



ECOMMERCE PAYMENTS

ПЛАТЁЖНЫЕ СИСТЕМЫ И ФИНАНСОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

РУЧЕЙ

**Бизнес под ключ
для НЕ аффилированных с нами
и между собой инвесторов**



Принцип действия «инструмента» :

- Приём платежей без VAT - для этого получается практически бесплатная малая лицензия эмитента электронных денег.
- Вывод второй части транзакции (выплаты получателем) из поля зрения ViSA / MasterCard.

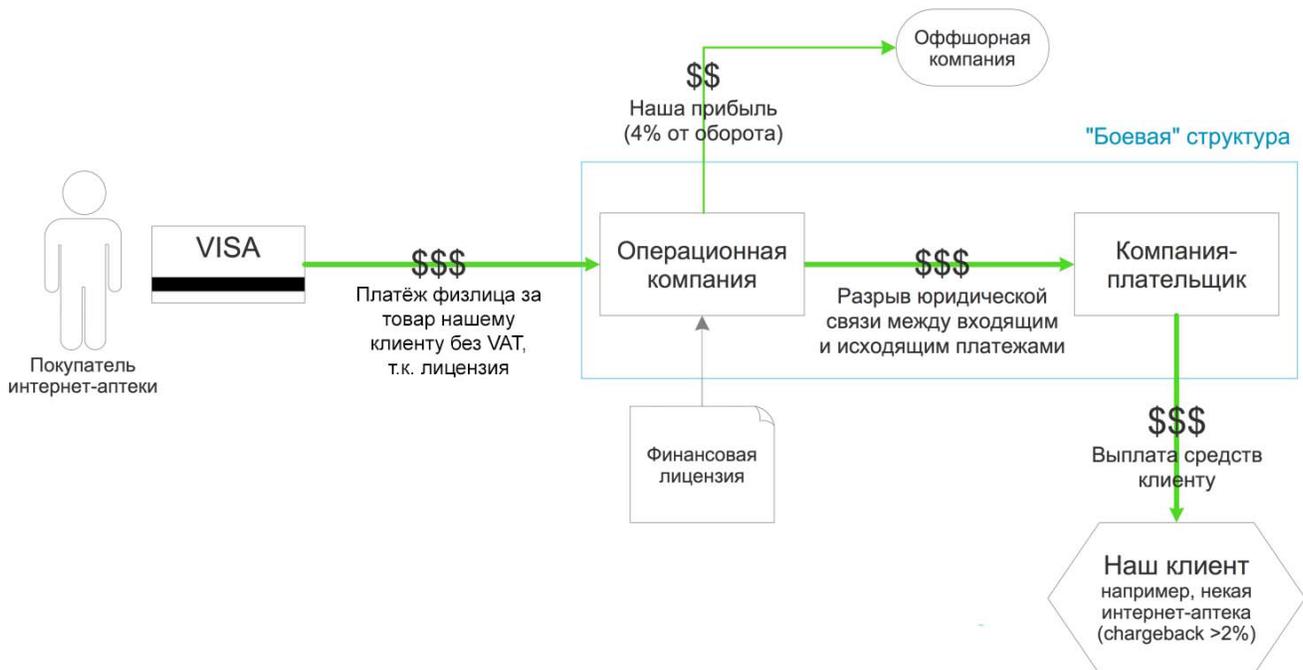
Результат:

- Снижение базовой (закупочной) стоимости транзакции (услуги) в разы за счет удаления коррупционной составляющей VISA / MasterCard и таким образом, **достижение сверх-конкурентоспособности.**
- Добавление маржи, демпинг, достижение **трафика в €100 000 в сутки.**
- **Прибыль 4% от трафика = €4000 в сутки.**

Требования:

- Финансовая чистота бенефициара.
- Наличие чистых 80 000 евро.

СХЕМА





ДЛЯ НАШИХ КЛИЕНТОВ

Прошел год

Поскольку, Вы знакомы с предыдущей версией продукта, то наверняка заметите колоссальную работу, проделанную нами, в первую очередь, по уменьшению стоимости (в разы) и увеличению качества «инструмента» - этот год пошел ему на пользу.

Последнее окно

PSD2 - Пересмотренная Платежная Директива Еврокомиссии вступила в силу 13 января 2016 года. К концу 18 года, она будет имплементирована в национальные законодательства и переформатирует структуру платежного мира ЕС таким образом, что существование подобных механизмов извлечения прибыли как предлагаемый - станет невозможным. Следовательно, это последняя возможность получить сверхдоходы с помощью нашего «инструмента».

Все сильно упростилось

Директива PSD2 практически уничтожает европейскую банковскую систему в нынешнем ее виде. Банки, в попытке выжать «последние соки» из своих лицензий, предельно упростили процедуру открытия мерчант счетов для подобных бизнесов.

Капитализация более НЕ требуется

Отдельные европейские государства, для привлечения ликвидности в свои банки, ввели так называемую «Малую Лицензию Эмитента Электронных Денег» - ее ключевое отличие от полной лицензии - это отсутствие капитализации в €350 000 (как было раньше).

Мы, также, снизили стоимость своих услуг

Таким образом, стоимость запуска бизнеса с нормой прибыли €4 000 в сутки - опустилась с €470 000 до €80 000.



ОПИСАНИЕ

Полностью зарубежный бизнес по обслуживанию карточных платежей интернет-компаний, не имеющих возможности работать напрямую с VISA и MasterCard.

Причина: регламенты VISA и MasterCard ограничивают процент Chargeback (возвратов платежей по требованиям держателей карт) до 2% и 1% соответственно. Регуляторы преподносят данное ограничение как меру по защите потребителей от некачественных услуг, однако в действительности, это лишь механизм «снятия сливок» с наиболее оборотистых интернет-бизнесов путём взимания «мзды» с банков, обслуживающим этот класс интернет-компаний (казино, тотализаторы, аптеки, сайты знакомств и пр.). По сути, **сверх-прибыль нашего продукта состоит из недополученных взяток** функционерами VISA и MasterCard.

Следствие: появление ассессора VISA (контролёра) в процессинге или банке, обслуживающем вышеуказанных клиентов, аналогично появлению пожарного инспектора в магазине пиротехники на новый год.

Решение: мы ограничиваем инспекционные возможности VISA, создавая прослойки в виде электронных кошельков. В такой схеме конечный потребитель юридически и технически сначала покупает квази-валюту кошелька и доверяет нам расплатиться ей (квазивалютой) на нужном сайте. Визуально все происходит, как одно действие. При этом, транзакция по карте VISA проходит с назначением «пополнение собственного счёта», что **исключает возможность отменить платеж**. Но главное, дальнейший путь денег - это уже внутреннее дело кошелька. **VISA не видит перемещения денег между счетами** пользователей внутри кошелька и потому не может определить, что деньги пошли, например, в тотализатор, аптеку или казино.



«ЦИФРО-ОБРАЗОВАНИЕ»

На основе оценки соотношения рисков и прибыли от обслуживания указанного кластера клиентов нами был выделен наиболее привлекательный пул клиентских интернет-бизнесов. Индийские и китайские интернет аптеки, реализующие свою продукцию в ЕС и США, **в настоящий момент обслуживаются по ставке 11-13%**. Столь высокая комиссия обусловлена использованием стремительно устаревающей схемы агрегации платежей.

Агрегация подразумевает объединение потоков платежей за товары с низким и высоким уровнем Chargeback на техническом уровне (уровне серверов). Схема прямо нарушает технические регламенты регуляторов и по этой причине несёт большие риски для банков и процессинговых компаний её использующих. Как следствие, банкиры хеджируют риски за счёт процессингов, а процессинги массово строят платёжные шлюзы-однодневки, что также высокзатратно. В итоге схема с агрегацией всегда подразумевает высокую ставку.

Наша **технология позволяет реализовывать промежуточную квази-валюту по ставке 4-5%**. Соответственно, весь лаг в 6-8% будет являться доходом. Снизив ставку до 9-10%, можно переманить к себе компании, пользующиеся услугами агрегаторов. **Маржа при этом будет составлять порядка 5%**.

Вложения: €80 450.

Срок реализации: 5-6 месяцев сетап (компании + лицензия) + 6 месяцев постепенное наращивание оборотов.

Условия: владение 50% долей в холдинге, оплата реализации

Прибыль: €4 000 / сутки (при обороте €100 000 / сутки).



СТОИМОСТИ и СРОКИ

1. Иницирующий платеж - €5 000

Документация, схемы, планы, Технические Задания.

Предоставляется общая схема проекта - Лист А1 с детализацией на уровне руководителя / владельца бизнеса. Техническое Задание на разработку платежной платформы, без требований по дизайну. Задание на разработку и изготовление уникального дизайна. Детализированный план работ. Договоры с подрядчиками.

2. Документация и подача заявления на лицензию - €10 000

(получение лицензии гарантируется договором)

Включает в себя: заявление на получение лицензии, заявление от членов правления, уникальный бизнес план, уникальный финансовый план, процедура соответствия клиентов, процедура разделения денежных средств, финансовый AML, консультации по предоставляемой проектной документации в Чешский Национальный Банк, систематизация проектной документации, консультации касающиеся содержания и порядка систематизации документов, предоставляемых на этапе до утверждения проекта.

3. Программное обеспечение - €33 700.

(качество продукта гарантируется договором)

Включает в себя:

Единое основное ядро, в некомпиллированном виде **(1,600,000 RUB)**, прюс обязательный уникальный дизайна внешней оболочки и логотипа, структура меню соответствующая уникальному бизнес-плану **(750,000 RUB) - 3 месяца**

4. Сертификация по PCI-DSS - 1 месяц (включено в стоимость ПО)

5. Комплект документов соответствующих бизнес и фин.планам для сайта системы — €20 000.

Включает в себя: четырёхсторонний договор-оферту, лицензионные соглашения, пользовательское соглашение для клиентов, пользовательские политики для VISA и MasterCard, соглашение о конфиденциальности для размещения на сайте, трудовые договоры сотрудников операционной компании.

6. Рекомендуемый уставный капитал €10 000 (можно тратить)



ДЛЯ СКЕПТИКОВ

Почему мы ищем партнёров для бизнеса, а не делаем всё сами?

Во-первых, мы всё делаем сами.

Во-вторых, правилами VISA и MasterCard регламентирован оборот по мерчант счёту в 100 000 долларов/евро в сутки, при превышении которого, деятельность подвергается ручной проверке, которая как любая проверка корумпированными надзорными органами приводит к «мздоимству» со стороны последних.

Таким образом, единственная возможность НЕ делиться с проверяющими ассессорами 80% сверх-прибыли заключается в том, чтобы избежать их появления вообще.

Невозможность масштабирования бизнеса путём наращивания оборотов приводит к потребности увеличения числа самих структу

Убедительная просьба

НЕ требуйте от нас показать функционирующие структуры. Проявляйте уважение к финансовой безопасности нашей и других участников.

Для каждой структуры нужна лицензия, а каждой лицензии нужен уникальный добропорядочный бенефициар, уникальный бизнес план и уникальный дизайн сайта.

Добро пожаловать

После прочтени PSD2 становится понятно, что возможность такого бизнеса скоро закроется. Для извлечения прибыли таким образом осталось примерно 2 года. Минус пол-года на запуск - остается полтора года сверх-прибылей.

ИТОГО: Если делать, то делать сейчас.

ССЫЛКИ

1. Revised Directive on Payment Services (PSD2):

http://ec.europa.eu/finance/payments/framework/index_en.htm

<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:32015L2366>

2. Explaining PSD2 without TLAs is tough:

<https://www.starlingbank.com/explaining-psd2-without-tlas-tough/>