



BANKERA

ブロックチェーン時代のための銀行

www.bankera.com

エグゼクティブサマリー

金融業界における情報技術の発達をもたらす影響は大変注目を集めるようになってきました。今では多くのスタートアップが金融事業を改革しようと起業していますが、ほとんどがニッチな市場に集中するため、技術的に必ずしも発達していない伝統的な銀行業がすでに有利としている規模の経済を、十分に活用することができません。バンクエラ (Bankera) はこの技術駆動型のブロックチェーン時代に合わせて、伝統的な金融サービスだけでなく革新的な銀行商品を提供できる規模に達することを目標に、金融取引に必要なサービスを一箇所にまとめることを目指します。

バンクエラはすでにフィンテック企業として大きく進展し、イニシャル・コイン・オファリング (ICO) の開始前にインフラを確立させる見込みです。

単一ユーロ決済圏 (SEPA) における送金に必要なIBANコードを発行する規制とIT設備もすでに整えられています。バンクエラは外国為替レートの提供をはじめ、迅速でコスト効率の良い国際送金手段、また「バンクエラ支払いカード」との口座連結も提供できる立場にあります。

バンクエラは長寿するデジタルバンクを建てるためにスケールを拡大させ、金融取引を行う際のカウンターパーティーの排除や、普通預金口座及びローン口座などの通常の銀行事業サービスの提供にも力を入れます。これらを実現させるために、Bankeraは主要管轄区域において異なった法定通貨に対応できるよう必要な銀行ライセンス、またはパートナーシップを申請し、カウンターのパーティーを必要としないことで国境を越えた取引を円滑にします。また、世界の主要クレジットカードの発行体及び加盟店管理のステータスを得ること、並びにヨーロッパ圏のSEPAやイギリスのファスターペイメント (Faster Payments)、カナダのETFなどの決済ネットワークに参加することで主要な金融ネットワークのメンバーになる予定です。

通常の銀行事業サービスに加え、バンクエラは個人と法人の両方に低コストで革新的なソリューションを提供していきます。以下の例えが挙げられます。

- 法人向け：過去のキャッシュ・フロー（現金流量）記録と支払見込額をもとに、将来の予想見込額に応じた決済代行をすることでキャッシュ・フローの改善を行います。
- 個人向け：個々の貯金がインフレに対応できないという以前から存在するこの問題に、財のバスケットに挙げられた投資商品をつくることで自動的にインフレに対応できる仕組みを提供します。

バンクエラを設立しこれらの目標を達成するために私たちはイニシャル・コイン・オファリング（ICO）を実施します。ICO参加者にはバンカー（Banker, BNK）と呼ばれる仮想通貨トークンが発行されます。集められた基金はバンクエラを成長させるプロジェクトの助成金となり、バンクエラの商品開発と業務設立に使われます。また、バンクエラのBNKトークン保有者には純取引利益の20%が毎週支払われます。なお、バンクエラへの貢献に応じたBNKトークンの支払いは自社の裁量で行われます。

1. はじめに

私たちはデジタル変革の時代に生きています。この変革がもたらした影響は、私たちが情報共有やコミュニケーションをする方法に明らかです。特に金融事業や銀行業では、私たちの身近で様々なものをデジタル化しようとする動きが見られます。その上、ブロックチェーン技術の登場によりビットコインなどの仮想通貨を用いてお金もデジタル化することができるようになりました。このブロックチェーン技術を金融事業のあらゆる分野に適用させて改革を起こそうと、今では多くの試みが行われています。しかし多くの研究者は、送金や貸出など一つ特定の金融サービスや商品の変革に集中してしまいます。すでに使い慣れた古いシステムに縛られる人とは反対に、この分野に新たに参入する人は最新の技術をすぐに代替させることができることからこの傾向が生まれました。しかし新規参入者が享受できるこの競争優位は長続きせず、相当な資力を有する既存の銀行は、競争力を維持するためもしくは新興フィンテック企業を買収するために、同じようなサービスの提供に力を入れて対抗します。

バンクエラのビジョンは他とは違います。私たちはブロックチェーン時代のための銀行を建てることに集中し、後に今のレンガとシックいの銀行と同様に全ての金融サービスを一箇所にまとめます。

私たちはこのデジタル化に合わせてイニシャル・コイン・オファリング（ICO）を行い、ブロックチェーン上でデジタルトークンを発行することで参加者が完全デジタル銀行の設立に貢献できるようにします。ICOの目的はバンクエラがすでに提供しているサービスを拡大し、既存の銀行が行っている決済やローン、通貨両替、投資などのサービスに対抗するための資金調達です。ICOに参加される前にバンクエラの商品を試していただくことを勧めています。

2. バンクエラとは

バンクエラは、テクノロジーを用いてカウンターパーティーを取り除くことで商品を利用される顧客の銀行業務コストを削減する、ブロックチェーン時代のために建てられる銀行です。

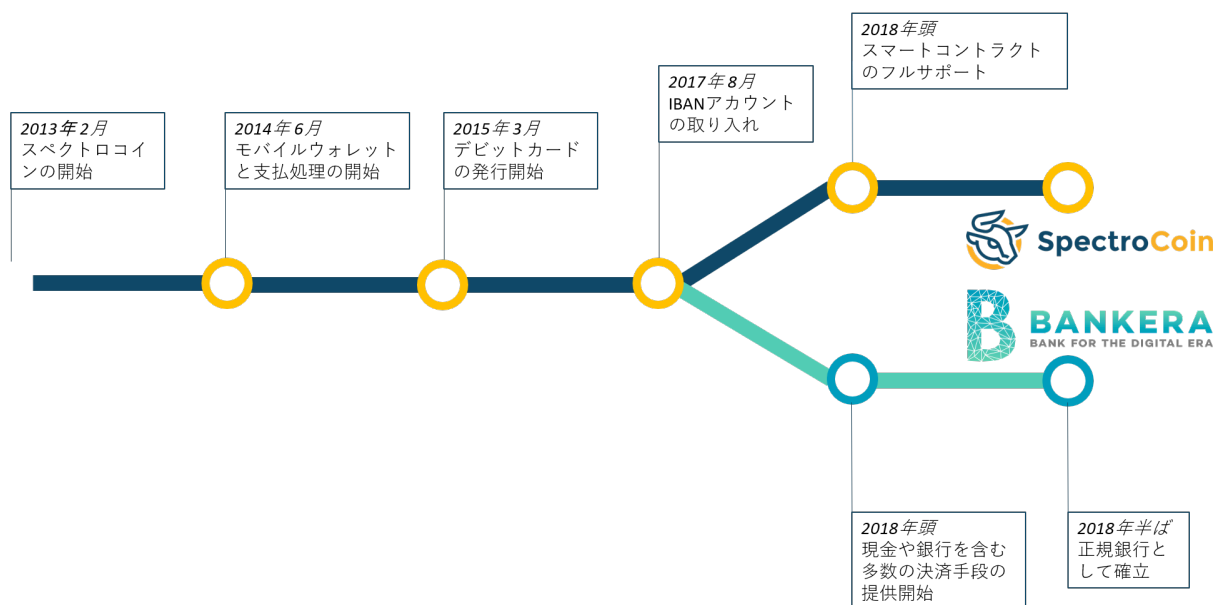
今では多くの商品がメーカーから直接購入できるようになったeコマース（電子商取引）でカウンターパーティーの削減が見られます。金融サービスにおいては、ファイナンシャルテクノロジー企業が既存のインフラに重ねて個々の商品やサービスにより良いソリューションを生み出しながらビジネスを構築していくというトレンドが見られます。例えば、送金会社は単に様々な国に迅速に送金処理をすることから生まれました。しかし、このような技術に伴って幾つものカウンターパーティーが現れてしまいました。バンクエラは金融市場の中心的な立場に立つことで、多くのサービスをカウンターパーティーなしで提供することを試みます。

3. SPECTROCOIN（スペクトロコイン）

バンクエラの創業チームはすでに仮想通貨取引やe-wallet（電子マネー口座）、デビットカードの発行、並びに決済代行サービスの運営に成功しています。これらのサービスはスペクトロコイン（SpectroCoin）というブランド名のもと運営されています。（<https://spectrocoin.com/>）

スペクトロコインは、お客様に様々な仮想通貨へのアクセスを提供するという意図でつくられました。しかし、後に競争力を維持するためにデビットカードやIBANカード、外国為替など伝統的な銀行事業と同じような商品を提供する必要性がでてきました。そのためスペクトロコインは既存の銀行に匹敵するインフラを発達させることに成功しました。スペクトロコインの延長上に、既存技術を活用したブロックチェーン時代のための画期的な銀行「バンクエラ」の構築があるのです。

スペクトロコインは今後も仮想通貨のための口座と取引サービスを提供するリーダーとして運営し続け、バンクエラはさらに効率的な支払とバンキングソリューションに焦点を当てたサービスを導入します。



スペクトロコインの成功はまさにバンクエラの実証です。すでに開発されたサービスは、バンクエラが業務を開始するための実用最小限の商品（MVP）として機能します。スペクトロコインの既存のITとインフラ、並びに40万人以上の顧客ベースと50人以上のブロックチェーンエキスパートのチームが、バンクエラの成長を後押しします。バンクエラが完全に稼働されるまで、スペクトロコインとバンクエラ両方を合わせた純取引利益の20%がトークン保有者に配分されます。

3.1. スペクトロコインの統計

顧客数40万人以上、新規登録数毎日1400件以上。

カード発行数6万3千枚以上。

1日平均出来高58万EUR以上。

50人以上の経営チーム。

4. 私たちのビジョン

4.1. 効率第一

金融サービス業界は常なる参入障壁の低減とサービスの同質性（例えば、一般的にローンは価格と規定以外、他のローンのサービスと変わりがないこと）により、徐々に完全市場に近づいています。このような市場で競争するためには業務を円滑かつ効率的に行うだけでなく、顧客に最も合ったソリューションの考察と提供（例えば時間とお金のトレードオフ）をする必要があります。結果として、バンクエラ支払カード等を用いて外国為替に関わられる顧客に銀行間の取引レート（インターバンクレート）を引き渡し、国際送金や口座間で通貨の変換を可能にします。

4.2. 現代のお金

バンクエラは今日におけるお金の傾向を三つ特定しています。一、現金は特に途上国において依然として主流なお金のかたちであり、それは今後10年以内には変化しない。二、電子マネーとデジタルマネーの人气が広まっている。三、近い将来、技術の発展がさらなる新しいタイプのお金の開発と需要をもたらすかもしれない。

4.2.1. 現金が優勢

バンクエラはいまだ現金が主流の支払方法であるということを理解した上で、キャッシュマーケットでも積極的に事業を続けていきます。しかし、バンクエラは銀行のようにレンガとシックの店舗を所持しません。したがって我々は以下三つの戦略でキャッシュマーケットにおける競争力を維持します。

現金預金及び引き出しのサービス・プロバイダーとのパートナーシップ。バンクエラは現金の預金及び引き出しサービスを提供している小売事業と連携します。

代理業者のネットワーク。南米など、預金と引き出しのインフラが整っていない途上国では売店やガソリンスタンドなどの小売業者を通してバンクエラの代理店が預金と引き出しができるようにします。これら代理事業それぞれがバンクエラの口座

を所有することでこれを可能にします。

バンクエラの支払カード。現金が必要な時に備えて、世界中ほとんどのATMで引き出しができるようにします。

4.2.2. 電子マネーとデジタルマネー

バンクエラは米ドル、ユーロ、英国ポンドなどの主要通貨を含む22の法定通貨を取り扱いから始めます。

加えてバンクエラはビットコイン (Bitcoin) やイーサリアム (Ethereum) 、ダッシュ (DASH) 、ゼム (XEM) などの新しいデジタル通貨もサポートし、私たちが常に仮想通貨のエコシステムの最先端に立つようにします。

イングランド銀行、スウェーデン中央銀行、欧州中央銀行など、幾つもの中央銀行がデジタルマネーの導入を検討しています。エンドユーザーがこれらの革新的な通貨にアクセスできるようバンクエラは必要な基盤を整えます。

4.2.3. 新しいお金のカタチ

イノベーションの先端に立つことでバンクエラは古い問題を新しい技術と商品で解決することに努めます。一般的な問題として、消費者がインフレに合わせた投資ができていないという現状があります。バンクエラは解決策として、ノーベル賞受賞された経済学者ロバート・J・シラー氏が提案した「バスケット」に挙げられた電子マネーの発行を先駆けます。彼は顧客の消費バスケットの価値に相当した従来の法定通貨の送金を支持する一方で、私たちはその彼のアイデアを延長し、消費バスケットの代わりに電子マネーを用いることでインフレに対策した資産運営を可能にします。

このような考え方は、清滝信宏氏とジョン・ムーア氏が2002年に発表した「不徳があらゆる貨幣の根源」 (“Evil is the root of all money”) という論文に述べら

れた、お金が流動資産の代わりに使用可能であるという考えからからインスピレーションを受けています。したがって、バンクエラは低コストの上場投資信託(ETF)を提供することで、結果的に個々にとって最適のポートフォリオまたはバスケットの作成を可能にします。

ETFに裏付けられた電子マネーの考え方は次のようなものです。合理的な人であれば全ての資金を投資して収益を最大化したいと考えるでしょう。投資のためにより多くの資本を所有することは経済成長につながるため社会全体にとっても有益なはず。したがって取引コストと価格の変動性がないという仮定のもとでは、合理的な人は資金を常に投資し続け何かの支払い（消費）の必要があるたびにポートフォリオのごく一部を売却していくでしょう。それに対して、人は資金を受け取るとこれをすぐに投資します。しかし、支払人と受取人が同じ資産に投資をしている場合私たちは資産の売買は不要であると考え、代わりに資産（この場合ETF）を直接取引する方が合理的であると考えています。

4.3. 決済代行

バンクエラはオンライン決済サービスを提供している事業者が直面している問題に詐欺とチャージバックの危険性、それから定期保留金または長期決済による資産固定化の二点があると特定し、独自の顧客確認ルール（know-your-client）と不正審査、それから請求管理に代わって入金管理サービスを提供します。

4.3.1. 顧客確認ルール（Know-your-client, KYC）

収集されるデータ量の違いから決済プロセッサーの方がレシーバーに比べてKYCと不正審査プロセスを促進するのに強い立場にあるとバンクエラは考えています。したがってバンクエラはKYCと不正審査技術の開発・改良をすることで受取人に適切な情報を届け、積極的に詐欺防止への対策を促すと同時にコンプライアンスの向上を目指します。結果として支払取り消し率を低減し、決済代行全体にかかるコストの削減を顧客に提供します。

4.3.2. 入金管理

非現金払いを受け入れている急成長企業が直面する課題の一つに、資産の固定化があります。通常、企業がクレジットカード決済をする場合、90%が取引から7日以内に、残りの10%は6ヶ月以内に受け取られます。このプロセスはローリング・リザーブと呼ばれ、支払取り消しによる損失から守るためのリスクマネジメント手法ですが、このサービスを受けるビジネスのキャッシュ・フローに問題が起こりうる可能性があります。

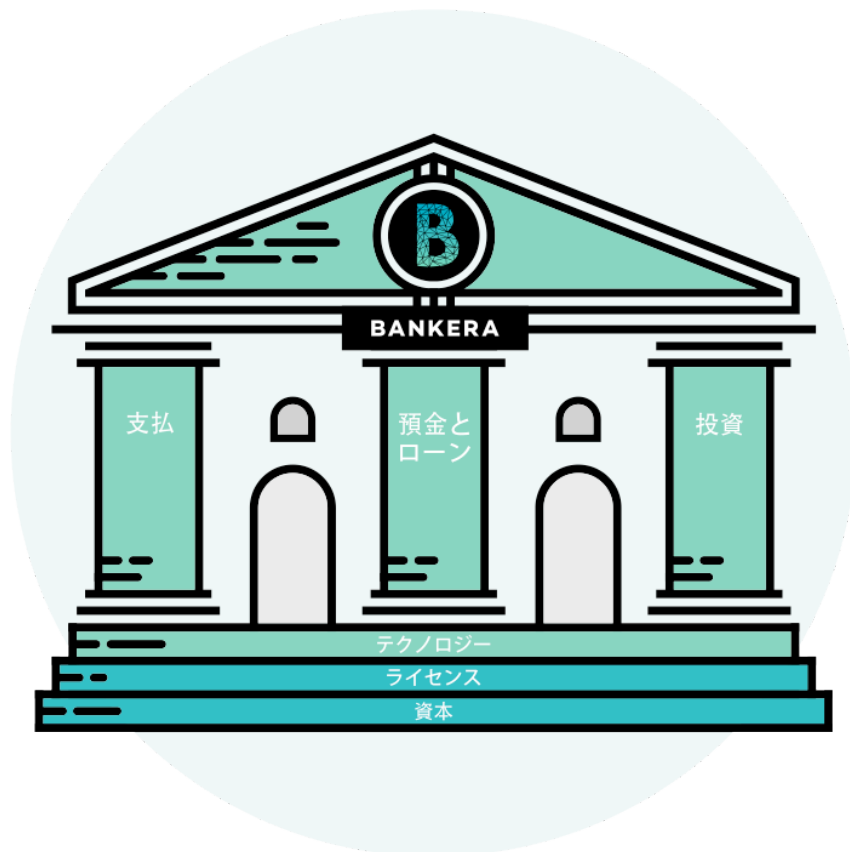
バンクエラはこのキャッシュ・フローによるギャップを埋めるために短期用の金融商品を作ります。見込まれる入金情報をリアルタイムで集めることでバンクエラは決済プロセッサーとして他の銀行より優位になります。これによりビジネスに将来のキャッシュ・フローを担保したクレジットの提供ができるようになります。

例えば、会社がバンクエラのゲートウェイ経由で入金した際、決済が完了されるまでに3週間かかることがあります。バンクエラはこの資金が最終的に受け取られると判断した場合この取引を自動的に決済することができます。この即時決済は手数料もしくは利払いで行うことができ、ローリング・リザーブの要件などビジネスが直面する障害を軽減もしくは排除することができます。従来の決済プロセッサーは資金の流動性が低いがためこのようなサービスを提供することがほとんどできません。

5. 銀行の設立

銀行を建てる上で成功を握る鍵は資本、テクノロジー、コンプライアンス（法令遵守）の三つにあります。バンクエラの経営チームはこの三つの相乗効果を最適に発揮させる実績を持ち、私たちはICO開始前すでにこの三つの柱を築き、実用最小限の商品（MVP）の開発を成し遂げました。

次の図が示すように、この三つの柱が銀行の成功を築き上げる基盤となります。



5.1. 資本

銀行の運営は、資本は資金拡大と取引サイクルに欠かせないものであるというだけでなく、規制要件を満たすためにも必要だという点で他のビジネスと異なります。金融サービス部門では銀行が景気低迷時に預金口座の財政難（例えば引き出しが預金を上まる場合）によるリスクを抑えられるよう作られた規則です。したがって調達された資金のほとんどが法律で定められた自己資本規制比率を満たすため、もしくは新しい管轄区域の銀行ライセンス、またはパートナーシップを取得するために使われます。

例えばICOで1億ユーロを調達でき、これが表では相当な額であったとしても、自己資本規制によりバンクエラは5億ユーロしか貸出することができません。これは一般的な地方銀行に比べてかなり低い額で、平均25万ユーロのローン2000件に相当します。

5.2. 規制

ライセンスは金融機関にとって主要資産の一つです。現時点において、バンクエラの経営チームは決済サービス機関（PI）ライセンスを取得し、チームはICOを開始前までに電子マネー機関（EMI）ライセンスを取得する見込みです。したがってバンクエラは後ほど設けられる預金の受け入れと投資商品の提供を除き、予定されたサービスを提供するための確かな基盤を築くことになります。

ICO後に銀行ライセンス、またはパートナーシップを取得することが達成すべき重要なマイルストーンであり、それはこのドキュメントに記載されているBankeraの最初のビジョンを達成するために必要なライセンス要件です。

その上、カード会社や送金事業を含む複数の主要金融ネットワークのメンバーになることを目指します。

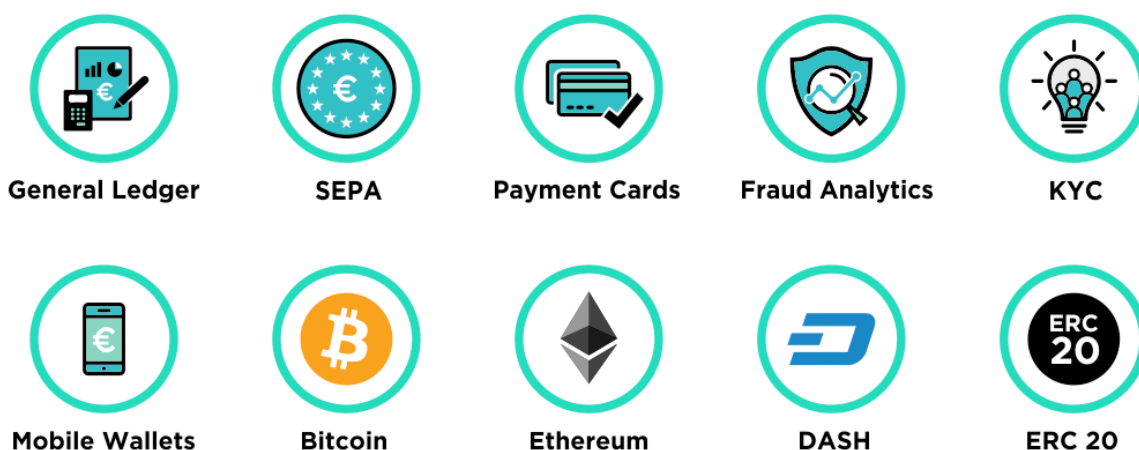
5.3. テクノロジー

従来の銀行はよく「テクノロジー企業」と称することが多いですが、バンクエラはこのブロックチェーン時代のために構築された技術を持っているという点で有利です。このような銀行はスイフト（SWIFT）メッセージやSEPA決済、支払カードなど既存の商品やサービスをテクノロジーの中軸としているため、結果として技術の順応性に欠けます。それに対してバンクエラはこのような商品をすでにベルト留めしているため、全体のシステムを中断させることなくいつでも柔軟にこれらのサービスを中止することができます。こうすることで、古い技術が新たな技術に取り替えられてもバンクエラは迅速に対応することができるようになります。

バンクエラが運営するにあたり必要な技術はすでにほとんど開発されており、ICO開始以前に実用最小限の商品（MVP）として検証する準備ができています。バンクエラ的主要技術にはSWIFTメッセージやSEPA決済、支払カードの統合、元帳、ビ

ットコイン (Bitcoin) 、イーサリアム (Ethereum) 、ダッシュ (DASH) 、ゼム (XEM) 等のモジュール、また詐欺分析などが含まれます。

しかし急速に発展する技術市場で競争力を維持するためにバンクエラは絶えず既存のインフラを改良しブロックチェーン時代のための最先端の技術開発に努めます。



以下の図はバンクエラがすでに提供しているサービスと、これからサービス開始を予定しているものを示します。

6. 提供するサービス

バンクエラは本格的なデジタル銀行になることを目指し、主に以下の三つのサービスを提供します。

6.1. 支払

バンクエラは、世界的に認められているIBANコードやデビットカード、決済代行サービスなどの従来の支払方法を取り入れるだけでなく、他の金融市場のための中継銀行として送金サービスを行うなど様々な支払サービスを提供します。

これを実現するためにBankeraはブロックチェーン銀行になるだけでなく、決済カードの発行体及び機関(またはパートナーシップの取得)になること目指します。また、世界銀行の調査により、AMLリスク削減などの影響を受けてコルレス銀行関係(CBRs)¹によって非常に低迷しているといわれるようになったコルレス銀行への依存を避けるために、Bankeraは主要な管轄区域の銀行ライセンス、またはパートナーシップの取得を目指します。複数のライセンスまたはパートナーシップを保有することでBankeraは国境を超えたクロスボーダー取引を即時に可能にするだけでなく、複数の管轄区域における金融市場へ直接アクセスできるため、低い為替レートが提供することができます。

多数のライセンスを所持することで国境を超えたクロスボーダー取引を即時に可能にするだけでなく、複数の管轄区域における金融市場へのアクセスすることによって低い為替レートが提供することができるというメリットがあります。

ICO開始前すでに発行されているバンクエラ支払カードを通して、支払カードが利用可能な場所のほとんどでバンクエラ・ウォレットに貯めた資金を使うことができるようになります。

これに加えて、全てのサービスは直感的なユーザーインターフェイスを通して24時間20ヶ国語以上で対応します。

6.1.1. 仮想通貨

バンクエラは基本的にビットコイン (Bitcoin) やダッシュ (DASH) 、ERC20トークンを含むイーサリアム (Ethereum) 、ゼム (XEM) などほとんどの仮想通貨を取り扱い、それらが備える決済機能を活用します。バンクエラの顧客はこれらの通貨を貯金または取引をすることができるようになるだけでなく、支払カードの口座管理をすることで既存の通貨と同じようにこれらの仮想通貨を使うことができる

¹ <http://documents.worldbank.org/curated/en/113021467990964789/pdf/101098-revised-PUBLIC-CBR-Report-November-2015.pdf>

ようになります。また、現在スペクトロコイン（SpectroCoin）で提供されているように、これら全ての通貨に対応した決済代行サービスを事業者を提供します。

6.1.2. 新しいお金のかたち

国内総生産（GDP）や上場投資信託などの経済指標を見ると新しいタイプのお金が流通していることが確認されます。バンクエラはこのように新たに現れる通貨への対応またはそれらの作成ができる立場にあります。特に今後リリースされる投資商品を決済代行サービスと相乗させることでこのような新しい通貨への対応を可能にします。

6.2. ローンと貯金

預金の受取とローンの発行はどの銀行においても主な業務ですが、今日では主に自己資本要件のコンプライアンスにより銀行業界に参入することが非常に難しくなってきました。Bankeraが必要な銀行ライセンス、またはパートナーシップを取得できたとしても、経営は自己資本の規模によって制限されます。したがってバンクエラが規模の経済を活用して既存の銀行事業に対抗できるよう、十分な資本で市場に参入することが大事になってきます。

自己資本規制比率とリスク・アセット並びに資金の総額を算定するには、Tier 1とTier2資本の構成及び銀行資産のポートフォリオの知識が必要になります。バーゼルIIIと自己資本司令（CRD4）の取り決めによって定められた自己資本比率の最低水準

8%の規制を説明するために、バンクエラは普通株式の資本のみ所有していると仮定します。ほとんどのローンが100%のウェイトをもつ前提ではリスク・アセットの上限額次のように算出されます。

$$\text{最大リスク・アセット} = \frac{\text{総自己資産}}{\text{最小自己資本比率}} = \frac{\text{総自己資産}}{0.08}$$

しかし最低自己資本比率が8%であるのに対し、目標自己資本比率は欧州中央銀行によって直接管轄されている銀行の平均総自己資産比率よりも17%² 高い 20% です。結果として、例えば1億ユーロの総資産のリスク・アセットの最大額、もしくは100%のウェイトで発行されたローンは以下のように算出されます。

$$\text{最大リスク・アセット} = \frac{1 \text{ 億ユーロ}}{20\%} = 5 \text{ 億ユーロ}$$

5億ユーロの資産は平均25万ユーロのローンおよそ2000件に相当します。一般的な銀行に比べて低い額ではありますが、出発点にしては悪くないでしょう。

バンクエラは現在の勘定残高に合わせた金利の提供ができるよう、テクノロジーを活用します。

6.3. 投資

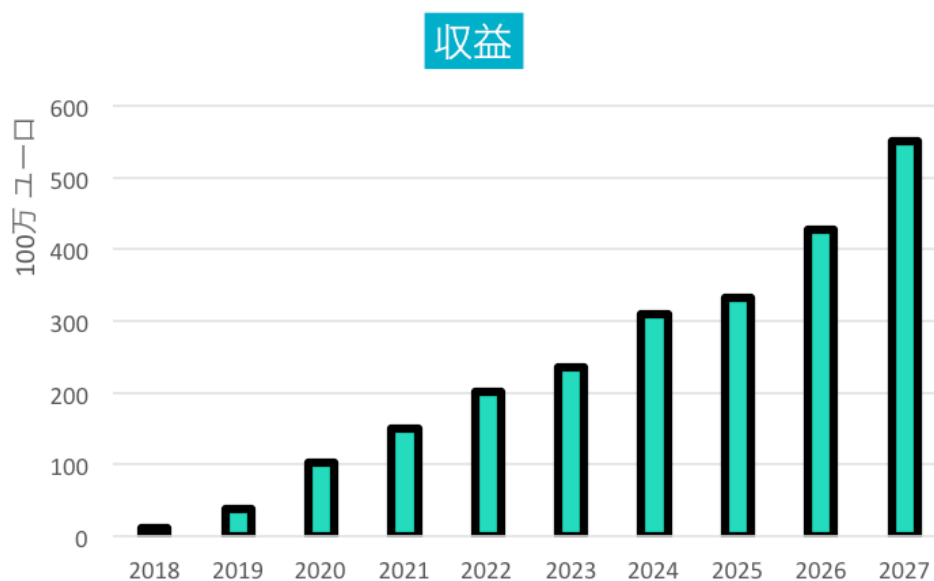
バンクエラはのちの段階で個人及び法人向けの投資ソリューションの提供も開始します。個人向けには低コストの上場投資信託の提供から始め、のちにトレーディング、アドバイザリー、仲買業務、カストディアン、ウェルスマネジメント等のサービスを追加していきます。アドバイザリーやウェルスマネジメントのソリューションなど、ほとんどのサービスは、最先端の人工知能（AI）技術を用いて開発されます。

法人向けにはまずトレジャリーサービスからはじめ、取引に生じる諸経費の管理など、法人顧客に必要なほとんどの投資銀行サービスの提供まで拡張します。

7. 財務

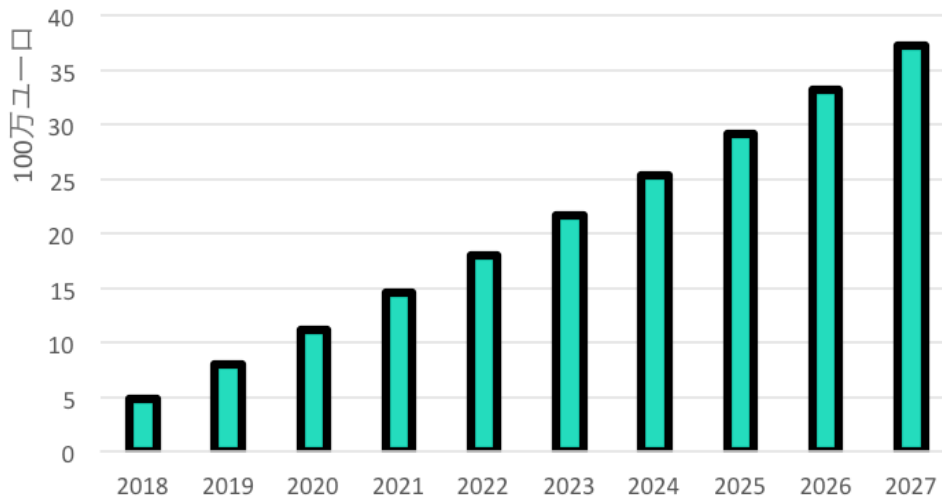
バンクエラの収益は支払い、ローンと預金、及び投資から成ります。

支払いによる収益は、決済代行サービスや、カード発行及び外国為替による収益です。リテール業務（小口金融業務）の支払手数料はバンクエラのサービス手数料と合わせてわずか0.01ユーロ、法人顧客にとっては0.25%（5年後は0.1%まで削減）となります。カードの平均月額利用料金は0.5ユーロになる見込みで、主にインターチェンジ・フィー（加盟店獲得会社がカード発行会社であるバンクエラに支払う売上交換手数料）やメンテナンス、発行及びその他の手数料が含まれます。ローンの平均利幅（預金者に支払われる金利と、未払いローン及びその他の直接費を考慮した上での貸手が支払う金利の差額）は0.5%になり、5年間以内に0.1%にまで引き下がります。主にポートフォリオマネジメントに使われる投資商品の平均手数料は0.25%から始まり、8年以内に0.1%にまで下がります。結果としてバンクエラは初年度収益1100万ユーロ、10年以内に5億ユーロまでの拡大が見込まれます。



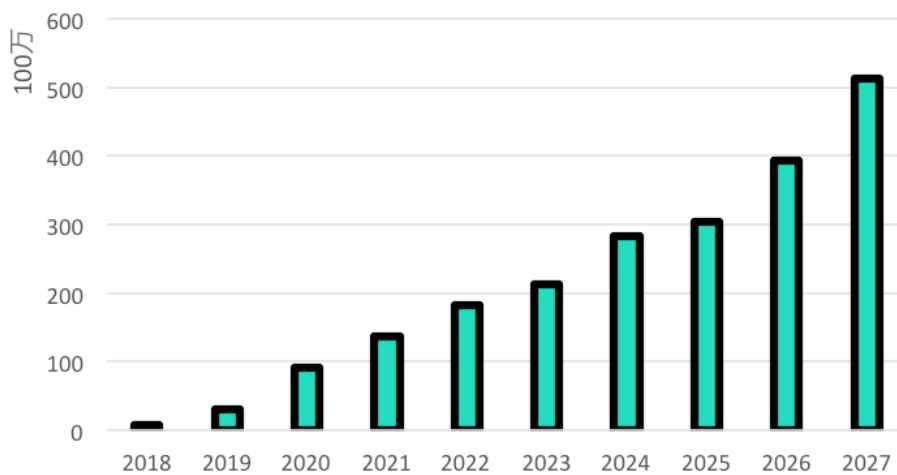
これらの費用は賃金（1年目社員200人から10年以内に2000人に増加見込み）と法的費用、IT経費で構成され、これらは現在のスペクトロコインの費用構造に基づいて見積もられています。

経費



すでに稼働しているサービス、並びに整ったインフラと顧客ベースにより、バンクエラは初日から高い収益率が期待されます。

利益



8. イニシャル・コイン・オファリング (ICO)

イニシャル・コイン・オファリング (ICO) では、スマートコントラクトを持つブロックチェーン上でバンカー (Banker, BNK) と呼ばれる仮想通貨トークンを発行します。

8.1. なぜICO

私たちが他の資金調達法の代わりにICOを選んだ理由は多数あります。まずICOを通して様々な地域から参加者を集めることができるというだけでなく、アフィリエイトとしてバンクエラの商品を推薦してもらえるということです。また参加者は、上場企業の株式を保有すると同じようにポジションを清算することができます。その上、トークンのスマートコントラクトにより、ブロックチェーン技術なしでは処理が厳しい毎週のアフィリエイト報酬額の按分が容易になります。

8.2. トークン

Bankers (BNK) はスマートコントラクトを持つブロックチェーン上で多数の仮想通貨及び法定通貨との引き換えに発行されます。さらに、トークンの主な有用性は、Bankeraの取引所ではBankerトークンの取引ペアは手数料無料で取引できることです。例えば、BTCとETHを直接交換するのではなく、BTCをBNKに交換してからBNKをETHに交換すると、費用効率が高くなります。そうすることで、BNKトークンの流動性が確保されます。またトークン所有者にはBankera及びSpectroCoinの顧客が支払う取引手数料の20%が毎週按分されます。トークン所有者にはバンクエラが完全に稼働するまでバンクエラとスペクトロコイン両方を顧客が支払う取引手数料の20%が利息として毎週按分されます。

純取引利益は顧客が支払う取引手数料から取引に関わる直接費を差し引いた収益です。例えば、バンクエラの顧客が一週間に平均0.25%の手数料で1億ユーロを外貨に交換し、バンクエラが手数料0.1%を受けたとすると、平均純取引利益は0.15%となり、トークン所有者は外国為替手数料の利息として3万ユーロをその週に受け取ります。この利息は、スマートコントラクトを通してBanker (BNK) トークン所有者に分配されます。

8.3. プレICO

ICO開始前に初期段階のバンクエラを完成させるために、プレICOではトークン全発行総量の10%のみが発行されます。このプレICOを使ってのちにICOスマートコントラクトのハードキャップ（トークン発行上限数）が設定されます。

BNKトークンは1トークン 0.01 ユーロとなります。

8.4. ICO

BNKトークンの値段はプレICO中に発行された数によります。

プレICOで発行されたBNK	1 BNKあたりのユーロ (EUR)
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

ハードキャップはプレICOで発行されたトークンの数を0.1で割ったものに設定されます。

$$\text{ハードキャップ} = \frac{\text{プレICO トークン発行数}}{0.1}$$

ICO期間中はソフトキャップも導入し、1,000,000,000 BNKごとに1BNKあたりの値段が0.001 EUR 上がります。

もしこのICOトークン30%が全て売れない場合、残りのトークンはプレICOとICOのトークン保有者に按分されます。つまり、全トークン発行量の40%はいずれはプレICOとICO参加者に分けられます。

残りの30%のトークンは将来SCO（セカンド・コイン・オフェリング）で発行されます。この際、トークンの値段が1BNKあたり0.1EURを下回ることは決してありません。

したがってプレICOとICOを合わせたハードキャップは10,000,000,000 BNK (2,500,000,000 + 7,500,000,000)、177M EUR (25M + 152M)相当となり、SCOには最低750M EURが当てられます。

8.5. トークンの分配

トークンはプレICOとICO、経営チーム及びバンクエラのアドバイサリーに配分されます。

プレICO参加者には発行されるトークンの10%が割り当

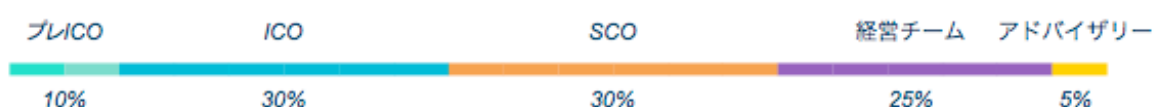
ICO参加者には発行されるトークンの 30% が割り当てられます。

SCO参加者には発行されるトークンの 30% が割り当てられます。

経営チームとバンクエラ社員にはトークンの25%

が時間とともに割り当てられます。これらの一部は、プレICO及びICOとSCO期間中の報奨金制度にも使用されます。

5%のトークンがバンクエラの成功するためのアドバイスと協力に専念されているアドバイザーに当てられます。

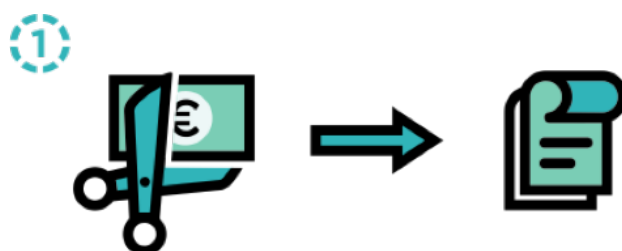


ICO期間中にハードキャップに満たない場合、残りはプレICOとICO参加者に分けられます。

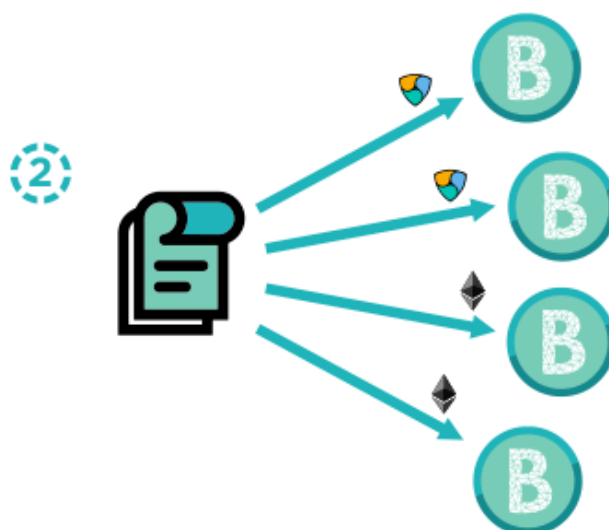
8.6. レベニューシェア

各トークンの価値は毎週トークン所有者に支払われる純取引利益の分配額によります。レベニューシェアは次のプロセスで定められます。

まず純取引利益の20%が毎週スマートコントラクトに送られます。



続いて、スマートコントラクトがバンクエラトークン保有者にこの利益を按分します。この際、取引手数料を削減するためにトークン保有者はスマートコントラクト上で純取引利益分配額の請求をします。



したがって仮に保有者がバンクエラ全トークンの1%を所有しているとした場合、その保有者は全ての純取引利益分配額の1%を受け取るということになります。

8.7. その他のトークン保有特典

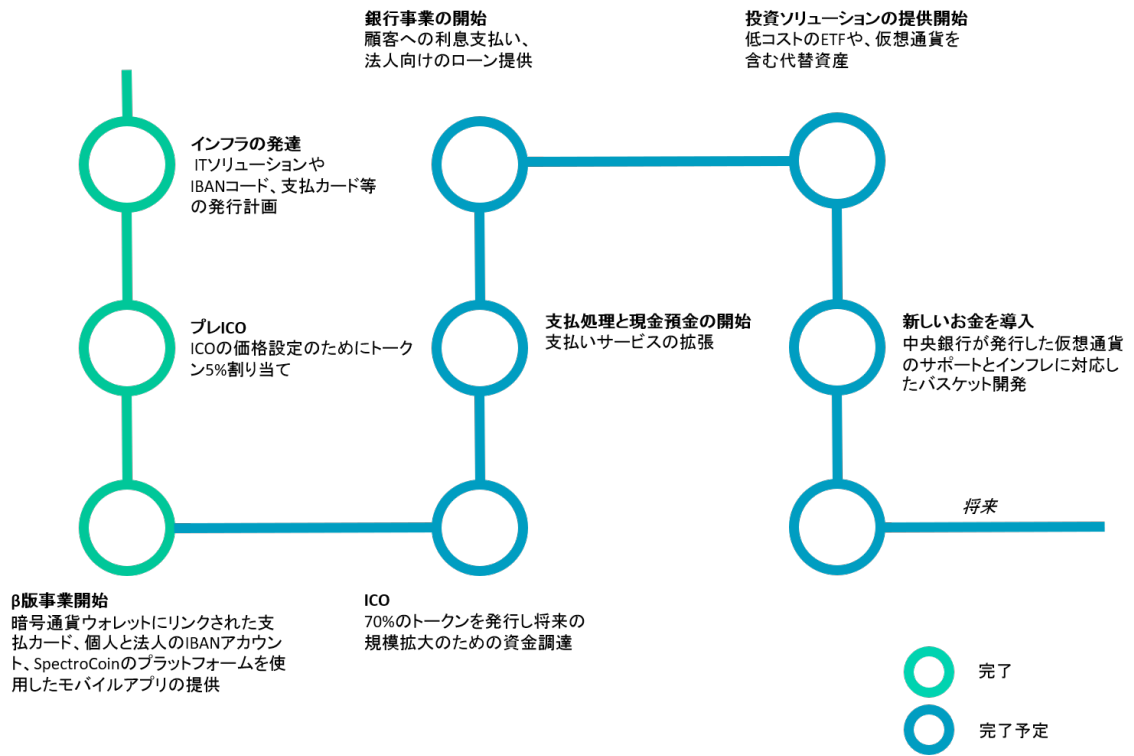
プレICOとICOで1000ユーロ以上寄付される参加者には、バンクエラのカードとIBANアカウントを（初期段階ではこれはスペクトロコイン上で）無料で差し上げます。ただし、現時点でバンクエラの商品がまだ利用可能でない地域もございますので、居住国によっては特典が適応されない場合があります。

9. ロードマップ

ICOが成功すると、Bankeraは銀行ライセンスを確立またはパートナーシップを確立し、支払いカードの発行銀行になります。

収益の流れに関して、Bankeraは初めのうちは、コア・バンキング業務に専念し、貸出や支払処理などをおこないます。続いてETFを扱われる顧客のための低コストの投資商品を提供します。最終的にはトレーディングやカストディー、投資銀行サービスなど多数の投資サービスを提供します。ロボアドバイザーを使ったウェルスマネジメントも行います。

予定ではプレICOを2017年8月末に開始、IBANコードと支払カードに対応したMVPを10月中旬までに提供開始、ICO準備開始を9月末まで、そして11月末から2月末までICOを行います。決済代行サービスの提供を2018年夏までに開始します。同年秋までに銀行ライセンスまたはパートナーシップの申請書を提出し、遅くとも2019年末までに銀行ライセンスの取得を目指します。2019年半ばまでに預金及び貸出業務を開始します。



10. 経営チーム

バンクエラの経営チームには様々な専門スキルが取り揃っています。仮想通貨の専門家をはじめ、銀行業務やコンプライアンス、ブロックチェーン及びピアツーピア（P2P）技術、決済代行、人工知能、インターネットマーケティング、経済、政治、広報などの専門家が揃っています。

経営チームはすでに特有のIBANコードと支払カードを備えた電子マネーを運営するインフラの構築と、決済サービス機関としてのライセンス取得に成功しています。



ヴィタウタス・カラリャーヴィチュス（最高経営責任者）は現在ベルギーのルーヴェン・カトリック大学で博士号を取得中です。英国のケンブリッジ大学で財務会計修士号、ダラム大学でビジネスファイナンス学士号を取得しています。現在彼はSWIFT研究所で証券市場におけるブロックチェーン技術の応用について研究をしています。以前ブルンバークのロンドンオフィスで経営コンサルタントとして働いていました。



マンタス・モケヴィチュス（最高コンプライアンス責任者）は電子マネーとデジタルマネーの取引管理とコンプライアンスに8年以上の経験を持っています。彼は経済学の学士号と金融学の修士号を取得しています。



ユスタス・ドビラウスカス（最高技術責任者）は中堅と大手金融企業の向けのソフトウェア開発に9年間携わり、ブロックチェーンテクノロジーと仮想通貨の業界でも5年間の経験を積んでいます。P2P技術のエキスパートでもあり、情報システムセキュリティの修士号を取得しています。



クレイグ・グラント（事業開発代表）彼はビジネス開発シニアマネージャーとしてSkrill（現在Paysafe Groupの一部）で3年間働いた彼は決済代行業界の経験に富んでいます。



エグレ・エイディムタイテ（事業開発代表）はe-ゲーミング業界で3年以上事業開発に携わってきました。実業界で働く前は欧州議会で働いていました。



ルータ・チジニャウスカイト（マーケティング代表）はB2BとB2Cの専門知識を持ち、企業及び政府部門どちらにも経験を重ねています。バンクエラに入社する前はブリュッセルのスタートアップ企業、米国大使館、リトアニア政府に勤めながらソーシャルメディア、SEO、プロジェクト管理、販売に関する知識を貯蓄してきました。彼女はルンド大学とス

ターリング大学より広報の修士号を得られました。



陸澤欣 |

ル・ツェーション（広報代表）は主に金融サービスのためのデジタルマーケティングのエキスパートです。彼女はSpectroCoinの広報代表として、SEOとソーシャルメディアの利用した広報戦略を行いました。以前米国と台湾、ベルギーに住んでいた彼女は、現地のマーケットに関する優れた知識を積み重ねてきました。

11. アドバイザー

バンクエラの重要資産は知識であるため、法的規制や政治、金融商品の新開発、金融、機械学習及び統計学、また広報などに詳しい専門家を招いてアドバイザーチームを形成しました。



黄倫 |

ロン・ウォン（NEM.io財団代表取締役社長、Dragonfly Fintech 最高経営責任者）は30年以上の経験を持つ連続起業家です。彼はNEMブロックチェーンプロジェクトを先駆けるブロックチェーンのリーダーです。彼は特に金融業界にブロックチェーンを応用させることに関心を持ち、現在世界で最も有力な金融ブロックチェーンであるNEMの開発にも携わりました。



アンタナス・グウオガは欧州議会のメンバーであるだけでなく、連続企業家、ポーカープレイヤーとしても名高く知られています。彼は仮想通貨とサイバーセキュリティに関する政治的議論に積極的に参加しています。



エヴァ・カイリは欧州議会のメンバーと欧州科学予見ユニットの議長です。彼女は金融技術、ブロックチェーン、分散型組織、人工知能に深い興味を持っています。



モデスタス・カセリャウスカスはTaxLink Balticの税理士（MAZARS 特派員）です。彼は特に、世界中の仮想通貨課税と公共部門におけるブロックチェーンの利用に関心を持っています。2005年から2014年まではリトアニア国家税務検査官（STI）長官を務めていました。彼は中小企業や大企業、及びそれらの株主に、税務戦略やリスク・マネジメント、経営の透明性などをコンサルトしています。また、税務当局との租税紛争や、他の税金関連の問題に関するサポートとアドバイスも提供しています。



ヨハン・デ・ウィルト教授 ウィルト教授ヨハンは、ルーヴェン・カトリック大学(ベルギー) のビジネス経済学部の情報システム、データ分析、及びビジネスプロセス管理の准教授です。彼はプロセスマイニング、データマイニングの応用、仮想通貨、ラーニング・アナリティクスに関する研究に積極的に携わっています。



マーク・ケニグスバーク マークは2013年からBitcoinに携わり、オンラインマーケティングのキャリアが18年あります。彼は世界最大の仮想通貨コミュニティを運営するBitcoinChaserの創設者であり編集長です。マークは世界中の会議で定期的に講演を行い、出版物は大手メディアに掲載されています。



ダモン・ラシード オーストラリアにおける最大級の金融比較サイトRate Detectiveの創業者兼最高経営責任者です。彼は機械学習及び計量経済学のエキスパートでもあり、金融サービスとインターネット企業分野に関しても多くの知見を持っています。



ユージーン・ドゥボサルスキー博士は、20年の商業データサイエンス経験を持つオーストラリアのアナリティクス分野のリーダーです。2000人以上のメンバーを持つシドニーデータサイエンスグループとSydney Users of R フォーラム（メンバー1500人以上）、Datapreneurs（メンバー400人以上）の代表も務めています。彼は頻繁にカンファ

レンスのスピーカーとして招待されたり、コンサルタント及びアドバイザー、テレビや出版物などのメディアでも活躍され、データサイエンスやアナリティクスについてお話されます。ユジーンは金融取引からオンラインスタートアップまで、起業の場にもデータサイエンスを応用し、ビジュアライゼーションに特化したRのパッケージ ggplot2 を作成しました。



ワレン・ラッシュはオンライン業界の中でも特にギャンブルの広報スペシャリストです。彼はParty Poker の PR 部長として働きながら多くの経験を得ました。