesso al token ALTIX e ai relativi servizi può essere soggetto a restrizioni legali in alcune giurisdizioni.

È responsabilità esclusiva dell’utente verificare la conformità con le normative locali prima di partecipare.

Fiscalità nel Regno Unito

I profitti derivanti dalla vendita, dal trading o dall'utilizzo (anche in pagamento o conversione) dei token ALTIX sono considerati disposizioni secondo le regole HMRC e soggetti a **Capital Gains Tax (CGT)**, con aliquote che variano tra il **10% e il 20%** per contribuenti in fascia base e fino al **20% o più** per fasce alte, a seconda del reddito.

È disponibile un'esenzione annua CGT di **£3.000** (anno fiscale 2024/2025).

Alcune attività (come mining, staking, ricompense da servizi DeFi, airdrop se ricevuti come compenso) possono essere tassate come **reddito imponibile**, con aliquote fra **0% e 45%**, in base al reddito e alla natura dell'attività.

Dal 2026, con l'introduzione del **Cryptoasset Reporting Framework**, i provider di servizi crypto dovranno inviare automaticamente a HMRC i dati degli utenti; la mancata comunicazione può comportare **multe fino a £300 per utente**.

Esclusione di responsabilità

Altix Corporation LTD, i suoi fondatori, dipendenti, partner e advisor non si assumono alcuna responsabilità per perdite, danni diretti o indiretti derivanti dall'uso del presente documento o dalla partecipazione al progetto.

22. Conclusioni & Call to Action per Investitori

Altix Corporation LTD sta costruendo un ecosistema finanziario di nuova generazione che unisce **fintech, blockchain e Intelligenza Artificiale** con un percorso **compliance-first** verso la creazione di **AltixBank** entro il 2030. Non un “crypto project” speculativo, ma un’infrastruttura bancaria digitale regolamentata, capace di generare **valore reale** per utenti, merchant e partner istituzionali.

Perché investire in Altix, ora

- **Tesi chiara e difendibile:** banca digitale **AI-driven** e **crypto-friendly** con roadmap regolamentata (EMI → banca).
- **Ecosistema integrato:** **AltixGo** (acquisizione e monetizzazione immediata) → **AltixBank** (scalabilità e margini ricorrenti).
- **Vantaggio tecnologico:** AI per **credit scoring, prevenzione frodi, prodotti di investimento personalizzati** e automazione operativa.
- **Token con utilità concreta:** pagamenti, cashback, sconti fee, staking, governance; **meccanismi deflattivi** e incentivi d’uso.
- **Mercati enormi e convergenti:** fintech, travel e blockchain (TAM > **8 trilioni \$** complessivi).
- **Approccio istituzionale:** trasparenza, audit, KYC/AML, tutela degli investitori, governance chiara.

Traccia e prossime milestone

- **2025–2026:** consolidamento **AltixGo**, crescita utenti/merchant, attivazione loyalty e servizi digitali.
- **2027–2028:** rafforzamento **compliance & legal**, percorso **licenza EMI**.
- **2029:** **Altix App** con wallet fiat/crypto e servizi bancari avanzati.
- **2030:** trasformazione in **AltixBank** (conti multivaluta, carte, prodotti AI-driven, API corporate).

Opportunità di investimento

- **Equity** in Altix Corporation LTD (UK) con governance e reporting periodico.
- **Private token sale** – **\$ALTIX** con **vesting** e diritti d’uso nell’ecosistema (commissioni ridotte, accesso premium, staking).
- **Partnership strategiche** (B2B/B2B2C) per co-sviluppo prodotti, emissione carte, pagamenti, travel, distribuzione.

KPI e gestione del rischio

- **KPI chiave:** crescita utenti attivi, volumi transati, merchant integrati, tasso di retention, adozione del token, avanzamento licenze.
- **Mitigazioni:** audit tecnici, compliance progressiva (EMI), risk management AI, riserve e procedure operative, **reportistica trimestrale** agli investitori.

Call to Action

- **1. Richiesta data room** (documentazione tecnica, legale, tokenomics estesa, modelli finanziari).
- **2. Demo prodotto & sessione tecnica** (AI layer, wallet, use cases).
- **3. Incontro compliance** (roadmap licenze, KYC/AML, framework di governance).
- **4. Term sheet** (equity e/o private token round con vesting e milestones).

Contatti investitori:

- Sito: **altixcorporation.com**
- E-mail investor relations: **investors@altixcorporation.com**

Altix è pronta a costruire, con partner e investitori qualificati, una **banca digitale globale** che metta al centro **tecnologia, trasparenza e valore**. Se condividi questa visione, **iniziamo la due diligence**.