



BANKERA

为区块链时代创建的银行

www.bankera.com

执行摘要

金融科技的潜在爆发力是当今最热门的话题之一，许多创业公司争相在这个领域不断地提出创新的金融服务。然而，这些公司着重于利基市场却没有规模经济的优势；传统银行拥有规模经济的优势却在科技的发展上落后。Bankera 计划结合传统银行的规模和新兴的区块链技术，以达到全方位金融服务企业的愿景。

Bankera 已在 FinTech 企业有了重大的进展，并计划在发行首次代币发售(ICO，又称为众筹)之前建立完成重要的基础配设。Bankera 已具备了所有必须的相关法规规章与 IT 条款以提供国际银行帐户号码(IBAN)，因此能接受单一欧元支付区(SEPA)的所有付款。Bankera 提供具有竞争性的汇率，迅速并与一般国际电汇价格相当，并提供该持卡人帐户的” Bankera 支付卡”

Bankera 的愿景是打造一个历久弥新数位银行，因此将致力于消除对手商并提供银行核心系统服务像是存款以及借贷帐户。为了达成这项目标，Bankera 会在重要的司法管辖区将另外申请银行执照或是合作关系来操作各式的法定货币，并推行无对手交易商的跨国界交易。Bankera 同时也计划成为主要金融网路(financial networks)的成员之一，像是成为发行行、或是 VISA 与 MasterCard 的收单行、以及加入支付网的行列像是欧洲的 SEPA，英国的 Faster Payments，以及加拿大的 ETF。

除了一般传统银行所提供的相關金融服务之外，Bankera 将以低成本，提供最创新的个人以及商务金融服务。例如：

- 在商务用户方面，Bankera 将会填补预期支付金额的空缺来帮助现金流议题，Bankera 可因此藉由该商务的历史金流来改进金融支付处理的时间过长的时间。
- 在个人用户方面，Bankera 将改善客户长期以来微薄的储蓄无法赶上通货膨胀的陈年问题。我们将创造可连结一篮子商品的投资产品来自动调节通货膨胀。

为了达成这些目标，Bankera 将开始提供首次代币发售(ICO)。我们将提供以“Bankers” (BNK)为名的代币(Token)。Bankera 这次的 Bankera 的资金募集将成就 Bankera 的产品企划以及建立 Bankera 的事业版图。因此 Bankera 公司的经营者有义

务将 Bankera 的成功获利分享给投资者们。基金的支付方式将依照 **Bankera** 以及 **SpectroCoin** 交易净收入的百分之 **20**，并将每周配金给 **BNK** 的代币持有者。Bankera 有权力决定依照 **BNK** 持有者对 **Bankera** 的付出程度，来回馈奖励金，以回报他们的贡献。

1. 引言

我们生活在一个数位爆炸的时代。这样的冲击在可在我们分享讯息以及互相交流的方式显而易见。我们生活的很多事物都曾被尝试数位化，尤其是关系到全球的金融与银行企业业务。为此，区块链科技让我们可以利用加密货币像比特币一样将金钱数位化。目前已有许多尝试利用区块链技术来发明的革命性金融技术。然而，大部分的研究仍只着重在金融服务或是产品的转变(例如汇款与借贷)。这项趋势的出现趋势是因为人们已开始注意到新科技快速便利性，并渐渐摒弃原本不方便的旧有体制。然而，初期掌握到这项具有竞争性的优势的新创公司们似乎无法长久处与于优势，因为既有的银行可以利用他们大量的资源来创建一样的服务以保持他们 FinTech 的竞争性。

Bankera 的愿景与之相较是不同的；我们将注重在创建专属于区块链世代的银行，而最终成为提供全方位金融服务的银行，就像现今一般的实体银行一样。

我们相信数位化意味者分布性，于是 Bankera 将在以太坊所分散出来的区块链发行数位代币，也就是首次代币发售(ICO)将能让支持者继续发展纯数位化的银行。ICO 的目标并不是测试一个投机想法，而是提供 Bankera 能够扩展数位银行服务的资本，以与既有的银行平等竞争跨地区的银行业务，包含支付业务，借贷，换汇，以及投资等的金融作业。我们鼓励支持者在加入 ICO 之前先体验 Bankera 的服务。

2. 什么是 BANKERA ?

Bankera 是一个为了区块链世代而创建的银行，利用科技技术减少对手交易商，而因此为客户降低所有金融业务的价格。

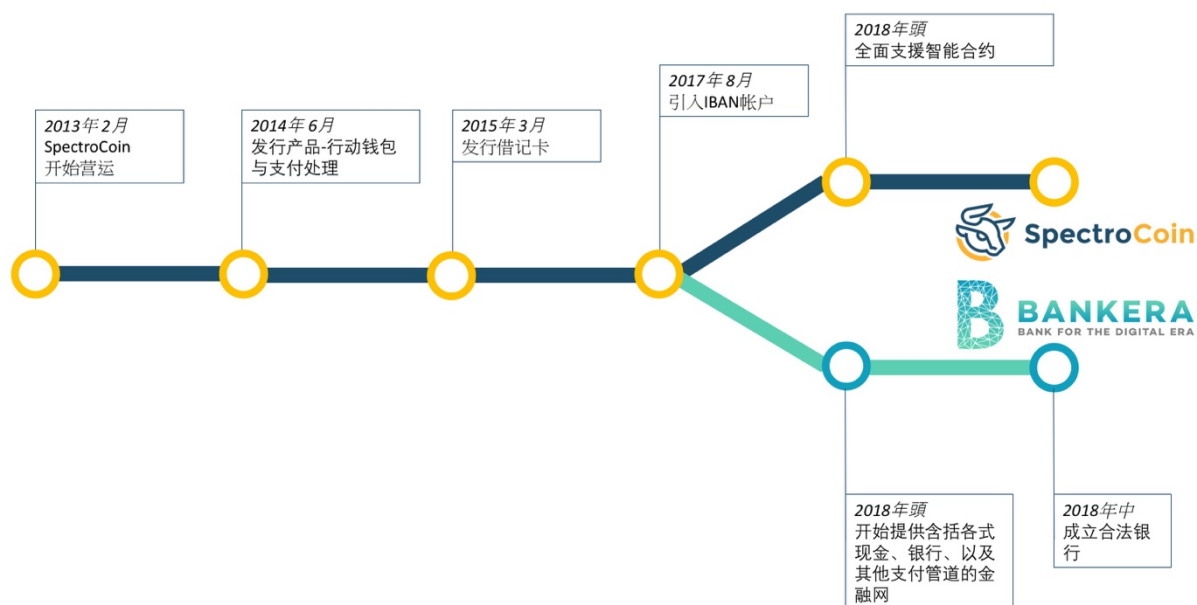
我们已能看到对手交易商减少的现象出现在电子商务，许多的产品都可直接向制造商购买。在金融服务，这项趋势一直到现在都可以见到金融科技公司相继针对升级单一产品既有的基础设备来创造商机。例如，会有汇款公司出现，主要是因为他们能够比银行电汇更快速的汇款至世界各地。一旦成为金融市场的主要成员，Bankera 将能够提供多项金融服务且无须经手对手交易商。

3. SPECTROCOIN 的角色

Bankera 的创始团队已拥有一个出色的支付处理产品，业务项目包括加密货币交易，电子钱包，借记卡供应。这项产品是以 SpectroCoin 这项品牌运行中 (<https://spectrocoin.com/>)。

在 SpectroCoin 当初成立的初衷是志在提供客户们各项加密货币的相关服务。然而，为了保持竞争性，SpectroCoin 提供了一连串与传统银行相关的服务项目，像是借记卡，支付处理、国际银行帐户号码、跨国交易等等。因此 SpectroCoin 已发展了一系列媲美传统银行的基本配设。接下来则自然的趁胜成立 Bankera，一个在区块链时代革命性的银行。

Bankera 的初期会产生操作分歧。SpectroCoin 将会在加密货币钱包与交易方面的服务成为业界的领航公司，而 Bankera 将会是注重在银行快速支付作业的新产品。



SpectroCoin 的成功为 Bankera 提供了一个企业概念。已被开发的产品将会成为 Bankera 一开始推出的基本商品。

SpectroCoin 对于 Bankera 的贡献将不只是 IT 与监管的基础结构，同时也一开始就为了 Bankera 提供了来自 SpectroCoin 的 700,000+ 既有客户，以及 70+ 的区块链技术团队，最重要的是，直到 Bankera 开始完全只用自己的资本来营运之前，SpectroCoin 的交易净收入的百分之 20 也将纳入 Bankera 的基金支付，分享给投资者们。

3.1. SPECTROCOIN 关键资讯

客户量：約 700,000+ 人以及每日約 4000+ 新註冊用戶；

卡片发行数量：65,000+；

每日平均流量：810,000 EUR

团队成员数：70+

4. 我们的愿景

4.1. 效率第一

金融服务企业因为持续的降低进场的困难度以及提供同质化服务(例如:借贷都是相同的)，已开始发展成近乎经济学的理想的市场。为了完成这样的愿景，不只要有效率的执行作业，同时要能够分辨最适合客户的解决方案(例如：最省时与省钱的交易方式)。因此，Bankera 将能替我们的客户将银行间的交换汇率带入到外汇，可使用 Bankera 支付卡来国际电汇或是货币兑换到彼此的帐户。

4.2. 金钱状态

Bankera 已识别出 3 种关于当今环境最主要的金钱趋势。第一，现金依然是最主要的金钱状态，尤其是在正在发展的经济中，而且在近一个世纪的时间这样的状态并不会改变。第二，电子与数位货币的普遍程度正在成长中。第三，以近期内的科技技术也许将发展出新形式的金钱。

4.2.1. 现金当道

Bankera 观察到现金仍然是支付方式的主流且 Bankera 将会在现金市场非常的活耀。其中一项问题是 Bankera 并不会像一般传统银行有实体的分部。因此 Bankera 将以三点出击来保持在现金市场的竞争力。

与已存在的现金存款与提款供应商合作关系。 Bankera 将会与现今有提供存款与提款的零售供应商合作。

网路代理。 在存款与提款基本设备还尚未建立的发展中国家(例如南美洲)，Bankera 将与适合的零售商(像是书报摊或是加油站)合作，使他们成为 Bankera 存款与提款仲介。而每个仲介都将会有 Bankera 的帐户来处理存款与提款的业务。

支付卡。 Bankera 将发行可适用于全世界大部分的有支援现金提款功能的 ATM 的支付卡。

4.2.2. 电子与数位货币

Bankera 在一开始便会提供 22 种的货币钱包，将会包含所有主要的货币像是美元、欧元以及英镑。

此外，Bankera 将会支援各式数位货币像是比特币、以太坊、达世币、新经币等等的货币来确保 Bankera 在新兴加密货币生态中保持在最前线。

中央银行们(例如:英格兰银行、瑞典中央银行和欧洲中央银行)都在讨论如何发行这些新型的数位货币。随着这些货币的出现，Bankera 将会成为这些货币以及终端用户的主要交易媒介。

4.2.3. 新型的货币

在创新的最前线，Bankera 将会利用最新的科技与产品来解决一些旧有的问题。其中一点是大部分的消费者的投资回馈无法完全跟上通货膨胀。解决的办法是，Bankera 将为以诺贝尔经济学奖的奖经济学家 Robert J. Shiller 所提出的”篮子经济”法来作为发行电子货币的先锋。他的想法将能让客户传送传统货币至等值的消费篮子作为收款货币，我们将延伸这项点子来提供电子货币作为一个成为消费篮子的代理，来赶上通货膨胀以及让客户的资产能够有效的被运用。

这项点子其实是受到 N. Kiyotaki 以及 J. Moore 的启发，他们曾经在 2002 年出版了一篇名为“爱财为万恶之源”（“Evil is the root of all money”）的文章，说明了金钱可替代一些流动性证券。因此 Bankera 将提供 ETF 的低成本交易所交易基金来付款，然后在最终让个人投资组合/篮子建立在客户的需求。

这个因为 ETF 而产生的电子货币概念是这样的：一般人倾向让他们所有的投资得到最大潜力的回报。同时拥有更多的可使用资金来投资对社会的经济力成长也会有相当的贡献。因此，假设 0 交易花费和无挥发性，一般人会一直将他的资金投入在其中，且在每次当他们需要支付一些费用（消费）的时候，便会把投资组合卖出一小部份。也就是说，当一个人可以收到款项，他们便会将该款项作为投资用途。假设该付款者会从同一份资产收到他们的投资回馈，我们认为卖出与买入您的资产的部分是一个不必要的步骤，那么交易这样的资产（以 ETF 的案例来说）将会是最合理的方案。

4.3. 支付处理

Bankera 发现有 2 项关于商务线上支付主要的问题：诈骗/退款诈欺的风险以及因滞留以及过久的手续时间而造成资产滞留。

Bankera 将帮助商业客户解决这方面的问题，首先我们将会提供所有权 KYC（认识你的客户）以及诈骗审查，同时也会提供收入付款融资(以替代收据融资)。

4.3.1. 认识你的客户

Bankera 相信因为资讯汇集量的关系，支付处理器比一般收款商店更能够有效执行 KYC 以及侦测诈骗行为，。因此 Bankera 将开发一款针对 KYC 以及诈骗审查科技的插件，让收款商店能够藉由相关资料库来预防诈骗并能改进合规审查作业。在最后，这项方案将能减少退款诈欺的比率，也能因此为我们的客户减少支付处理的成本。

4.3.2. 收入付款融资

我们其中最主要的挑战是接收快速成长企业非现金付款的资金滞留问题。最典型的状况是，当一个企业在处理信用卡交易时，有百分之 90 能在 7 天左右收到款项，而有百分之 10 会花上 6 个月左右的时间。这样的过程称之为循环储备（rolling reserve），是一个对于商家有风险的管理策略，因为这样可能会制造出退款诈欺的机会，且造成企业间现金流的问题。

Bankera 将会制造短期的金融产品来衔接这样的商务金流缺口。身为一个支付处理商，Bankera 将会有像一般银行的优势，因为 Bankera 将会收集关于预期收入之付款的即时讯息。这将促使 Bankera 推出企业信用担保来承接预期现金流。

例如来说，一个公司可能会接受 Bankera 的现金付款渠道且只需要 3 周的时间就能装设完成，在您确定该款项最终一定会被接收的情况下，Bankera 可以自动结算该笔交易。这项立即的结算功能可在接收手续费或是利息支付的情况下完成，且这样的方式可以用来减少或是杜绝循环储备的必要性，以及企业可能面临的其他障碍。这样的解决方式，因为流动性受限制的关系，大部分的支付处理公司并无法提供。

5. 建立一个银行

一共有 3 个最主要要素可创建一个成功的银行：资本，科技技术以及法规遵循。Bankera 的管理团队在这些核心要素之间有者出色的表现。在推出 ICO 之前，Bankera 已发展出这 3 项重要要素，且目前已有最小可行性产品(MVP)。

只要成功的实施这 3 项要素的产品便能创建一个成功的银行，以下为这项概念的示意图：



5.1. 资本

经营一个银行跟经营其他企业是很不一样的，因为资本不只要顾及基金增长与贸易周期，同时也要符合监管要求。在金融服务的领域里，法规是要确保银行在景气低迷，也就是当压力以存款为主时(提款大于存款)，有最低的财务困境风险。因此大部分所筹集的资本将运用至满足资本充足率的要求比率，以申请在新的司法管辖区的银行执照或是合作关系。

例如，如果 ICO 募集到一亿欧元，看起来似乎是一笔庞大的金额，基于资本充足率，Bankera 只能借出 5 亿欧元，远低于一般当地银行的借贷水平低。以一般借贷的金额来估算的话，约可借出 2000 笔 250,000 欧元的借贷。

5.2. 规章

授权经营是金融机构最重要的资产之一。目前，Bankera 的管理团队已获得了若干法定金融机构。因此，Bankera 将会有有一个稳固的基石，为之后接收存款与投资等的产品打下稳固的基础。

最重要的里程碑是在 ICO 之后，我们将获得银行执照或是合作关系，即为履行本文所述，完成 Bankera 愿景的必要相关牌照。

同时，Bankera 将会获得加入无数个金融网的门路，例如各式卡片方案以及无数个金融汇款单位。

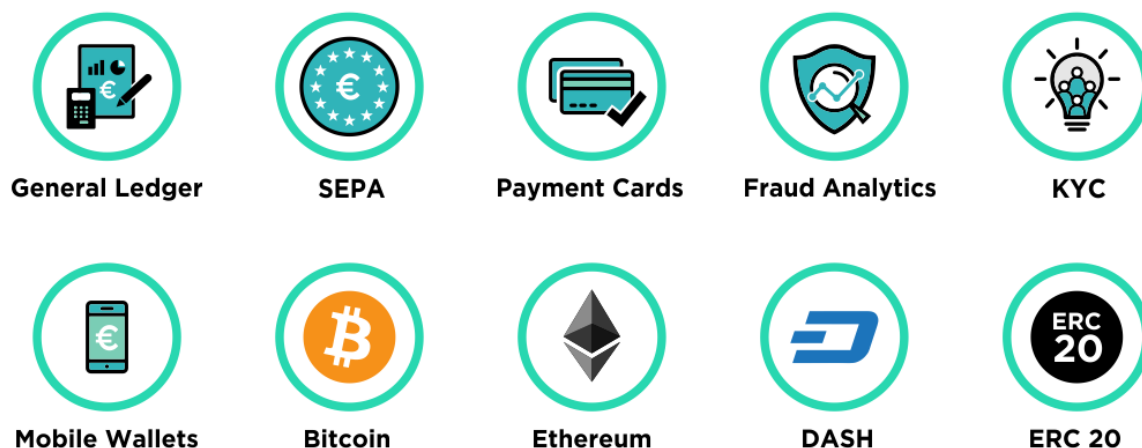
5.3. 科技技术

传统银行通常认为他们自己为”科技公司”。然而 Bankera 在科技技术方面有者强大的优势，因为我们有为了区块链世代而创建的核心科技技术。传统银行有利用核心技术创建像是 SWIFT 信息，SEPA 支付或是支付卡等传统产品，这使得这些技术很不灵活。相较之下 Bankera 在不需要中断核心技术的状态下便能运用或是摒弃这些产品。这使得 Bankera 可以快速的支援新科技并去除不适时的技术。

大部分成功的银行业务所需要的科技技术，Bankera 已发展完成且准备在 ICO 之前测试最小可行性产品(MVP)。Bankera 目前最主要的科技包含 SWIFT 信息模组，SEPA 支付，支付卡整合，银行分类帐，比特币，以太坊，达世币，新经币模组，诈骗分析以及更多。

然而，为了在变化快速的科技市场的保持竞争性，Bankera 将持续的改进现有的基础设施并为即将到来的区块链世代发展出最新的技术。

以下的图示将显示目前 Bankera 可提供且即将实行的科技方案。



6. 即将提供的服务

Bankera 志在成为全方位的数位银行且将提供 3 项核心服务；

6.1. 支付

Bankera 支付办法将包含传统银行的产品像是全球通用的 IBAN，借记卡以及支付处理，但同时也会增设汇款相关的服务像是在其他金融市场增设代理银行等等。

为了达成这样的目标，Bankera 不只将成为正规的欧洲银行，同时也将成为授权的发行者并收购支付卡，且会在主要司法管辖区获得银行执照(或是合作关系)，以避免过度依赖代理银行的服务，因为现今世界银行认为代理银行关系(correspondent banking relationships CBRs)正在衰退当中，其中最主要的原因之一是反洗黑钱法案(AML)的风险或是风险抑制的关系。拥有多样的执照或是合作关系，将会让 Bankera 能够提供快速的跨国交易以及便宜的汇率，因为这些不同司法管辖区的执照或是合作关系能让我们可以直接进入这些金融市场。

Bankera 的支付卡其实在 ICO 之前就已推出，将会是花费储存在 Bankera 钱包的款项的方式之一，且适用于任何支付卡可被接受的地方。

最重要的是，所有的服务都将会有非常易于使用的介面，且将支援 20 多种的语言版本，并有 24 小时全年无休的客户服务。

6.1.1. 加密货币

Bankera 的初始设定将会支援大部分的加密货币包含比特币，达世币，以太坊(包含 ERC20 代币)，新经币等相关的支付作业。这不只意味者 Bankera 的客户将能够储存并交易这些货币，并且也能够将这些款项与支付卡整合，您将可因此利用此支付卡刷卡消费，就像使用传统货币一样。Bankera 也将提供商务支付处理的方案。(目前 SpectroCoin 有提供)。

6.1.2. 新类型的货币

我们根据国内生产总值或 ETF 等经济指标来看新型态的金钱出现。Bankera 对于支援或是创造这种新型态货币有绝对的优势。一旦 Banera 推出与支付处理方案相契合的投资产品，Bankera 将能够使用这些新型态的金钱。

6.2. 借贷与存款

借贷与储蓄是每个银行的主要业务，然而，目前因为法规的关系所以很难加入银行的企业圈，尤其是很难达成跟资本相关的法规。如果 Bankera 成功的获得相关的银行执照或是合作关系，他的业务量将受限于资本的大小。因此 Bankera 若要达到规模经济已与一般银行相竞争的目标，获得足够的资本以加入市场是很重要的。

资本充足率的计算方式需要了解一级和二级资本的结构以及银行资产的投资组合，为了能够计算出资本的规模以及资产的风险加权的价值。为了说明巴塞尔协议 III (Basel III) 和欧洲资本适足要求指令第四条 (CRD4) 规定提出的总资本比率为 8% 的最低要求所施加的限制，我们可以假设 Bankera 只有普通股权的形式的资本。因此，所有可使用的价值风险加权资产 (大部分贷款的权重为 100%) 可以计算为：

$$\text{风险加权资产最大值} = \frac{\text{总资本}}{\text{最低总资本比率}} = \frac{\text{总资本}}{0.08}$$

然而，8%是最低资本要求，目标资本要求约为 20%，高于欧洲央行直接监管的所有银行平均总资本比率的 17%¹。因此，假设总资本为 1 亿欧元，风险加权资产（或发行 100%的贷款权重）的最大值为：

$$\text{风险加权资产最大值} = \frac{100M \text{ EUR}}{20\%} = 500M \text{ EUR}$$

价值 5 亿欧元资产等值于 2,000 笔平均单笔 250,000. 欧元的贷款，跟一般的银行比起来仍然是蛮小的规模，但却是个蛮不错的起步金额。

Bankera 将利用其科技技术的优势来提供利率，即使是经常帐户的余额。

6.3. 投资

未来，Bankera 将为个人以及商务用户提供各式各样的投资方案。期初，低成本交易所交易基金(ETF - exchange traded funds) 方案会先提供给客户；随后将透过增加交易量，咨询，回扣，托管，财富管理及其他的服务来扩大版图。大部分的服务，像是咨询或是财富管理方案等，本公司将会基于使用最新的人工智慧的技术开发相关产品。

在企业合作的部分，Bankera 一开始会提供资金服务，这将扩大至包含企业客户所需的大多数的银行投资服务，包含交易融资。

7. 财务

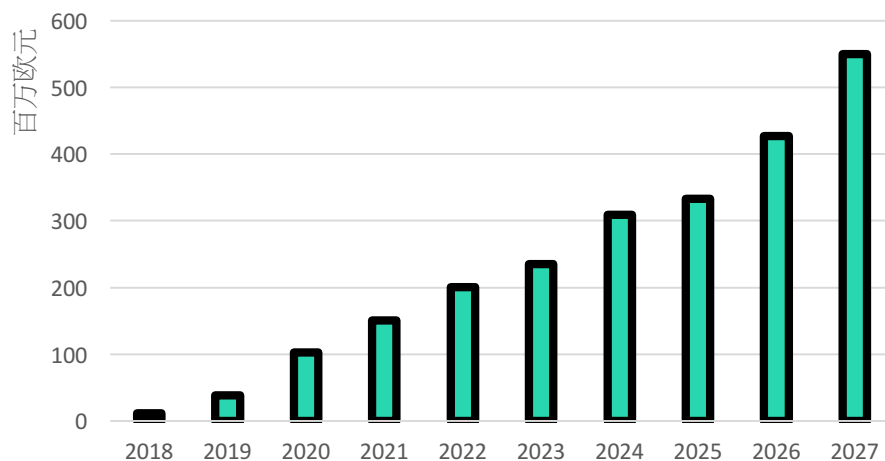
Bankera 的收入可以分配给其主要产品：付款，贷款和存款以及投资。

支付业务的收入来自于支付处理、借贷、存款、发卡业务、以及外汇。除了 Bankera 的成本之外，零售客户的付款保证金仅为 0.01 欧元。商业客户的付款保证金仅为 0.25%（五年后下降至 0.1%）。每张卡的平均每月保证金预计为 0.5 欧元主要包含交换系统处理费(该手续费用由该卡的认购发行人付费，在此案为 Bankera)以及维护、发卡、和其他的手续费。平均贷款利润 (在未清偿的贷款以及其他借贷花费之后，利率

¹ <https://www.bankingsupervision.europa.eu/banking/statistics/html/index.en.html>

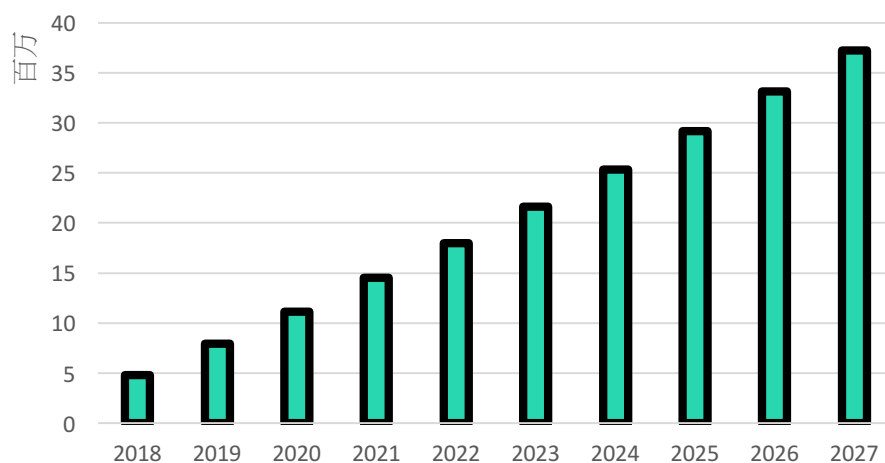
支付给存款人，与贷款人所支付的利率的差别)将在 5 年内从 0.5%降至 0.1%。投资产品的平均利润率。投资产品平均利润率为 0.25%，在八年内会降至 0.1%，手续费主要用于投资组合管理。最终，Bankera 期许在第一年收入一千一百万欧元，之后 10s 年内稳定成长至 5 亿欧元。

总收入



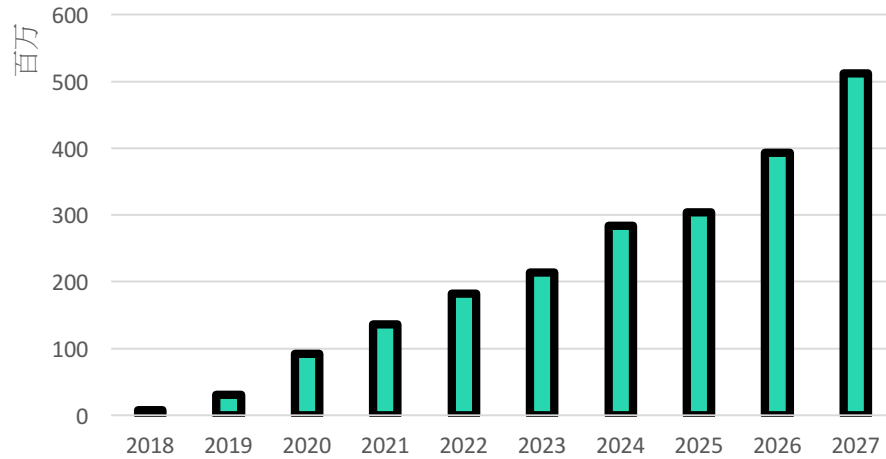
大部分的费用是由工资 (第一年将会有 200 名员工，10 年内将成长至 2000 名员工) 以及法务和 IT 花费所组成的。这项估计是由 SpectroCoin 的成本结构所估算出来的。

支出



鉴于扎实的基础与实业产品操作经验以及初始客源，Bankera 预计在发行的第一天获利。

盈利



8. 首次代币发售(ICO)

在首次代币发售期间(ICO)，Bankera 将以区块链所使用的智能的合约发行名为 **Bankers (BNK)**的虚拟货币代币。

8.1. 为何 ICO?

关于为何我们选择 ICO 而不是其他方式来募集资金，其实有多质疑的声音。首先，首次代币发售不只能够让跨地区的参与者加入我们，同时也能藉由联盟行销的方式鼓励他们来宣传 Bankera 的产品。再来，代币因为可以在 ICO 之后以各式的货币交易，而有流动的特性。参与者可以清算像在在上市公司股份中的地位。最后，代币的智能合约可以每周结算联盟行销的奖金，这要是没有区块链科技技术的话，是难以达成的。

8.2. 代币(Token)

代币持有人将能够使用 Bankers(BNK)以优惠的汇率来购卖 Bankera 所提供的服务与产品。并且，**此代币最关键的功能之一**，也就是只要在 Bankera 的交易所上利用 Banker 代币来交易其他的货币的话，**将免交易手续费**。例如，将 BTC 兑换成 BNK，然后再将 BNK 兑换成 ETH，会比直接将 BTC 兑换成 ETH 划算。以这样的方式，我们

能够确保 BNK 的流动性。除此之外，代币持有人还会获得 Bankera 和 SpectroCoin 客户的净交易手续费的 20%(每周配金)。

净交易收入意思是客户支付的交易费用减去与交易相关的直接成本的差异。例如，若 Bankera 的客户在一周内以平均收费 0.25% 兑换了 1 亿欧元至其他货币，而 Bankera 的平均收费为 0.1%，平均的净交易收入将会是 0.15%，因此代币持有者在那周将会从外币兑换净手续费中被分配 30,000 欧元的佣金。

分配奖金将会透过智能合约的分配给 Banker(BNK)代币的持有者。

8.3. ICO 预售

只有在 ICO 预售的阶段，在实际的 ICO 之前 10% 的 ICO 代币将会以 Bankera 的初始设定发售。ICO 预售将会决定之后 ICO 智能合约的硬上限。

BNK 代币的价格将会是一枚代币 0.01 欧元。

8.4. 首次代币发售

BNK 代币的价格将取决于 ICO 预售的数量：

预售 ICO 发行的 BNK	每 BNK 欧元汇率
0-499,999,999	0.012
5,000,000-999,999,999	0.013
1,000,000,000-1,499,999,999	0.014
1,500,000,000-1,999,999,999	0.015
2,000,000,000-2,499,999,999	0.016
2,500,000,000	0.017

硬上限(将发行的代币数量)将会基于 ICO 预售时代币分割数量除以 0.1：

$$\text{硬上限} = \frac{\text{ICO 预售代币数量}}{0.1}$$

在 ICO 期间将会有有一个软上限，这样一来每 1,000,000,000 BNK 将会上升 0.001 欧元。

假设 30% 的 ICO 没有售完，剩下的部分将依比例分布给参与 ICO 预售以及 ICO 和 SCO 的代币持有者。例如：这表示代币总数的 40% 都将分布给参与 ICO 预售以及 ICO 的参与者们。

剩下的 30% 代币将会分布将来的给二次代币发售 (SCO - secondary coin offering)，但价格 1BNK 的价格一定会高于 0.1 欧元。

25% 的代币将分配给管理团队作为以及在期间内作为赏金给尚未参与者。

5% 将会分配给顾问团队，他们将在接下来的几年内提供他们的资深专业咨询直到这座全能的银行开业。

因此，ICO 预售以及 ICO 的总硬上限便为 10,000,000,000 BNK (2,500,000,000 + 7,500,000,000)，并价值 1 亿 7 千 7 百万欧元 (2 千 5 百万欧元 + 1 亿 5 千 2 百万欧元)，而在 SCO 时会有至少 7 亿 5 千万欧元。

8.5. 代币分配

代币将透过给 ICO 预售阶段、完整的 ICO 阶段，分配给参与者们、Bankera 管理团队以及顾问们。

ICO 预售参与者 将会被分配到首次代币发售所发行的所有代币的 10%。

ICO 参与者 将会被分配到首次代币发售所发行的所有代币的 30%。

二次代币发售(SCO - secondary coin offering)参与者 将会被分配到所有代币的 30%。

管理团队与员工 将随着时间，以奖励货币价值提升的方式被分配到所有代币的 25%。且一部分的代币将会在 ICO 预售与 ICO 期间作为奖金用途。

顾问团队 将收到所有代币的 5%，以回馈他们提供宝贵的资讯与人脉来成就 Bankera。

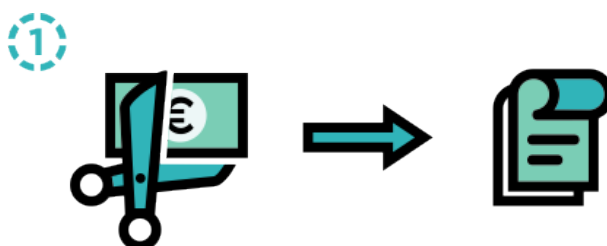


若在 ICO 期间未达到硬上限，那么其余的代币将以比例分布给参与 ICO 预售与 ICO 的参与者们。

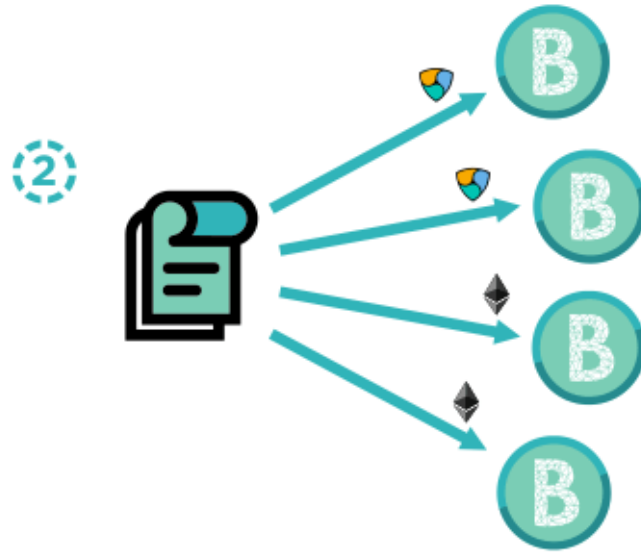
8.6. 收入分享

每个代币的价值将取决每星期代币持有者所获得的于净交易收入奖金。净交易收入奖金的配法的解释如下。

净交易收入的前 20%将会每周被传送至智能合约：



再来，智能合约将按比例发送款项给 Bankera 的代币持有人(为了节省燃料费，代币持有人会需要从智能合约领取将他们联盟行销的奖金)：



这代表如果一位持有人有所有 Bankera 代币的 1%，他将会得到所有净交易收入奖金的 1%。

8.7. 额外福利

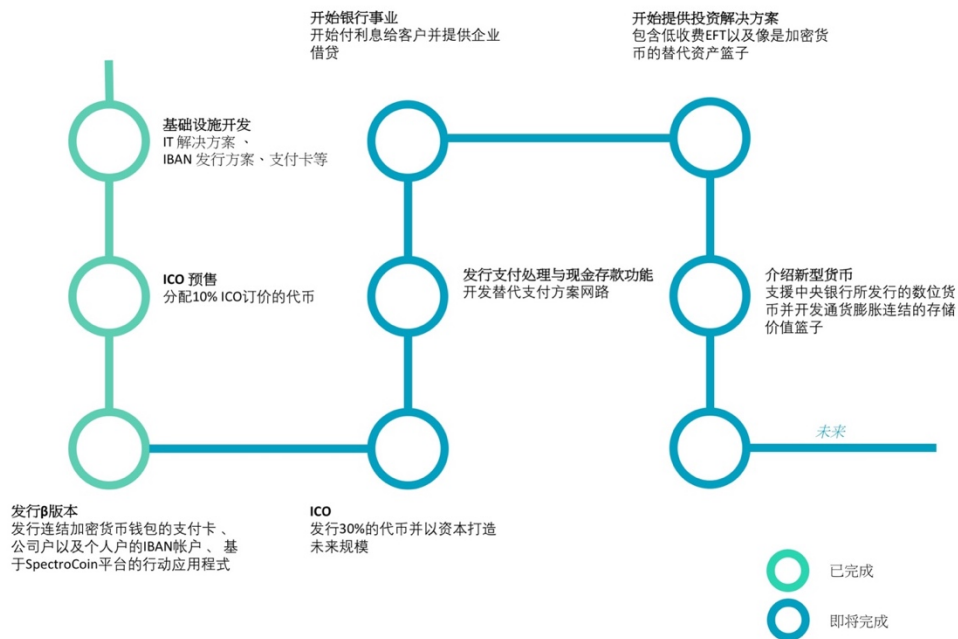
在 ICO 预售与 ICO 时贡献 1000 欧以上的参与者，将会免费获得 Bankera 的支付卡以及 IBAN 帐户(原本来自于 SpectroCoin)。然而，有些使用限制可能会因为参与者所来自的国家地区而有所不同，以目前来说，Bankera 的产品还无法适用于全球。

9. 时程表

除了一个发行成功的 ICO，Bankera 的营运处将建立银行牌照或是合作关系并发行支付卡。

收入来源来说，在建立银行牌照之后，Bankera 在一开始会注重于核心银行的相关活动像是借贷与支付处理业务。而 Bankera 下一个产品将会是藉由 ETF 提供低成本的投资选项给我们的客户。最终，此银行将会提供完整的投资服务包含交易、托管、以及投资等的银行服务。Bankera 还将提供机器人理财顾问给我们的客户。

初步的行程：8月底之前预售 ICO，10月中会先在最小可性产品发 IBAN 与支援支付卡，9月底准备 ICO，2月底 ICO 尾声。在 2018 年夏天时开始发行支付处理升级版。2018 年秋天时申请银行执照或是合作关系。2019 年年底时将得到银行执照相关的解决方案。2019 年中时将开始执行商务存款与借贷业务。



10. 团队

Bankera 募集了来自各界的专业的管理团队。这些专业管理人士涉猎于加密货币、银行业务以及法规遵循、区块链以及点对点科技、支付处理、人工智慧、网路行销以及经济学、政治以及公共关系。

这个管理团队已达成了无数个里程碑，包含募集了基本配设并经营数位货币平台业务，并且配有独特的 IBAN 码给客户以及支付卡，同时也获得支付机构以及电子货币机构的执照。



Vytautas Karalevičius 首席执行官 (CEO)

目前正在比利时的荷语天主教鲁汶大学 (KU Leuven University) 完成加密货币的博士学位。在此之前已获得英国剑桥大学 (Cambridge University) 金融硕士以及杜伦大学 (Durham University) 金融学士学位。他目前正在钻研环球银行金融电信协会 (SWIFT) 证券交易生命周期的区块链技术。并曾经担任彭博 Bloomberg (伦敦) 的管理顾问。



Mantas Mockevičius 首席合規長 (CCO)

有 8 年以上的电子与数位货币交易运营管理以及合规审查专业的经验。且拥有金融硕士以及经济学士学位。



Justas Dobiliauskas 首席技術長(CTO)

有 9 年以上针对中型以及大型企业机构软件开发的经验，同时也有 5 年以上的区块链技术以及加密货币的工作经验。他同时也是对等网路(P2P)科技的专家并拥有资讯系统安全的硕士学位。



Craig Grant 商務拓展 VP

在支付处理企业中拥有丰富的经验，其中包含 3 年在 Skrill (目前是 Paysafe 的子公司)担任资深商务拓展经理。



Susana Wessling UX/UI 设计师

在网页设计以及平面设计方面有五年以上的经验。在加入 Bankera 之前，她曾为一些新创公司设计社交网络。现在，Susana 将协助我们 Bankera 的网站开发，并将帮助确保其使用性，设计和整体用户的体验，从而帮助公司进一步成为区块链时代的银行。



Eglė Eidimtaitė 商務拓展 VP

曾任职于欧盟议会(European Parliament)。目前在电子游戏企业有 3 年以上的商务拓展经验。



Rūta Čizinauskaitė 市場行銷 VP

曾在企业界以及政府机关担任 B2B 和 B2C 的市场营销专业工作。在加入 Bankera 之前已在位于布鲁塞尔的创业公司、美国大使馆和立陶宛政府等单位累积了社交媒体操作、SEO、专案管理以及营销等的丰富经验。



陆泽欣 公共關係 VP

泽欣擅长于数位营销，尤其专长于金融服务。她在带领 SpectroCoin 营销团队期间累积了丰富的 SEO 以及数位媒体经验。曾在美国、台湾以及比利时等国担任营销的工作。

11. 顾问团队

Bankera 最重要的资产就是知识情报，因此我们邀请了涵括政治, 金融新产品开发, 金融机器学习以及策略公共关系等的顶尖的专家加入我们的顾问团队。



黄伦是 NEM.io Foundation 的总裁以及蜓金融科技 (Dragonfly Fintech)的首席执行长(CEO)。拥有于 30 年以上的经验担任多家企业的企业主，黄伦先生是 NEM 区块链计画的主要负责人。致力于为整个金融业设计区块链解决方案，以及开发 NEM 成为当今全球领先金融区块链的解决方案。



Antanas Guoga 是欧洲议会的的议员，同时也是多家企业的企业主和世界著名的扑克牌玩家。他长期参与各式加密货币以及网路安全相关的政治讨论。



Eva Kaili 是欧洲议会的的议员，欧盟议会 scientific foresight unit 的主席。对于金融科技、区块链、去中心化以及人工智能等相关议题有高度的兴趣与热诚。



Audrius Žiugžda 在银行业有超过 20 年以上的经验。在金融服务业中是位著名的佼佼者。曾长期在 Skandinaviska Enskilda Banken 银行(立陶宛)担任执行董事、以及在 Šiaulių 银行担任最高级行政管理人员等的重要角色。Audrius 拥有在并购部、银行业务、以及策略等的广博知识以及专业见解，皆受到公众的肯定。



Martin St-Hilaire 拥有在知名国际企业担任金融分析师和会计审计经理 18 年以上的经验，像是安达信会计师事务所（Arthur Andersen），德勤（Deloitte Touche Tohmatsu），以及 KMBG 等。Martin 以其在审计，会计，银行业务，税收和风险管理等方面的丰富经验而闻名。



Modestas Kaseliauskas 为 TaxLink Baltic(玛泽-MAZARS 代理公司)的合伙人。长期以来对于全球加密货币税收的趋势以及区块链对于政府税收的利用有相当的兴趣。Modestas 曾是立陶宛国家税务局(STI)局长(2005-2014)。目前为无数中大型企业及其股东提供税务策略，风险管理，以及税收透明等主题提供咨询。同时也提供调解与税务机关的税务纠纷协助，并咨询其他税务相关议题。



Prof. Jochen De Weerd 任职于比利时的荷语天主教鲁汶大学 (KU Leuven University) 经济与商业学院；是资讯系统，数据分析以及商业流程管理的助理教授。他专注于流程挖掘、数据挖掘、加密货币、以及学习分析等研究议题。



Marc Kenigsberg 为 BitcoinChaser 创办人 Marc 自从 2013 年就开始接触比特币，并有 18 年的网路行销经验。他是世界上最大的加密货币分支机构的相关人士以及 BitcoinChaser 网站以及社区的创办人.Marc 经常至世界上各议会做演讲，对于让公众能够更了解加密货币相关议题有相当的贡献。



Damon Rasheed 曾参与许多新创网路公司。目前他是澳洲最大的金融比较网站 Rate Detective 的首席执行长(CEO)以及创办人。Damon 同时也是机器学习以及计量经济学的专家。Damon 对于金融服务和网路公司有非常丰富的知识，让 Bankera 的顾问团队更臻完美。



Dr. Eugene Dubossarsky 是澳洲的分析学界的重要领导人物，有 20 年以上的商业数据科学经验。他是 Sydney Data Science group（成员数 2,000+），Sydney Users of R Forum（成员数 1,500+），以及 Datapreneurs（成员数 400+）的主要负责人。经常被邀请至各大相关会议担任演说者、顾问，并时常在各大媒体讨论数据科学以及分析学的议题。Eugene 将数据科学应用于金融与网路新创企业，他甚至使用 R 语言发明了 ggraptR 互动式形象化套件。



Warren Lush 是网路企业(尤其是赌博企业)公共关系界的顶级大师，曾是 PartyPoker 的资深公关负责人