

# **BANKERA**

**БАНК БЛОКЧЕЙН ЭПОХИ**

[www.bankera.com](http://www.bankera.com)

## КРАТКИЙ ОБЗОР

Потенциальное влияние развития технологий в области финансов является одной из самых актуальных тем на сегодняшний день. Есть много стартапов, стремящихся произвести революцию в сфере финансовых услуг, однако они в ос

новном сосредоточены на нишах и не могут использовать преимущества эффекта масштаба – одного из основных преимуществ традиционных банков, которые могут быть не столь технологически продвинуты. Bankera планирует обрести масштабность, предлагая традиционные и новые банковские продукты в технологической среде эпохи Blockchain, в конечном итоге становясь единым решением для всех задач банка.

Bankera уже достигла прогресса, будучи FinTech-компанией, и планирует развить значительную инфраструктуру до первичного размещения монет (ICO). Уже сейчас Bankera обладает необходимыми регламентными и информационными механизмами, чтобы предложить международный номер банковского счёта (IBAN), при помощи которого можно принимать и осуществлять платежи в единой зоне платежей в евро (SEPA). Bankera способна предложить конкурентоспособные курсы обмена иностранной валюты, быстрые и дешёвые международные банковские проводы, а также «платёжную карту Bankera», привязанную к платёжному счёту владельца карты.

Bankera создаёт цифровой банк, который будет оставаться на плаву долгое время, и поэтому основное внимание будет уделяться масштабности, устранению контрагентов и предоставлению основных банковских услуг, таких как сберегательные и кредитные счета. Для достижения этих целей Bankera будет использовать дополнительные банковские лицензии или партнёрство в ключевых юрисдикциях, чтобы иметь возможность работать в различных валютах и облегчать международные транзакции без необходимости работать с контрагентами. Bankera также планирует стать членом ключевых финансовых сетей, например, достичь статуса эмитента и покупателя с использованием основных схем платёжных карт, а также стать участником платёжных сетей, таких как SEPA в ЕС, Faster Payments в Великобритании и EFT в Канаде.

В дополнение к традиционным банковским продуктам, Bankera будет предлагать инновационные решения как для индивидуальных клиентов, так и для бизнеса в недорогой банковской среде. Например:

- Bankera улучшит денежный поток для предприятий, увеличив финансирование обработки платежей против будущих ожидаемых платежей на основе исторических потоков денежных средств и ожидаемых платежей.
- Что касается физических лиц, Bankera обратит своё внимание на решение проблемы, которая появляется ввиду того, что сбережения клиентов не справляются с инфляцией, посредством создания инвестиционного продукта, привязанного к потребительской корзине, который автоматически корректируется при инфляции.

Для достижения этих целей Bankera проведёт первичное предложение монет (ICO). Предложение представит собой виртуальные денежные единицы под названием «Bankers» (BNK). Средства, привлеченные Bankera, станут грантом на развитие проекта Bankera. Оператор Bankera предоставит средства в качестве продукта для компании Bankera в рамках обязательства по предоставлению гранта. Возмещаемый платеж должен составить **20 процентов чистого дохода от транзакции, полученного Bankera и выплачиваться владельцам токенов BNK еженедельно**. Затем Bankera произведёт выплаты владельцам токенов BNK в рамках вознаграждения за их вклад в Bankera.

## 1. ВВЕДЕНИЕ

Мир меняется вместе с тем, как меняются технологии. Влияние этих изменений четко видно в том, как мы обмениваемся информацией и общаемся. Происходит оцифровка многих аспектов нашей жизни, особенно в мире финансов и банковского дела. Прежде всего, появление технологии Blockchain позволило нам оцифровывать деньги посредством криптовалют, таких как биткойн. Предпринимаются попытки произвести революцию в других финансовых отраслях посредством использования технологии Blockchain. Однако большинство исследователей сосредоточены на преобразовании только одного финансового сервиса или продукта (например, денежных переводов или кредитования). Эта тенденция возникла из-за того, что новые участники стали более гибкими в применении новых технологий по сравнению с теми, кого замедляет наличие устаревших систем. Однако конкурентное преимущество, которым пользуются новые участники, скорее всего, будет актуально недолго, поскольку существующие банки рано или поздно используют свои значительные ресурсы для создания тех же услуг, чтобы оставаться конкурентоспособными или приобретать новые FinTech-компании.

Видение Bankera отличается: мы ориентируемся на создание банка эпохи blockchain, который, в конечном итоге, станет единым решением для всех финансовых услуг, каким сейчас являются традиционные банки.

Мы полагаем, что «цифровой» означает «распределённый», поэтому компания Bankera выпустит цифровые токены на распределённом блокчейне в качестве первоначального предложения монет (ICO), чтобы позволить заинтересованным внести свой вклад в развитие чисто цифрового банка. Цель ICO заключается не в том, чтобы протестировать рискованную идею, а в том, чтобы предоставить капитал, который позволит Bankera как продукту расширить свои существующие услуги, чтобы конкурировать с существующими банками на равных во всех сферах деятельности, включая платежи, кредитование, обмен валюты и инвестиции. Мы призываем заинтересованных попробовать сервисы Bankera до участия в ICO.

## 2. ЧТО ТАКОЕ BANKERA

Bankera - это банк, который будет создан в эпоху blockchain с использованием технологий для сокращения числа контрагентов, что снизит стоимость банковского обслуживания для конечного потребителя.

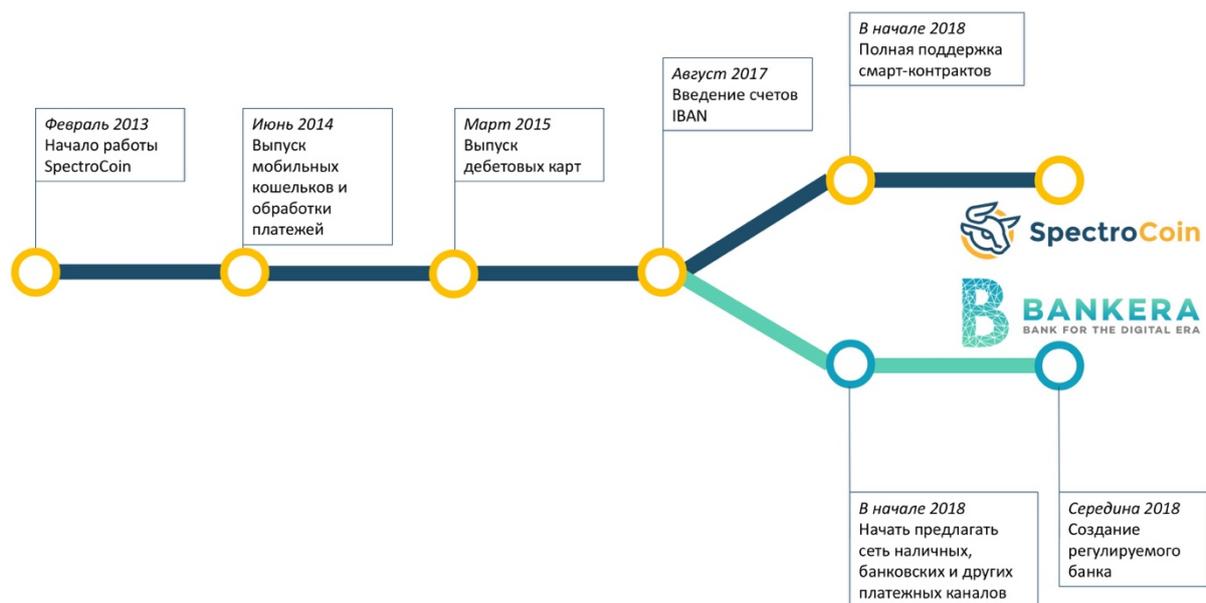
Можно отметить, что сейчас в электронной коммерции возникает сокращение контрагентов, поскольку товары часто покупаются напрямую у производителей. Что касается сферы финансов, финансовые компании имеют тенденцию развивать свой бизнес, используя преимущества существующей инфраструктуры для создания лучших решений для отдельных продуктов. Например, компании по переводу денег появились просто потому, что они могли быстрее обрабатывать банковские переводы в разных странах. Однако благодаря таким технологиям появилось множество контрагентов. Будучи основным участником финансовых рынков, Bankera может предоставлять множество услуг без необходимости использования таких контрагентов.

## 3. РОЛЬ SPECTROCOIN

Учредительная команда Bankera уже владеет и работает с успешной биржей криптовалют, электронным кошельком, поставщиком дебетовых карты и платежными операциями. Этот продукт работает под торговой маркой SpectroCoin (<https://spectrocoin.com/>).

Изначально SpectroCoin был построен с целью обеспечения доступа клиентов к целому ряду криптовалют. Тем не менее, чтобы оставаться конкурентоспособными, SpectroCoin должен был производить ряд продуктов, которые присутствуют в традиционном банковском деле, таких как дебетовые карты, обработка платежей, номера международных банковских счетов, обмен валют и т. д. Таким образом, SpectroCoin уже разработал базовую инфраструктуру, сравнимую с инфраструктурой традиционных банков. Естественным продолжением SpectroCoin является использование существующих технологий для создания Bankera - революционного банка эры блокчейн.

Внедрение Bankera позволит обеспечить разделение операций. SpectroCoin останется лидером в предоставлении услуг кошельков и обмена криптовалют, а Bankera станет новым продуктом, ориентированным на эффективные платежные и банковские решения.



Успех SpectroCoin послужил доказательством концепции Bankera. То, что уже было разработано, станет минимально жизнеспособным продуктом, который позволит Bankera начать функционировать.

Вклад SpectroCoin в Bankera не ограничится предоставлением информационных технологий и управляющей инфраструктуры, но также будет обозначен внедрением услуг Bankera для более 700 000 существующих клиентов SpectroCoin. Помимо этого, SpectroCoin поделится более, чем 70 талантливыми специалистами в области блокчейна. А самое главное - до тех пор, пока Bankera не начнёт работать на полную мощность, SpectroCoin будет предоставлять владельцам токенов Bankera 20% чистого дохода от транзакций.

### 3.1. ГЛАВНЫЕ ФАКТЫ О SPECTROCOIN

**Клиенты:** 700 000 существующих и более 4000 новых регистраций каждый день;

**Выпущенные карты:** более 65 000;

**Средний дневной объем:** 810 000 евро;

**Члены команды:** более 70

## 4. НАШЕ ВИДЕНИЕ

### 4.1. ЭФФЕКТИВНОСТЬ НА ПЕРВОМ МЕСТЕ

Индустрия финансовых услуг приходит к тому, чтобы стать почти идеальным рынком ввиду постоянного снижения барьеров для входа и однородности предлагаемых услуг (кредиты отличаются только ценой и условиями, но не сутью и структурой). Чтобы конкурировать на таком рынке, важно проводить операции максимально эффективно, а также находить и воплощать наиболее оптимальные решения (то есть придерживаться наилучшего компромисса между временем и деньгами) для клиентов. В результате Bankera будет предоставлять межбанковские обменные курсы нашим клиентам, участвующим в обмене иностранной валюты, при использовании платежной карты Bankera, с помощью которой можно будет совершать международные переводы и операции обмена валюты между счетами.

### 4.2. СТАТУС ДЕНЕГ

Bankera определила три основные тенденции, касающиеся денег в современной среде. Первое, наличные деньги по-прежнему являются доминирующей формой денег, особенно в развивающихся странах, и это не изменится в течение следующего десятилетия. Второе, растет популярность электронных и цифровых денег. Третье, в ближайшем будущем технологии могут способствовать развитию и спросу на новые виды денежных средств.

#### 4.2.1. НАЛИЧНЫЕ ПРАВЯТ МИРОМ

Bankera признает, что наличные деньги по-прежнему являются преобладающей формой платежа, и Bankera будет активна на рынке наличных денег. Одна из особенностей заключается в том, что у Bankera не будет таких физических представительств, как банковские отделения, чтобы общаться с клиентами лицом к лицу. Bankera обладает тремя столпами, которые позволяют ей оставаться конкурентоспособной в наличной денежной форме.

**Партнерские отношения с существующими поставщиками в сфере наличных депозитов и снятия средств.** Bankera будет сотрудничать с розничными провайдерами, на которых в настоящее время распределяются услуги по внесению и снятию наличных.

**Сеть агентов.** В развивающихся странах, где инфраструктура для обработки депозитов и снятия средств не создана (например, в Южной Америке), Bankera предложит соответствующим розничным торговцам (газетным киоскам, бензоколонкам и т. д.) возможность быть агентами Bankera в сфере обработки депозитов и снятия средств. Каждый из этих агентов будет иметь учетную запись в Bankera для облегчения осуществления услуг.

**Платежные карты.** Поскольку Bankera будет выпускать платежные карты, их можно будет использовать как способ снятия средств в большинстве банкоматов, доступных во всем мире, когда у клиентов появится необходимость в наличных.

#### 4.2.2. ЭЛЕКТРОННЫЕ И ЦИФРОВЫЕ ДЕНЬГИ

Bankera изначально предоставит денежные кошельки в 22 фиатных валютах, включая все основные валюты, такие как USD, EUR и GBP.

Кроме того, Bankera также будет поддерживать новые цифровые валюты, такие как Bitcoin, Ethereum, DASH, XEM и другие, что гарантирует, что Bankera будет в центре появляющейся экосистемы криптовалют.

Центральные банки (например, Банк Англии, Центральный банк Швеции и Европейский центральный банк) обсуждают внедрение новых форм цифровых денег. По мере появления этих валют Bankera станет шлюзом между этими валютами и конечными пользователями, обеспечивая им доступ к таким развивающимся валютам.

#### 4.2.3. НОВЫЕ ТИПЫ ДЕНЕГ

Будучи на рубеже инноваций, Bankera будет стремиться решать старые проблемы с использованием новых технологий и продуктов. Одна из таких проблем заключается в том, что потребители, в общем, не вкладывают свои деньги должным образом, чтобы идти ногу в ногу с инфляцией. В качестве решения Bankera станет пионером выпуска

электронных денег, выраженных в «корзинах», как это предложил экономист, лауреат Нобелевской премии Роберт Шиллер. В то время как его идея заключается в том, чтобы клиенты отправляли сумму в традиционной фиатной валюте, по стоимости равной стоимости определенной потребительской корзины в принимающей валюте, мы разовьём эту идею, предлагая электронные деньги, обозначенные как прокси потребительской «корзины» для того, чтобы привлечь во внимание инфляцию и позволить клиентам постоянно использовать свои средства

Вдохновителями этой идеи стали Н. Кийотаки и Дж. Муром, которые опубликовали в 2002 году статью под названием «Зло - корень всех денег», где говорилось, что деньги могут быть заменены какой-либо ликвидной ценностью. Следовательно, Bankera предложит недорогие биржевые фонды для платежей и, в конечном итоге, позволит создать индивидуальный портфель / корзину на основе предпочтений клиентов.

Идея электронных денег, поддерживаемых биржевыми фондами, такова: разумный человек захочет использовать все свои средства как инвестиции, чтобы иметь возможность максимизировать потенциальную отдачу. Кроме того, наличие большего объема капитала для инвестиций должно принести пользу обществу в целом, поскольку это, вероятно, приведет к увеличению экономического роста. Следовательно, предположив нулевые транзакционные издержки и отсутствие волатильности, разумный человек всегда будет использовать свои средства как инвестиции и продавать небольшую часть своего портфеля каждый раз, когда ему нужно за что-то заплатить (потребление). С другой стороны, когда человек будет получать средства, он будет их немедленно инвестировать. Если предположить, что плательщик и получатель инвестируют в один и тот же актив, мы полагаем, что продажа и покупка актива являются ненужными шагами, поэтому передача такого актива (в нашем предлагаемом случае биржевые фонды) является наиболее рациональным решением.

#### 4.3. ОБРАБОТКА ПЛАТЕЖЕЙ

Bankera обозначила два ключевых вопроса, с которыми сталкиваются продавцы, принимающие платежи в режиме онлайн: риск мошенничества / возмещения и замораживание капитала из-за скользящих резервов или длительных сроков расчетов.

Bankera поможет своим деловым клиентам решить эти проблемы, во-первых, предоставив собственные решения для работы с клиентами (KYC) и для проверки мошенничества, а также предложив финансирование входящих платежей (в качестве альтернативы финансирования счетов).

#### 4.3.1. Знай своего клиента (KYC)

Bankera полагает, что сторона, обрабатывающая платежи, находится в гораздо более выгодном положении с точки зрения облегчения процедуры KYC и обнаружения мошенничества, чем получатель из-за объема собранных данных. Следовательно, Bankera разработает расширение для своих технологий KYC и обнаружения мошенничества с тем, чтобы передавать соответствующую информацию получателю, что станет упреждающим превентивным подходом к предотвращению мошенничества и способствует соблюдению безопасности. В результате это решение должно уменьшить количество случаев возврата, при этом снизив общую стоимость обработки платежей для наших клиентов.

#### 4.3.2. Финансирование входящих платежей

Одной из ключевых проблем быстрорастущих компаний, принимающих безналичные платежи, является замораживание капитала. Как правило, когда бизнес обрабатывает транзакцию по кредитной карте, 90% получают в течение 7 дней и 10% через 6 месяцев после транзакции. Этот процесс известен как «скользящий резерв», который представляет собой стратегию управления рисками, защищающую продавца и его банки от потенциальных убытков из-за возвратных платежей, однако он создает проблемы с денежными потоками для предприятий, использующих услугу.

Bankera создаст краткосрочные финансовые продукты для преодоления этого дефицита денежных средств для бизнеса. Bankera будет обладать преимуществом по сравнению с банками как платёжный процессор, поскольку Bankera будет собирать информацию в режиме реального времени об ожидаемых входящих платежах. Таким образом, Bankera будет легче предоставлять кредиты предприятиям, защищённым от ожидаемых будущих денежных потоков.

Например, компания может принимать наличные платежи через шлюз Bankera, и для совершения транзакций может потребоваться 3 недели, однако Bankera может автоматически урегулировать эту транзакцию, если компания уверена, что средства будут в конечном итоге получены. Такое немедленное урегулирование может быть осуществлено за комиссию или уплату процентов, и этот процесс может быть использован для сокращения или устранения скользящих резервных требований и других препятствий, с которыми сталкиваются предприятия. Такое решение не может быть предложено большинством платежных систем из-за ограниченной ликвидности.

## 5. СОЗДАНИЕ БАНКА

Есть три основных элемента, обеспечивающих успех создания банка: капитал, технология и комплаенс. Группа управления Bankera обладает подтвержденной репутацией в развитии оптимального взаимодействия между этими основными элементами. Bankera разработала важнейшие элементы этих трех элементов до запуска ICO и уже имеет минимально жизнеспособный продукт.

Успешное внедрение всех трех групп продуктов создаст основу для успеха банка. Эта философия проиллюстрирована на диаграмме ниже:



## 5.1. КАПИТАЛ

Работа банка отличается от работы многих других предприятий, потому что капитал необходим не только для финансирования циклов роста и торговли, но и для нормативных требований. В секторе финансовых услуг это положение действует, чтобы банки имели минимальный риск финансового бедствия во время экономического спада, когда на депозитную базу оказывается давление (вывод средств превышает взносы). Таким образом, большая часть привлеченного капитала будет направлена на удовлетворение требований достаточности капитала, которые законодательно закреплены и получают банковские лицензии или партнёрство в новых юрисдикциях.

Например, если бы планировалось, что ICO соберёт 100 млн. евро, что на первый взгляд выглядит внушительной суммой, из-за требований достаточности капитала Bankera могла бы одолжить только 500 млн. евро, что значительно ниже, чем сумма, которую мог бы предоставить обычный местный банк. Это бы соответствовало 2000 кредитов при среднем размере кредита в 250 000 евро.

## 5.2. РЕГУЛИРОВАНИЕ

Лицензирование является одним из ключевых активов финансовых учреждений. В данный момент, управляющая команда Bankera получила несколько стратегических партнерских отношений с регулируемыми финансовыми организациями. Поэтому Bankera будет иметь прочную основу для предоставления запланированных услуг, за исключением принятия депозитов и предоставления инвестиционных продуктов, которые будут воплощены позже.

Ключевой вехой, которая должна быть достигнута после ICO, является получение банковской лицензии или партнёрства, которая будет необходимыми требованиями к лицензированию для выполнения первоначального Bankera видения, изложенного в этом документе.

Кроме того, Bankera получит членство в различных ключевых финансовых сетях и несколько каналов денежных переводов.

В то время как Bankera может предлагать ключевые услуги нерезидентам ЕС, Bankera планирует искать лицензии на рынках за пределами ЕС, чтобы предлагать услуги самого высокого качества как можно большему числу клиентов.

## 5.3. ТЕХНОЛОГИИ

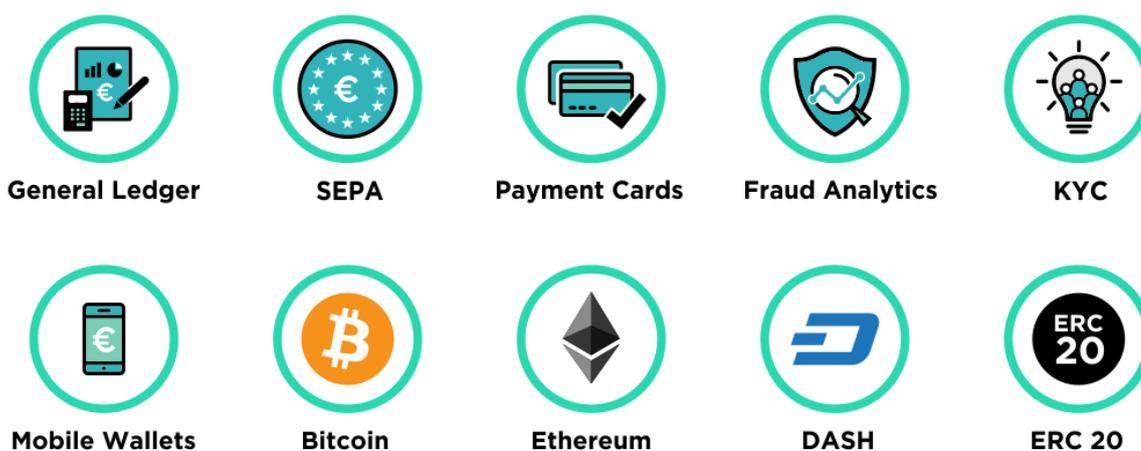
Традиционные банки часто называют себя «технологическими компаниями», однако Bankera имеет значительное преимущество в сфере основных технологий, созданных для эпохи blockchain. Традиционные банки работают с устаревшими продуктами, такими как сообщения Swift, платежи SEPA, платежные карты и т. д. как

основными технологиями, ввиду чего им недостаёт гибкости. Что же касается Bankera, напротив, эти продукты просто добавлены в основной товар Bankera и могут быть утилизированы без прерывания работы основной технологии. Это обеспечит Bankera необходимую гибкость по мере появления современных технологий, когда старые технологии постепенно станут излишними.

Большая часть технологий, необходимых для успешной работы Bankera, уже разработаны и будут готова для тестирования в качестве минимально жизнеспособного продукта до ICO. Основными элементами современной технологии Bankera являются модули обмена сообщениями SWIFT, платежей SEPA, интеграции платежных карт, бухгалтерского учета банка, Биткойн, Ethereum, DASH, XEM, анализа мошенничества и т. Д.

Однако, чтобы сохранить конкурентное преимущество на быстро развивающемся технологическом рынке, Bankera будет постоянно совершенствовать существующую инфраструктуру и разрабатывать самые современные решения для предстоящей эпохи blockchain.

На приведенном ниже графике показаны доступные технологические решения Bankera и запланированные дополнения.



## 6. УСЛУГИ В БУДУЩЕМ

Bankera стремится стать полноценным цифровым банком и предложит три основные направления услуг:

### 6.1. Платежи

Платежное решение Bankera будет включать традиционные продукты, такие как глобально принятые IBAN, дебетовые карты и обработку платежей, а также оно будет распространяться на решения для служб денежных переводов в качестве банка-корреспондента для других участников финансового рынка, но это лишь несколько решений.

Для достижения этой цели Bankera станет не только блокчейном банком, но и будет стремиться стать уполномоченным эмитентом и приобретателем платежных карт и получать банковские лицензии (или партнёрство) в ключевых юрисдикциях, чтобы избежать зависимости от банковских услуг соответствующих банков, которые в настоящее время являются крайне хрупкими согласно заключению Всемирного банка, который утверждает, что корреспондентские банковские отношения (CBRs) ухудшаются<sup>1</sup> из-за нескольких факторов, включающих риск отмывания денег или снижение риска. Наличие нескольких лицензий или партнёрства позволит Bankera предлагать мгновенные международные транзакции, а также иметь доступ к низким курсам обмена валюты из-за прямого доступа к финансовым рынкам в нескольких юрисдикциях благодаря наличию этих лицензий или партнёрства.

Карта Bankera будет доступна перед ICO и предоставит возможность тратить средства, хранящиеся в кошельке Bankera практически в любом месте, где принимаются платёжные карты.

Кроме того, все сервисы будут доступны через простой в использовании и интуитивно понятный пользовательский интерфейс на более чем 20 языках с поддержкой 24/7.

---

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

### 6.1.1. Криптовалюты

Bankera по умолчанию будет поддерживать большинство криптовалют, включая Bitcoin, Dash, Ethereum (включая токены ERC20), XEM для всех своих функций, связанных с оплатой. Это не только означает, что клиенты Bankera смогут хранить и обменивать эти валюты, но они также смогут сохранять баланс в счетах, связанных с платежными картами, что позволит пользователям тратить такую валюту как обычные деньги. Bankera также предложит решение для обработки платежей для всех этих валют для торговцев (в настоящее время доступно на SpectroCoin).

### 6.1.2. Новые виды денег

Мы наблюдаем появление новых типов денег, которые подкрепляются такими экономическими показателями, как валовой внутренний продукт или биржевые фонды. Bankera находится в отличном положении для принятия или создания таких валют по мере того, как они появляются. Это будет иметь особенное значение, когда Bankera запустит инвестиционные продукты, которые будут иметь синергию с решениями для обработки платежей, что позволит Bankera оперировать этими новыми видами денег.

## 6.2. Кредиты и сбережения

Способность принимать депозиты и выдавать кредиты лежит в основе любого банковского бизнеса, однако в настоящее время очень сложно попасть в банковскую отрасль из-за требований комплаенс, особенно требований к капиталу. Если Bankera успешно получит соответствующие банковские лицензии или партнёрство, операции компании будут по-прежнему ограничены размером базового капитала. Поэтому важно, чтобы Bankera вышла на рынок с достаточным капиталом, чтобы пользоваться эффектами масштаба и иметь возможность конкурировать с существующими банками.

Для расчета коэффициентов достаточности капитала требуются знания о структуре капитала 1 и 2 уровня, портфель банковских активов, чтобы иметь возможность рассчитать размер капитала, а также стоимость активов, рассчитанных с учетом риска. Чтобы проиллюстрировать ограничения, налагаемые минимальным требованием общего коэффициента достаточности капитала в размере 8%, предложенного

требованиями Базеля III и требованиями четвертой европейской директивы о требованиях к капиталу (CRD4), мы можем предположить, что Bankera только обладает капиталом в форме совместного капитала. Следовательно, общая допустимая стоимость, взвешенная с учетом риска (большая часть кредитов имеет вес 100%), может быть рассчитана как:

$$\text{Макс значение взвешенных по риску активов} = \frac{\text{Общий капитал}}{\text{мин коэффициент совокупного капитала}} = \frac{\text{Общий капитал}}{0.08}$$

Тем не менее, 8% - это минимальное требование к капиталу, а целевое требование к капиталу - около 20%, что выше среднего коэффициента совокупного капитала 17%<sup>2</sup> всех банков под прямым надзором Европейского центрального банка. В результате, если общий капитал составляет 100 млн. евро, максимальная стоимость активов, взвешенных с учетом риска (или кредитов с массой 100% выпуска), составляет:

$$\text{Макс значение взвешенных по риску активов} = \frac{100M \text{ EUR}}{20\%} = 500M \text{ EUR}$$

Стоимость 500 млн. евро активов равняется 2500 займам по 200 000 евро в среднем, что по-прежнему маломасштабно по сравнению с существующими банками, но является неплохой отправной точкой.

Bankera использует свои технологии, чтобы предлагать процентные ставки даже по остаткам на текущих счетах.

### 6.3. Вложения

На более позднем этапе Bankera начнет предлагать различные инвестиционные решения как для индивидуальных клиентов, так и для бизнеса. Первоначально для клиентов будут предлагаться биржевые фонды с низкой стоимостью, а затем предложение будет расширяться путем добавления торговых, консультационных, брокерских, депозитарных, управления капиталом и других услуг. Большинство услуг, таких как консалтинговые услуги или решения для управления капиталом, будут разрабатываться в домашних условиях с использованием самых передовых технологий искусственного интеллекта (AI).

---

<sup>2</sup> <https://www.bankingsupervision.europa.eu/banking/statistics/html/index.en.html>

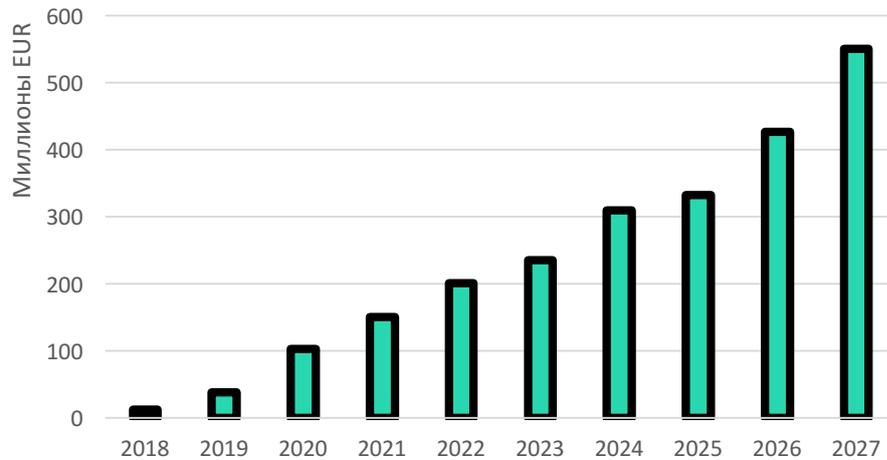
Что касается корпораций, Bankera первоначально предложит им казначейские услуги, которые будут расширены и охватят большинство инвестиционных банковских услуг, необходимых корпоративным клиентам, включая финансирование сделок.

## 7. ФИНАНСЫ

Доход Bankera может быть привязан к каждой основной группе продуктов: платежам, займам и депозитам и инвестициям.

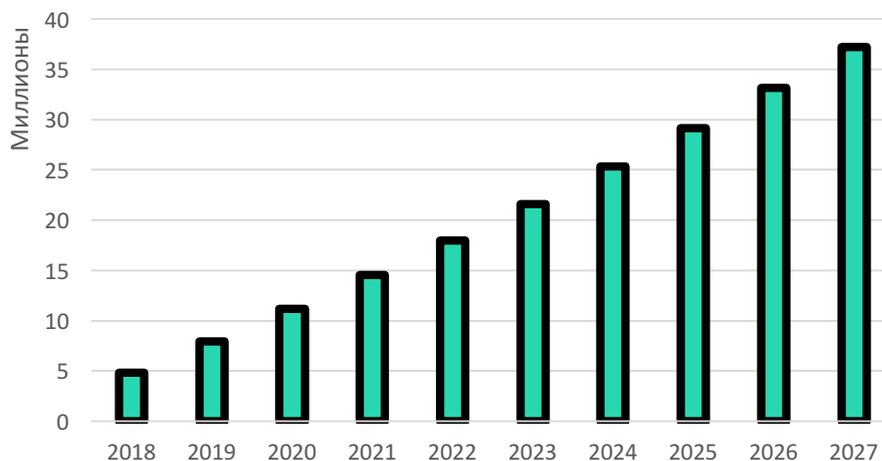
Доходы от платежей отражают доход от обработки платежей, выдачи карт и иностранной валюты. Предел выплат для розничных клиентов будет составлять всего 0,01 евро в дополнение к расходам, с которыми сталкивается Bankera. Предел выплат для бизнес-клиентов составит всего 0,25% (и уменьшится до 0,1% через пять лет). Предполагается, что среднемесячная маржа на карту составит 0,5 евро, которая будет включать, в основном, плату за обмен (сборы, выплачиваемые получателем карты эмитенту, в данном случае Bankera), а также за обслуживание, выдачу и другие сборы. Средняя кредитная маржа (разница между процентной ставкой, выплачиваемой вкладчикам, и процентной ставкой, выплачиваемой кредиторами после учета невыплаченных займов и других прямых затрат) составит 0,5%, снизившись до 0,1% в течение 5 лет. Средняя маржа по инвестиционным продуктам составит 0,25%, уменьшившись до 0,1% в течение 8 лет, при этом комиссия будет главным образом выплачиваться за управление портфелем. В результате Bankera ожидает доход размером 11 млн евро в первый год со стабильным ростом до 500 млн евро в течение 10 лет.

### Общий доход

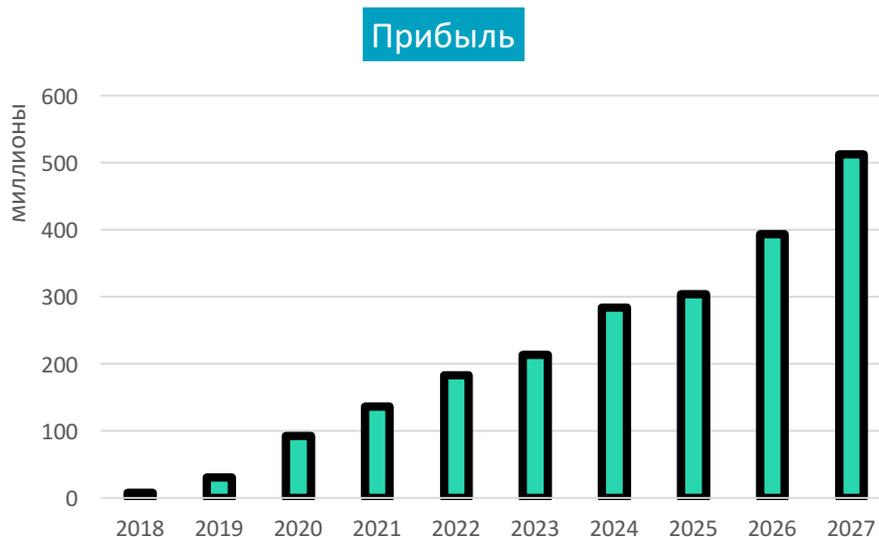


Большая часть издержек будет состоять из заработной платы (для 200 сотрудников в первый год, до 2000 сотрудников в течение 10 лет), а также юридических и ИТ-расходов. Эти оценки основаны на текущей структуре затрат SpectroCoin.

### Расходы



Благодаря надежной базе, уже действующему продукту и первоначальной клиентской базе, ожидается, что Bankera будет прибыльной с 1-го дня.



## 8. ПЕРВИЧНОЕ РАЗМЕЩЕНИЕ МОНЕТ (ICO)

Во время первичного размещения монет (ICO) Bankera как компания будет выдавать токены виртуальной валюты под названием «Bankers» (BNK) на блокчейне, управляемом смарт-контрактом.

### 8.1. Почему ICO?

Есть много причин, почему мы решили реализовать первичное размещение монет вместо альтернативных способов сбора денег. Во-первых, первичное размещение монет не только позволяет нам вовлекать участников из разных регионов, но и побуждать их продвигать продукты Bankera через партнерскую комиссию. Во-вторых, токены обеспечивают ликвидность, так как ими можно торговать на различных биржах после ICO. Участники могут ликвидировать свою позицию точно так же, как когда владеют акциями в публичной биржевой компании. Наконец, смарт-контракт с токенами позволяет легко распределить еженедельную партнерскую комиссию, которую было бы трудно обработать без использования технологии blockchain.

### 8.2. Токен

Владельцы токенов смогут использовать Bankers (BNK) для оплаты услуг и продуктов Bankera по сниженной ставке. К тому же, ключевая полезность токена будет заключаться в том, что все торговые пары на бирже Bankera, включая токены Banker,

будут свободно продаваться. Например, будет выгодно обменять BTC на BNC, а затем BNC на ETH, а не напрямую менять BTC на ETH. При этом будет обеспечена ликвидность токена BNC. Кроме того, владельцам токенов будет выделена реферальная комиссия в размере 20% от чистой комиссии за транзакции, выплачиваемая клиентами Bankera и SpectroCoin на еженедельной основе.

**Чистый транзакционный доход** представляет собой разницу между комиссиями за транзакцию, уплаченную клиентами, за вычетом прямых затрат, связанных с транзакцией. Например, если клиент Bankera обменяет 100 млн евро на иностранную валюту за неделю со средней ставкой 0,25%, а Bankera - со средней ставкой 0,1%, средний доход от транзакции с чистой комиссией составит 0,15%, следовательно, владельцам токенов будет выделено 30 000 евро в качестве комиссионного вознаграждения от чистых комиссий за обмен валюты в течение этой недели.

Выделенные комиссии будут распределены через смарт-контракт владельцам токенов Banker (BNC).

### 8.3. Предварительный ICO

Во время предварительного ICO будет выпущено только 10% токенов ICO для завершения первоначальной версии Bankera до полного ICO. Предварительная ICO будет использоваться для определения жёсткого ограничения смарт-контракта ICO.

Стоимость токенов BNC составит 0,01 евро за токен.

### 8.4. ICO

Цена токенов BNC будет зависеть от количества токенов, выпущенных в течение предварительного ICO:

BNK выпущенных в период предварительного ICO	BNK курс в EUR
0-499,999,999	0.012
500,000,000-999,999,999	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

Жёсткое ограничение (количество выпущенных токенов ) будет определяться путем деления количества токенов, выпущенных в течение предварительного ICO, на 0,1:

$$\text{ЖЁСТКОЕ ОГРАНИЧЕНИЕ} = \frac{\text{Количество токенов } preICO}{0.1}$$

Во время ICO также будет определено мягкое ограничение, в виду которого цена каждого токена будет увеличиваться на 0,001 евро после продажи каждых 1 000 000 000 BNK.

Если не все 30% токенов ICO будут проданы, остаток будет распределён пропорционально между владельцами токенов, получившими их как до, так и во время ICO, то есть это будет означать, что 40% всех токенов будут поделены между участниками кампании предварительного этапа ICO и самого ICO.

Остальные 30% токенов будут распределены во время SCO (вторичного распределения монет) в будущем, по цене не менее, чем 0,1 евро за токен.

25% токенов будут распределены между членами команды в качестве мотивации, схоже с бонусной программой для остальных участников. Токены, распределённые между членами команды, будут перераспределены со временем.

5% будут принадлежать советникам, которые будут консультировать нас в течение нескольких лет, пока банк не начнёт полноценно функционировать.

Следовательно, всё «ЖЁСТКОЕ ОГРАНИЧЕНИЕ» для предварительного этапа ICO и ICO составляет 10 000 000 000 BNC (2 500 000 000 + 7 500 000 000) на сумму 177 млн. евро (25 млн. евро + 152 млн. евро) и не менее 750 млн. евро для SCO.

## 8.5. Распределение токенов

Токены будут распределены между участниками предварительного этапа ICO, полного ICO, а также руководством и консультантами Bankera.

**Участникам предварительного ICO** будет выделено 10% всех токенов.

**Участникам ICO** будет выделено 30% всех выпущенных токенов.

**Участникам SCO (вторичного распределения монет)** будет выделено 30% всех выпущенных токенов.

**Управляющим и сотрудникам** будет выделено 25% всех токенов с течением времени в качестве мотивационного инструмента для поддержания интереса в ценности токенов. Часть этих токенов будет использоваться в качестве награды в течение предварительного этапа ICO, ICO и SCO.

**Советники** получают 5% всех токенов за свои идеи и контакты, за помощь Bankera в достижении успеха.

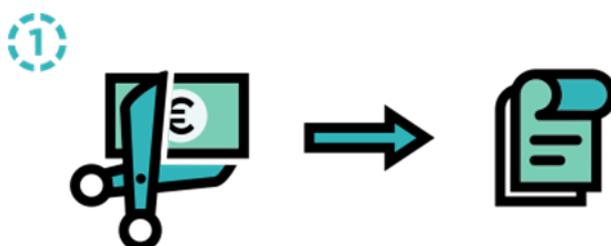


Если «ЖЁСТКОЕ ОГРАНИЧЕНИЕ» не будет достигнуто, оставшиеся токены будут принадлежать Bankera, и Bankera резервирует право на их распространение позднее.

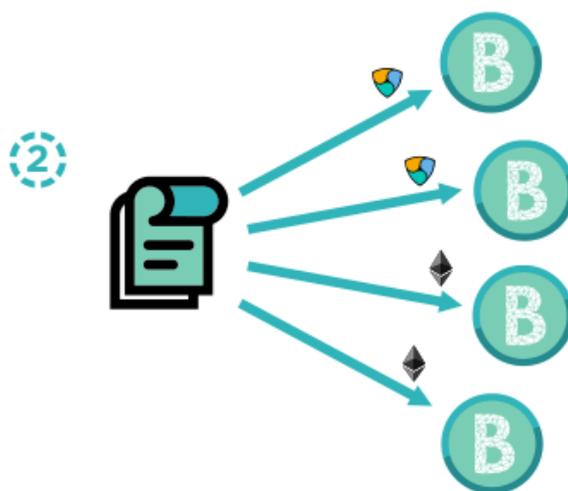
## 8.6. Доля выручки

Стоимость каждого токена будет зависеть от суммы комиссионного дохода по чистой транзакции, выплачиваемой владельцу токена каждую неделю. Ниже описывается процесс получения доли чистой прибыли от транзакций.

Первые 20% доходов от чистой транзакции будут отправляться на смарт-контракт каждую неделю:



Во-вторых, смарт-контракт будет распределять средства владельцам токенов Bankera пропорционально (чтобы сэкономить затраты на топливо, владельцы токенов должны будут потребовать свою реферальную комиссию от смарт-контракта):



Это означает, что, если у владельца есть 1% всех выданных токенов Bankera, он получит 1% от чистой доли доходов от транзакций.

## 8.7. Дополнительные преимущества

Участники предварительного этапа ICO и ICO, вносящие более 1000 евро, будут иметь право на получение карты Bankera и счета IBAN бесплатно (первоначально на SpectroCoin). Однако некоторые ограничения могут применяться в зависимости от страны проживания участника, так как в настоящее время продукты Bankera недоступны во всем мире.

## 9. СРОКИ

После успешного ICO Bankera установит банковскими лицензиями или партнёрством и станет банком-эмитентом платежных карт.

Что касается потоков доходов, Bankera сначала сосредоточится на основных банковских операциях, таких как кредитование и обработка платежей. Следующим продуктом, который представит Bankera, станет возможность внесения недорогих инвестиций для клиентов посредством биржевых фондов. В конце концов, банк предложит своим клиентам полный спектр инвестиционных услуг, включая торговые, депозитарные и инвестиционно-банковские услуги. Bankera также предложит своим клиентам услуги по управлению активами на основе «robo-advisory» (роботизированного советника).

Предварительные сроки: предварительный этап ICO к концу августа, запуск минимального жизнеспособного продукта с поддержкой IBAN и поддержка платежных карт к середине октября, начало подготовки ICO к концу сентября, окончание ICO к концу февраля. Bankera начнёт предлагать передовое решение по обработке платежей к лету 2018. Подача заявки на получение банковской лицензии или партнёрства к лету 2018 года. Получение банковских лицензионных решений к концу 2019 года. Здепозитного и кредитного бизнеса к середине 2019 года.



## 10. КОМАНДА

Bankera собрала группу экспертов по управлению с разнообразными навыками. К этим экспертам относятся эксперты в области криптовалют, банковских операций и комплаенс, технологии блокчейна и одноранговых технологий, обработки платежей, искусственного интеллекта, интернет-маркетинга и экономики, политики и связей с общественностью.

Команда управления уже прошла несколько вех развития, включая наработку всей инфраструктуры функционирования электронной денежной платформы с функциональностью уникальных кодов IBAN для клиентов и платежных карт, а также получила лицензию платёжного учреждения.



**Vytautas Karalevičius** (CEO) в настоящее время завершает обучение на степень доктора наук в области криптовалют в университете КУ Лёвена в Бельгии. До этого получил степень магистра финансов в Кембриджском университете и степень бакалавра бизнес-финансов в Университете Дарема. В настоящее время проводит исследования потенциала технологии blockchain для жизненного цикла транзакций ценных бумаг в институте SWIFT. Ранее работал в Bloomberg (лондонский офис) в сфере управленческого консалтинга.



**Mantas Mockevičius** (CCO) имеет более чем 8-летний опыт управления операциями и сфере комплаенс электронных и цифровых денежных обменов. Имеет степень бакалавра по экономике и магистра в области финансов.



**Justas Dobiliauskas** имеет 9-летний опыт разработки программного обеспечения для средних и крупных финансовых учреждений, а также 5-летний опыт работы с технологией blockchain и криптотерминалами. Является экспертом в области технологий P2P и имеет степень магистра в области информационных систем.



**Craig Grant** (Вице-президент по развитию бизнеса) - имеет опыт работы в индустрии обработки платежей, в том числе три года работы в Skrill (в настоящее время входит в группу Paysafe) в качестве старшего менеджера по развитию бизнеса.



**Susana Wessling** (Дизайнер UX / UI) имеет более чем пятилетний опыт работы в области веб-дизайна и графики. До прихода в Bankera она работала над созданием социальных сетей для стартапов. Теперь Susana поможет нам в разработке сайта Bankera и поможет обеспечить его удобство использования, дизайн и общий пользовательский опыт, в свою очередь, поможет компании приблизиться к тому, чтобы стать банком эпохи блокчейн.



**Eglė Eidimtaitė** (Вице-президент по развитию бизнеса) имеет 3-летний опыт развития бизнеса в индустрии развлечений. Прежде чем войти в корпоративный мир, работала в Европейском парламенте.



**Rūta Čižinauskaitė** (Вице-президент по маркетингу) - эксперт по маркетингу B2B и B2C, имеет опыт работы как в корпоративном, так и в государственном секторах. До прихода в Bankera приобрела знания о социальных сетях, SEO, управлении проектами и продажах, работая в стартапе в Брюсселе, посольстве США и правительстве Литвы. Рута имеет степень магистра по стратегическим связям с общественностью из университетов Лунда и Стирлинга.



**Tse-Hsin Lu** (Вице-президент по маркетингу) является экспертом в области цифрового маркетинга, особенно финансовых услуг. Получила опыт работы с SEO и социальными сетями, работая на SpectroCoin. Также получила превосходные знания рынков США, Тайваня и Бельгии, пока жила в этих странах.

## 11. СОВЕТНИКИ

Основным активом Bankera являются знания, поэтому мы пригласили ведущих экспертов в таких областях, как регулирование, политика, развитие новых финансовых продуктов, финансы, машинное обучение, статистика и связи с общественностью в качестве членов нашего консультативного совета.



**Lon Wong**, президент Фонда NEM.io, генеральный директор Dragonfly Fintech. Серийный предприниматель с более чем 30-летним опытом, Лон является идейным лидером технологии блокчейн, возглавляет проект NEM blockchain. Он особенно заинтересован в разработке решений блокчейн для финансовой индустрии в целом и помог развитию NEM стать ведущим решением финансового блокчейна в современном мире.



**Antanas Guoga** является членом Европейского парламента, предпринимателем и известным игроком в покер. Активно участвует в политических дискуссиях в отношении криптовалют и кибербезопасности.



**Eva Kaili** является членом Европейского парламента, кафедры научного предвидения Европейского парламента. Очень заинтересована в вопросах, связанных с финансовыми технологиями, блокчейном, децентрализацией и искусственным интеллектом.



**Audrius Žiugžda** уже более 20 лет занимается банковской деятельностью. Он хорошо известен в сфере финансовых услуг как исполнительный директор Skandinaviska Enskilda Banken (Литва) и топ-менеджер в Šiaulių Bank. Audrius публично признан за обширные знания и профессиональный взгляд о секторе M&A, банковских операциях и стратегиях.



**Martin St-Hilaire** имеет более чем 18-летний опыт работы финансового аналитика, бухгалтера и аудитора в международных компаниях, таких как Arthur Andersen, Deloitte Touche Tohmatsu и KPMG. Мартин известен своим обширным опытом в области аудита, бухгалтерского учета, банковского дела, налогов и управления рисками.



**Modestas Kaseliauskas** Налоговый партнер в TaxLink (корреспондент в Mazars) Является налоговым партнером TaxLink Baltic (корреспондент МАЗАРС). Особенно заинтересован в тенденциях налогообложения криптовалютных систем во всем мире и

использовании блокчейна в налогообложении и государственном секторе. Был генеральным директором Государственной налоговой инспекции (ИППП) в Литве (2005-2014 годы). Консультирует средние и крупные предприятия и их акционеров по вопросам налоговой стратегии, управления рисками и прозрачности. Также оказывает поддержку во время налоговых споров с налоговыми органами и даёт советы по другим вопросам, связанным с налогами.



**Prof. Jochen De Weerd** является доцентом по информационным системам, аналитике данных и управлению бизнес-процессами на факультете экономики и бизнеса KU Leuven (Бельгия). Он активно участвует в исследованиях по вопросам разработки процессов, прикладного интеллектуального анализа данных, криптоконкурентности и аналитики обучения.



**Marc Kenigsberg** участвует в биткойн процессах с 2013 года и имеет 18-летний опыт онлайн-маркетинга. Он является одним из основателей крупнейших в мире компаний, занимающихся криптовалютой, и основатель сайта и сообщества BitcoinChaser. Марк регулярно выступает на конференциях по всему миру и участвует в ведущих публикациях.



**Damon Rasheed** является генеральным директором и основателем Rate Detective, одного из крупнейших в Австралии финансовых сайтов сравнения. Деймон также является экспертом в области машинного обучения и эконометрики. Деймон хорошо разбирается в финансовых услугах и интернет-компаниях."



**Dr. Eugene Dubossarsky** является лидером в области аналитики в Австралии с 20-летним опытом работы в области коммерческой науки о данных. Является руководителем Сиднейской научной группы данных (более 2000 членов), Сиднейских пользователей Форума R (более 1500 участников) и Datapreneurs (более 400 участников). Его регулярно приглашают стать ведущим конференций, консультантом и советником; его работы печатаются; частый гость на телевидении, обсуждает науку и аналитику данных. Применяет науку о данных в предпринимательской среде, к финансовой торговле и онлайн-стартапам, а также является создателем ggraptR - интерактивного пакета визуализации в R.



**Warren Lush** является вдохновителем в сфере связей с общественностью в онлайн отраслях (особенно в азартных играх). Получил большой опыт работы в качестве руководителя отдела связей с общественностью в PartyPoker.