



BANKERA

LA BANCA AL PASSO CON LA BLOCKCHAIN

www.bankera.com

SOMMARIO

Il potenziale impatto dello sviluppo tecnologico nel mondo della finanza è uno dei temi più caldi ai giorni nostri. Diverse start-ups stanno tentando di rivoluzionare i servizi finanziari. Tuttavia, puntando principalmente ad una nicchia, non si avvantaggiano delle economie di scala, come fanno le banche tradizionali, anche se non tecnologicamente avanzate. Bankera punta invece a ciò, per offrire prodotti bancari tradizionali ed emergenti in un ambiente tecnologico al passo con le Blockchain, diventando così uno sportello unico per tutte le esigenze bancarie.

Bankera sta già ottenendo progressi significativi come azienda FinTech ed ha in previsione di disporre di importanti infrastrutture ancor prima dell'inizio dell'offerta iniziale della moneta (ICO). Bankera dispone già della necessarie regolamentazioni e disposizioni per offrire conti correnti provvisti di IBAN che possono accettare ed effettuare pagamenti in area SEPA. Bankera è in grado di offrire tassi di cambio competitivi, rapidi e convenienti bonifici bancari internazionali, nonché la "Bankera Payment Card" legata al conto di pagamento della carta.

Bankera sta costruendo una banca fatta per durare, quindi l'attenzione verrà rivolta all'eliminazione di intermediari e l'offerta di servizi bancari essenziali, quali i conti di risparmio e prestiti. Per raggiungere questi obiettivi, Bankera richiederà ulteriori licenze bancarie o partenariati in giurisdizioni chiave per poter operare in uno spettro più ampio di valute fiat e facilitare transazioni transfrontaliere senza la necessità di intermediari. Bankera prevede inoltre di essere membro di reti finanziarie fondamentali, raggiungendo lo status di emittente ed acquirente con i principali circuiti di carte di pagamento, nonché aderendo alle reti di pagamento come SEPA nella UE, Faster Payments nel Regno Unito ed ETF in Canada.

Oltre ai tradizionali prodotti bancari, Bankera fornirà soluzioni innovative sia per il cliente privato che per imprese, in un contesto bancario a basso costo. Per esempio:

- Per le imprese, Bankera migliorerà il flusso di cassa estendendo la liquidità per l'elaborazione dei pagamenti rispetto ai pagamenti futuri previsti, sulla base degli storici dei flussi finanziari e pagamenti attesi.

- Per i Privati, Bankera affronterà l'annoso problema del risparmio del cliente che non tiene conto dell'inflazione, creando un prodotto di investimento collegato ad un paniere di beni che si adegua automaticamente all'inflazione.

Per il raggiungimento di questi obiettivi, La creazione di Bankera passerà' attraverso un'offerta iniziale di monete (ICO). L'offerta sarà costituita da tokens di valuta virtuale che chiameremo "Bankers" (BNK). I fondi raccolti da Bankera saranno destinati allo sviluppo del progetto Bankera . Bankera ha istituito uno strumento di obbligazione sotto forma di indennità destinata ai sostenitori . **Il pagamento dell'indennità proviene da un fondo costituito dal 20 per cento degli utili di Bankera e pagata ai possessori di BNK su base settimanale.** È a discrezione di Bankera effettuare successivamente pagamenti ai possessori di token BNK come parte del premio per il loro contributo verso Bankera.

1. INTRODUZIONE

Stiamo vivendo tempi di trasformazione digitale. L'impatto di questa trasformazione è chiaramente visibile nel modo in cui condividiamo le informazioni e comunichiamo. Ci sono tentativi di digitalizzare molti aspetti della nostra vita, specialmente nel mondo della finanza e del settore bancario. In particolar modo, l'avvento della tecnologia Blockchain ci ha permesso di digitalizzare il denaro tramite cryptovalute come Bitcoin. Sono stati messi in piedi molti tentativi per rivoluzionare altre aree del settore finanziario, applicando la tecnologia blockchain. Tuttavia, la maggior parte di essi si concentra sulla trasformazione di un solo servizio finanziario o di un prodotto (ad esempio, rimesse o prestiti). Questa tendenza si è diffusa per la maggior facilità di chi affaccia ora, ad applicare le tecnologie emergenti, rispetto agli operatori che sono ostacolati da sistemi legacy. Tuttavia, questo vantaggio competitivo dei nuovi partecipanti sarà probabilmente di breve durata, in quanto le banche esistenti utilizzeranno le loro risorse considerevoli per costruire gli stessi servizi per rimanere competitivi o acquisire FinTech emergenti.

La visione di Bankera è diversa; siamo concentrati sulla creazione di una Banca al passo con la blockchain, che possa diventare uno sportello unico per tutti i servizi finanziari, così come sono le banche tradizionali adesso.

Crediamo che digitale significhi distribuzione, quindi Bankera, come impresa emetterà tokens digitali distribuiti su blockchain come offerta iniziale di monete (ICO) per consentire ai sostenitori di contribuire allo sviluppo di una banca puramente digitale. L'obiettivo dell'ICO non è quello di testare un'idea speculativa, ma di reperire il capitale necessario a Bankera di espandere i servizi esistenti, per potere competere con le banche esistenti in tutte le aree di attività, compresi i pagamenti, i prestiti, scambi valutari ed investimenti. Incoraggiamo i sostenitori a provare i servizi di Bankera prima di partecipare all'ICO.

2. CHE COSA È BANKERA?

Bankera sta creando la banca al passo con la tecnologia blockchain che riduce il numero di passaggi ed intermediari, riducendo quindi i costi. Per il cliente finale.

Abbiamo già visto questo fenomeno di riduzione degli intermediari nell' e-commerce, dove i prodotti si possono acquistare direttamente da chi li produce.. Nei servizi finanziari, osserviamo che il trend fino ad ora per quanto riguarda le fin-tech, è stato quello di trovare soluzioni migliori, facendo ricorso ad infrastrutture già esistenti, limitatamente al singolo prodotto. Per esempio le società operanti nel settore delle rimesse, sono emerse solamente perché hanno sviluppato sistemi di trasferimento più veloci tra vari paesi. Di contro, queste soluzioni hanno visto crescere il numero degli intermediari. Facendo parte del mercato finanziario, Bankera può offrire molti servizi senza intermediari.

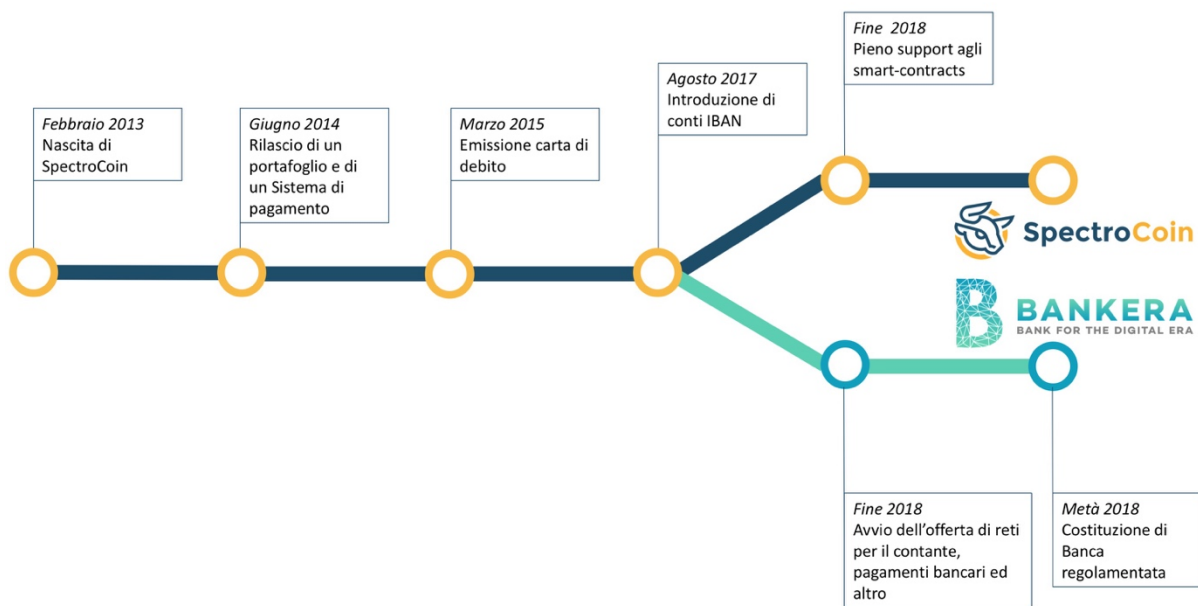
3. IL RUOLO DI SPECTROCOIN

Il team fondatore di Bankera, possiede già e gestisce una valida piattaforma per lo scambio di cryptovalute, di e-wallet, nonché fornitore di carte di credito e sistemi di pagamento. Tale prodotto opera sotto il marchio di SpectroCoin (<https://spectrocoin.com/>).

Fin dal primo giorno SpectroCoin è stato creato con l'intento di fornire ai clienti l'accesso a una gamma di cryptomonete. Tuttavia, per rimanere competitivi, SpectroCoin si è dovuta orientare verso prodotti tipici della banca tradizionale, come le carte di debito, l'elaborazione dei pagamenti, conti correnti IBAN, scambio valute e così via. Ne consegue che, SpectroCoin ha già sviluppato un'infrastruttura di base simile alle banche tradizionali. Un'estensione naturale di SpectroCoin è sfruttare la tecnologia esistente per costruire Bankera, una banca rivoluzionaria al passo con la blockchain.

Possiamo quindi considerare Bankera una sezione operativa. SpectroCoin resterà leader per ciò che concerne wallet e scambio di cryptomonete, mentre Bankera sarà da considerarsi un nuovo prodotto focalizzato ai pagamenti efficaci ed ai servizi bancari in genere.

Il successo di SpectroCoin ha fornito la prova di concetto (PoC) per Bankera. Quello che è già stato sviluppato servirà come prodotto minimo vitale per Bankera per iniziare le operazioni.



Il contributo di SpectroCoin a Bankera non sarà solo infrastruttura e regolamentazione IT , ma anche l' estensione di servizi Bankera a 700.000 clienti esistenti di SpectroCoin e la condivisione di un pool di 70 specialisti di blockchain di SpectroCoin. Ancora più importante, sarà che SpectroCoin darà diritto ai possessori di tokens Bankera al 20% del suo utile, fino a quando Bankera non sarà a regime.

3.1. ALCUNI ELEMENTI DI SPECTROCOIN

Clienti: 700,000 e più di 4000 nuove registrazioni ogni giorno;

Carte emesse: più di 65,000;

Volume medio giornaliero: 810,000 EUR;

Membri del Team: più di 70

4. LA NOSTRA VISIONE

4.1. PRIMA DI TUTTO L'EFFICIENZA

L'industria dei servizi finanziari si sta muovendo nella direzione di diventare un mercato quasi perfetto a causa di un costante abbassamento delle barriere di ingresso e dell'omogeneità dei servizi offerti (ad esempio, i prestiti non hanno gusti diversi o un solo prezzo e termini di progettazione). Per competere in un tale mercato, non solo è necessario che le operazioni siano condotte nel modo più efficiente possibile, ma è importante identificare e passare attraverso le soluzioni più ottimali (cioè il miglior compromesso tra tempo e denaro) da offrire ai clienti. Di conseguenza, Bankera offrirà i tassi di cambio interbancari ai nostri clienti coinvolti in scambio tra valute, disponibili utilizzando la carta di pagamento di Bankera, effettuando trasferimenti internazionali o scambiando valuta tra i loro conti.

4.2. STATO DELLA MONETA

Bankera ha individuato tre tendenze fondamentali relative al denaro dei giorni nostri. In primo luogo, il contante è ancora la forma più utilizzata di denaro, soprattutto nelle economie in via di sviluppo, e che non cambierà entro il prossimo decennio.

In secondo luogo, il denaro elettronico e digitale sta crescendo in popolarità. Terzo, nella vicina tecnologia futura potrebbe consentire lo sviluppo e la domanda di nuovi tipi di denaro.

4.2.1. IL CONTANTE E' IL SOVRANO

Bankera riconosce che il denaro è ancora la forma più utilizzata nei pagamenti e Bankera sarà attiva in questo mercato. Un problema è che Bankera non avrà filiali fisiche come le banche tradizionali che conosciamo. Per questo Bankera ha messo in piedi una strategia su tre punti per rimanere competitiva:

Collaborazione con fornitori esistenti per quanto riguarda deposito e prelievo contanti. Bankera collaborerà con i fornitori al dettaglio che attualmente distribuiscono servizi di deposito e prelievo di contante.

Rete di agenti. Nei paesi in via di sviluppo in cui non esistono infrastrutture la gestione di depositi e prelievi (come l'America del Sud), Bankera offrirà ai rivenditori principali (ad esempio rivendite di giornali o distributori di benzina) la possibilità di diventare agenti per conto di Bankera nella gestione di depositi e prelievi. Ognuno di questi agenti avrà un conto con Bankera per facilitarne l'utilizzo.

Carte di Pagamento. Poiché Bankera emetterà carte di pagamento, sarà possibile utilizzarlo per i prelievi presso la maggior parte dei bancomat disponibili a livello globale in caso di necessità di contanti.

4.2.2. MONETA ELETTRONICA E DIGITALE

Bankera offrirà inizialmente un portafoglio di 22 valute fiat compreso ovviamente le principali, quali USD, EUR e GBP.

Inoltre, Bankera sosterrà anche le valute digitali emergenti come Bitcoin, Ethereum, DASH, NEM ed altre, garantendo che Bankera sarà all'avanguardia del nuovo ecosistema di cryptovalute.

Le banche centrali (ad esempio Bank of England, Banca centrale svedese e Banca centrale europea) stanno discutendo su nuove forme di denaro digitale. Prima che queste valute emergano, Bankera sarà un gateway tra queste valute e gli utenti finali garantendo accesso a queste valute .

4.2.3. NUOVI TIPI DI MONETA

Trovandosi alla frontiera dell'innovazione, Bankera mira a risolvere vecchi problemi utilizzando nuove tecnologie e prodotti. Uno dei problemi più noti e frequenti è che i consumatori, in generale, non investono adeguatamente il proprio denaro per proteggersi dall'inflazione. Come soluzione, Bankera propone l'emissione di denaro elettronico denominato "paniere" come proposto dal premio Nobel per l'economia Robert J. Shiller. Mentre la sua idea consente ai clienti di inviare una valuta tradizionale fiat equivalente al valore di un paniere di beni di consumo nella valuta ricevente, estenderemo l'idea di offrire il denaro elettronico denominato paniere di consumo, per attenuare gli effetti dell'inflazione e consentire ai clienti di mantenere costantemente impiegati i propri fondi.

L'idea di N. Kiyotaki e J. Moore ha ispirato nel 2002 la pubblicazione di un articolo intitolato "Il male all'origine del denaro", secondo cui i soldi potrebbero essere sostituiti da una certa sicurezza liquida. Di conseguenza, Bankera offrirà fondi d'investimento ETF a basso costo per i pagamenti e, alla fine, consentirà la realizzazione di un portafoglio costituito da un paniere in base alle preferenze dei clienti.

L'idea dietro i fondi elettronici sostenuti da ETF è questa: una persona razionale vorrebbe avere tutti i propri fondi investiti per essere in grado di massimizzare il potenziale ritorno. Con il possesso di maggiori capitali per gli investimenti anche la società nel suo complesso potrebbe beneficiarne, in quanto potrebbe aumentare la crescita economica. Quindi, assumendo costi zero di transazione e nessuna volatilità, la persona razionale terrebbe i suoi fondi sempre investiti e venderebbe una piccola parte del proprio portafoglio ogni volta che vi sia necessità di pagare qualcosa (consumo). D'altra parte, la persona che riceverà fondi, investirà immediatamente questi fondi. Supponendo che il debitore e il destinatario stiano investendo nella stessa attività, vendita ed acquisto sono inutili, quindi una transazione di tale attività (nella nostra proposta di caso ETF) sarebbe la soluzione più razionale.

4.3. PAGAMENTI

Bankera identifica due temi importanti per i commercianti che accettano pagamenti online: rischio di frode/risarcimento e immobilizzazione di capitali a causa di riserve di rolling o lunghi tempi di liquidazione.

Bankera metterà in campo soluzioni rivolte ai propri clienti business per risolvere questi problemi, innanzitutto fornendo soluzioni proprietarie di know-your-client (KYC) e di prevenzione delle frodi nonché offrire finanziamenti in pagamento in entrata (in alternativa al finanziamento di fatture).

4.3.1. CONOSCI I TUOI CLIENTI - KNOW-YOUR-CLIENT (KYC)

Bankera ritiene che uno sistema di pagamento debba avere forti strumenti per facilitare le procedure di rilevazione di frodi e di KYC nei confronti di chi riceve il denaro, utilizzando la grande quantità di dati raccolti. Di conseguenza, Bankera svilupperà un'estensione delle sue tecnologie di monitoraggio KYC e di prevenzione delle frodi

trasmettendo informazioni utili a chi riceve il denaro. Ne consegue che questa soluzione porterà a ridurre il rapporto di addebito, facendo così ridurre il costo complessivo di elaborazione dei pagamenti per i nostri clienti.

4.3.2. FINANZIAMENTO DEI PAGAMENTI IN ENTRATA

Una delle sfide chiave per le aziende in rapida crescita che accettano pagamenti non in contanti è l'immobilizzazione del capitale. Tipica è la gestione di un'operazione di carta di credito, nella quale il 90 per cento viene ricevuto entro sette giorni e 10 per cento a sei mesi dalla transazione. Questo processo conosciuto come riserva di rolling, è una strategia di gestione del rischio per proteggere il commerciante e le sue banche da una potenziale perdita dovuta al rischio di riaddebito, che, tuttavia crea problemi di flusso di cassa per le aziende che utilizzano il servizio.

Bankera creerà prodotti finanziari di breve termine per colmare questo divario di flussi di cassa per le imprese. Come strumento di pagamento, Bankera avrà un vantaggio rispetto alle banche perché Bankera raccoglierà informazioni in diretta sui pagamenti in entrata previsti. Ciò faciliterà Bankera offrendo credito per le imprese garantite a fronte di flussi di cassa futuri attesi.

Ad esempio, un'azienda può accettare pagamenti in contanti tramite gateway di Bankera e potrebbero volerci tre settimane per la transazione, tuttavia, Bankera potrebbe risolvere automaticamente questa transazione qualora fosse sicura che i fondi saranno in ultima analisi ricevuti. Questa soluzione immediata può essere applicata ad una tassa o ad un pagamento di interessi e il processo può essere utilizzato per ridurre o eliminare i requisiti di riserva di rolling e gli altri ostacoli che le aziende incontrano. Tale soluzione non può essere offerta dalla maggior parte dei processori di pagamento a causa della limitata liquidità.

5. COSTRUIRE LA BANCA

Ci sono tre elementi fondamentali da tenere in considerazione durante la costruzione di una banca per garantirne il successo : capitale, tecnologia e conformità. Il team di gestione di Bankera ha un comprovato successo nello sviluppo di sinergie ottimali tra questi elementi fondamentali. Prima dell'ICO, Bankera ha già sviluppato parti cruciali di questi tre elementi e ha già un prodotto minimo vincente.

L'implementazione di tutti e tre i gruppi di prodotti costituirà le basi per il successo della banca. Questa filosofia è illustrata nel diagramma seguente:



5.1. CAPITALE

Il funzionamento di una banca è diverso da quello delle altre imprese perché il capitale non è solo necessario per finanziare la crescita ed il ciclo commerciale, ma anche per soddisfare i requisiti normativi. Nel settore dei servizi finanziari, questo regolamento è in vigore per garantire che le banche vadano in contro ad un rischio minimo di difficoltà finanziaria durante le crisi economiche quando esiste una pressione sul deposito (più prelievi rispetto ai depositi). Pertanto, la maggior parte del capitale raccolto sarà messo in attesa di soddisfare i rapporti di requisiti di adeguatezza patrimoniale che sono regolamentati e ottenere licenze bancarie o partenariati in nuove giurisdizioni.

Ad esempio, se l'ICO dovesse raggiungere 100 milioni di euro, ad una visione superficiale sembra un importo considerevole, a causa dei requisiti di adeguatezza del capitale, la Banca potrebbe solo prestare 500 milioni di euro. Tale cifra è da considerarsi piu' bassa comparata alla media quella di una banca locale media. Corrisponderebbe a 2.000 prestiti per un importo medio di 250.000 euro.

5.2. REGOLAMENTAZIONE

La licenza è una delle attività fondamentali per le istituzioni finanziarie. Attualmente, il team di gestione di Bankera ha ottenuto diverse partnership strategiche con entità finanziarie regolamentate. Perciò avrà un solido fondamento per la fornitura dei servizi previsti ad eccezione di depositi ed offerta di prodotti di investimento, disponibili in seguito.

Il passaggio successivo all'ICO sarà quello di passare da una licenza di moneta elettronica ad una vera e propria licenza bancaria o partenariati, passo necessario per mettere in atto la visione iniziale di Bankera come già indicata in questo documento.

Inoltre, Bankera otterrà l'adesione a varie reti finanziarie chiave come circuiti di carte e diversi canali di rimessa.

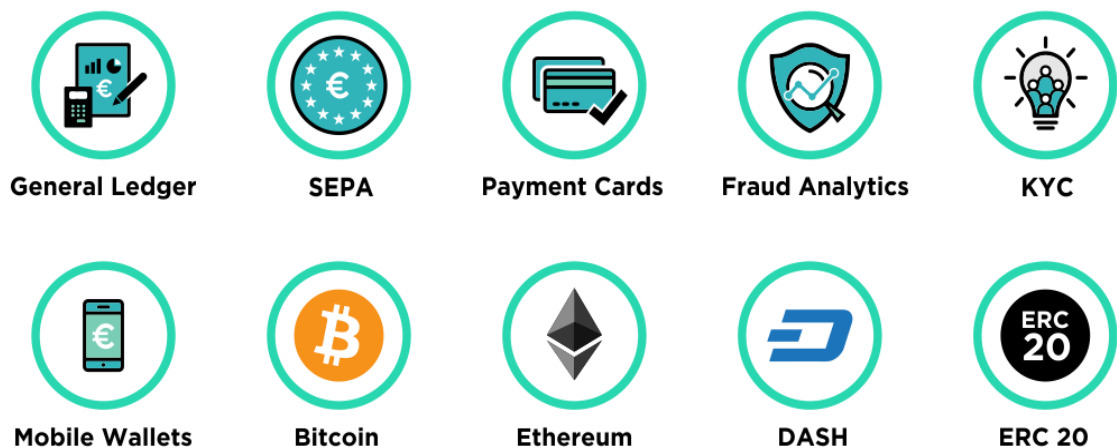
5.3. TECNOLOGIA

Le banche tradizionali spesso si descrivono come "società tecnologiche". Tuttavia, Bankera ha un notevole vantaggio con la tecnologia di base costruita su blockchain. Le banche tradizionali hanno i prodotti legacy come i servizi di messaggistica SWIFT, i pagamenti SEPA o le carte di pagamento al centro della loro tecnologia, che rende queste tecnologie poco flessibili. Al contrario, tali prodotti sono per Bankera aggiuntivi e possono essere predisposti senza interrompere la tecnologia di base. Ciò assicurerà a Bankera la possibilità di rimanere versatile accogliendo le tecnologie moderne mano a mano si presentano, e le vecchie tecnologie diventano ridondanti.

La maggior parte delle tecnologie necessarie al successo delle operazioni Bankera è già stata sviluppata da Bankera e sarà pronta per la sperimentazione come prodotto minimo vitale prima dell'ICO. Gli elementi fondamentali della tecnologia

attuale di Bankera comprendono i moduli per la messaggistica SWIFT, i pagamenti SEPA, l'integrazione di carte di pagamento, i libri contabili di banca, Bitcoin, Ethereum, DASH, moduli NEM, analisi delle frodi e altro ancora.

Tuttavia, per mantenere un vantaggio competitivo in un mercato tecnologico in rapida evoluzione, Bankera migliorerà costantemente le infrastrutture esistenti e svilupperà soluzioni all'avanguardia per il futuro della blockchain. Il grafico seguente mostra le soluzioni tecnologiche già disponibili per Bankera e le aggiunte previste.



6. SERVIZI OFFERTI

Bankera punta a diventare una banca digitale a pieno titolo e offrirà tre linee di servizi principali:

6.1. PAGAMENTI

Le soluzioni di pagamento di Bankera includeranno prodotti tradizionali come l'IBAN accettato in tutto il mondo, le carte di debito e la gestione dei pagamenti, e si estenderà inoltre alle soluzioni per i servizi di rimessa come banca corrispondente per altri partecipanti al mercato finanziario, giusto per citarne qualcuno.

Per far ciò, Bankera diventerà non solo una banca con la blockchain, ma cercherà anche di diventare emittente autorizzato di carte di pagamento e cercherà di ottenere

licenze bancarie (o partenariati) in giurisdizioni chiave che possano evitare dipendenze dai servizi bancari corrispondenti, che oggi sono estremamente fragili così come identificato Dalla Banca Mondiale. A conclusione delle relazioni bancarie corrispondenti (CBR) stanno diminuendo¹ a causa di diversi fattori tra cui il rischio AML o la riduzione del rischio. L'utilizzo di più licenze o partenariati consentirà a Bankera di offrire transazioni transfrontaliere istantanee e di avere accesso a bassi tassi di cambio dovuti all'accesso diretto ai mercati finanziari in più giurisdizioni a causa di tali partenariati.

La carta di Bankera, che sarà disponibile prima dell'ICO, darà la possibilità di spendere i fondi memorizzati nel portafoglio di Bankera praticamente ovunque si accettano carte di pagamento.

Oltre a questo, tutti i servizi saranno accessibili attraverso un'interfaccia utente intuitiva facile da usare in più di 20 lingue con supporto live 24/7.

6.1.1. CRYPTOMONETE

Bankera, sosterrà la maggior parte delle cryptomonete, tra cui Bitcoin, Dash, Ethereum (compresi token ERC20) e NEM e le proprie funzioni in relazione ai pagamenti. Questo significa che i clienti non solo li potranno custodire in Bankera e rendere lo scambio di queste monete, ma potranno anche mantenere l'equilibrio sui conti associati a carte di pagamento, che permetterà agli utenti di utilizzare queste monete nello stesso modo del denaro tradizionale. Bankera offrirà anche alle imprese una soluzione di elaborazione di pagamento per tutte queste valute (attualmente disponibile in SpectroCoin).

6.1.2. NUOVI TIPI DI MONETA

Ora vediamo il diffondersi di nuovi tipi di denaro supportati da Indicatori economici come il prodotto interno lordo oppure scambio di fondi d'investimento.

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

Bankera è in ottima posizione per adottare o creare tali valute come si presentano. Questo sarà il caso soprattutto quando Bankera lancerà prodotti di investimento sarà in sinergia con le soluzioni per i pagamenti, che consentirà a Bankera di beneficiare di questi nuovi tipi di denaro.

6.2. PRESTITI E RISPARMI

La capacità di accettare depositi e fare prestiti è al centro di qualsiasi attività bancaria. Tuttavia, l'accesso al settore bancario è attualmente ostacolato da requisiti di conformità, soprattutto da requisiti patrimoniali. Anche se Bankera è riuscita ad ottenere le licenze bancarie o i partenariati fondamentali, l'operatività sarà ancora limitata dalla dimensione della base di capitale. Di conseguenza, è essenziale che Bankera entri nel mercato con il capitale sufficiente per godere di economie di scala e di competere con le banche esistenti.

Il calcolo del rapporto di adeguatezza patrimoniale richiede la conoscenza sulla struttura del patrimonio di classe 1 e livello 2, ed anche il portafoglio degli attivi bancari, per calcolare le dimensioni del capitale ed il valore delle attività ponderate per il rischio (RWA). Per illustrare le limitazioni imposte dal requisito minimo di capitale totale 8% - come proposto dai requisiti di Basilea III e il regolamento CRD IV, si può supporre Bankera possiede un unico capitale in forma di azioni comuni. Pertanto, il valore massimo consentito di attività ponderate per il rischio (la maggior parte dei prestiti hanno un peso 100%) può essere calcolata come:

$$\text{ValoreMaxdiRW} = \frac{\text{capitale totale}}{\text{indice minimo del capitale totale}} = \frac{\text{capitale totale}}{0.08}$$

Tuttavia, il requisito patrimoniale minimo è dell' 8% ed il requisito patrimoniale di destinazione è di circa il 20%, che è superiore all'indice del capitale totale del 17%² di tutte le banche direttamente vigilate dalla Banca centrale europea. Di conseguenza,

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

assumendo un capitale totale di 100 milioni di euro, il valore massimo delle attività di rischio ponderato (o prestiti con un peso di uscita 100%) è il seguente:

$$\text{ValoreMaxdiRW} = \frac{100\text{MEUR}}{20\%} = 500\text{MEUR}$$

Il valore di 500ML EUR corrisponde ad una media di 2,000 prestiti da 250,000 EUR, certamente poco se paragonato alle banche esistenti, ma comunque una buona base di partenza.

Bankera farà leva la sua tecnologia per offrire i tassi di interesse, anche sui saldi di conto corrente.

6.3. INVESTIMENTI

In futuro, Bankera inizierà offrendo diverse soluzioni di investimento per i singoli clienti, così come per le imprese. Inizialmente, fondi di investimento a basso costo saranno offerti ai clienti ; L'offerta sarà successivamente ampliata con l'aggiunta di negoziazione, di consulenza, intermediazione, custodia, gestione patrimoniale e di altri servizi. La maggior parte dei servizi, come ad esempio le soluzioni di gestione di consulenza o di patrimonio, sarà sviluppato in-house sulla base utilizzando le tecnologie più avanzate di intelligenza artificiale (AI).

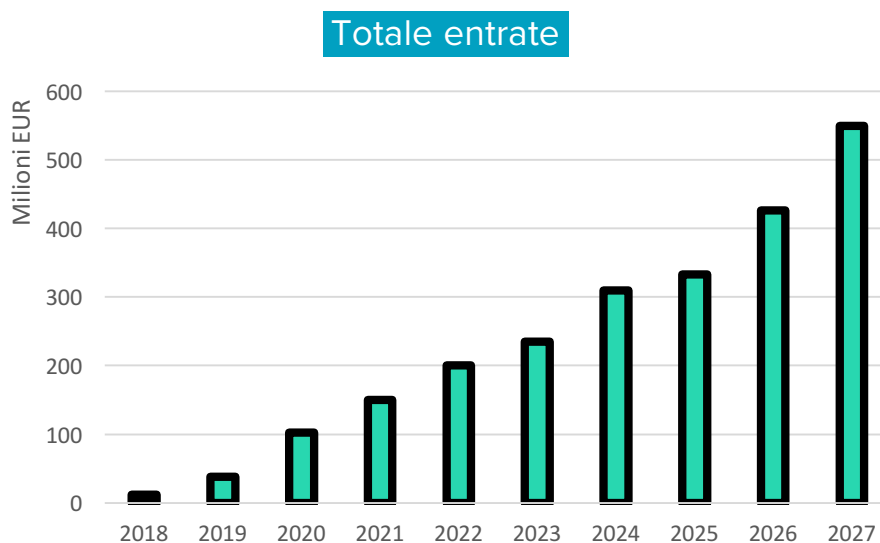
Per le imprese, Bankera inizialmente offrirà servizi di tesoreria, che si espanderanno per coprire la maggior parte dei servizi di investimenti bancari richiesti dai clienti aziendali, tra cui il finanziamento business.

7. FINANZA

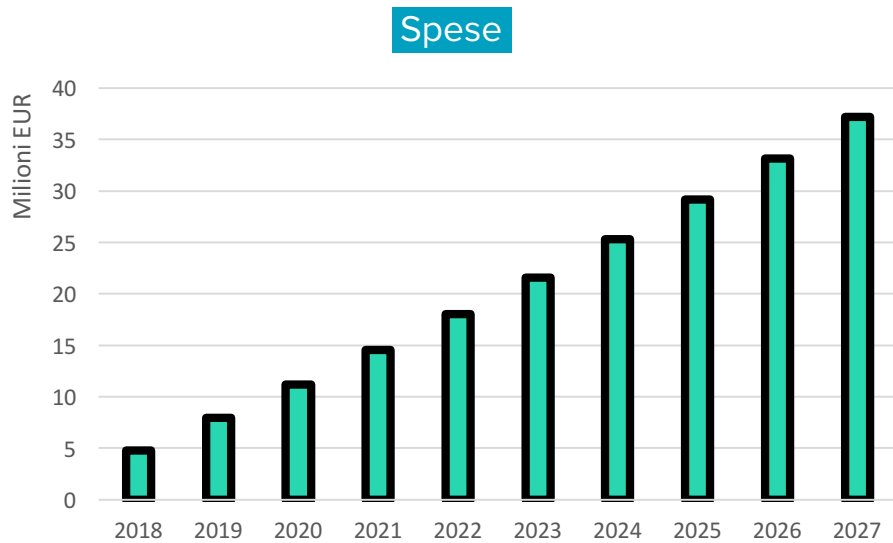
Le entrate di Bankera provengono da ciascuno dei suoi prodotti: pagamenti, prestiti e depositi, ed investimenti.

Le entrate dei pagamenti riflettono il gettito di elaborazione dei pagamenti, emissione di carte internazionale e lo scambio. Il margine di pagamento per la clientela privati sarà solo 0,01 euro sui costi affrontati da Bankera. Il margine di pagamento per i clienti commerciali sarà solo lo 0. 25% (a diminuire allo 0,1% dopo cinque anni). Il

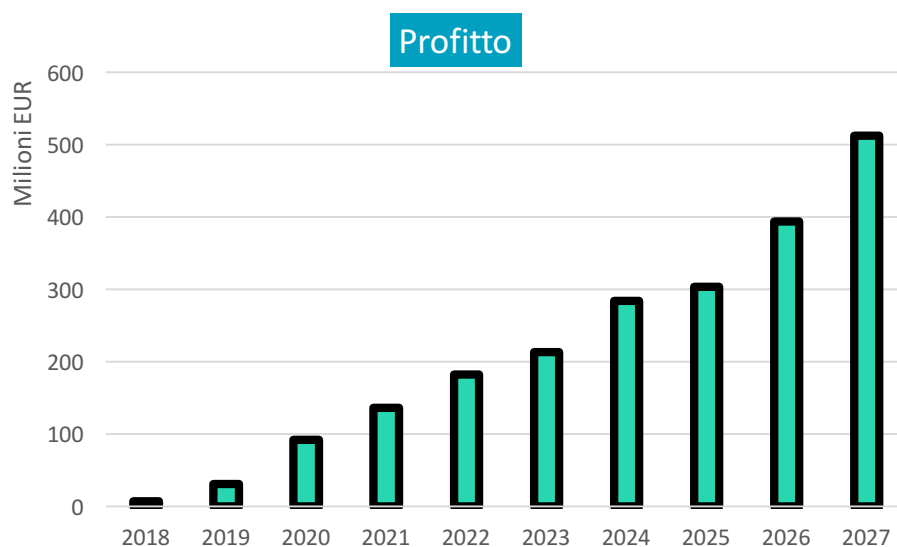
marginale medio mensile per ogni carta è previsto a 0,50 euro, che comprendono principalmente commissioni interbancarie (tasse pagate dall'emittente dell'acquirente carta in questo caso Bankera), e anche la manutenzione, l'emissione e di altre tasse. Il margine medio sugli impieghi (la differenza tra il tasso d'interesse pagato ai depositanti e il tasso di interesse dei creditori dopo la contabilizzazione di prestiti non pagati e altri costi diretti) sarà dello 0,5%, in diminuzione allo 0,1% entro cinque anni. Il margine medio nei prodotti di investimento sarà pari allo 0,25%, in diminuzione allo 0,1% in otto anni, con il tasso utilizzato principalmente per la gestione del portafoglio. Di conseguenza, Bankera si aspetta ricavi pari a euro 11 ML nel suo primo anno, con una crescita costante a 500 milioni di euro nel giro di dieci anni.



La maggior parte dei costi sarà costituito dai salari (per 200 dipendenti nel primo anno, in crescita di 2000 dipendenti nel giro di dieci anni), così come le spese legali e IT. Queste stime sono basate sulla struttura dei costi correnti di SpectroCoin.



Per via della base solida di prodotti già operativi e la base iniziale di clientela, si prevede che Bankera possa essere redditizia fin dal 1°giorno.



8. OFFERTA INIZIALE DI MONETE (ICO)

Durante l'offerta iniziale di monete (ICO), Bankera, come azienda, emetterà moneta digitale sotto forma di Token chiamati **Bankers (BNK)** su blockchain gestiti da smart contracts.

8.1. PERCHÈ ICO?

Molte sono le ragioni per cui abbiamo deciso di avviare l'offerta iniziale di moneta, piuttosto che metodi alternativi di raccolta di fondi. In primo luogo, una fornitura iniziale di monete permette non solo di avere con noi partecipanti provenienti da diverse regioni, ma li incoraggiamo a promuovere i prodotti attraverso l'affiliazione a Bankera attraverso le commissioni. In secondo luogo, i token permettono di fornire liquidità, in quanto possono essere scambiati in diverse piattaforme dopo l'ICO. I partecipanti possono liquidare la propria posizione come se non avessero azioni di società quotate in borsa. Infine, il contratto smart permette una facile distribuzione settimanale di commissioni ai possessori di token, che sarebbe difficile senza l'uso della tecnologia blockchain.

8.2. TOKEN

Titolari dei token saranno in grado di utilizzare Bankers (BNK) per pagare servizi e prodotti di Bankera ad un prezzo scontato. Inoltre, l'utilità chiave del token sarà che tutte le coppie di scambio presso lo scambio di Bankera, compresi i gettoni Banker, saranno libere di operare. Ad esempio, sarà economicamente conveniente scambiare BTC in BNK e poi BNK in ETH piuttosto che scambiare direttamente da BTC a ETH. In tal modo, verrà garantita la liquidità dei token BNK. Una commissione di riferimento del 20% delle spese di transazione netti pagati dai clienti di Bankera e Spectrocoin (fino alla completa operatività di Bankera) sarà corrisposta ai possessori di token su base settimanale. Una commissione del 20% delle spese di transazione netti pagati dai clienti di Bankera e Spectrocoin (fino alla completa operatività di Bankera) sarà corrisposta ai possessori di token su base **settimanale**.

L'utile sulle transazionali rappresenta la differenza tra le commissioni nette pagate dai clienti ed i costi diretti associati con la transazione. Ad esempio, se i clienti si scambiano 100 milioni di euro di valuta estera in una settimana con un tasso medio di 0,25%, e Bankera applica una tariffa media del 0,1%, il reddito medio netto delle transazioni sarà 0,15% . Quindi in cambio dei tassi netti di valuta estera per quella settimana un monte di 30.000 euro sarà concesso ai titolari dei tokens.

La commissione sarà distribuita tramite smart contracts ai possessori di token Banker (BNK).

8.3. PRE-ICO

Durante la pre-ICO verrà distribuito solo il 10% dell'offerta di token, con lo scopo di determinare prezzo e HARDCAP (l'offerta totale di token) dell'ICO. Con la pre-ICO sarà determinato l'hard cap degli smart contract ICO.

Il prezzo di un token durante il pre-ICO sarà di 1 centesimo di euro.

8.4. ICO

Il Prezzo dei token BNK dipenderà dal numero di token emessi durante la pre-ICO:

BNK emessi nella pre-ICO	Indice BNK per 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

L' hard cap (numero tokens emessi) sarà determinato dividendo il numero di tokens emessi durante la pre-ICO per 0.1:

$$HARDCAP = \frac{\text{NumeroditokenspreICO}}{0.1}$$

Ci saranno anche un soft-caps durante l'ICO in modo che il prezzo di ogni blocco da 1.000.000.000 di BNK aumenterà di 0,001 euro.

Nel caso non si raggiunga il 30% di token ICO venduti, il restante verrà distribuito pro-rata ai possessori dei tokens pre-ICO e ICO. In altre parole significa che il 40% di tutta l'offerta di tokens sarà divisa tra i partecipanti di pre-ICO e ICO.

Il resto del 30% dei tokens verrà distribuito durante la SCO (offerta secondaria di di moneta) in futuro, ma mai ad un prezzo inferiore a 0,1 EUR prezzo per BNK.

Il 25% dei tokens sarà attribuita al team come incentivo, così come per il programma di ricompense a terzi. I token destinati al team verranno distribuiti nel corso del tempo.

Il 5% sarà attribuita ai consulenti, che da anni collaborano e lo faranno fino a quando la banca sarà completamente operativa.

Quindi, il totale HARDCAP di pre-ICO e ICO è 10.000.000.000 BNK (2.500.000.000 + 7.500.00.000) del valore di EUR 177ML di (25ML EUR + 152ML euro) e almeno pari 750ML EUR per SCO.

8.5. DISTRIBUZIONE DEI TOKENS

I tokens saranno distribuiti tra i partecipanti del pre-ICO, dell'ICO mangers e di Bankera.

Ai partecipanti della pre-ICO partecipanti saranno assegnati il 10% di tutti i tokens emessi.

Ai partecipanti della ICO saranno assegnati il 30% di tutti i tokens emessi.

Ai partecipanti alla SCO (offerta secondaria di monete) saranno assegnati il 30% di tutti i tokens.

Al il team management ed ai dipendenti sarà assegnato il 25% di tutti i tokens nel corso del tempo, come strumento motivazionale per allineare l'interesse e il valore dei tokens. Parte di questi token verranno utilizzati come ricompensa durante pre-ICO, ICO e SCO.

I **consiglieri** riceveranno 5% di tutti i tokens per le loro competenze e contatti messi a disposizione per il successo di Bankera.

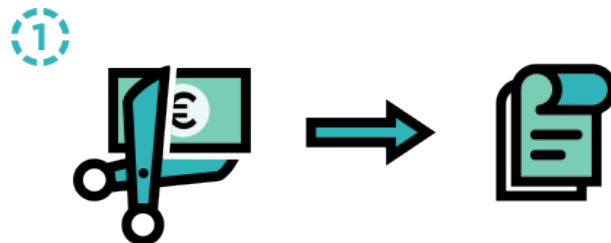


Se l' **HARDCAP** non sarà raggiunto durante l' **ICO**, i restanti tokens saranno distribuiti pro-rata ai partecipanti di **pre-ICO** e **ICO** .

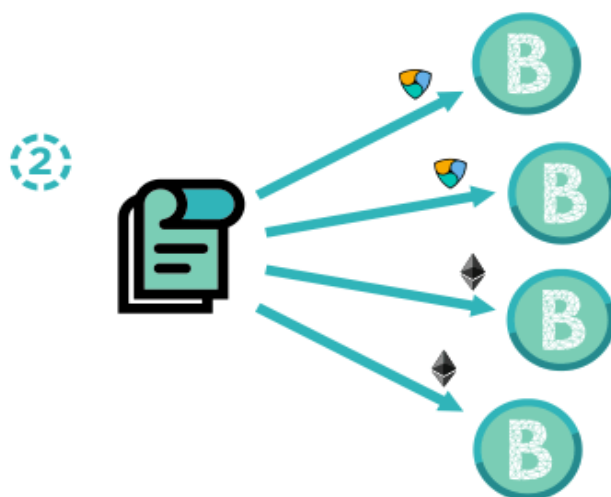
8.6. DIVIDENDO DEGLI UTILI

Il valore di commissione per ogni token dipenderà dall'utile netto sulle transazioni e verrà corrisposto settimanalmente. Il processo di divisione è spiegato qui sotto.

Per primo, il 20% dell'utile netto sulle transazioni verrà inviato allo smart settimanalmente:



Secondo, lo smart contract distribuirà il fondo ai possessori dei tokens Bankera proporzionalmente (per diminuire i costi, i possessori dei tokens percepiranno la commissione di riferimento dallo smart contract):



Questo significa che qualora si possedesse l' 1% dei tokens di Bankera venduti, si riceverà l' 1% dell'utile sulle transazioni.

8.7. BENEFITS ULTERIORI

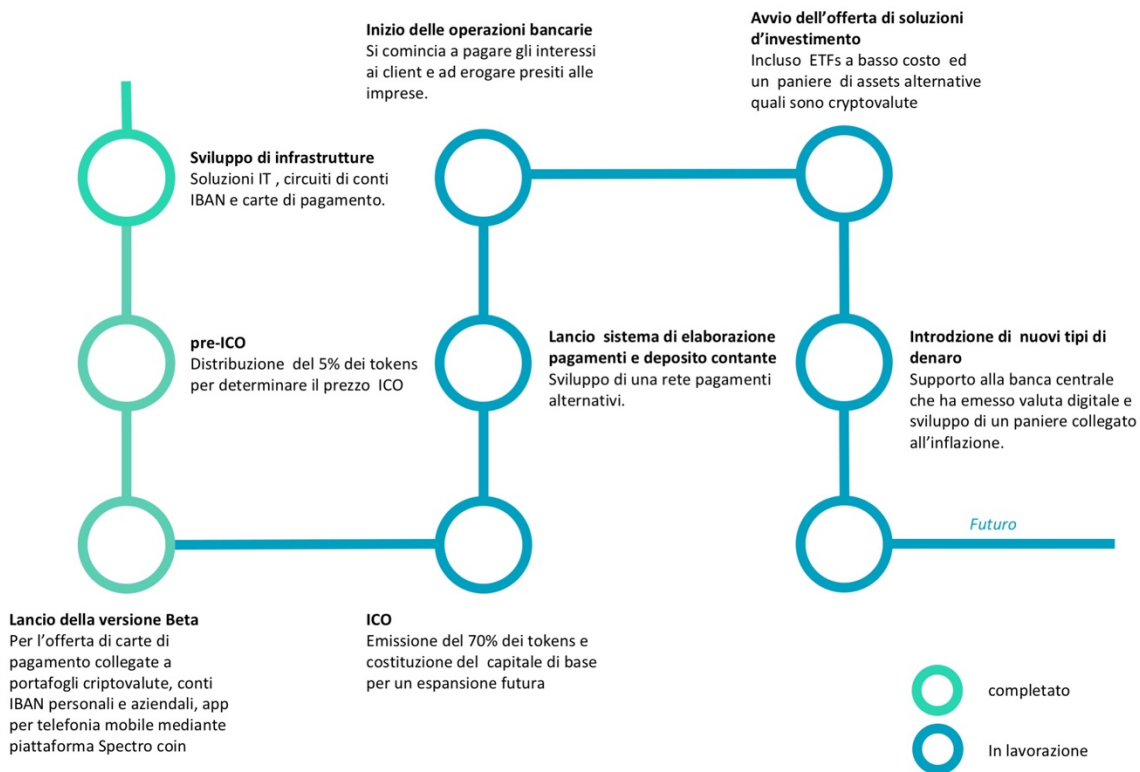
Ai partecipanti della pre-ICO e della ICO che contribuiranno con più di 1,000 EUR saranno eleggibili a ricevere la carta Bankera ed un conto con IBAN account gratuitamente (inizialmente a SpectroCoin). Tuttavia, alcune restrizioni possono essere applicate in accordo con i paesi di residenza dei partecipanti, dal momento che i prodotti di Bankera non sono disponibili globalmente.

9. SEQUENZA TEMPORALE

Completando con successo l'ICO, Bankera otterrà le licenze bancarie o i partenariati per diventare una banca emittente per le carte di pagamento.

In termini di flusso di entrate, Bankera si concentrerà inizialmente sulle attività bancarie di base come i prestiti e l'elaborazione dei pagamenti. Il successivo prodotto che Bankera presenterà, saranno soluzioni di investimento a basso costo per i clienti tramite ETF. Inoltre, la banca offrirà una gamma completa di servizi di investimento, come trading, custodia, e servizi bancari di investimento ai propri clienti. Bankera offrirà anche servizi di gestione patrimoniale basati su 'robo-advisory' ai propri clienti.

La timeline in linea di massima è: pre-ICO alla fine di agosto, rilascio di prodotto minimo vitale al fine di operare con conti IBAN e sostenere le carte di pagamento a metà del mese di ottobre, l'inizio dei preparativi per l'ICO alla fine di Settembre, la fine della ICO alla fine di Febbraio. Bankera offrirà soluzioni avanzate per l'elaborazione di pagamento nell'estate 2018. Richiesta della licenza bancaria o dei partenariati autunno 2018. L'ottenimento dei soluzioni di licenza bancaria alla fine del 2019. Servizi di depositi e prestiti a metà del 2019.



10. TEAM

Bankera ha messo in piedi un team di esperti con una gamma di diverse competenze. Ne fanno parte esperti in cryptomonete, operazioni bancarie e conformità, tecnologie blockchain e peer-to-peer, sistemi di pagamento, intelligenza artificiale, internet, marketing ed economia, politiche e pubbliche relazioni.

Il team ha già raggiunto diversi traguardi, come avere tutte le infrastrutture per essere operative ed una piattaforma di moneta elettronica con tutte le funzionalità di un unico conto IBAN per clienti e carte di credito o essersi prodigati per l'ottenimento delle licenze di istituto di pagamento.



Vytautas Karalevičius (CEO) sta attualmente completando un dottorato di ricerca (Ph.D) sulle Cryptomonete alla KU Leuven University in Belgio. Precedentemente, ha conseguito una specializzazione post-universitaria (MPhil) in Finanza alla Cambridge University e BA degree in Business e Finanza alla Durham University. Attualmente sta conducendo studi sul potenziale della tecnologia blockchain applicate alla sicurezza delle transazioni per conto dell'istituto SWIFT. Ha fatto parte di Bloomberg (ufficio di Londra) per la consulenza manageriale.



Mantas Mockevičius (CCO) ha più di otto anni di esperienza nella gestione del funzionamento e della conformità nello scambio di moneta elettronica e digitale. È laureato in economia ed ha conseguito un Master in Finanza.



Justas Dobiliauskas (CTO) ha nove anni di esperienza nello sviluppo di software rivolto ai medi e piccoli istituti finanziari, e cinque anni di esperienza nel campo della tecnologia blockchain e delle cryptovalute. E' un esperto di tecnologie P2P ed ha conseguito un master sulla sicurezza dei sistemi informatici.



Craig Grant (VP - Business development) ha esperienza nel settore del trattamento dei pagamenti comprendenti i tre anni con Skrill (ora parte di Paysafe Group) come senior business development manager.



Susana Wessling (UX/UI designer) ha più di cinque anni di esperienza nel web and graphic design. Prima di arrivare a Bankera, ha lavorato alla progettazione di social network per le startup. Ora Susana ci assisterà nello sviluppo del sito web di Bankera e contribuirà a garantirne l'usabilità, il design e l'esperienza complessiva dell'utente, e aiuterà l'azienda a fare un passo più vicino a diventare la banca per l'era blockchain.



Eglė Eidimtaitė (VP - Business development) ha più di 3 anni di esperienza di business development nel settore dell'e-gaming. Prima di entrare nel mondo aziendale, ha lavorato al Parlamento Europeo.



Rūta Čižinauskaitė (VP - Marketing) è un'esperta di marketing B2B e B2C nei settori aziendale e governativo. Prima di arrivare a Bankera, ha acquisito un bagaglio di conoscenza nei social media, SEO (ottimizzazione dei motori di ricerca), gestione di progetti, vendite presso una startup posizionata a Brussels, l'Ambasciata degli Stati Uniti, ed il Governo Lituano. Rūta ha conseguito un Master's degree in Strategie di Pubbliche Relazioni alla Università Lund and Stirling.



Tse-Hsin Lu (VP - Comunicazioni) è un'esperta marketing digitale, soprattutto per quanto riguarda i servizi finanziari. Ha acquisito esperienza nel SEO (ottimizzazione dei motori di ricerca) e nei social media lavorando come leader del team di marketing in SpectroCoin. Durante la sua permanenza negli USA, a Taiwan ed in Belgio, ha acquisito una conoscenza superiore in ognuno di questi mercati.

11. CONSULENTI

Il patrimonio chiave di Bankera è la conoscenza, per questo abbiamo invitato i migliori esperti in settori relativi come la regolamentazione, la politica, lo sviluppo di nuovi prodotti finanziari, la finanza, l'apprendimento macchina, le statistiche e le relazioni pubbliche, come membri del nostro consiglio.



Lon Wong è presidente del NEM.io Foundation ed CEO del Dragonfly Fintech. Imprenditore da sempre, con più di 30 anni di esperienza, Lon è un luminare nel campo delle blockchain ed ha diretto il progetto della blockchain NEM. È particolarmente interessato alle progettazioni e soluzioni di blockchain nel settore finanziario ed ha largamente collaborato allo sviluppo di NEM per farla diventare la principale soluzione odierna per quanto riguarda le blockchain nel settore finanziario.



Antanas Guoga, membro del Parlamento Europeo. Anche conosciuto come TonyG, Antanas è un imprenditore nato ed è rinomato per essere un ottimo giocatore di poker. Ha partecipato attivamente in discussioni politiche sul tema delle cryptomonete e della sicurezza informatica.



Eva Kaili Membro è Presidente dell' unità di ricerca scientifica del Parlamento Europeo. Il suo campo di interesse abbraccia vari settori che spaziano dalla tecnologia nel mondo finanziario, Blockchain, decentralizzazione, ed intelligenza artificiale.



Audrius Žiugžda è nel settore bancario da più di 20 anni. È una figura ben nota nel settore dei servizi finanziari. Ha lavorato come direttore esecutivo per molto tempo alla Skandinaviska Enskilda Banken (Lituania) e come dirigente esecutivo della Šiaulių Bank. Audrius è stato pubblicamente riconosciuto per le sue ampie conoscenze ed intuizioni professionali nel settore M&A, operazioni bancarie e strategie.



Martin St-Hilaire ha più di 18 anni di esperienza come analista finanziario e manager di contabilità e audit in aziende internazionali come Arthur Andersen, Deloitte Touche Tohmatsu e KPMG. Martin è ben noto per la sua vasta esperienza in auditing, contabilità, bancario, tasse e gestione dei rischi.



Modestas Kaseliauskas è particolarmente interessato agli orientamenti per la tassazione nel mondo delle cryptovalute ed all'utilizzo delle blockchain nella fiscalità ed il settore pubblico. Modestas è stato Direttore Generale dell'Ispettorato Fiscale di Stato (STI) della Lituania (2005-2014). E' consulente per le medie e grandi imprese sui temi della gestione del rischio e della trasparenza. Fornisce assistenza fiscale nelle controversie con le autorità fiscali su questioni relative alle imposte.



Prof. Jochen De Weerd è un assistente professore in sistemi di informazione, analisi dei dati e gestione dei processi aziendali alla facoltà di Economia e Commercio a KU Leuven (Belgio). E' attivamente coinvolto nella ricerca di temi riguardanti l'attività di mining, dati applicati all'attività di mining, cryptomonete, e apprendimento dell'analisi.



Marc Kenigsberg si è appassionato al Bitcoin fin dal 2013 ed ha ro per il mondo e come collaboratore nelle pubblicazioni leader del settore. 18 anni di esperienza nel marketing online. E' uno dei più grandi affiliati al mondo di cryptomonete ed il fondatore del sito web BitcoinChaser e della sua comunità'. Marc si incontra regolarmente come oratore alle conferenze in gi.



Damon Rasheed è il CEO nonché il fondatore di Rate Detective, uno dei più importanti siti di confronto dell'Australia nel mondo finanziario. Damon è anche un esperto di apprendimento automatico ed econometria. Damon è un grande esperto di servizi finanziari ed aziende su internet.



Dr. Eugene Dubossarsky è alla guida di Sydney Data Science group (più di 2000 membri), di Sydney Users of R Forum (più di 1500 membri), e di Datapreneurs (più di 400 membri). Eugene utilizza l'analisi dei dati applicata alle strategie imprenditoriali, trading finanziario e start-ups online, ed è il creatore di ggraptR, un pacchetto di visualizzazione creativa in R.



Warren Lush è un esperto in pubbliche relazioni nel settore online. Il suo ruolo più importante è stato quello di PR al PartyPoker ma ha avuto un ruolo simile anche a Ladbrokes, Sky Sports, ed ha anche lavorato in politica per Rt Hon William Hague MP, il precedente leader di opposizione and Segretario degli Esteri. Nel Gennaio 2012, a Warren è stato assegnato " the European Staff Person of the Year " nel settore del poker.