



# **BANKERA**

**為區塊鏈時代創建的銀行**

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

## 執行摘要

金融科技的潛在爆發力是當今最熱門的話題之一，許多創業公司爭相在這個領域不斷地提出創新的金融服務。然而，這些公司著重於利基市場卻沒有規模經濟的優勢；傳統銀行擁有規模經濟的優勢卻在科技的發展上落後。Bankera 計畫結合傳統銀行的規模和新興的區塊鏈技術，以達到全方位金融服務企業的願景。

Bankera 已在 FinTech 企業有了重大的進展，並計畫在發行首次代幣發售(ICO，又稱為眾籌)之前建立完成重要的基礎配設。Bankera 已具備了所有必須的相關法規規章與 IT 條款以提供國際銀行帳戶號碼(IBAN)，因此能接受單一歐元支付區(SEPA)的所有付款。Bankera 提供具有競爭性的匯率，迅速並與一般國際電匯價格相當，並提供該持卡人帳戶的“Bankera 支付卡”

Bankera 的願景是打造一個歷久彌新數位銀行，因此將致力於消除對手商並提供銀行核心系統服務像是存款以及借貸帳戶。為了達成這項目標，Bankera 會在重要的司法管轄區將另外申請銀行執照或是合作關係來操作各式的法定貨幣，並推行無對手交易商的跨國界交易。Bankera 同時也計畫成為主要金融網路(financial networks)的成員之一，像是成為發行行、或是 VISA 與 MasterCard 的收單行、以及加入支付網的行列像是歐洲的 SEPA，英國的 Faster Payments，以及加拿大的 ETF。

除了一般傳統銀行所提供的相關金融服務之外，Bankera 將以低成本，提供最創新的個人以及商務金融服務。例如：

- 在商務用戶方面，Bankera 將會填補預期支付金額的空缺來幫助現金流議題，Bankera 可因此藉由該商務的歷史金流來改進金融支付處理的時間過長的問題。
- 在個人用戶方面，Bankera 將改善客戶長期以來微薄的儲蓄無法趕上通貨膨脹的陳年問題。我們將創造可連結一籃子商品的投資產品來自動調節通貨膨脹。

為了達成這些目標，Bankera 將開始提供首次代幣發售(ICO)。我們將提供以“Bankers” (BNK)為名的代幣(Token)。Bankera 這次的 Bankera 的資金募集將成就 Bankera 的產品企劃以及建立 Bankera 的事業版圖。因此 Bankera 公司的經營者有義

務將 Bankera 的成功獲利分享給投資者們。基金的支付方式將依照 **Bankera** 以及 **SpectroCoin** 交易淨收入的百分之 **20**，並將每周配金給 **BNK** 的代幣持有者。Bankera 有權力決定依照 **BNK** 持有者對 Bankera 的付出程度，來回饋獎勵金，以回報他們的貢獻。

## 1. 引言

我們生活在一個數位爆炸的時代。這樣的衝擊在可在我們分享訊息以及互相交流的方式顯而易見。我們生活的很多事物都曾被嘗試數位化，尤其是關係到全球的金融與銀行企業業務。為此，區塊鏈科技讓我們可以利用加密貨幣像比特幣一樣將金錢數位化。目前已有許多嘗試利用區塊鏈技術來發明的革命性金融技術。然而，大部分的研究仍只著重在金融服務或是產品的轉變(例如匯款與借貸)。這項趨勢的出現趨勢是因為人們已開始注意到新科技快速便利性，並漸漸摒棄原本不方便的舊有體制。然而，初期掌握到這項具有競爭性的優勢的新創公司們似乎無法長久處與於優勢，因為既有的銀行可以利用他們大量的資源來創建一樣的服務以保持他們 FinTech 的競爭性。

**Bankera** 的願景與之相較是不同的；我們將注重在創建專屬於區塊鏈世代的銀行，而最終成為提供全方位金融服務的銀行，就像現今一般的實體銀行一樣。

我們相信數位化意味者分佈性，於是 **Bankera** 將在以太坊所分散出來的區塊鏈發行數位代幣，也就是首次代幣發售(ICO)將能讓支持者繼續發展純數位化的銀行。ICO 的目標並不是測試一個投機想法，而是提供 **Bankera** 能夠擴展數位銀行服務的資本，以與既有的銀行平等競爭跨地區的銀行業務，包含支付業務，借貸，換匯，以及投資等的金融作業。我們鼓勵支持者在加入 ICO 之前先體驗 **Bankera** 的服務。

## 2. 甚麼是 BANKERA ?

Bankera 是一個為了區塊鏈世代而創建的銀行，利用科技技術減少對手交易商，而因此為客戶降低所有金融業務的價格。

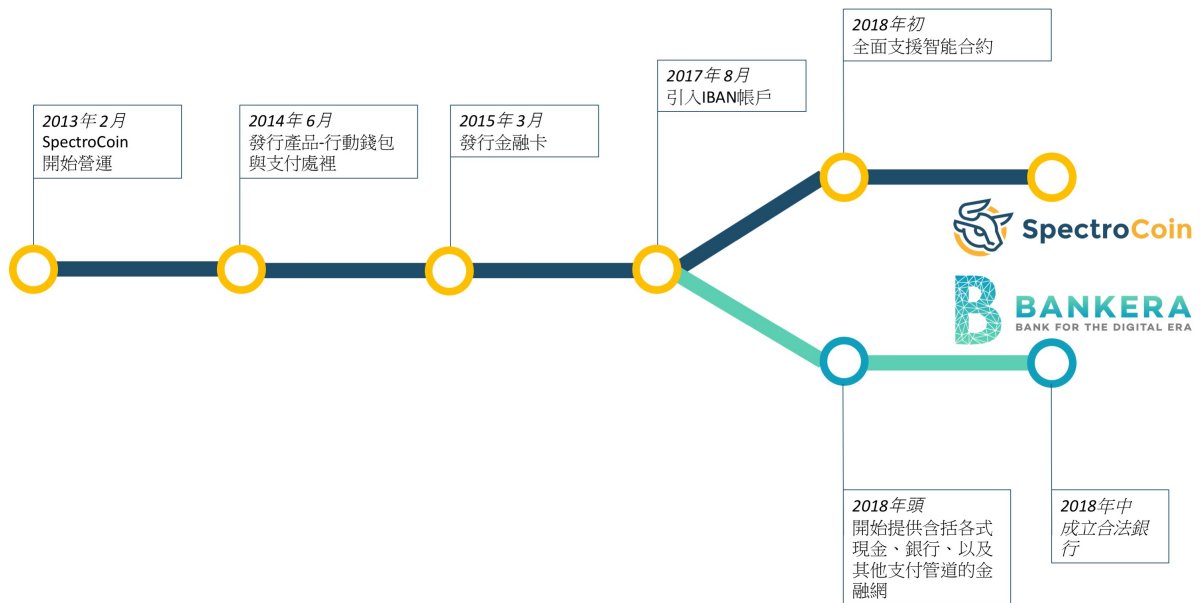
我們已能看到對手交易商減少的現象出現在電子商務，許多的產品都可直接向製造商購買。在金融服務，這項趨勢一直到現在都可以見到金融科技公司相繼針對升級單一產品既有的基礎設備來創造商機。例如，會有匯款公司出現，主要是因為他們能夠比銀行電匯更快速的匯款至世界各地。一但成為金融市場的主要成員，Bankera 將能夠提供多項金融服務且無須經手對手交易商。

## 3. SPECTROCOIN 的角色

Bankera 的創始團隊已擁有一個出色的支付處理產品，業務項目含括加密貨幣交易，電子錢包，金融卡供應。這項產品是以 SpectroCoin 這項品牌運行中 (<https://spectrocoin.com/>)。

在 SpectroCoin 當初成立的初衷是志在提供客戶們各項加密貨幣的相關服務。然而，為了保持競爭性，SpectroCoin 提供了一連串與傳統銀行相關的服務項目，像是金融卡，支付處理、國際銀行帳戶號碼、跨國交易等等。因此 SpectroCoin 已發展了一系列媲美傳統銀行的基本配設。接下來則自然的趁勝成立 Bankera，一個在區塊鏈時代革命性的銀行。

Bankera 的初期會產生操作分歧。SpectroCoin 將會在加密貨幣錢包與交易方面的服務成為業界的領航公司，而 Bankera 將會是注重在銀行快速支付作業的新產品。



SpectroCoin 的成功為 Bankera 提供了一個企業概念。已被開發的產品將會成為 Bankera 一開始推出的基本商品。

SpectroCoin 對於 Bankera 的貢獻將不只是 IT 與監管的基礎結構，同時也一開始就為了 Bankera 提供了來自 SpectroCoin 的 700,000+既有客戶，以及 70+的區塊鏈技術團隊，最重要的是，直到 Bankera 開始完全只用自己的資本來營運之前，SpectroCoin 的交易淨收入的百分之 20 也將納入 Bankera 的基金支付，分享給投資者們。

### 3.1. SPECTROCOIN 關鍵資訊

客戶量：約 700,000 人以及每日約 4000+ 新註冊用戶；

卡片發行數量：65,000+；

每日平均流量：810,000 EUR

團隊成員數：70+

## 4. 我們的願景

### 4.1. 效率第一

金融服務企業因為持續的降低進場的困難度以及提供同質化服務(例如:借貸都是相同的)，已開始發展成近乎經濟學的理想市場。為了完成這樣的願景，不只要有效率的執行作業，同時要能夠分辨最適合客戶的的解決方案(例如：最省時與省錢的交易方式)。因此，Bankera 將能替我們的客戶將銀行間的交流匯率帶入到外匯，可使用 Bankera 支付卡來國際電匯或是貨幣兌換到彼此的帳戶。

### 4.2. 金錢狀態

Bankera 已識別出 3 種關於當今環境最主要的金錢趨勢。第一，現金依然是最主要的金錢狀態，尤其是在正在發展的經濟中，而且在近一個世紀的時間這樣的狀態並不會改變。第二，電子與數位貨幣的普遍程度正在成長中。第三，以近期內的科技技術也許將發展出新形式的金錢。

#### 4.2.1. 現金當道

Bankera 觀察到現金仍然是支付方式的主流且 Bankera 將會在現金市場非常的活躍。其中一項問題是 Bankera 並不會像一般傳統銀行有實體的分部。因此 Bankera 將以三點出擊來保持在現金市場的競爭力。

**與已存在的現金存款與提款供應商合作關係。** Bankera 將會與現今有提供存款與提款的零售供應商合作。

**網路代理。** 在存款與提款基本設備還尚未建立的發展中國家(例如南美洲)，Bankera 將與適合的的零售商 (像是書報攤或是加油站) 合作，使他們成為 Bankera 存款與提款仲介。而每個仲介都將會有 Bankera 的帳戶來處理存款與提款的業務。

**支付卡。** Bankera 將發行可適用於全世界大部分的有支援現金提款功能的 ATM 的支付卡。

#### 4.2.2. 電子與數位貨幣

Bankera 在一開始便會提供 22 種的貨幣錢包，將會包含所有主要的貨幣像是美元、歐元以及英鎊。

此外，Bankera 將會支援各式數位貨幣像是比特幣、以太坊、達世幣、新經幣等等的貨幣來確保 Bankera 在新興加密貨幣生態中保持在最前線。

中央銀行們(例如:英格蘭銀行、瑞典中央銀行和歐洲中央銀行)都在討論如何發行這些新型的數位貨幣。隨著這些貨幣的出現，Bankera 將會成為這些貨幣以及終端用戶的主要交易媒介。

#### 4.2.3. 新型的貨幣

在創新的最前線，Bankera 將會利用最新的科技與產品來解決一些舊有的問題。其中一點是大部分的消費者的投資回饋無法完全跟上通貨膨脹。解決的辦法是，Bankera 將為以諾貝爾經濟學獎的獎經濟學家 Robert J. Shiller 所提出的“籃子經濟”法來作為發行電子貨幣的先鋒。他的想法將能讓客戶傳送傳統貨幣至等值的消費籃子作為收款貨幣，我們將延伸這項點子來提供電子貨幣作為一個成為消費籃子的代理，來趕上通貨膨脹以及讓客戶的資產能夠有效的被運用。

這項點子其實是受到 N. Kiyotaki 以及 J. Moore 的啟發，他們曾經在 2002 年出版了一篇名為“愛財為萬惡之源”(“Evil is the root of all money”)的文章，說明了金錢可替代一些流動性證券。因此 Bankera 將提供 ETF 的低成本指數型證券投資信託基金來付款，然後在最終讓個人投資組合/籃子建立在客戶的需求。

這個因為 ETF 而產生的電子貨幣概念是這樣的：一般人傾向讓他們所有的投資得到最大潛力的回報。同時擁有更多的可使用資金來投資對社會的經濟力成長也會有相當的貢獻。因此，假設 0 交易花費和無揮發性，一般人會一直將他的資金投入在其中，且在每次當他們需要支付一些費用（消費）的時候，便會把投資組合賣出一小部份。也就是說，當一個人可以收到款項，他們便會將該款項作為投資用途。假設該付款者會從同一份資產收到他們的投資回饋，我們認為賣出與買入您的資產的部分是一個不必要的步驟，那麼交易這樣的資產（以 ETF 的案例來說）將會是最合理的方案。



### 4.3. 支付處理

Bankera 發現有 2 項關於商務線上支付主要的問題：詐騙/退款詐欺的風險以及因滯留以及過久的手續時間而造成資產滯留。

Bankera 將幫助商業客戶解決這方面的問題，首先我們將會提供所有權 KYC（認識你的客戶）以及詐騙審查，同時也會提供收入付款融資(以替代收據融資)。

#### 4.3.1. 認識你的客戶

Bankera 相信因為資訊匯集量的關係，支付處理器比一般收款商店更能夠有效的執行 KYC 以及偵測詐騙行為，。因此 Bankera 將開發一款針對 KYC 以及詐騙審查科技的插件，讓收款商店能夠藉由相關資料庫來預防詐騙並能改進合規審查作業。在最後，這項方案將能減少退款詐欺的比率，也能因此為我們的客戶減少支付處理的成本。

#### 4.3.2. 收入付款融資

我們其中最主要的挑戰是接收快速成長企業非現金付款的資金滯留問題。最典型的狀況是，當一個企業在處理信用卡交易時，有百分之 90 能在 7 天左右收到款項，而有百分之 10 會花上 6 個月左右的時間。這樣的過程稱之為循環儲備（rolling reserve），是一個對於商家有風險的管理策略，因為這樣可能會製造出退款詐欺的機會，且造成企業間現金流動的問題。

Bankera 將會製造短期的金融產品來銜接這樣的商務金流缺口。身為一個支付處理商，Bankera 將會有像一般銀行的優勢，因為 Bankera 將會收集關於預期收入之付款的即時訊息。這將促使 Bankera 推出企業信用擔保來承接預期現金流。

例如來說，一個公司可能會接受 Bankera 的現金付款開道且只需要 3 周的時間就能裝設完成，在您確定該款項最終一定會被接收的情況下，Bankera 可以自動結算該筆交易。這項立即的結算功能可在接收手續費或是利息支付的情況下完成，且這樣的

方式可以用來減少或是杜絕循環儲備的必要性，以及企業可能面臨的其他障礙。這樣的解決方式，因為流動性受限制的關係，大部分的支付處理公司並無法提供。

## 5. 建立一個銀行

一共有 3 個最主要要素可創建一個成功的銀行：資本，科技技術以及法規遵循。Bankera 的管理團隊在這些核心要素之間有著出色的表現。在推出 ICO 之前，Bankera 已發展出這 3 項重要要素，且目前已有最小可行性產品(MVP)。

只要成功的實施這 3 項要素的產品便能創建一個成功的銀行，以下為這項概念的示意圖：



### 5.1. 資本

經營一個銀行跟經營其他企業是很不一樣的，因為資本不只要顧及基金增長與貿易週期，同時也要符合監管要求。在金融服務的領域裡，法規是要確保銀行在景氣低迷，

也就是當壓力以存款為主時(提款大於存款)，有最低的財務困境風險。因此大部分所籌集的資本將運用至滿足資本充足率的要求比率，以申請在新的司法管轄區的銀行執照或是合作關係。

例如，如果 ICO 募集到一億歐元，看起來似乎是一筆龐大的金額，基於資本充足率，Bankera 只能借出 5 億歐元，遠低於一般當地銀行的借貸水平低。以一般借貸的金額來估算的話，約可借出 2000 筆 250,000 歐元的借貸。

## 5.2. 規章

授權經營是金融機構最重要的資產之一。目前，Bankera 的管理團隊已獲得了若干法定金融機構。因此，Bankera 將會有一個穩固的基石，為之後接收存款與投資等的產品打下穩固的基礎。

最重要的里程碑是在 ICO 之後，我們將獲得銀行執照或是合作關係，即為履行本文所述，完成 Bankera 願景的必要相關牌照。

同時，Bankera 將會獲得加入無數個金融網的門路，例如各式卡片方案以及無數個金融匯款單位。

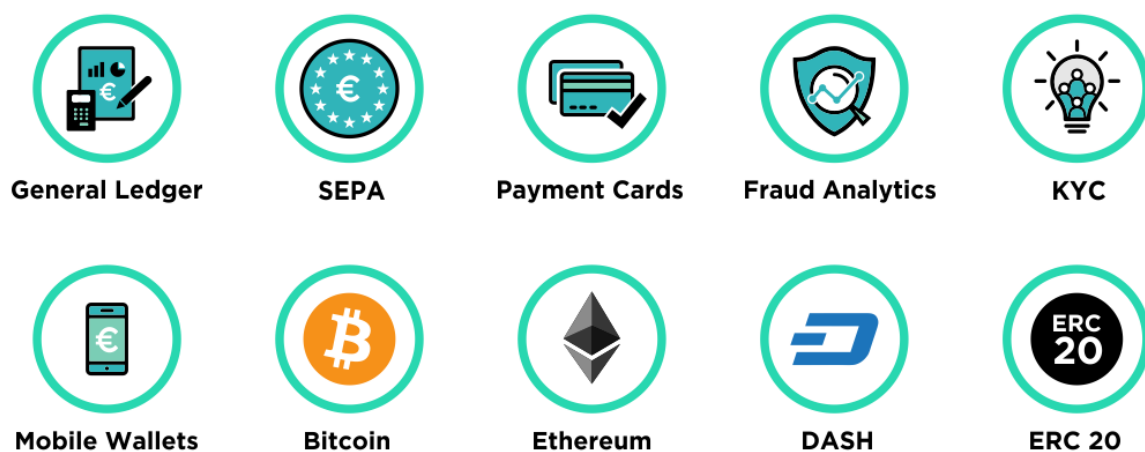
## 5.3. 科技技術

傳統銀行通常認為他們自己為“科技公司”。然而 Bankera 在科技技術方面有者強大的優勢，因為我們有為了區塊鏈世代而創建的核心科技技術。傳統銀行有利用核心技術創建像是 SWIFT 信息，SEPA 支付或是支付卡等傳統產品，這使得這些技術很不靈活。相較之下 Bankera 在不需要中斷核心技術的狀態下便能運用或是摒棄這些產品。這使得 Bankera 可以快速的支援新科技並去除不適時的技術。

大部分成功的銀行業務所需要的科技技術，Bankera 已發展完成且準備在 ICO 之前測試最小可行性產品(MVP)。Bankera 目前最主要的科技包含 SWIFT 信息模組，SEPA 支付，支付卡整合，銀行分類帳，比特幣，以太坊，達世幣，新經幣模組，詐騙分析以及更多。

然而，為了在變化快速的科技市場的保持競爭性，Bankera 將持續的改進現有的基礎設施並為即將到來的區塊鏈世代發展出最新的技術。

以下的圖示將顯示目前 Bankera 可提供且即將實行的科技方案。



## 6. 即將提供的服務

Bankera 志在成為全方位的數位銀行且將提供 3 項核心服務；

### 6.1. 支付

Bankera 支付辦法將包含傳統銀行的產品像是全球通用的 IBAN，金融卡以及支付處理，但同時也會增設匯款相關的服務像是在其他金融市場增設代理銀行等等。

為了達成這樣的目標，Bankera 不只將成為正規的歐洲銀行，同時也將成為授權的發行者並收購支付卡，且會在主要司法管轄區獲得銀行執照(或是合作關係)，以避免過度依賴代理銀行的服務，因為現今世界銀行認為代理銀行關係(correspondent banking relationships CBRs)正在衰退當中，其中最主要的原因之一是反洗黑錢法案(AML)的風險或是風險抑制的關係。擁有多樣的執照或是合作關係，將會讓 Bankera 能夠提供快速的跨國交易以及便宜的匯率，因為這些不同司法管轄區的執照或是合作關係讓我們可以直接進入這些金融市場。

Bankera 的支付卡其實在 ICO 之前就已推出，將會是花費儲存在 Bankera 錢包的款項的方式之一，且適用於任何支付卡可被接受的地方。

最重要的是，所有的服務都將會有非常易於使用的介面，且將支援 20 多種的語言版本，並有 24 小時全年無休的客戶服務。

### 6.1.1. 加密貨幣

Bankera 的初始設定將會支援大部分的的加密貨幣包含比特幣，達世幣，以太坊(包含 ERC20 代幣)，新經幣等相關的支付作業。這不只意味者 Bankera 的客戶將能夠儲存並交易這些貨幣，並且也能夠將這些款項與支付卡整合，您將可因此利用此支付卡刷卡消費，就像使用傳統貨幣一樣。Bankera 也將提供商務支付處理的方案。(目前 SpectroCoin 有提供)。

### 6.1.2. 新類型的貨幣

我們根據國內生產總值或 ETF 等經濟指標來看到新型態的金錢出現。Bankera 對於支援或是創造這種新型態貨幣有絕對的優勢。一但 Banera 推出與支付處理方案相契合的投資產品，Bankera 將能夠使用這些新型態的金錢。

## 6.2. 借貸與存款

借貸與儲蓄是每個銀行的主要業務，然而，目前因為法規的關係所以很難加入銀行的企業圈，尤其是很難達成跟資本相關的法規。如果 Bankera 成功的獲得相關的銀行執照或是合作關係，他的業務量將受限於資本的大小。因此 Bankera 若要達到規模經濟已與一般銀行相競爭的目標，獲得足夠的資本以加入市場是很重要的。

資本充足率的計算方式需要了解一級和二級資本的結構以及銀行資產的投資組合，為了能夠計算出資本的規模以及資產的風險加權的價值。為了說明巴塞爾協議 III (Basel III) 和歐洲資本適足要求指令第四條 (CRD4) 規定提出的總資本比率為 8% 的最低要求所施加的限制，我們可以假設 Bankera 只有普通股權的形式的資本。因此，所有可使用的價值風險加權資產 (大部分貸款的權重為 100%) 可以計算為：

$$\text{風險加權資產最大值} = \frac{\text{總資本}}{\text{最低總資本比率}} = \frac{\text{總資本}}{0.08}$$

然而，8%是最低資本要求，目標資本要求約為 20%，高於歐洲央行直接監管的所有銀行平均總資本比率的 17%<sup>1</sup>。因此，假設總資本為 1 億歐元，風險加權資產（或發行 100%的貸款權重）的最大值為：

$$\text{風險加權資產最大值} = \frac{100M \text{ EUR}}{20\%} = 500M \text{ EUR}$$

價值 5 億歐元資產等值於 2,000 筆平均單筆 250,000. 歐元的貸款，跟一般的銀行比起來仍然是蠻小的規模，但卻是個蠻不錯的起步金額。

Bankera 將利用其科技技術的優勢來提供利率，即使是經常帳戶的餘額。

### 6.3. 投資

未來，Bankera 將為個人以及商務用戶提供各式各樣的投資方案。期初，低成本指數型證券投資信託基金(ETF - exchange traded fund)方案會先提供給客戶；隨後將透過增加交易量，諮詢，回扣，托管，財富管理及其他服務來擴大版圖。大部分的服務，像是諮詢或是財富管理方案等，本公司將會基於使用最新的人工智慧的技術開發相關產品

在企業合作的部分，Bankera 一開始會提供資金服務，這將擴大至包含企業客戶所需的大多數的銀行投資服務，包含交易融資。

## 7. 財務

Bankera 的收入可以分配給其主要產品：付款，貸款和存款以及投資。

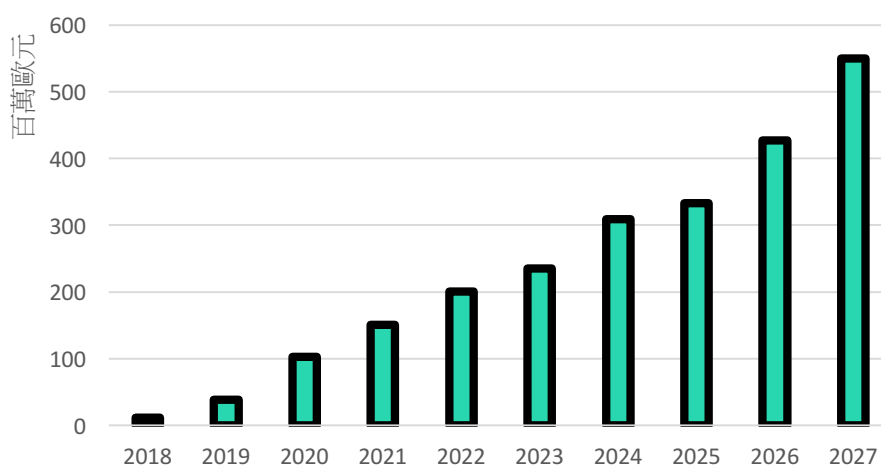
支付業務的收入來自於支付處理、借貸、存款、發卡業務、以及外匯。除了 Bankera 的成本之外，零售客戶的付款保證金僅為 0.01 歐元。商業客戶的付款保證金僅為 0.25%（五年後下降至 0.1%）。每張卡的平均每月保證金預計為 0.5 歐元主要

---

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

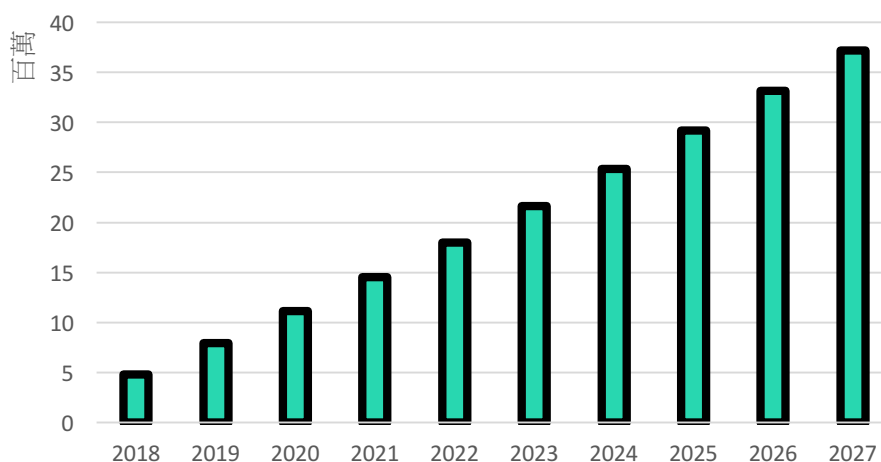
包含交換系統處理費(該手續費用由該卡的認購發行人付費，在此案為 Bankera)以及維護、發卡、和其他的手續費。平均貸款利潤 (在未清償的貸款以及其他借貸花費之後，利率支付付給存款人，與貸款人所支付的利率的差別)將在 5 年內從 0.5%降至 0.1%。投資產品的平均利潤率。投資產品平均利潤率為 0.25%，在八年內會降至 0.1%，手續費主要使用於投資組合管理。最終，Bankera 期許在第一年收入一千一百萬歐元，之後 10s 年內穩定成長至 5 億歐元。

### 總收入

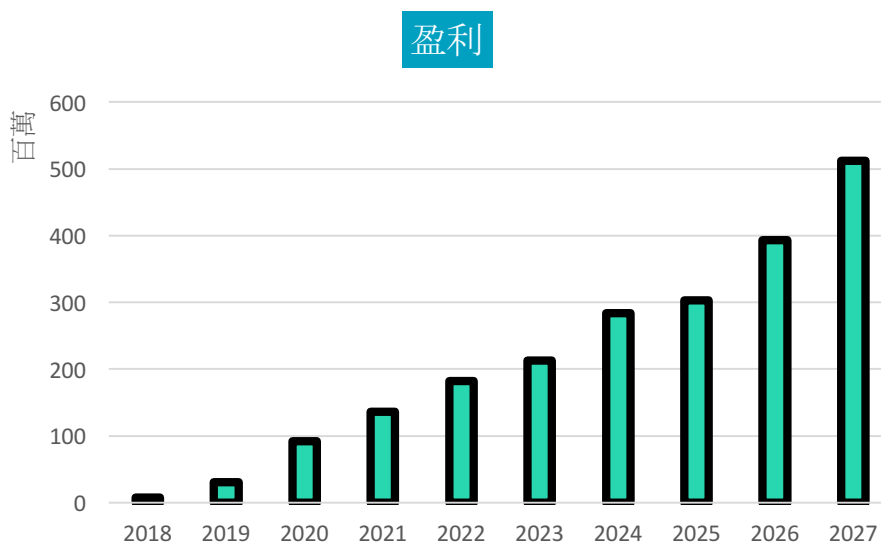


大部分的費用是由工資 (第一年將會有 200 名員工，10 年內將成長至 2000 名員工) 以及法務和 IT 花費所組成的。這項估計是由 SpectroCoin 的成本結構所估算出來的。

### 支出



鑑於扎實的基礎與實業產品操作經驗以及初始客源，Bankera 預計在發行的第一天獲利。



## 8. 首次代幣發售(ICO)

在首次代幣發售期間(ICO)，Bankera 將以區塊鏈所使用的智能的合約發行名為 **Bankers (BNK)** 的虛擬貨幣代幣。

### 8.1. 為何 ICO?

關於為何我們選擇 ICO 而不是其他方式來募集資金，其實有多質疑的聲音。首先，首次代幣發售不只能夠讓跨地區的參與者加入我們，同時也能藉由聯盟行銷的方式鼓勵他們來宣傳 Bankera 的產品。再來，代幣因為可以在 ICO 之後以各式的貨幣交易，而有流動的特性。參與者可以清算像在上市公司股份中的地位。最後，代幣的智能合約可以每周結算聯盟行銷的獎金，這要是沒有區塊鏈科技技術的話，是難以達成的。

### 8.2. 代幣(Token)

代幣持有人將能夠使用 Bankers(BNK)以優惠的匯率來購賣 Bankera 所提供的服務與產品。並且，**此代幣最關鍵的功能之一**，也就是只要在 Bankera 的交易所上利用 Banker 代幣來交易其他的貨幣的話，**將免交易手續費**。例如，將 BTC 兌換成 BNK，



然後再將 BNK 兌換成 ETH，會比直接將 BTC 兌換成 ETH 划算。以這樣的方式，我們能夠確保 BNK 的流動性。除此之外，代幣持有人還會獲得 Bankera 和 SpectroCoin 客戶的淨交易手續費的 20%(每週配金)。

淨交易收入意思是客戶支付的交易費用減去與交易相關的直接成本的差異。例如，若 Bankera 的客戶在一周內以平均收費 0.25% 兌換了 1 億歐元至其他貨幣，而 Bankera 的平均收費為 0.1%，平均的淨交易收入將會是 0.15%，因此代幣持有者在那周將會從外幣兌換淨手續費中被分配 30,000 歐元的傭金。

分配獎金將會透過智能合約的分配給 Banker(BNK)代幣的持有者。

### 8.3. ICO 預售

在 ICO 預售的階段，在實際的 ICO 之前 10%的 ICO 代幣將會以 Bankera 的初始設定發售。ICO 預售將會決定之後 ICO 智能合約的硬上限。

BNK 代幣的價格將會是一枚代幣 0.01 歐元。

### 8.4. 首次代幣發售

BNK 代幣的價格將取決於 ICO 預售的數量：

| 預售 ICO 發行的 BNK              | 每 BNK 歐元匯率 |
|-----------------------------|------------|
| 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(將發行的代幣數量)將會基於 ICO 預售時代幣數量除以 0.1：

$$\text{硬上限} = \frac{\text{ICO 預售代幣數量}}{0.1}$$

在 ICO 期間將會有一個軟上限，這樣一來每 1,000,000,000 BNK 將會上升 0.001 歐元。

假設 30%的 ICO 沒有售完，剩下的部分將依比例分佈給參與 ICO 預售以及 ICO 的代幣持有者。例如：這表示代幣總數的 40%都將分佈給參與 ICO 預售以及 ICO 的參與者們。

剩下的 30% 代幣將會分佈將來的給二次代幣發售 (SCO - secondary coin offering) ，但價格 1BNK 的價格一定會高於 0.1 歐元。

25%的代幣將分配給管理團隊作為以及在期間內作為賞金給尚未參與者

5% 將會分配給顧問團隊，他們將在接下來的幾年內提供他們的資深專業諮詢直到這座全能的銀行開業。

因此，ICO 預售以及 ICO 的總硬上限便為 10,000,000,000 BNK (2,500,000,000 + 7,500,000,000)，並價值 1 億 7 千 7 百萬歐元 (2 千 5 百萬歐元+1 億 5 千 2 百萬歐元)，而在 SCO 時會有至少 7 億 5 千萬歐元。

## 8.5. 代幣分配

代幣將透過給 ICO 預售階段、完整的 ICO 階段，分配給參與者們、Bankera 管理團隊以及顧問們。

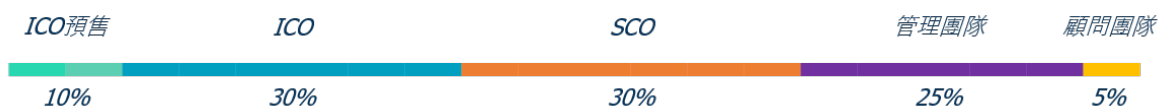
**ICO 預售參與者** 將會被分配到所有發行的代幣的 10%。

**ICO 參與者** 將會被分配到所有發行的代幣的 30%。

**二次代幣發售(SCO - secondary coin offering)參與者**將會被分配到所有代幣的 30%。

**管理團隊與員工** 將隨著時間，以獎勵貨幣價值提升的方式被分配到所有代幣的 25%。且一部分的代幣將會在 ICO 預售與 ICO 期間作為獎金用途。

**顧問團隊** 將收到所有代幣的 5%，以回饋他們提供寶貴的資訊與人脈來成就 Bankera。

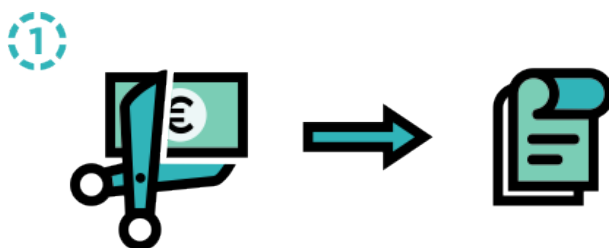


若在 ICO 期間未達到硬上限，那麼其餘的代幣將以比例分佈給參與 ICO 預售與 ICO 的參與者們。

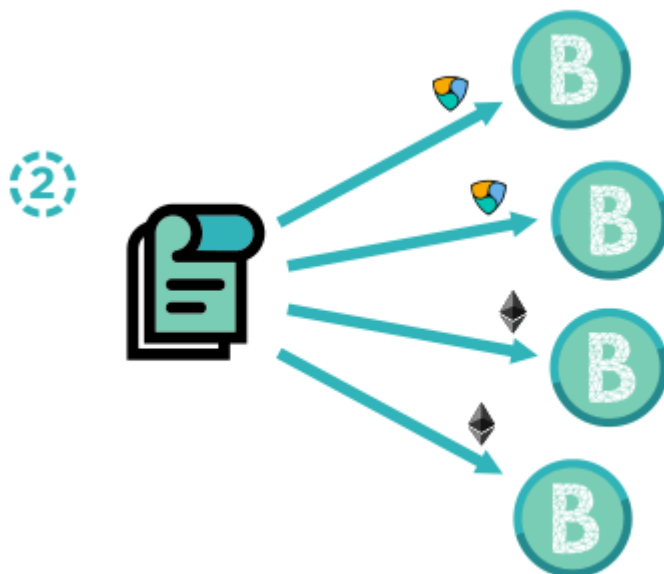
## 8.6. 收入分享

每個代幣的價值將取決每星期代幣持有者所獲得的於淨交易收入獎金。淨交易收入獎金的配法的解釋如下。

淨交易收入的前 20%將會每週被傳送至智能合約：



再來，智能合約將按比例發送款項給 Bankera 的代幣持有人(為了節省燃料費，代幣持有人會需要從智能合約領取將他們聯盟行銷的獎金)：



這代表如果一位持有人有所有 Bankera 代幣的 1%，他將會得到所有淨交易收入獎金的 1%。

## 8.7. 額外福利

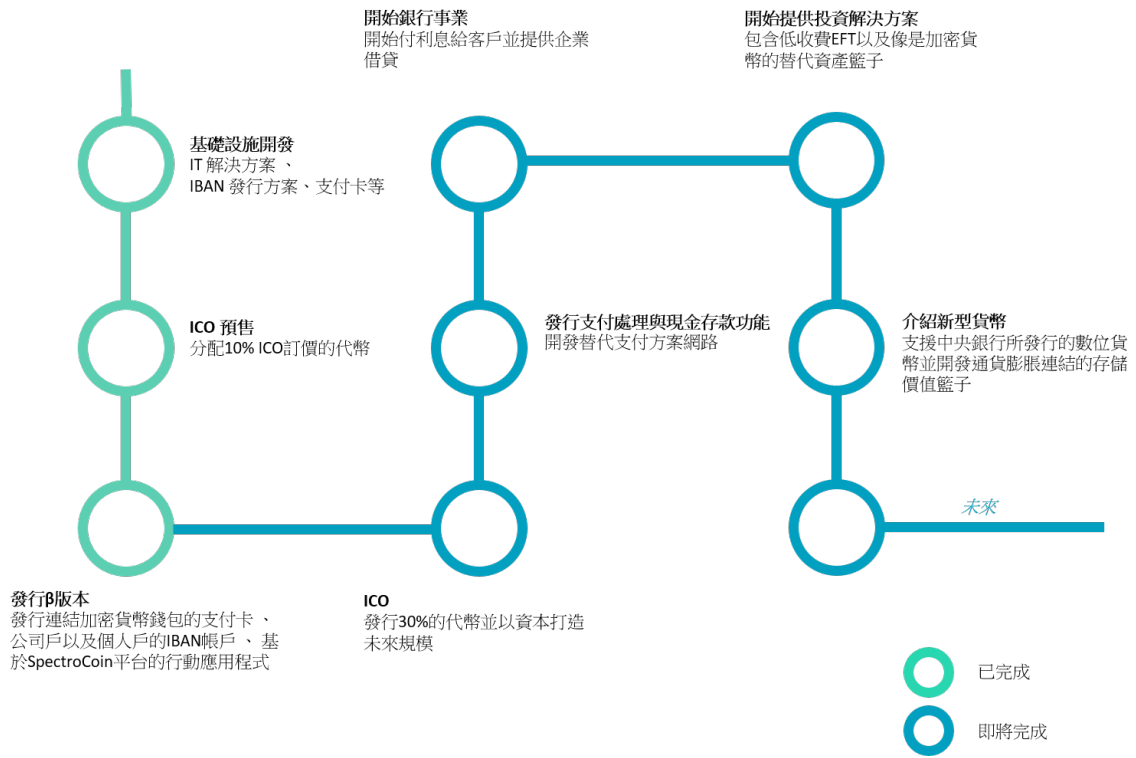
在 ICO 預售與 ICO 時貢獻 1000 歐以上的參與者，將會免費獲得 Bankera 的支付卡以及 IBAN 帳戶(原本來自於 SpectroCoin)。然而，有些使用限制可能會因為參與者所來自的國家地區而有所不同，以目前來說，Bankera 的產品還無法適用於全球。

## 9. 時程表

除了一個發行成功的 ICO，Bankera 的營運處將建立銀行牌照或是合作關係並發行支付卡。

收入來源來說，在建立銀行牌照之後，Bankera 在一開始會注重於核心銀行的相關活動像是借貸與支付處理業務。而 Bankera 下一個產品將會是藉由 ETF 提供低成本的投資選項給我們的客戶。最終，此銀行將會提供完整的投資服務包含交易、託管、以及投資等的銀行服務。Bankera 還將提供機器人理財顧問給我們的客戶。

初步的行程：8 月底之前預售 ICO，10 月中會先在最小可性產品發 IBAN 與支援支付卡，9 月底準備 ICO，2 月底 ICO 尾聲。在 2018 年夏天時開始發行支付處理升級版。2018 年秋天時申請銀行執照或是合作關係。2019 年年底時將得到銀行執照相關的解決方案。2019 年中時將開始執行商務存款與借貸業務。



## 10. 團隊

Bankera 募集了來自各界的專業的管理團隊。這些專業管理人士涉獵於加密貨幣、銀行業務以及法規遵循、區塊鏈以及點對點科技、支付處理、人工智慧、網路行銷以及經濟學、政治以及公共關係。

這個管理團隊已達成了無數個里程碑，包含募集了基本配設並經營數位貨幣平台業務，並且配有獨特的 IBAN 碼給客戶以及支付卡，同時也獲得支付機構以及電子貨幣機構的執照。



**Vytautas Karalevičius** 首席執行長 (CEO) 目前正在比利時的荷語天主教魯汶大學 ( KU Leuven University) 完成加密貨幣的博士學位。在此之前已獲得英國劍橋大學 ( Cambridge University ) 金融碩士以及杜倫大學 ( Durham University ) 金融學士學位。他目前正在鑽研環球銀行金融電信協會 ( SWIFT ) 證券交易生命週期的區塊鏈技術。並曾經擔任彭博 Bloomberg (倫敦) 的管理顧問。



**Mantas Mockevičius** 首席合規長 (CCO) 有 8 年以上的電子與數位貨幣交易營運管理以及合規審查專業的經驗。且擁有金融碩士以及經濟學士學位。



**Justas Dobiliauskas** 首席技術長(CTO)

有 9 年以上針對中型以及大型企業機構軟件開發的經驗，同時也有 5 年以上的區塊鏈技術以及加密貨幣的工作經驗。他同時也是對等網路(P2P)科技的專家並擁有資訊系統安全的碩士學位。



**Craig Grant** 商務拓展 VP

在支付處理企業中擁有豐富的經驗，其中包含 3 年在 Skrill (目前是 Paysafe 的子公司)擔任資深商務拓展經理。



**Susana Wessling** UX/UI 設計師

在網頁設計以及平面設計方面有五年以上的經驗。在加入 Bankera 之前，她曾為一些新創公司設計社交網絡。現在，Susana 將協助我們 Bankera 的網站開發，並將幫助確保其使用性，設計和整體用戶的體驗，從而幫助公司進一步成為區塊鏈時代的銀行。



**Eglė Eidimaitė** 商務拓展 VP

曾任職於歐盟議會(European Parliament) 。目前在電子遊戲企業有 3 年以上的商務拓展經驗。



### **Rūta Čizinauskaitė** 市場行銷 VP

曾在企業界以及政府機關擔任 B2B 和 B2C 的市場行銷專業工作。在加入 Bankera 之前已在位於布魯塞爾的創業公司、美國大使館和立陶宛政府等單位累積了社交媒體操作、SEO、專案管理以及行銷等的豐富經驗。



### **陸澤欣** 公共關係 VP

澤欣擅長於數位行銷，尤其專長於金融服務。她在帶領 SpectroCoin 行銷團隊期間累積了豐富的 SEO 以及數位媒體經驗。曾在美國、臺灣以及比利時等國擔任行銷的工作。

## 11. 顧問團隊

Bankera 最重要的資產就是知識情報，因此我們邀請了涵括政治，金融新產品開發，金融機器學習以及策略公共關係等的頂尖的專家加入我們的顧問團隊。



**黃倫** 是 NEM.io Foundation 的總裁以及蜓金融科技(Dragonfly Fintech)的首席執行長(CEO)。擁有於 30 年以上的經驗擔任多家企業的企業主，黃倫先生是 NEM 區塊鏈計畫的主要負責人。致力於為整個金融業設計區塊鏈解決方案，以及開發 NEM 成為當今全球領先金融區塊鏈的解決方案。





**Antanas Guoga** 是歐洲議會的的議員，同時也是多家企業的企業主和世界著名的撲克牌玩家。他長期參與各式加密貨幣以及網路安全相關的政治討論。



**Eva Kaili** 是歐洲議會的的議員，歐盟議會 scientific foresight unit 的主席。對於金融科技、區塊鏈、去中心化以及人工智能等相關議題有高度的興趣與熱誠。



**Audrius Žiugžda** 在銀行業有超過 20 年以上的經驗。在金融服務業中是位著名的佼佼者。曾長期在 Skandinaviska Enskilda Banken 銀行(立陶宛)擔任執行董事、以及在Šiaulių 銀行擔任最高級行政管理人員等的重要角色。**Audrius** 擁有在併購部、銀行業務、以及策略等的廣博知識以及專業見解，皆受到公眾的肯定。



**Martin St-Hilaire** 擁有在知名國際企業擔任金融分析師和會計審計經理 18 年以上的經驗，像是安達信會計師事務所（Arthur Andersen），德勤（Deloitte Touche Tohmatsu），以及 KMBG 等。**Martin** 以其在審計，會計，銀行業務，稅收和風險管理等方面的豐富經驗而聞名。



**Modestas Kaseliauskas** 為 TaxLink Baltic(瑪澤-MAZARS 代理公司)的合夥人。長期以來對於全球加密貨幣稅收的趨勢以及區塊鏈對於政府稅收的利用有相當的興趣。Modestas 曾是立陶宛國家稅務局(STI)局長(2005-2014)。目前為無數中大型企業及其股東提供稅務策略，風險管理，以及稅收透明等主題提供諮詢。同時也提供調解與稅務機關的稅務糾紛協助，並諮詢其他稅務相關議題。



**Prof. Jochen De Weerd** 任職於比利時的荷語天主教魯汶大學 ( KU Leuven University ) 經濟與商業學院；是資訊系統，數據分析以及商業流程管理的助理教授。他專注於流程挖掘、數據挖掘、加密貨幣、以及學習分析等研究議題。



**Marc Kenigsberg** 為 BitcoinChaser 創辦人 Marc 自從 2013 年就開始接觸比特幣，並有 18 年的網路行銷經驗。他是世界上最大的加密貨幣分支機構的相關人士以及 BitcoinChaser 網站以及社區的創辦人。Marc 經常至世界上各議會做演講，對於讓公眾能夠更了解加密貨幣相關議題有相當的貢獻。



**Damon Rasheed** 曾參與許多新創網路公司。目前他是澳洲最大的金融比較網站 Rate Detective 的首席執行長(CEO)以及創辦人。Damon 同時也是機器學習以及劑量經濟學的專家。Damon 對於金融服務和網路公司有非常豐富的知識，讓 Bankera 的顧問團隊更臻完美。



**Dr. Eugene Dubossarsky** 是澳洲的分析學界的重要領導人物，有 20 年以上的商業數據科學經驗。他是 Sydney Data Science group (成員數 2,000+)，Sydney Users of R Forum (成員數 1,500+)，以及 Datapreneurs (成員數 400+) 的主要負責人。經常被邀請至各大相關會議擔任演說者、顧問，並時常在各大媒體討論數據科學以及分析學的議題。Eugene 將數據科學應用於金融與網路新創企業，他甚至使用 R 語言發明了 ggraptr 互動式形象化套件。



**Warren Lush** 是網路企業(尤其是賭博企業)公共關係界的頂級大師，曾是 PartyPoker 的資深公關負責人。