



BANKERA

BANKOWOŚĆ W EPOCE BLOCKCHAIN

www.bankera.com

STRESZCZENIE

Jednym z najgorętszych tematów w ostatnim czasie jest wpływ rozwoju technologicznego w świecie finansów. Wiele firm rozpoczynających swoją działalność próbuje zrewolucjonizować usługi finansowe. Są to jednak niszowe przedsięwzięcia, które nie mogą czerpać korzyści z ekonomii skali, a to jest jedną z głównych zalet tradycyjnych banków, które obecnie nie są aż tak technologicznie zaawansowane. Bankera planuje rozwinąć się na taką skalę, aby móc zaoferować tradycyjne oraz nowe produkty bankowe przy użyciu technologii Blockchain, tworząc kompleksową obsługę bankową jednocześnie stosując się do wszystkich wymogów bankowych. Bankera już osiąga znaczący postęp w firmie FinTech i planuje wprowadzić dodatkową infrastrukturę, w efekcie której oferowana będzie wirtualna moneta (ICO). Bankera posiada już niezbędne regulacje i informatyczne rozwiązania, aby zaoferować indywidualne międzynarodowe numery banków (IBAN), które będą mogły akceptować płatności w ramach jednolitego obszaru płatności w euro (SEPA). Bankera jest w stanie zaoferować konkurencyjne kursy wymiany walut obcych, szybkie i opłacalne międzynarodowe linie bankowe, a także kartę płatniczą Bankera powiązaną z kontem płatniczym posiadacza karty.

Bankera chce utworzyć bank cyfrowy, dlatego koncentruje się na skali, likwidacji pośredników i oferowaniu głównych usług bankowych, takich jak konta oszczędnościowe i pożyczkowe. Aby osiągnąć te cele, Bankera złoży wnioski o dodatkowe licencje bankowe lub partnerstwa w kluczowych jurysdykcjach, aby móc działać w wielu różnych walutach i ułatwiać transakcje transgraniczne bez konieczności udziału pośredników.. Bankera planuje również być członkiem kluczowych sieci finansowych oraz osiągnąć statusu emitenta i nabywcy przy użyciu głównych programów kart płatniczych, a także uczestniczyć w sieciach płatniczych, takich jak SEPA w UE, szybszych płatnościach w Wielkiej Brytanii i ETF w Kanadzie.

Oprócz tradycyjnych produktów bankowych, Bankera będzie dostarczać innowacyjne rozwiązania zarówno dla klientów indywidualnych, jak i dla przedsiębiorstw, a także w środowisku bankowym. Przykładowo:

- Dla przedsiębiorców. Bankera poprawi przepływ środków pieniężnych poprzez rozszerzenie środków finansowych na przyszłe płatności w oparciu o historyczne przepływy środków pieniężnych i zaplanowanych płatności.
- Dla osób prywatnych. Bankera zajmie się starym problemem oszczędności klienta, który nie jest zgodny z rzeczywistością inflacyjną, tworząc produkt inwestycyjny powiązany z kosztem towarów, który automatycznie dostosowuje się do sytuacji inflacyjnej.

Aby osiągnąć te cele, Bankera przeprowadzi ICO, w którym zaoferuje na sprzedaż wirtualne tokeny Bankers (BNK). Środki pozyskane przez Bankera zostaną użyte jako wsparcie dla rozwoju projektu. **Wypłata zysków w wysokości 20 procent uzyskanych przez Bankera przychodów netto z transakcji wypłacana będzie posiadaczom tokenów BNK cotygodniowo.** W zależności od decyzji, Bankera będzie rozdzielać środki na rzecz posiadaczy tokenów BNK jako wynagrodzenie za ich wkład w Bankera.

1. WSTĘP

Żyjemy w czasach cyfrowej transformacji. Wpływ tej transformacji wyraźnie widoczny jest w sposobie w jakim dzielimy się informacjami i komunikujemy się. Podejmowane są próby digitalizacji wielu aspektów naszego życia, zwłaszcza w świecie finansów i bankowości. W szczególności pojawienie się technologii Blockchain umożliwiło nam digitalizację pieniędzy za pomocą kryptowalut takich jak Bitcoin. Podejmowanych jest wiele prób, aby zastosować technologię Blockchain do zrewolucjonizowania innych dziedzin finansów. Jednak większość badaczy koncentruje się na przekształcaniu tylko jednej usługi lub produktu finansowego (np. przekazów pieniężnych lub pożyczek). Tendencja ta pojawiła się, ponieważ nowi uczestnicy bardzo szybko odnaleźli się w nowszych technologiach w porównaniu do obecnych operatorów, którzy zmuszeni są do pracy z dużo starszymi systemami. Ta przewaga konkurencyjna, którą stosują nowi operatorzy, najprawdopodobniej będzie krótkotrwała, ponieważ istniejące banki będą wykorzystywać swoje znaczne możliwości tak, żeby zbudować te same usługi, aby pozostać konkurencyjnymi lub pozyskać nowe firmy FinTech.

Wizja Bankera jest inna; skupiamy się na budowie banku w systemie blockchain, który ostatecznie stanie się jednym punktem sprzedaży dla wszystkich usług finansowych, na podobieństwo tradycyjnych banków.

Uważamy, że cyfryzacja daje możliwość rozpowszechnienia/szerokiego udostępnienia środków, a zatem Bankera jako firma wyda cyfrowe tokeny aby umożliwić wprowadzenie początkowej cyfrowej waluty (ICO), tak aby zainteresowane przedsięwzięciem osoby mogły przyczynić się do rozwoju cyfrowego banku.

Celem ICO nie jest tworzenie spekulacji, ale zapewnienia kapitału, tak aby Bankera mogła rozszerzyć istniejące usługi, aby być konkurencyjnym w stosunku do działających obecnie banków na każdej płaszczyźnie tej działalności włączając w to

płatności, pożyczki, wymiany walut oraz lokaty. Zachęcamy wszystkich do skorzystania z usług Bankera przez partycypację w ICO.

2. CO TO JEST BANKERA?

Bankera to bank, który będzie tworzony w technologii blockchain, w celu zmniejszenia liczby kontrahentów, obniżając tym samym koszty bankowości dla końcowych konsumentów.

Widzimy znaczne zmniejszenie liczby pośredników w handlu elektronicznym, gdzie towary są obecnie kupowane prosto od producentów. W usługach finansowych, obecnym nadal trendem jest tworzenie przedsiębiorstw poprzez współdziałanie z innymi podmiotami w celu tworzenia lepszych rozwiązań dla poszczególnych produktów. Przykładowo, firmy zajmujące się przekazami pieniężnymi, powstają w bardzo prosty sposób dzięki możliwości wykorzystania szybkich przekazów bankowych. Jednakże taka działalność wymaga wielu pośredników. Bankera jako główny uczestnik rynku finansowego będzie mógł oferować takie usługi bez pośredników.

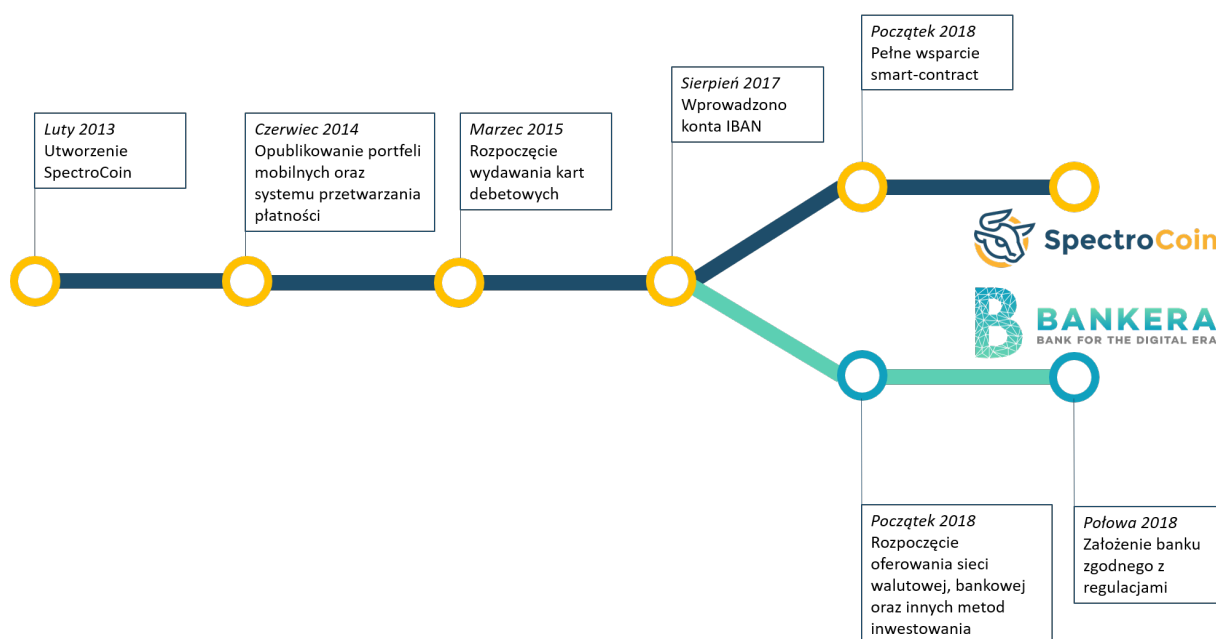
3. ROLA GIEŁDY SPECTROCOIN

Zespół założycielski Bankera jest już właścicielem działającej giełdy kryptowalut, e-wallet, jest dostawcą kart debetowych a także operatorem płatności. Produkt ten pomyślnie wykorzystywany jest do obsługi działalności pod nazwą SpectroCoin (<https://spectrocoin.com/>).

Od samego początku SpectroCoin został stworzony z zamiarem zapewnienia klientom dostępu do szeregu kryptowalut. Aby zachować konkurencyjność, firma SpectroCoin musiała wprowadzić wiele produktów, obecnych w tradycyjnej bankowości, takie jak karty debetowe, przetwarzanie płatności, międzynarodowe numery kont bankowych, kurs walutowy itp. Jako taki system, SpectroCoin opracował

już podstawową infrastrukturę porównywalną do tradycyjnych banków. Naturalnym stało się, że SpectroCoin wykorzysta istniejącą technologię do budowy Bankera, rewolucyjnego banku opartym na systemie blockchain.

Wprowadzenie Bankera stworzy tzw. operational fork. SpectroCoin pozostanie liderem w dostarczaniu portfela i usług wymiany dla kryptowalut, a Bankera będzie nowym produktem, który będzie koncentrował się na skutecznych rozwiązaniach dotyczących płatności i bankowości.



Sukces SpectroCoin dostarczył dowodu słuszności koncepcji (PoC – Proof of Concept) dla projektu Bankera. To, co zostało już opracowane, będzie służyć jako produkt o kluczowej funkcjonalności (MVP - Minimum Viable Product) umożliwiający rozpoczęcie działalności Bankera.

Wkład SpectroCoin do Bankera będzie nie tylko infrastrukturą informatyczną i regulacyjną, ale także przedstawieniem usług Bankera ponad 700,000+ istniejącym klientom SpectroCoin i wkładem zespołu SpectroCoin obejmującego 70+ specjalistów z branży blockchain. Co najważniejsze, dopóki Bankera nie będzie działać w pełnym zakresie, SpectroCoin będzie wypłacał posiadaczom tokenów Bankers 20% przychodów z transakcji netto.

3.1. PODSTAWOWE INFORMACJE O SPECTROCOIN

Klienci: 700,000+ i 4000+ nowych rejestracji każdego dnia;

Wydanych kart: 65,000+;

Średni dzienny wolumen: 810,000 EUR

Ilość zatrudnionych: 70+

4. NASZA WIZJA

4.1. PO PIERWSZE EFEKTYWNOŚĆ

Przemysł usług finansowych zmierza do stworzenia rynku doskonałego dzięki ciągłemu przekraczaniu barier przy wejściu na rynek kapitałowy z jednoczesnym oferowaniem usług finansowych (np. pożyczki nie mają innego charakteru, różnią się tylko warunkami i ceną). Aby konkurować na takim rynku, nie tylko należy prowadzić operacje jak najskuteczniej, ale ważne jest, aby rozpoznać i wdrożyć jak najbardziej optymalne rozwiązania dla klientów (np. znaleźć kompromis pomiędzy relacją czasu do pieniądza). W efekcie Bankera będzie oferować szybkie międzybankowe kursy wymiany walut dla swoich klientów, dostępne przy użyciu karty płatniczej Bankera, dokonując przelewów międzynarodowych lub wymiany walut pomiędzy kontami klientów.

4.2. STATUS PIENIĄDZA

Bankera zidentyfikował trzy podstawowe trendy dotyczące pieniędzy w obecnym czasie. Po pierwsze, gotówka jest nadal dominującą formą pieniądza, zwłaszcza w krajach rozwijających się, i to nie zmieni się w ciągu następnej dekady. Po drugie popularność pieniądza elektronicznego i cyfrowego ciągle rośnie. Po trzecie, w niedalekiej przyszłości technologia może umożliwić rozwój i popyt na nowe typy pieniędzy.

4.1.1. GOTÓWKA GÓRUJE

Bankera zdaje sobie sprawę z tego, że gotówka jest nadal dominującą formą płatności, tak więc będzie aktywna na rynku pieniężnym. Jedną z kwestii jest to, że Bankera nie będzie miała oddziałów bankowych, jak tradycyjne instytucje finansowe. Bankera proponuje natomiast inne rozwiązania, aby być konkurencją na rynku gotówkowym.

Współpraca z istniejącymi dostawcami w zakresie depozytów gotówkowych i wypłat. Bankera będzie współpracować z detalistami, którzy obecnie dystrybuują usługi w zakresie depozytów gotówkowych i wypłat.

Sieć agentów. W krajach rozwijających się, w których infrastruktura wpłat i wypłat pieniężnych nie została ustalona (Ameryka Południowa), Bankera zaoferuje klientom detalicznym (kioski, stacje benzynowe) możliwość bycia agentami Bankera w obsłudze wpłat i wypłat. Każdy z tych agentów będzie miał konto w Bankera, aby proces ten był maksymalnie ułatwiony.

Karty płatnicze. Ponieważ Bankera będzie zapewniać karty płatnicze, będą one mogły być opcjonalnie używane w większości bankomatów dostępnych na całym świecie, jeśli tylko zajdzie potrzeba wypłaty gotówkowej.

4.2.2. PIENIĄDZ ELEKTRONICZNY I CYFROWY

Bankera początkowo będzie oferować 22 waluty, wliczając w to wszystkie główne, takie jak USD, EUR i GBP. Będzie również wspierać nowe cyfrowe waluty, takie jak Bitcoin, Ethereum, DASH, NEM i inne, zapewniając, że to Bankera będzie w czołówce wschodzących kryptowalut.

Banki centralne (np. Bank of England, Szwecja Bank Centralny i Europejski Bank Centralny) omawiają wdrażanie nowych form cyfrowych pieniędzy. Gdy te waluty

pojawią się, Bankera będzie łącznikiem między tymi walutami a użytkownikami końcowymi w celu zapewnienia dostępu do tych walut.

4.2.3. NOWY RODZAJ PIENIĄDZA

Będąc działalnością innowacyjną, Bankera będzie dążyć do rozwiązania starych problemów przy użyciu nowych technologii i produktów. Jednym z takich problemów jest to, że konsumenci w ogóle nie inwestują swoich pieniędzy w odpowiedni sposób, tak aby nadążyć za inflacją. Jako rozwiązanie, Bankera wprowadzi nowatorskie rozwiązanie w emitowaniu pieniądza elektronicznego, podobne zaproponowane było przez zdobywcę nagrody Nobla, ekonomistę Roberta J. Shillera jednakże jego przykład dotyczył rozliczenia pieniądzem fiducyjnym.

Jego idea zakłada wysyłanie klientom tradycyjnej fiducyjnej waluty odpowiadającej wartości konkretnego koszyka konsumpcyjnego w walucie docelowej, Bankera rozszerzy ten pomysł i będzie oferować również pieniądź elektroniczny w celu zniwelowania inflacji i umożliwienia klientom optymalnego wykorzystania funduszy.

Ten pomysł zainspirowany jest przez N. Kiyotaki i J. Moore, którzy w 2002 roku opublikowali artykuł zatytułowany "Złoto jest źródłem wszystkich pieniędzy", w którym stwierdzono, że pieniądze mogą zostać zastąpione przez pewne płynne zabezpieczenia. Dlatego też Bankera zaoferuje tanie ETFy (exchange trade funds) dla płatności i ostatecznie pozwoli na budowę indywidualnego portfolio/koszyka w oparciu o preferencje klientów.

Ideą kryjącą się za pieniądzem elektronicznym popartą przez ETF jest to, że racjonalnie myśląca osoba chce, aby wszystkie zainwestowane przez nią fundusze miały potencjalnie jak najwyższą stopę zwrotu. Natomiast posiadanie większej ilości kapitału na inwestycję powinno przynieść korzyści społeczeństwu, ponieważ prawdopodobnie zwiększy się wówczas wzrost gospodarczy. Stąd przy założeniu zerowych kosztów transakcji i braku zmienności, racjonalna osoba inwestowałaby

wówczas całość swoich funduszy a sprzedawać mogłaby tylko niewielkie ilości, wówczas, gdy będzie zmuszona pozyskać środki pieniężne (konsumpcja).

Z drugiej strony, gdy ktoś otrzyma jakiegokolwiek środki pieniężne, bez wahania będzie mógł zainwestować je w fundusze. Zakładając, że zleceniodawca i odbiorca inwestują w ten sam składnik aktywów, twierdzimy, że transakcja kupna i sprzedaży aktywów nie jest w tym przypadku konieczna.

4.3. PRZETWARZANIE PŁATNOŚCI

Bankera identyfikuje dwa kluczowe problemy, przed którymi stają kupcy akceptujący płatności online: ryzyko oszustwa/obciążenia zwrotnego i w konsekwencji unieruchomienia kapitału z powodu strat spowodowanych tymi obciążeniami oraz długi czas rozliczenia.

Bankera pomoże klientom biznesowym w rozwiązywaniu tych problemów: po pierwsze poprzez udostępnienie własnego know-your-client (KYC), a także oferowaniu finansowania płatności przychodzących (jako alternatywa dla finansowania faktur).

4.3.1. POZNAJ SWOJEGO KLIENTA

Bankera uważa, że proces płatniczy jest na tyle dobrze rozwinięty, aby można było w łatwy sposób wykryć nadużycia i oszustwa ze względu na ilość zabieranych danych. W związku z tym Bankera rozwinie technologię KYC i kontrolę nadużyć w celu przekazania odbiorcy istotnych informacji, które będą pełniły rolę prewencyjną i zapobiegawczą przed oszustwami, co poprawi bezpieczeństwo dokonywanych transakcji. W rezultacie rozwiązanie to powinno zmniejszyć całkowity koszt transakcji dokonywanych przez klientów.

4.3.2. FINANSOWANIE PŁATNOŚCI PRZYCHODZĄCYCH

Jednym z głównych wyzwań dla szybko rozwijających się firm akceptujących płatności bezgotówkowe jest zamrożenie kapitału. Zwykle, gdy firma dokonuje

operacji kartą kredytową, 90-procent sumy otrzymuje w ciągu siedmiu dni a 10 procent dopiero po sześciu miesiącach od transakcji. Proces ten jest znany jako rolling reserve i jest to tak zwana strategia zarządzania ryzykiem, chroni ona sprzedawcę oraz banki przed potencjalnymi stratami spowodowanymi obciążeniami zwrotnymi, jednakże tworzy problem z przepływem pieniędzy.

Bankera tworzyć będzie krótkoterminowe produkty finansowe, aby zniwelować lukę w przepływie środków pieniężnych w firmach. Bankera będzie mieć przewagę nad bankami, ponieważ zbierać będzie informacje o przychodzących płatnościach. Pozwoli to oferować kredyty zabezpieczające dla firm w celu ochrony przed spodziewanymi przyszłymi płatnościami.

Na przykład firma może zaakceptować płatność gotówkową wykonaną przy użyciu Bankera, a uregulowanie transakcji mogłoby zająć trzy tygodnie, jednakże Bankera mogłaby automatycznie rozliczyć tę transakcję, gdyby była pewna, że fundusze zostaną w całości otrzymane. To natychmiastowe rozliczenie może być dokonane za opłatą lub poprzez naliczanie odsetek a proces ten może być stosowany w celu zmniejszenia lub wyeliminowania wymagań związanych z „rolling reserve” i innych przeszkód, przed którymi stają przedsiębiorcy. Takie rozwiązanie nie może być stosowane przez większość płatniczych podmiotów ze względu na ograniczoną płynność finansową.

5. TWORZENIE BANKU

Istnieją trzy podstawowe elementy, aby zapewnić sukces przy budowie banku: kapitał, technologia i zgodność (compliance). Zespół zarządzający Bankera ma udokumentowane osiągnięcia w rozwijaniu optymalnych współdziałań między tymi elementami. Bankera opracowała już kluczowe zasady tych trzech elementów i posiada już zdolny do wdrożenia produkt.

Pomyślne wdrożenie wszystkich trzech grup produktów stworzy podstawy sukcesu banku. Filozofię tą ilustruje poniższy schemat:



5.1. KAPITAŁ

Obsługa banku różni się od wielu innych firm, ponieważ kapitał jest nie tylko wymagany do finansowania wzrostu gospodarczego i cyklu koniunkturalnego, ale także wymogów regulacyjnych. W sektorze usług finansowych, regulacje te mają zastosowanie w zagwarantowaniu bankom minimalnego zabezpieczenia ryzyka finansowego w razie kryzysu gospodarczego, gdy większa jest ilość wypłat depozytów niż wpłat. Dlatego też większość zebranych funduszy zostanie przeznaczona na

spełnienie tych wszystkich wymogów oraz pozyskanie licencji bankowych lub partnerstw w nowych jurysdykcjach.

Przykładowo, gdy ICO wzrośnie do 100M EUR, co wydaje się dość znaczną kwotą, z powodu wymogów adekwatności kapitałowej Bankera będzie w stanie udzielić pożyczek na sumę 500 mln EUR, kwota ta jest znacznie niższa niż zdolność kredytowa przeciętnej instytucji bankowej. Odpowiadałoby to 2000 pożyczkom na średnią kwotę 250 000 EUR.

5.2. REGULACJE

Licencjonowanie jest jednym z kluczowych aktywów instytucji finansowych. Obecnie zespół zarządzający Bankera uzyskał kilka strategicznych partnerstw z uregulowanymi podmiotami finansowymi. W związku z tym, Bankera będzie miała solidne podstawy w zapewnieniu planowanych usług, z wyjątkiem przyjmowania depozytów i oferowania produktów inwestycyjnych, które pojawią się później.

Kluczowym celem do osiągnięcia po ICO będzie uzyskanie licencji bankowej lub partnerstw, które byłyby niezbędnym wymogiem licencyjnym, aby spełnić początkową wizję Bankera, jak określono w niniejszym dokumencie.

Ponadto, Bankera będzie ubiegać się o uzyskanie członkostwa w różnych kluczowych sieciach finansowych.

Bankera poszukuje odbiorców swoich usług finansowych poza UE i jest w stanie oferować swoje usługi na najwyższym poziomie dużej liczbie klientów.

5.3. TECHNOLOGIA

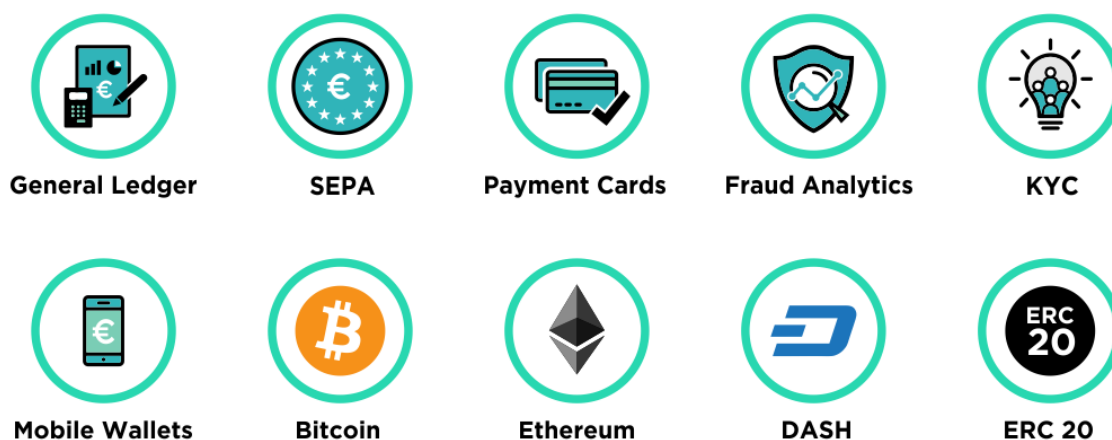
Tradycyjne banki często określają się jako "firmy technologiczne". Bankera ma jednak znaczną przewagę nad nimi, gdyż działa w najnowszej technologii blockchain. Tradycyjne banki działają w starszej technologii, używając dobrze już znanych

produktów, takich jak komunikaty SWIFT, płatności SEPA czy karty płatnicze, co sprawia, że ich działalność jest mało elastyczna. Wyżej wymienione produkty z łatwością mogą zostać pominięte w technologii Bankera. Co sprawi, że Bankera może w bardzo prosty sposób dostosować się do nowych technologii, kiedy to stare technologie okażą się zbędne.

Większość technologii wymagana do pomyślnie przeprowadzanych przez Bankera operacji finansowych jest już opracowana i będzie gotowa do przetestowania jako ostateczny produkt przed wprowadzeniem ICO. Podstawowymi elementami obecnej technologii Bankera są moduły, dzięki którym możliwa jest obsługa SWIFT, płatności SEPA, ksiąg bankowych, Bitcoin, Ethereum, DASH, modułów NEM, możliwa jest również analiza nadużyć oraz jeszcze więcej innych opcji nie wymienionych powyżej.

Aby utrzymać przewagę konkurencyjną na dynamicznie rozwijającym się rynku technologicznym, Bankera będzie stale ulepszać istniejącą infrastrukturę i opracowywać najnowocześniejsze rozwiązania w nadchodzącej erze blockchain.

Poniższy wykres przedstawia rozwiązania technologiczne dostępne już dla Bankera oraz te planowane w niedługim czasie.



6. USŁUGI DODATKOWE

Bankera ma na celu stać się w pełni rozwiniętym bankiem cyfrowym i będzie oferować trzy podstawowe usługi:

6.1. PŁATNOŚCI

Rozwiązaniem oferowanym przez Bankera będą tradycyjne produkty, takie jak IBAN, karty debetowe i przetwarzanie płatności, ale rozszerzone zostaną o dodatkowe rozwiązania przy usługach związanych z przekazami pieniężnymi, to tylko kilka z proponowanych rozwiązań.

W tym celu Bankera stanie się nie tylko **bankiem blockchain**, ale także będzie dążyć do bycia autoryzowanym emitentem i nabywcą kart płatniczych, będzie starać się o zdobycie licencji bankowych (**lub partnerstw**) w kluczowych jurysdykcjach, aby nie być zależnym od instytucji finansowych, które obecnie są bardzo niestabilne, jak określił to Bank Światowy, liczba instytucji świadczących usługi na rzecz banków (CBR) spada¹ ze względu na kilka czynników, jednych z nich jest ryzyko związane z wykorzystaniem instytucji finansowych do procesu prania pieniędzy oraz oszustów finansowych AML. Posiadanie wielu licencji **lub partnerstw** umożliwi oferowanie natychmiastowych transakcji transgranicznych, jak również dostęp do niskich kursów walut za pomocą bezpośredniego dostępu do rynków finansowych w wielu jurysdykcjach.

Karta Bankera, która będzie dostępna przed ICO, umożliwi wydanie środków zgromadzonych w portfelu Bankera praktycznie wszędzie, gdzie akceptowane są karty płatnicze.

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

Oprócz tego, wszystkie usługi będą dostępne za pośrednictwem łatwego w użyciu intuicyjnego interfejsu użytkownika w ponad 20 językach z obsługą 24 godziny na dobę.

6.1.1. KRYPTOWALUTY

Domyślnie Bankera obsługuje większość kryptowalut, w tym Bitcoin, Dash, Ethereum (w tym tokeny ERC20), NEM dla wszystkich jego funkcji związanych z płatnościami. To oznacza, że klienci Bankera będą mogli przechowywać i wymienić te waluty, ale też będą mogli zachować równowagę na kontach połączonych z kartami płatniczymi, co pozwoli użytkownikom wydawać takie waluty jak tradycyjne pieniądze. Bankera oferuje również rozwiązanie do obsługi płatności dla wszystkich tych walut (obecnie dostępne w SpectroCoin).

6.1.2. NOWY RODZAJ PIENIĄDZA

Możemy zaobserwować pojawianie się nowych typów pieniądza wspieranych przez wskaźniki ekonomiczne, takie jak produkt krajowy brutto czy fundusze walutowe. Bankera jest w doskonałej sytuacji, aby móc utworzyć lub wprowadzić na rynek takie waluty jak tylko się pojawią. Szczególnie w przypadku wprowadzenia na rynek przez Bankera nowego produktu inwestycyjnego, powiązanego z przetwarzaniem płatności, Bankera będzie mogła wykorzystać swoją technologię do wprowadzenia nowego typu pieniądza.

6.2. KREDYTY I OSZCZĘDNOŚCI

Zdolność do zaciągania depozytów i udzielania pożyczek jest podstawą działalności bankowej, jednak w dzisiejszych czasach trudno jest wejść do sektora bankowego z powodu wielu wymogów, zwłaszcza na rynku kapitałowym. Jeśli Bankera będzie w stanie uzyskać odpowiednie licencje bankowe lub partnerstwa, działalność będzie nadal ograniczona wielkością kapitału. Dlatego ważne jest, aby

Bankera weszła na rynek z wystarczającym kapitałem, aby cieszyć się ekonomią skali i móc konkurować z istniejącymi bankami.

Obliczanie wskaźników adekwatności kapitałowej wymaga wiedzy o strukturze kapitału kategorii 1 i 2 oraz portfela aktywów banku, aby móc obliczyć wielkość kapitału, jak również wartość aktywów ważonych ryzykiem. W celu zilustrowania ograniczeń narzuconych przez minimalny wymóg całkowitego współczynnika kapitałowego wynoszącego 8% zgodnie z wymogami Bazylea III i czwartym rozporządzeniem w sprawie europejskich wymogów kapitałowych (CRD4), możemy założyć, że Bankera ma tylko kapitał podstawowy. W związku z tym sumę aktywów ważonych ryzykiem (większość kredytów waży 100%) można obliczyć jako:

$$\begin{aligned} \text{Maksymalna wartość aktywów ważonych ryzykiem} &= \frac{\text{Całkowity kapitał}}{\text{Minimalny całkowity kapitał}} \\ &= \frac{\text{Całkowity kapitał}}{0.08} \end{aligned}$$

Jednakże 8% to minimalny wymóg kapitałowy, a wymóg kapitałowy docelowy wynosi około 20%, co jest wyższe od średniego ogólnego wskaźnika kapitału wynoszącego 17%² wszystkich banków bezpośrednio nadzorowanych przez Europejski Bank Centralny. W rezultacie zakładając łączny kapitał 100 mln EUR, maksymalna wartość aktywów ważonych ryzykiem (lub kredytów o wadze 100% wyemitowanych) wynosi:

$$\text{Maksymalna wartość aktywów ważonych ryzykiem} = \frac{100M \text{ EUR}}{20\%} = 500M \text{ EUR}$$

Wartość 500 milionów EUR to równowartość 2000 kredytów o średniej wartości 250 000 EUR, która jest nadal niewielką skalą w porównaniu do istniejących banków, ale dobrym punktem wyjścia.

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

Bankera wykorzysta swoją technologię do oferowania stóp procentowych nawet na saldach rachunków bieżących.

6.3. INWESTYCJE

W przyszłości Bankera rozpocznie oferowanie różnorodnych rozwiązań inwestycyjnych dla klientów indywidualnych i biznesowych. Początkowo oferowane będą klientom nisko kosztowe fundusze walutowe; później oferta zostanie poszerzona poprzez dodanie transakcji, doradztwa, nadzoru i zarządzania majątkiem oraz inne usługi. Większość usług, takich jak doradztwo lub rozwiązania w zakresie zarządzania majątkiem, zostanie opracowana w oparciu o najbardziej zaawansowane technologie sztucznej inteligencji (AI).

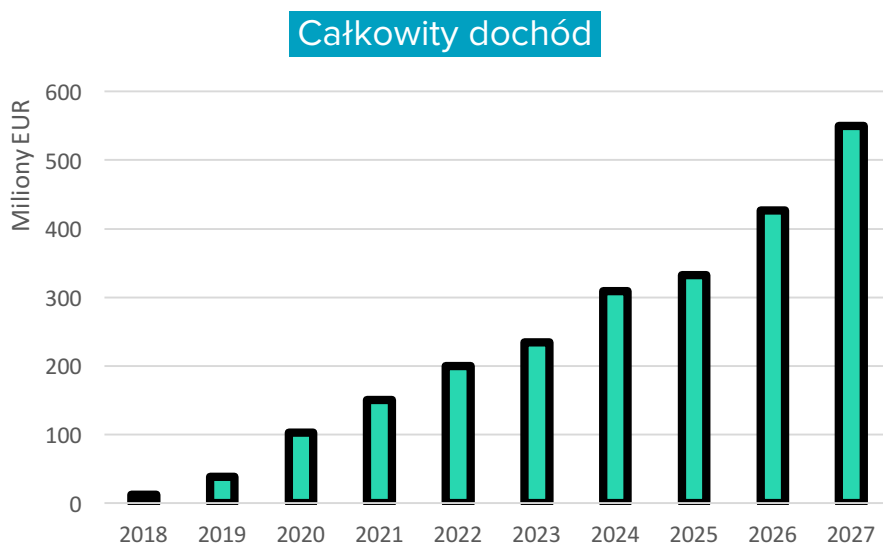
Dla bankowości korporacyjnej Bankera początkowo oferować będzie usługi skarbowe, które rozszerzą się na większość usług bankowości inwestycyjnej w tym finansowanie transakcji.

7. FINANSE

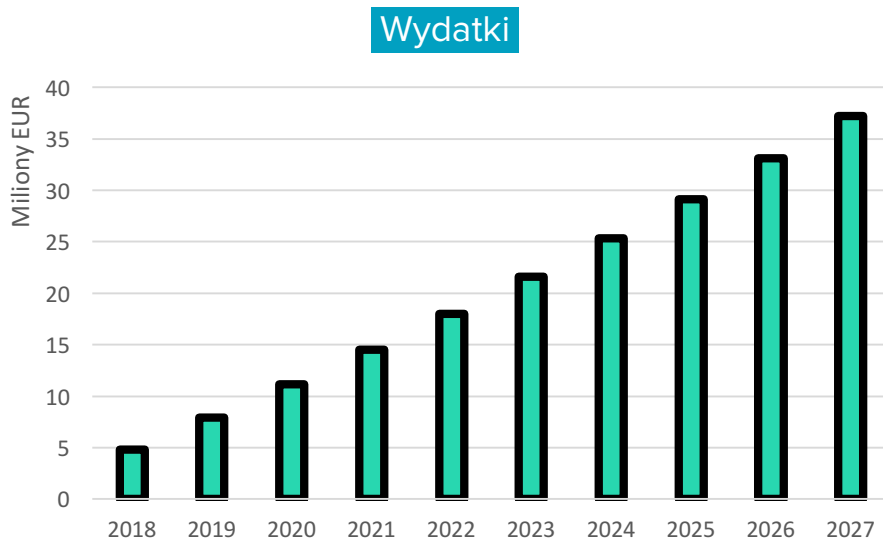
Dochody Bankera można przyporządkować do każdej z głównych grup produktów: płatności, pożyczek i depozytów oraz inwestycji.

Przychody natomiast pozyskiwane będą z przetwarzania płatności, wydawania kart płatniczych oraz wymiany walutowej. Margines płatności dla klientów detalicznych będzie wynosił tylko 0,01 EUR ponad koszty, które poniesie Bankera. Margines płatności dla klientów biznesowych będzie wynosił tylko 0,25% (a po pięciu latach zostanie obniżony do 0,1%). Przeciętny miesięczny margines na karcie wyniesie 0,5 EUR, będzie obejmował przede wszystkim opłaty interchange (opłaty poniesione na zakup karty płatniczej), a także koszty utrzymania, emisji i innych opłat. Średnia marża na kredyt (różnica między stopą procentową płaconą depozytariuszom a oprocentowaniem płaconym przez pożyczkodawców po uwzględnieniu niespłaconych kredytów i innych kosztów bezpośrednich) wyniesie 0,5%, a w ciągu pięciu lat spadnie

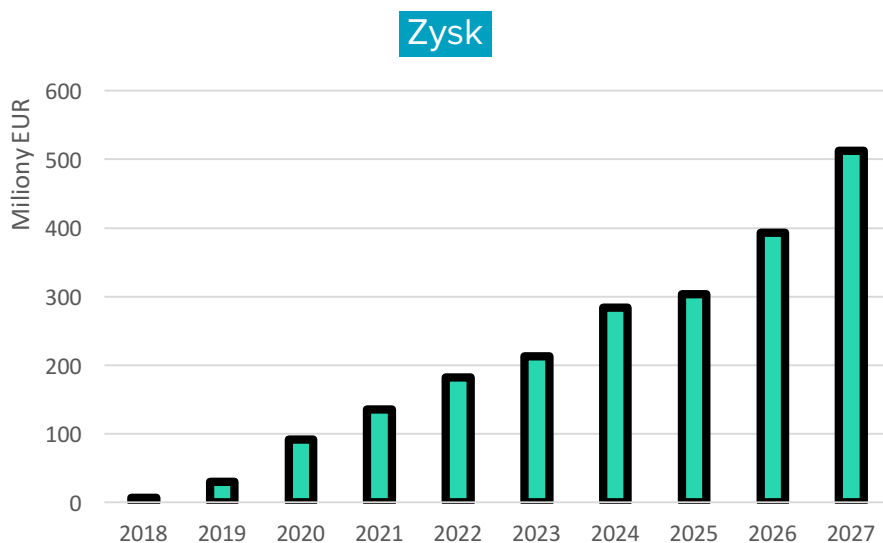
do 0,1%. Średnia marża na produktach inwestycyjnych wyniesie 0,25%, a w ciągu ośmiu lat spadnie do 0,1%, a opłata dotyczyć będzie przede wszystkim zarządzania portfelem. W rezultacie Bankera spodziewa się dochodów w wysokości 11 mln EUR w pierwszym roku oraz stabilnego wzrostu dochodów do 500 mln EUR w ciągu dziesięciu lat.



Większość kosztów będzie składać się z wynagrodzeń (od 200 pracowników w pierwszym roku do 2000 pracowników w ciągu dziesięciu lat) oraz kosztów prawnych i informatycznych. Szacunki te opierają się na obecnej strukturze kosztów SpectroCoin.



Ze względu na silne fundamenty, działający produkt i bazę klientów, Bankera ma przynosić zyski już od pierwszego dnia.



8. OFERTA WSTĘPNA (ICO)

Podczas ICO, Bankera jako firma wystawi wirtualne tokeny walutowe nazywane **Bankers (BNK)** obsługiwane przez inteligentny kontrakt.

8.1. DLACZEGO ICO?

Istnieje wiele argumentów, dlaczego zdecydowaliśmy się na ICO zamiast pozyskać pieniądze w inny sposób. Po pierwsze oferta wstępna nie tylko pozwala nam na pozyskanie uczestników z różnych regionów, ale także zachęci ich do promowania produktów Bankera za pośrednictwem prowizji pośredniej. Po drugie tokeny zapewniają płynność, ponieważ mogą być przedmiotem obrotu na różnych giełdach. Uczestnicy mogą zlikwidować swoją pozycję, tak jak posiadane akcje w spółce publicznej notowanej na giełdzie. Dodatkowo, inteligentny kontrakt umożliwia łatwą dystrybucję cotygodniowych prowizji, która byłaby trudna do przetworzenia bez użycia technologii blockchain.

8.2. TOKEN

Posiadacze tokenów będą mogli używać Bankersów (BNK) do zapłaty za usługi i produkty Bankera w niższej cenie. Ponadto, kluczową zaletą tokena będzie to, że wymiana wszystkich par handlowych na giełdzie Bankera, w tym tokenów Bankers, będzie bezpłatna. Na przykład, bardziej opłacalna będzie wymiana BTC na BNK, a następnie BNK na ETH, zamiast bezpośrednia wymiana BTC na ETH. W ten sposób zapewniona zostanie płynność tokena BNK. Właściciele tokenów otrzymają cotygodniową prowizję w wysokości 20% opłat z tytułu opłat transakcyjnych płaconych przez klientów Bankera i klientów SpectroCoin do czasu, zanim Bankera będzie działać w pełnym zakresie.

Przychody z transakcji netto stanowią różnicę między opłatami transakcyjnymi płaconymi przez klientów, pomniejszonymi o koszty bezpośrednio związane z transakcją. Na przykład, jeśli klienci Bankera wymienią 100M EUR na walutę obcą w ciągu tygodnia ze średnią opłatą 0,25%, a Bankera pobiera opłatę w wysokości 0,1%, średnie przychody z transakcji netto wynoszą 0,15%, a zatem posiadaczom tokenów zostanie przydzielone 30 000 EUR jako prowizja od opłat transakcyjnych netto.

Prowizje będą rozsyłane za pośrednictwem inteligentnego kontraktu do posiadaczy tokenów Banker (BNK).

8.3. PRE-ICO

Przy wprowadzaniu pre-ICO tylko 10% tokenów zostanie wydane, aby sfinalizować pierwotną wersję Bankera przed wprowadzeniem pełnego ICO. Pre-ICO będzie używany do ustalenia maksymalnej kapitalizacji dla ICO.

Cena tokenów BNK będzie wynosić 0,01 EUR za token.

8.4. ICO

Cena tokenów BNK będzie zależeć od liczby tokenów wydanych w okresie pre-ICO:

BNK sprzedane podczas pre-ICO	Przelicznik EUR za BNK podczas ICO
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

Maksymalna kapitalizacja (ile tokenów zostanie wydanych) zostanie ustalona poprzez podzielenie liczby tokenów wydanych w okresie przed ICO przez 0,1.

$$HARDCAP = \frac{\text{Liczba preICO monet}}{0.1}$$

W ICO będą również „soft caps”, dzięki czemu cena po każdym 1,000,000,000 BNK wzrośnie o 0.001 EUR.

Jeśli nie wszystkie 30% tokenów ICO zostaną sprzedane, pozostała część zostanie rozdzielona proporcjonalnie dla posiadaczy tokenów pre-ICO i ICO.

Reszta z 30% tokenów zostanie rozdystrybuowana podczas SCO (secondary coin offering) w przyszłości, ale nigdy po niższej cenie niż 0,1 EUR za 1 BNK.

25% tokenów zostanie przekazane zespołowi jako motywacja oraz na program wynagrodzeń dla osób spoza firmy. Wypłacanie tej części tokenów zostanie rozłożone w czasie.

5% zostanie przypisane doradcom, którzy będą nam pomagać przez kilka lat, dopóki bank nie stanie się w pełni funkcjonalny.

W związku z tym maksymalna ilość tokenów dla pre-ICO i ICO wynosi 10.000.000.000 BNK (2.500.000.000 + 7.500.000.000), których wartość szacuje się na 177 mln EUR (25 mln EUR + 152 mln EUR) i co najmniej 750 mln EUR dla SCO.

8.5. PRZYDZIAŁ TOKENÓW

Tokeny zostaną rozdzielone pomiędzy uczestników pre-ICO, ICO, a także kierownictwo i doradców Bankera.

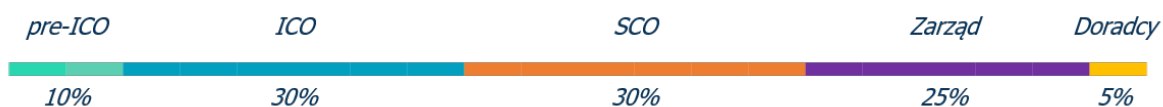
Uczestnicy pre-ICO otrzymają 10% tokenów.

Uczestnicy ICO otrzymają 30% tokenów.

Uczestnicy SCO otrzymają 30% tokenów.

Zespół zarządzający i pracownicy będą mieli przydzielone 25% wszystkich tokenów jako narzędzie motywacyjne, aby wyrównać odsetkową wartość tokenów. Część tokenów zostanie użyta jako dopłaty w okresie pre-ICO i ICO, co oznacza, że 40% wszystkich tokenów zostanie udostępnionych uczestnikom pre-ICO, ICO oraz SCO.

Doradcy otrzymają 5% wszystkich tokenów za ich wkład w pracę przy tworzeniu Bankera.

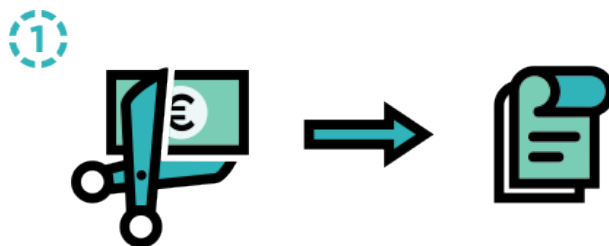


Jeśli podczas ICO nie zostaną sprzedane wszystkie tokeny, pozostała część zostanie rozdana uczestnikom pre-ICO oraz ICO w odpowiednich proporcjach.

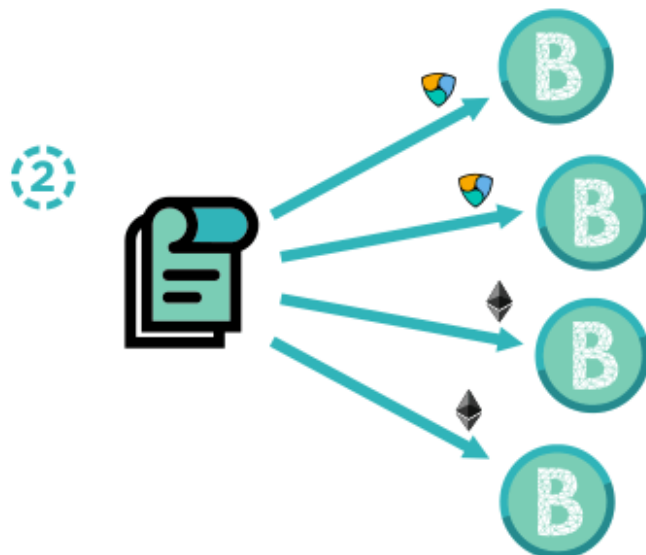
8.6. PODZIAŁ ZYSKÓW

Wartość każdego tokenu będzie zależeć od cotygodniowych wypłat części dochodów z opłat transakcyjnych dla posiadaczy tokenów. Proces wypłat przychodów netto z transakcji został wyjaśniony poniżej.

Na początku 20% przychodów netto z transakcji będzie wysłane do inteligentnego kontraktu co tydzień:



Następnie, inteligentny kontrakt będzie rozdzielać środki dla posiadaczy tokenów Bankera (aby zaoszczędzić na kosztach, posiadacze tokenów będą samodzielnie zlecać wypłaty prowizji z inteligentnego kontraktu).



Oznacza to, że jeśli uczestnik posiada 1% wszystkich tokenów Bankera, otrzyma 1% z funduszy wypłacanych z zysków z opłat transakcyjnych dla posiadaczy tokenów.

8.7. DODATKOWE KORZYŚCI

Uczestnicy pre-ICO i ICO wnoszący wkład powyżej 1000 EUR będą mogli otrzymać bezpłatnie kartę Bankera i konto IBAN (początkowo w SpectroCoin). W zależności od kraju zamieszkania uczestnika, mogą obowiązywać jednak pewne ograniczenia, obecnie produkty Bankera nie są dostępne globalnie.

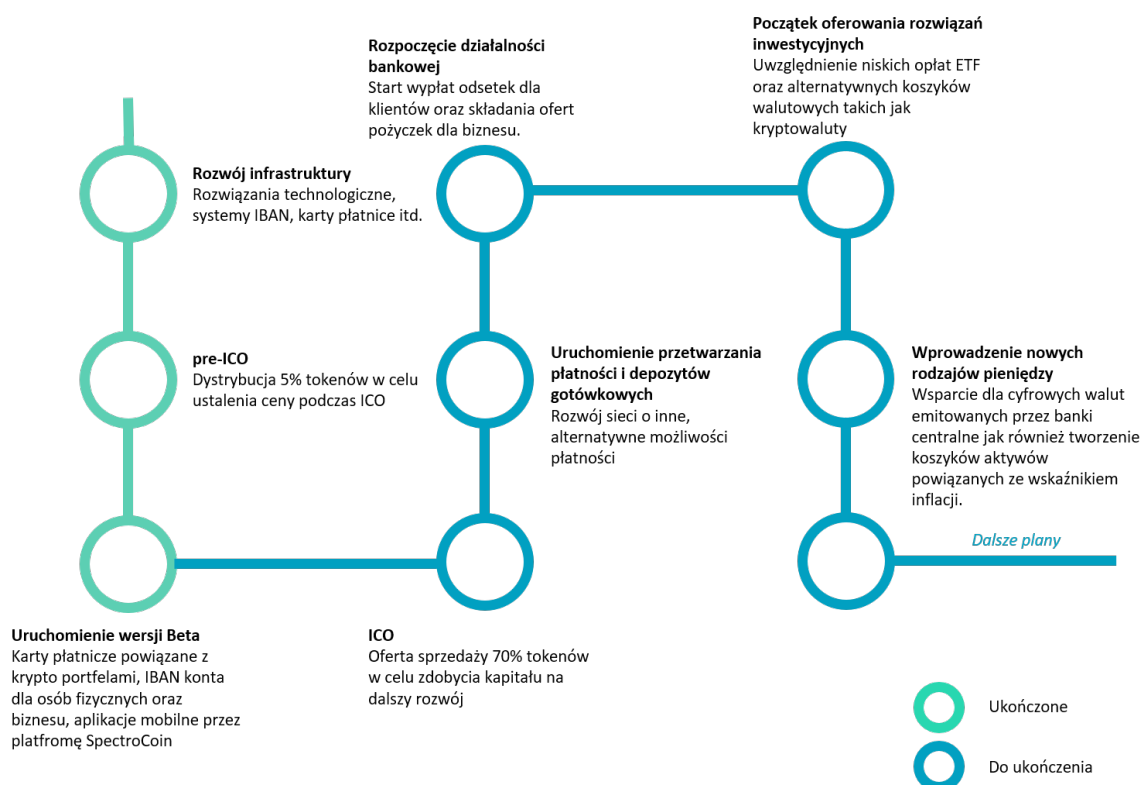
9. HARMONOGRAM

Po udanym ICO operator Bankera ustanowi licencje bankowe lub partnerstwa i stanie się bankiem wydającym karty płatnicze.

Odnosnie źródeł dochodów, po uzyskaniu licencji, Bankera zacznie rozwijać swoje kluczowe usługi takie jak pożyczki i rozwiązania przetwarzania płatności. Kolejnym oferowanym rozwiązaniem będą tanie ale przy tym dochodowe opcje inwestycyjne dla klientów – fundusze akcyjne (ETF).

Dodatkowo bank zaoferuje szeroki wachlarz usług inwestycyjnych pomagających w handlowaniu, inwestowaniu oraz nadzorze aktywami. Bankera wprowadzi również dla swoich klientów zautomatyzowane doradztwo finansowe.

Wstępny harmonogram: pod koniec sierpnia odbędzie się pre-ICO, podstawowe usługi wraz z działającym systemem IBAN oraz wsparciem kart płatniczych zostaną uruchomione w połowie października. Przygotowania do ICO zaczną się pod koniec września, a planowane ICO zakończenie – koniec lutego. Bankera zaoferuje zaawansowane rozwiązania płatnicze latem 2018 roku. Aplikowanie o licencje bankowa lub partnerstwo do jesieni 2018 roku. Otrzymanie licencji bankowej spodziewane jest przed końcem 2019 roku. Depozyt i pożyczki zostaną uruchomione w połowie 2019 roku.



10. ZESPÓŁ

Bankera zgromadziła zespół ekspertów reprezentujących bardzo szeroki wachlarz umiejętności. Wśród nich znaleźli się specjaliści związani z kryptowalutami, operacjami bankowymi, technologią blockchain i peer-to-peer, przetwarzaniem płatności, sztuczną inteligencją, marketingiem internetowym oraz ekonomią, polityką i zagadnieniami public relations.

Zespół osiągnął już kilka z najważniejszych wyznaczonych sobie punktów. Przykładowo przygotowana jest już cała wymagana infrastruktura obsługująca platformę płatniczą z unikatowymi numerami IBAN dla każdego z użytkowników oraz płatności kartą. Udało się również otrzymać licencję uprawniającą do funkcjonowania jako instytucja płatnicza.



Vytautas Karalevičius (CEO) aktualnie kończy doktorat z kryptowalut na Uniwersytecie KU Leuven w Belgii. Wcześniej otrzymał dyplom magisterski z finansów na Uniwersytecie w Cambridge oraz licencjat z zarządzania i marketingu na uniwersytecie Durham. Aktualnie zajmuje się badaniami nad możliwościami wykorzystania technologii blockchain dla zabezpieczania cyklu transakcji w SWIFT. Wcześniej pracował jako doradca w zakresie zarządzania w londyńskim biurze Bloomberg.



Mantas Mockevičius (CCO) posiada ponad osiem lat doświadczenia w zarządzaniu operacjami wymiany cyfrowych walut. Posiada licencjat z ekonomii oraz tytuł magistra finansów.



Justas Dobiliauskas (CTO) posiada dziewięcioletnie doświadczenie w tworzeniu oprogramowania dla średnich i dużych instytucji finansowych. Od ponad pięciu lat pracuje z technologią blockchain oraz kryptowalutami. Jest ekspertem w technologiach P2P oraz posiada dyplom magisterski z zabezpieczeń sieciowych.



Craig Grant (VP od rozwiązań biznesowych) posiada doświadczenie w zagadnieniu przetwarzania płatności. Przez trzy lata pracował w Skrill (teraz części Paysafe Group) jako senior business development manager.



Susana Wessling (UI/UX designer) ma ponad pięcioletnie doświadczenie w projektowaniu graficznym oraz projektowaniu stron internetowych. Przed przyłączeniem się do Bankera, pracowała nad projektowaniem sieci społecznościowych dla startupów. Teraz Susana pomoże nam w rozwoju strony internetowej Bankera i zapewnieniu jej użyteczności, projektu i ogólnych wrażeń użytkownika, a to z kolei pomoże firmie zbliżyć się o krok, by stać się bankiem w epoce blockchain.



Eglė Eidimaitė (VP od rozwiązań biznesowych) ma ponad trzy lata doświadczenia w rozwoju biznesu w przemyśle e-gamingowym. Wcześniej pracowała w Europarlamencie.



Rūta Čižinauskaitė (VP od marketingu) jest ekspertem ds. marketingu B2B oraz B2C z doświadczeniem w sektorach prywatnych i rządowych. Przed dołączeniem do Bankera zdobywała wiedzę z zakresu SEO, social media, zarządzania projektami i sprzedaży - pracując dla startupu w Brukseli oraz ambasady USA i rządu litewskiego. Ukończyła studia z Public Relations na uniwersytetach Lund i Stirling.



Tse-Hsin Lu (VP od komunikacji) jest specjalistką od marketingu cyfrowego, a w szczególności usług finansowych. Swoją wiedzę w zakresie social media oraz SEO zdobyła pracując jako szef działu marketingu w SpectroCoin. Mieszkając w USA, Belgii i na Tajwanie zdobyła ogromną wiedzę o każdym z tych rynków.

11. DORADCY

Podstawową wartością Bankera jest wiedza, dlatego zaproszono do współpracy najlepszych specjalistów z dziedzin, w które projekt jest zaangażowany – regulacje, polityka, opracowywanie nowych produktów finansowych, płatności, sztuczna inteligencja i uczenie się oprogramowania, statystyka oraz public relations.



Lon Wong jest prezydentem fundacji NEM.io oraz CEO Dragonfly Fintech. Posiada ponad trzydziestoletnie doświadczenie w tworzeniu nowych firm i projektów. Lon przewodniczy blockchainowemu projektowi NEM - który stał się wiodącym rozwiązaniem finansowym w zakresie technologii blockchain. Swoje zainteresowania skupia na projektowaniu rozwiązań blockchainowych dla instytucji finansowych.



Antanas Guoga jest członkiem Parlamentu Europejskiego, przedsiębiorcą i założycielem wielu prężnie działających biznesów. Jest również sławnym pokerzystą. Bierze aktualnie udział w dyskusji politycznej dotyczącej kryptowalut i cyberbezpieczeństwa.



Eva Kaili jest członkiem Parlamentu Europejskiego. Eva jest przewodniczącą jednostki Parlamentu Europejskiego zajmującej się prognozami naukowymi. Jest bardzo zaangażowana w takie tematy jak technologie finansowe, blockchain, decentralizacja oraz sztuczna inteligencja.



Audrius Žiugžda pracuje w dziale bankowości już więcej niż 20 lat. Jest on dobrze znaną osobistością w usługach finansowych. Pracował w pozycji długoterminowego dyrektora wykonawczego Skandinaviska Enskilda Banken (Litwa) oraz jako członek najwyższego kierownictwa w Šiauliai Bank. Audrius był wielokrotnie uznany publicznie za jego rozległą wiedzę i zawodowe przenikliwość w sektorze M&A (fuzje i przejęcia), operacjach bankowych i strategiach.



Martin St-Hilaire ma ponad 18-letnie doświadczenie jako analityk finansowy i księgowy oraz kierownik ds. audytu w międzynarodowych firmach, takich jak Arthur Andersen, Deloitte Touche Tohmatsu i KPMG. Martin jest dobrze znany ze swojego bogatego doświadczenia w audycie, księgowości, bankowości, podatkach i zarządzaniu ryzykiem.



Modestas Kaseliauskas Partner podatkowy w TaxLink (powiązany z firmą Mazars). Modestas w kręgu swoich zainteresowań ma kwestie podatkowe związane z kryptowalutami oraz wykorzystania sieci blockchain w systemie podatkowym oraz sektorze publicznym. Modestas pełnił funkcję dyrektora generalnego w State Tax Inspectorate (STI) na Litwie w latach 2005-2014. Jest doradcą w kwestii polityki podatkowej, transparentności oraz zarządzania ryzykiem w średnich i dużych przedsiębiorstwach. Opiniuje również podczas dyskusji w tematach podatkowych.



Prof. Jochen De Weerd jest adiunktem w dziedzinie systemów informatycznych, analityki danych i zarządzania procesami biznesowymi na Wydziale Ekonomii i Biznesu KU Leuven (Belgia). Bierze aktywny udział w badaniach nad tematyką eksploracji procesów, stosowanego wydobycia danych, kryptowalut i analizy analitycznej.



Marc Kenigsberg Założyciel firmy BitcoinChaser. jest zaangażowany w Bitcoin od 2013 roku, ponadto posiada 18-letnie doświadczenie w marketingu online. Jest on jednym z największych działaczy w świecie kryptowalut, a także założycielem strony BitcoinChaser. Marc jest stałym mówcą na konferencjach na całym świecie i autorem publikacji branżowych.



Damon Rasheed brał udział w rozwoju wielu internetowych startupów. Aktualnie jest założycielem i CEO Rate Detective, jednej z największych finansowych stron w Australii. Jest również ekspertem w uczeniu maszynowym oraz ekonometrii. Posiada bardzo dobre rozeznanie w usługach finansowych oraz firmach internetowych dzięki czemu idealnie pasuje do grona doradców Bankera.



Dr. Eugene Dubossarsky est jedną z najważniejszych osób w dziedzinie analityki w Australii, posiada ponad dwudziestoletnie doświadczenie. Eugene jest przewodniczącym Sydney Data Science group (ponad 2000 członków), the Sydney Users of R Forum (ponad 1500 członków), oraz Datapreneurs (ponad 400 członków). Jest regularnie zapraszany na konferencje w roli prezentera, konsultanta i doradcy. Pojawia się również w mediach, wszędzie gdzie odbywa się dyskusja o analizach danych. Eugen wykorzystuje swoją wiedzę w temacie analizy danych w dziedzinach finansowych, przedsiębiorczości,

startupach internetowych. Jest również twórcą ggraptR - interaktywnego pakietu wizualizacji w R.



Warren Lush jest doświadczonym specjalistą PR, działającym w branży online (głównie hazardowej). Najwięcej doświadczenia zyskał jako szef działu PR w PartyPoker.