



BANKERA

UM BANCO PARA A ERA BLOCKCHAIN

www.bankera.com

SUMÁRIO EXECUTIVO

O possível impacto do desenvolvimento tecnológico em finanças é um dos principais temas da atualidade. Muitas startups estão tentando revolucionar os serviços financeiros. Porém, eles se concentram em um nicho e não conseguem tirar proveito da economia de escala, que é uma das principais vantagens das quais se beneficiam os tradicionais bancos, que não necessariamente são tecnologicamente avançados. O Bankera pretende atingir a escala para oferecer tradicionais e emergentes produtos bancários no ambiente altamente tecnológico da era Blockchain, eventualmente tornando-se o ‘balcão único’ para todas as necessidades bancárias.

O Bankera já atingiu progresso significativo como uma empresa FinTech, e pretende oferecer uma expressiva infraestrutura instalada antes da Oferta Inicial de Moedas (ICO). O Bankera já possui os arranjos necessários regulamentares e de TI para oferecer o número internacional de conta bancária (IBAN), que pode aceitar e realizar pagamentos na Área Única de Pagamentos em Euros (SEPA). O Bankera está em posição de oferecer competitivas taxas de câmbio de moedas estrangeiras, transferências bancárias rápidas e com bom custo-benefício, além de possuir o “Cartão de Pagamento Bankera” associado à conta do titular do cartão.

O Bankera está construindo um banco digital duradouro, portanto, o foco será na escala, na eliminação das contrapartes e na oferta de serviços bancários essenciais, tais como contas de empréstimo e poupança. Para atingir esses objetivos, o Bankera vai solicitar licenças bancárias ou parcerias adicionais em jurisdições estratégicas para poder operar em uma gama de moedas fiduciárias e facilitar as transações transnacionais sem necessitar de contrapartes. O Bankera também planeja ser membro de redes financeiras relevantes, adquirindo o status de emissor e adquirente nos principais esquemas de cartões de pagamento, e também participando de redes de pagamento como a SEPA na União Europeia, Faster Payments no Reino Unido e EFT no Canadá.

Além dos tradicionais produtos bancários, o Bankera vai fornecer soluções inovadoras tanto para clientes individuais quanto empresariais, em um ambiente de baixo-custo. Por exemplo:

- Para empresas, o Bankera vai melhorar o fluxo de caixa ao estender o financiamento para processamento de pagamentos contra os pagamentos esperados futuros, baseando-se no histórico de fluxo de caixa e pagamentos esperados.

- Para indivíduos, o Bankera vai tratar do antigo problema em que as economias dos clientes não acompanham a inflação, com a criação um produto de investimento associado a uma conjunto de bens que automaticamente se ajusta à inflação.

Para alcançar esses objetivos, o Bankera como uma empresa será estabelecido e uma Oferta Inicial de Moedas (ICO) será conduzida. A oferta será de tokens de uma moeda virtual conhecida como “Bankers” (BNK). Os fundos arrecadados pelo Bankera serão concedidos como financiamento para o desenvolvimento do Bankera como um projeto. Uma dotação será feita pelo operador do Bankera como um produto direcionado ao Bankera como uma empresa, como parte de suas obrigações em relação ao financiamento. O pagamento da dotação será baseado em **20% da receita líquida de transações recebida pelo Bankera e pela SpectroCoin, e será pago aos detentores de tokens BNK semanalmente**. Fica a cargo do Bankera a realização dos pagamentos aos detentores de tokens BNK como parte da recompensa por suas contribuições ao Bankera.

1. INTRODUÇÃO

Nós estamos vivendo em tempos de transformação digital. O impacto dessa transformação é claramente percebido na forma como nós compartilhamos informações e nos comunicamos. Há diversas tentativas de digitalizar diversos aspectos de nossas vidas, principalmente no universo das finanças e atividades bancárias. Particularmente, o advento da tecnologia Blockchain nos permitiu digitalizar dinheiro por meio de criptomoedas como o Bitcoin. Existem diversas tentativas a caminho para empregar a tecnologia Blockchain para revolucionar outras áreas das finanças. No entanto, a maioria dos pesquisadores se concentra em transformar apenas um produto ou serviço financeiro (remessas ou empréstimos, por exemplo). Essa tendência surgiu porque novos participantes foram mais ágeis em adotar as tecnologias emergentes se comparados aos que são impedidos por sistemas legais. Porém, essa vantagem competitiva da qual os novos candidatos desfrutam provavelmente será de curta duração, já que os bancos existentes utilizarão seus consideráveis recursos para criar os mesmos serviços e manterem-se competitivos, ou para adquirir fintechs emergentes.

A visão do Bankera é diferente; nós estamos focados na construção de um banco para a era do blockchain, que eventualmente se tornará o balcão único para todos os serviços financeiros, da mesma forma que os tradicionais bancos o são agora.

Nós acreditamos que digital significa distribuído, logo, o Bankera como uma empresa vai emitir tokens digitais no blockchain distribuídos em uma oferta inicial de moedas (ICO) para permitir que apoiadores contribuam com o desenvolvimento de um banco puramente digital. O objetivo da ICO não é testar uma ideia especulativa, mas sim fornecer o capital para possibilitar que o Bankera como um produto amplie seus serviços existentes para competir em pé de igualdade com os já-existentes bancos em todas as áreas de operação, incluindo pagamentos, empréstimos, câmbio de moeda e investimentos. Nós encorajamos apoiadores a experimentarem os serviços do Bankera antes de participarem da ICO.

2. O QUE É O BANKERA?

O Bankera é um banco que será criado para a era do blockchain utilizando tecnologia para diminuir o número de contrapartes e, conseqüentemente, reduzindo os custos bancários para o consumidor final.

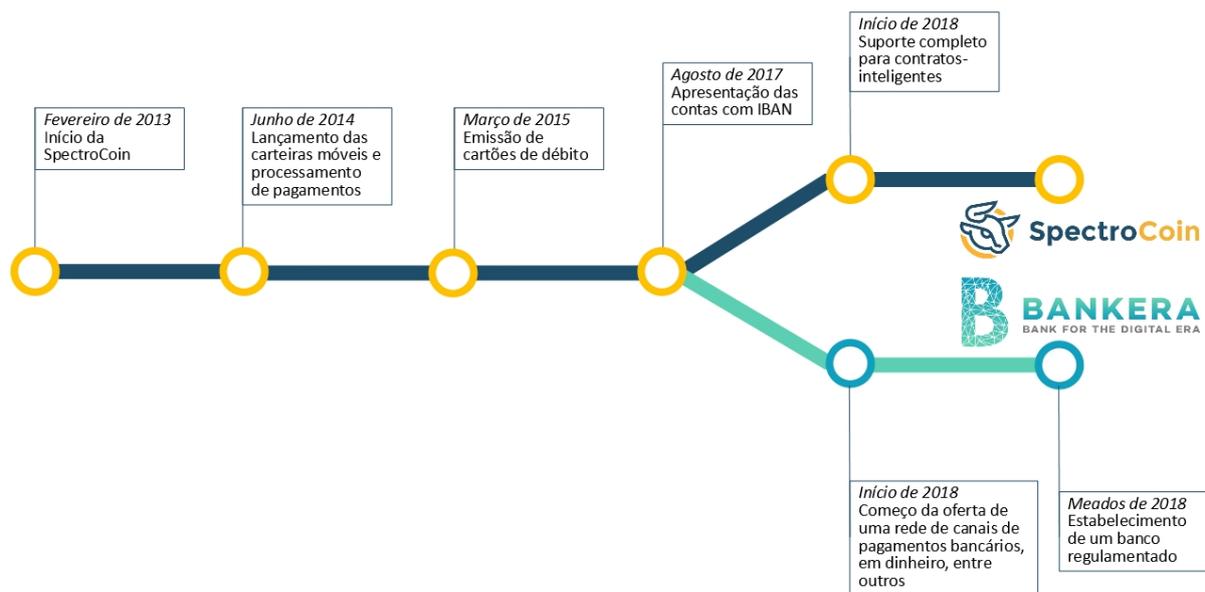
Nós vimos a redução de contrapartes despontar no e-commerce, onde agora os bens são frequentemente adquiridos diretamente dos fabricantes. Nos serviços financeiros, a tendência até o momento tem visto as empresas de tecnologia financeira desenvolverem seus negócios aproveitando-se de infraestruturas já existentes para criar melhores soluções para produtos individuais. Por exemplo, empresas de remessa de dinheiro surgiram simplesmente porque elas podiam processar transferências bancárias rapidamente e em diversos países. Contudo, tais tecnologias criaram inúmeras contrapartes. Por ser um participante fundamental em mercados financeiros, o Bankera pode fornecer diversos serviços sem necessitar de tais contrapartes.

3. O PAPEL DA SPECTROCOIN

O time fundador do Bankera já possui e opera um bem-sucedido câmbio de criptomoedas, carteira eletrônica, provedor de cartão de débito e processador de pagamentos. Esse produto é operado sob a marca SpectroCoin (<https://spectrocoin.com/>).

Desde o primeiro momento, a SpectroCoin foi criada com a intenção de oferecer aos clientes o acesso a uma gama de criptomoedas. Porém, para se manter competitiva, a SpectroCoin precisou elaborar uma série de produtos encontrados no sistema bancário tradicional, como cartões de débito, processamento de pagamentos, números internacionais de conta bancária (IBAN), câmbio internacional, etc. Dessa forma, a SpectroCoin já desenvolveu a infraestrutura básica comparável a de bancos tradicionais. Uma extensão natural da SpectroCoin é alavancar as tecnologias existentes para criar o Bankera, um banco revolucionário para a era do blockchain.

O estabelecimento do Bankera criará um fork operacional. A SpectroCoin permanecerá a líder em fornecimento de serviços de carteiras e câmbio, e o Bankera será o novo produto focado em pagamentos eficientes e soluções bancárias.



O sucesso da SpectroCoin proporcionou a validação do conceito do Bankera. O que já foi desenvolvido servirá como um produto minimamente viável para que o Bankera inicie suas operações.

A contribuição da SpectroCoin para o Bankera não será apenas a infraestrutura regulatória e de TI, mas também uma introdução aos serviços do Bankera para os mais de 700.000+ clientes existentes na SpectroCoin e o compartilhamento do banco de talentos com mais de 70 especialistas em blockchain da SpectroCoin. Sobretudo, até que o Bankera esteja operando em capacidade total, a SpectroCoin concederá aos detentores de token do Bankera 20% de toda sua receita líquida de transações.

3.1. PRINCIPAIS FATOS SOBRE A SPECTROCOIN

Clientes: 700.000+ e mais de 4000 novos cadastros diariamente

Cartões emitidos: mais de 65.000

Volume diário médio: 810.000 EUR

Membros no time: mais de 70

4. NOSSA VISÃO

4.1. EFICIÊNCIA EM PRIMEIRO LUGAR

A indústria de serviços financeiros está a caminho de se tornar um mercado quase perfeito devido à constante redução de barreiras para a entrada e homogeneidade dos serviços ofertados (por exemplo, empréstimos não possuem gosto ou design diferentes, apenas preços e termos). Para competir nesse mercado, não apenas as operações devem ser conduzidas tão eficientemente quanto possível, mas é importante identificar e transmitir as soluções mais otimizadas (o meio-termo entre tempo e dinheiro, por exemplo) aos clientes. Como resultado, o Bankera transmitirá as taxas de câmbio interbancárias aos clientes envolvidos em câmbio de moeda estrangeira, disponíveis pelo uso do cartão de pagamento Bankera, realização de transferências internacionais ou câmbio de moeda entre suas contas.

4.2. STATUS DO DINHEIRO

O Bankera identificou três tendências fundamentais relacionadas à dinheiro nos tempos atuais. Primeiramente, a moeda em espécie ainda é a forma dominante do dinheiro, especialmente em economias em desenvolvimento, e isso não mudará na próxima década. Em segundo lugar, o dinheiro eletrônico e digital está se popularizando. Terceiro, em um futuro próximo, a tecnologia pode permitir o desenvolvimento e a demanda por novas formas de dinheiro.

4.2.1. DINHEIRO EM ESPÉCIE É REI

O Bankera reconhece que o dinheiro em espécie ainda é a forma de pagamento predominante e por isso o Bankera participará ativamente do mercado do dinheiro em espécie. Um dos pontos é que o Bankera não terá agências físicas como os bancos tradicionais. Portanto, o Bankera possui uma abordagem em três vertentes para manter a competitividade em moeda em espécie.

Parcerias com provedores já existentes para depósitos e saques em dinheiro.

O Bankera vai se associar a operadores varejistas que atualmente distribuem serviços de depósito e saque de moeda em espécie.

Rede de agentes. Em países em desenvolvimento onde a infraestrutura para lidar com depósitos e saques não é estabelecida (como na América do Sul), o Bankera vai oferecer a varejistas pertinentes (como bancas de jornal ou postos de gasolina) a capacidade de serem agentes do Bankera para lidar com depósitos e

saques. Cada um desses agentes terá uma conta com o Bankera para facilitar esse processo.

Cartões de pagamento. Como o Bankera emitirá cartões de pagamento, eles poderão ser utilizados como uma opção para saque na maioria dos caixas eletrônicos disponíveis mundialmente quando moeda em espécie for necessária.

4.2.2. DINHEIRO ELETRÔNICO E DIGITAL

O Bankera vai oferecer carteiras em inicialmente 22 moedas fiduciárias, cobrindo todas as principais moedas, como USD, EUR e GBP.

Além disso, o Bankera também vai apoiar moedas digitais emergentes como o Bitcoin, Ethereum, DASH, NEM e outras, assegurando-se de que o Bankera estará à frente do emergente ecossistema de criptomoedas.

Bancos centrais (Banco da Inglaterra, Banco Central Sueco e Banco Central Europeu, por exemplo) estão discutindo a implementação de novas formas de dinheiro digital. À medida que essas moedas surgirem, o Bankera será o portal entre essas moedas e o utilizador final (end-user) para permitir o acesso a essas moedas emergentes.

4.2.3. NOVOS TIPOS DE DINHEIRO

Estando na fronteira da inovação, o Bankera terá como objetivo solucionar antigos problemas com o uso de novas tecnologias e produtos. Um desses problemas é que os consumidores, geralmente, não investem seu dinheiro adequadamente para acompanhar a inflação. Como solução, o Bankera será o pioneiro na emissão de dinheiro eletrônico designado em “cestas”, como proposto pelo economista vencedor do prêmio Nobel Robert J. Shiller. Enquanto a ideia de Shiller permite que os consumidores enviem uma moeda fiduciária tradicional equivalente ao valor de uma determinada cesta de consumo na moeda de recebimento, nós estenderemos a ideia para oferecer dinheiro eletrônico designado como proxy para a cesta de consumo, para capturar a inflação e permitir aos consumidores manter seus fundos constantemente em uso.

Essa ideia é inspirada em N. Kiyotaki e J. Moore, que publicaram o artigo “Evil is the root of all money” (O mal é a raiz de todo dinheiro, em tradução livre) em 2002, afirmando que o dinheiro poderia ser substituído por alguma liquidez segura. Logo, o

Bankera vai oferecer Fundos de Índices (ETF - exchange-traded fund) de baixo custo para pagamentos e eventualmente permitir a criação de portfólios/cestas baseados nas preferências dos clientes.

A ideia por trás do dinheiro eletrônico respaldado por ETFs é essa: uma pessoa racional gostaria de ter todos os seus fundos investidos para poder maximizar o retorno potencial. Da mesma forma, tendo mais capital disponível para investimentos, a sociedade como um todo se beneficiaria, já que é mais provável que o crescimento econômico se intensifique. Logo, pressupondo-se custos zero de transação e nenhuma volatilidade, uma pessoa racional manterá seus fundos sempre investidos e venderá uma pequena fração do seu portfólio sempre que precisar pagar por algo (consumo). Por outro lado, quando alguém receber fundos, eles imediatamente investirão esses fundos. Supondo que o contribuinte e o recipiente estejam investindo no mesmo ativo, nós sugerimos que a compra e venda de ativos são passos desnecessários, logo, a transação de tal ativo (no nosso caso sugerido, ETF) seria a solução mais racional.

4.3. PROCESSAMENTO DE PAGAMENTOS

O Bankera identifica dois problemas principais enfrentados por empresas que aceitam pagamentos online: risco de fraude/chargeback e imobilização devido a reserva circulante ou longo momento de liquidação.

O Bankera auxiliará seus clientes empresariais para resolver esses problemas, primeiramente providenciando soluções de ‘conheça seu cliente’ (KYC) e rastreamento de fraude, assim como oferecendo o financiamento da entrada de pagamento (como alternativa ao financiamento de fatura).

4.3.1. CONHEÇA SEU CLIENTE

O Bankera acredita que um processador de pagamentos está em uma posição muito mais forte para facilitar KYC (‘know-your-client’, conheça seu cliente) e procedimentos de detecção de fraude, quando comparado ao destinatário, devido à quantidade de dados coletada. Conseqüentemente, o Bankera desenvolverá uma extensão para suas tecnologias de KYC e detecção de fraude para encaminhar informações relevantes para o destinatário, o que será uma abordagem pró-ativa e preventiva para prevenir fraude ao melhorar a compliance. Como resultado, essa

solução deve reduzir a taxa de chargeback e, ao fazê-lo, diminuir os custos globais de processamento de pagamentos para os nossos clientes.

4.3.2. FINANCIAMENTO DE ENTRADAS DE PAGAMENTO

Um dos principais desafios para empresas de crescimento rápido que aceitam pagamentos 'sem dinheiro' é a imobilização de capital. Normalmente, quando um negócio processa uma transação de cartão de crédito, 90% é recebida em até sete dias, e 10% seis meses após a transação. Esse processo é conhecido como reserva circulante, que é uma estratégia de gestão de risco para proteger os comerciantes e seus bancos de potenciais perdas devido a chargebacks. Contudo, isso gera problemas no fluxo de caixa para as empresas utilizando esse serviço.

O Bankera criará produtos financeiros de curto-prazo para superar essa lacuna no fluxo de caixa para empresas. Como um processador de pagamentos, o Bankera terá uma vantagem sobre outros bancos, porque o Bankera coletará informações sobre as futuras entradas de pagamentos. Isso facilitará a oferta de crédito do Bankera para empresas protegidas contra futuros fluxos de caixa esperados.

Por exemplo, uma empresa poderia aceitar pagamentos em dinheiro pelo gateway do Bankera, levando até três semanas para a transação ser liquidada. Porém, o Bankera poderia liquidar essa transação automaticamente caso estivesse seguro de que os fundos seriam por fim recebidos. Essa liquidez imediata pode ser feita pelo pagamento de tarifas ou juros, e o processo pode ser utilizado para reduzir ou eliminar as exigências de reserva circulante e outros obstáculos enfrentados pelas empresas. Tal solução não pode ser oferecida pela maioria dos processadores de pagamento devido à liquidez limitada.

5. CONSTRUINDO UM BANCO

Existem três elementos principais que asseguram o sucesso na construção de um banco: capital, tecnologia e compliance. O time de gestão do Bankera tem histórico comprovado no desenvolvimento de sinergias favoráveis entre esses essenciais elementos. Antes da ICO, o Bankera já desenvolveu as partes decisivas desses três elementos e já possui um produto minimamente viável.

A bem-sucedida implementação dos três grupos de produtos estabelecerá as fundações para o sucesso do banco. Essa filosofia é ilustrada no diagrama abaixo:



5.1. CAPITAL

A operação de um banco é diferente de muitos outros negócios, porque capital não é necessário apenas para o crescimento de fundos e para os ciclos comerciais, mas também para os requisitos regulamentares. No setor de serviços financeiros, essa regulamentação é adotada para assegurar que os bancos tenham um risco mínimo de perturbações financeiras durante declínios econômicos, quando há pressão na base de depósitos (mais saques do que depósitos). Portanto, a maioria do capital obtido será utilizada para satisfazer as exigências do índice de adequação do capital que são legisladas, e para obter as licenças bancárias ou parcerias em novas jurisdições.

Por exemplo, caso a ICO arrecadasse 100 milhões de euros, o que na superfície parece uma quantia considerável, devido às exigências do índice de adequação do capital, o Bankera poderia fazer o empréstimo de apenas 50 milhões de euros, o que é consideravelmente menos do que um banco local comum teria em capacidade de empréstimo. Isso corresponderia a 2.000 empréstimos para uma média de empréstimo de 250.000 euros.

5.2. REGULAMENTAÇÃO

A regulamentação é um dos principais ativos das instituições financeiras. Atualmente, o time de gestão do Bankera já obteve diversas parcerias estratégicas com instituições financeiras regulamentadas. Conseqüentemente, o Bankera terá uma base sólida pronta para fornecer os serviços planejados - com exceção de depósitos e produtos de investimento, que serão oferecidos futuramente.

O marco fundamental a ser atingido após a ICO é a obtenção de uma licença bancária ou de parcerias, o que seria o requerimento regulamentar necessário para cumprir a visão inicial do Bankera conforme estabelecida neste documento.

Além disso, o Bankera vai se associar a diversas redes financeiras estratégicas, tais como esquemas de cartão e diversos canais de remessa.

5.3. TECNOLOGIA

Bancos tradicionais frequentemente se apresentam como “empresas de tecnologia”. Contudo, o Bankera tem uma grande vantagem: a tecnologia de base criada para a era do blockchain. Bancos tradicionais possuem produtos-legendados tais como envio de mensagens SWIFT, pagamentos SEPA ou cartões de pagamento no centro da sua tecnologia, o que os torna inflexíveis tecnologicamente. Em contrapartida, tais produtos são simplesmente um detalhe para o Bankera e podem ser descartados sem interromper a tecnologia de base. Isso garante que o Bankera permanecerá ágil enquanto novas tecnologias surgem e antigas tecnologias se tornam redundantes.

A maior parte da tecnologia necessária para as bem-sucedidas operações do Bankera já foi desenvolvida e estará pronta para testes como produto minimamente viável antes da ICO. Os elementos fundamentais da tecnologia atual do Bankera incluem módulos para envio de mensagens SWIFT, pagamentos SEPA, integração de cartões de pagamento, livros razão bancários, módulos Bitcoin, Ethereum, DASH e NEM, análise de fraude e mais.

Contudo, para manter seu diferencial em um mercado tecnológico que se desenvolve rapidamente, o Bankera vai melhorar constantemente a infraestrutura existente e desenvolver soluções de ponta para a iminente era blockchain.

O diagrama abaixo apresenta as soluções tecnológicas já existentes do Bankera e os acréscimos planejados.



6. SERVIÇOS QUE SERÃO OFERECIDOS

O Bankera pretende se tornar um banco digital totalmente desenvolvido e oferecerá três linhas principais de serviço:

6.1. PAGAMENTOS

A solução de pagamento Bankera incluirá produtos tradicionais tais como o mundialmente aceito IBAN, cartões de débito e processamento de pagamentos, mas também se estenderá a soluções em serviços de remessa como correspondente bancário para outros participantes do mercado financeiro, citando apenas algumas das soluções.

Para tornar isso possível, o Bankera não apenas se tornará um banco do blockchain, mas também vai procurar tornar-se emissor e adquirente autorizado de cartões de pagamento e obter licenças bancárias (ou parcerias) em jurisdições estratégicas para evitar depender dos serviços do correspondente bancário, que são extremamente frágeis atualmente, conforme identificado pelo Banco Mundial quando concluído que as relações de correspondentes bancários (CBRs) estão em declínio¹

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

devido a diversos fatores, incluindo o risco AML (antilavagem de dinheiro) ou redução de risco. Possuir múltiplas licenças ou parcerias possibilitará ao Bankera oferecer transações transnacionais instantâneas, e também a ter acesso a baixas taxas de câmbio de moeda, devido ao acesso direto aos mercados financeiros em diversas jurisdições graças à obtenção dessas parcerias.

O cartão do Bankera, que será disponibilizado antes da ICO, oferecerá a opção de uso dos fundos armazenados na carteira Bankera praticamente em qualquer lugar onde cartões de pagamento são aceitos.

Além disso, todos os serviços serão acessados através de uma interface de usuário intuitiva e de fácil utilização, com suporte em mais de 20 línguas e disponível 24 horas por dia, 7 dias por semana.

6.1.1. CRIPTOMOEDAS

O Bankera, por padrão, vai oferecer suporte à maioria das criptomoedas, incluindo Bitcoin, Dash, Ethereum (inclusive tokens ERC20) e NEM, e suas funcionalidades relacionadas a pagamentos. Isso significa que os clientes Bankera não apenas poderão armazenar e fazer o câmbio dessas moedas, mas que eles também poderão manter seu saldo em contas associadas a cartões de pagamento, o que permitirá aos usuários utilizar essas moedas da mesma forma que o dinheiro tradicional. O Bankera também oferecerá para negócios uma solução em processamento de pagamento para todas essas moedas (atualmente disponível na SpectroCoin).

6.1.2. NOVOS TIPOS DE DINHEIRO

Nós agora observamos o surgimento de novos tipos de dinheiro sustentado por indicadores econômicos tais como produto interno bruto ou fundos de índices. O Bankera está em excelente posição para adotar ou criar tais moedas à medida que elas surgirem. Este será o caso especialmente quando o Bankera lançar produtos de investimento que estarão em sinergia com as soluções em processamento de pagamento, o que permitirá ao Bankera habilitar esses novos tipos de dinheiro.

6.2. EMPRÉSTIMOS E POUPANÇA

A capacidade de aceitar depósitos e conceder empréstimos está no centro de qualquer negócio bancário. Contudo, o acesso à indústria bancária é atualmente dificultado pelos requisitos de compliance, principalmente das exigências de capital. Caso o Bankera seja bem-sucedido na obtenção das licenças bancárias ou parcerias pertinentes, suas operações ainda serão limitadas pela dimensão da base de capital. Conseqüentemente, é fundamental que o Bankera ingresse no mercado com capital suficiente para desfrutar de economias de escala e poder competir com os bancos já existentes.

O cálculo do índice de adequação de capital requer conhecimento sobre a estrutura do capital de tier 1 e de tier 2, e também do portfólio de ativos bancários, para poder calcular a dimensão do capital e também o valor dos ativos ponderados pelo riscos (RWA). Para ilustrar as limitações impostas pela exigência mínima de capital total de 8% - conforme proposta pelas exigências do Basileia III e pela regulamentação da CRD IV, nós podemos presumir que o Bankera apenas possuirá capital na forma de common equity (capital comum). Logo, o valor máximo permitido dos ativos ponderados pelo riscos (a maioria dos empréstimos tem um peso de 100%) pode ser calculado como:

$$\text{Valor máx. dos RWAs} = \frac{\text{capital total}}{\text{índice mín. de capital total}} = \frac{\text{capital total}}{0.08}$$

Contudo, a exigência mínima de capital é de 8% e a exigência de capital alvo é cerca de 20%, o que é maior do que o índice de capital total de 17%² de todos os bancos diretamente supervisionados pelo Banco Central Europeu. Como resultado, supondo um capital total de 100 mi EUR, o valor máximo dos ativos ponderados pelo riscos (ou empréstimos com um peso de 100% emitidos) é:

$$\text{Valor máx. dos RWAs} = \frac{100 \text{ mi EUR}}{20\%} = 500 \text{ mi EUR}$$

O valor de ativos de 500 mi EUR é equivalente a uma média de 2.000 empréstimos de 250.000 EUR, o que ainda é uma escala pequena se comparado aos bancos existentes; mas é um bom ponto de partida.

O Bankera vai alavancar sua tecnologia para oferecer taxas de juro até mesmo no saldo de conta corrente.

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

6.3. INVESTIMENTOS

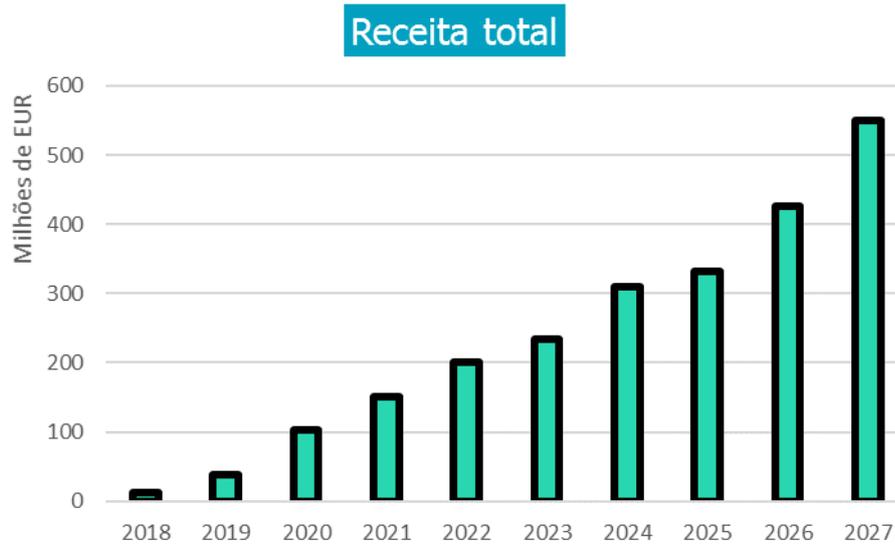
No futuro, o Bankera iniciará a oferta de soluções em investimento para clientes individuais e empresariais. Inicialmente, fundos de índices (ETFs) de baixo-custo serão oferecidos aos clientes; posteriormente, a oferta será expandida com a inclusão de serviços de negociação, aconselhamento, corretagem, custódia, gestão de patrimônio e outros. A maioria dos serviços, tais como soluções em aconselhamento ou gestão de patrimônio, serão desenvolvidos internamente com base no uso das mais avançadas tecnologias de inteligência artificial (AI).

Para empresas, o Bankera inicialmente oferecerá serviços de tesouraria, que serão expandidos para cobrir a maioria dos serviços bancários necessários para clientes corporativos, incluindo acordos financeiros.

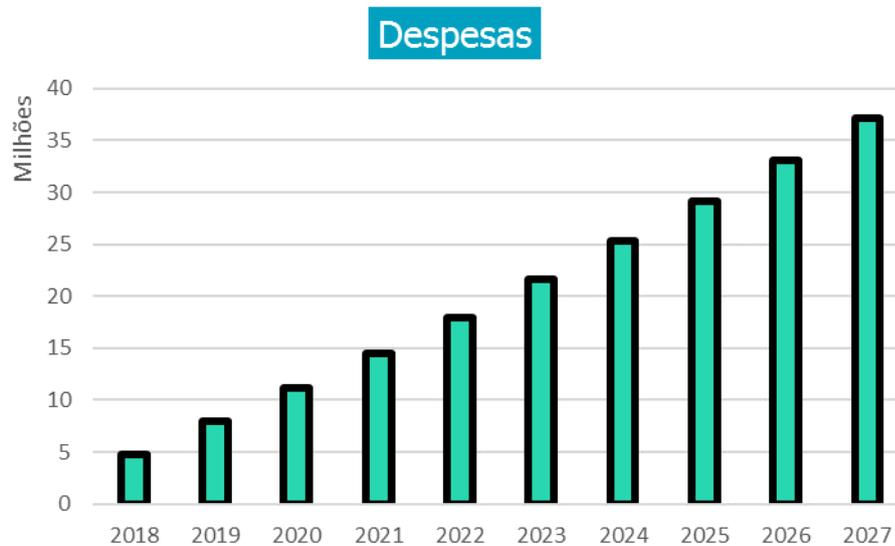
7. FINANÇAS

A receita do Bankera pode ser atribuída a cada grupo essencial de seus produtos: pagamentos, empréstimos e depósitos, e investimentos.

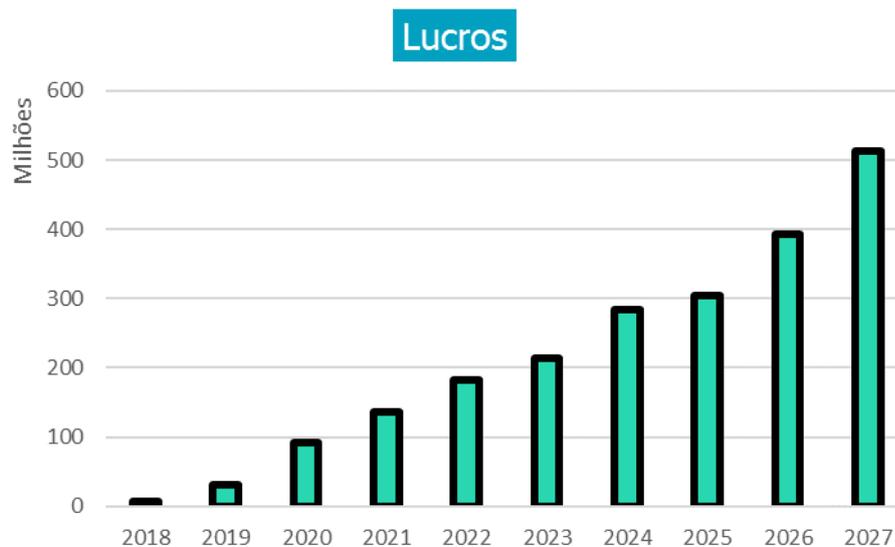
A receita de pagamentos reflete a receita do processamento de pagamentos, emissão de cartões e câmbio internacional. A margem de pagamento para clientes varejistas será de apenas 0.01 EUR sobre os custos enfrentados pelo Bankera. A margem de pagamento para clientes empresariais será de apenas 0.25% (e diminuirá para 0.1% depois de cinco anos). A margem mensal média por cartão está prevista em 0.5 EUR, o que incluiria principalmente tarifas interbancárias (tarifas pagas pelo adquirente do cartão ao emissor, neste caso, o Bankera), e também manutenção, emissão e outras taxas. A margem de empréstimo média (a diferença entre a taxa de juros paga aos depositantes e a taxa de juros para aos credores após a contabilização dos empréstimos não pagos e outros custos diretos) será de 0.5%, diminuindo para 0.1% dentro de cinco anos. A margem média em produtos de investimento será de 0.25%, diminuindo para 0.1% dentro de oito anos, com a tarifa utilizada principalmente para gestão de portfólio. Como resultado, o Bankera espera uma receita de 11 mi EUR em seu primeiro ano, com crescimento estável até 500 mi EUR dentro de dez anos.



A maioria dos custos consistirá em salários (para 200 colaboradores no primeiro ano, chegando a 2000 colaboradores em dez anos) e também despesas legais e de TI. Essas estimativas são baseadas na estrutura de custo atual da SpectroCoin.



Devido a uma base sólida e aos já operacionais produtos e base inicial de clientes, espera-se que o Bankera seja rentável a partir do dia 1.



8. OFERTA INICIAL de MOEDAS (ICO)

Durante a oferta inicial de moedas (ICO), o Bankera como uma empresa fará a emissão de tokens de moeda virtual chamados **Bankers (BNK)** no blockchain operado por um contrato inteligente.

8.1. POR QUE UMA ICO?

Existem muitas razões por conta das quais nós decidimos realizar a oferta inicial de moedas ao invés de métodos alternativos de arrecadação de dinheiro. Primeiramente, uma oferta inicial de moedas não apenas nos permite ter a bordo participantes de diversas regiões, como também incentivá-los a promover os produtos Bankera por meio de comissões para afiliados. Em segundo lugar, tokens fornecem liquidez, já que podem ser comercializados em diversas operações após a ICO. Os participantes podem liquidar sua posição como se possuíssem ações em empresas listadas publicamente. Finalmente, o contrato inteligente de tokens permite a fácil distribuição semanal das comissões de afiliados, o que seria difícil sem a utilização da tecnologia blockchain.

8.2. TOKEN

Os detentores de token poderão utilizar Bankers (BNK) para pagar por serviços e produtos do Bankera a uma taxa reduzida. Além disso, a principal utilidade do token será o câmbio gratuito de todos os pares que incluírem os tokens Banker na plataforma de câmbio do Bankera. Por exemplo, será mais eficiente, em termos de

custo, fazer o câmbio de BTC para BNK e então BNK para ETH ao invés de fazer diretamente o câmbio de BTC para ETH. Com isso, a liquidez dos tokens BNK será garantida. A esses tokens também serão atribuídos uma comissão de referência de 20% das tarifas líquidas de transação pagas pelos clientes do Bankera e da SpectroCoin semanalmente.

A receita líquida de transações representa a diferença entre as tarifas líquidas pagas pelos clientes e os custos diretos associados à transação. Por exemplo, se os clientes Bankera realizarem o câmbio de 100 mi EUR para moedas estrangeiras em uma semana com uma tarifa média de 0.25%, e o Bankera enfrentar uma tarifa média de 0.1%, a média da receita líquida de transações será de 0.15%. Logo, uma comissão – das tarifas líquidas de câmbio de moeda estrangeira naquela semana – de 30.000 EUR será concedida aos detentores de tokens.

As comissões concedidas serão distribuídas via contrato inteligente aos detentores de tokens Banker (BNK).

8.3. PRÉ-ICO

Durante a pré-ICO, apenas 10% dos tokens serão emitidos para finalizar a versão inicial do Bankera antes da ICO completa. A pré-ICO será utilizada para determinar o hard cap (teto rígido) para o contrato inteligente da ICO.

O preço dos tokens BNK será de 0.01 EUR por token.

8.4. ICO

O preço dos tokens BNK dependerá do número de tokens emitidos durante a pré-ICO:

BNK emitidos durante a pré-ICO	Valor do BNK em EUR durante a ICO
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

O hard cap (quantos tokens serão emitidos) será determinado pela divisão do número de tokens emitidos durante a pré-ICO por 0.1:

$$HARDCAP = \frac{\text{Número de tokens pré-ICO}}{0.1}$$

Também haverá soft caps (tetos flexíveis) durante a ICO, para que a cada porção de 1.000.000.000 BNK vendidos o preço de cada token aumente em 0.001 EUR.

Caso nem todos os tokens da ICO sejam vendidos, o restante será distribuído pro-rata para detentores de tokens da pré-ICO e da ICO. Em outras palavras, significará que 40% da oferta de tokens será dividida entre os participantes da pré-ICO e da ICO.

O restante dos 30% dos tokens será distribuído durante uma SCO (oferta secundária de moedas) no futuro, mas nunca com um preço menor do que 0.1 EUR por BNK.

25% dos tokens serão distribuídos ao time como motivação e também como programa de recompensa para terceiros. A parte dos tokens pertencente ao time será distribuída ao longo do tempo.

5% serão distribuídos aos conselheiros, que irão nos assessorar durante diversos anos até que um banco completamente funcional esteja em operação.

Portanto, o HARD CAP total para a pré-ICO e para a ICO é de 10.000.000.000 BNK (2.500.000.000 + 7.500.000.000) no valor de 177 mi EUR (25 mi EUR + 152 mi EUR), e pelo menos 750 mi EUR para a SCO.

8.5. DISTRIBUIÇÃO DOS TOKENS

Os tokens serão distribuídos entre participantes da pré-ICO, da ICO e também gestores e conselheiros do Bankera.

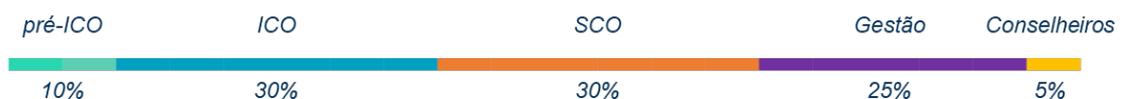
Para participantes da pré-ICO serão atribuídos 10% de todos os tokens emitidos.

Para participantes da ICO serão atribuídos 30% de todos os tokens emitidos.

Para participantes da SCO (oferta secundária de moedas) serão atribuídos 30% de todos os tokens.

Para o time de gestão e colaboradores serão atribuídos 25% de todos os tokens ao longo do tempo, como ferramenta motivacional para alinhar o interesse e o valor dos tokens. Uma parte desses tokens será utilizada como recompensa durante a pré-ICO, ICO e SCO.

Conselheiros receberão 5% de todos os tokens por seus insights e contatos para auxiliar no sucesso do Bankera.

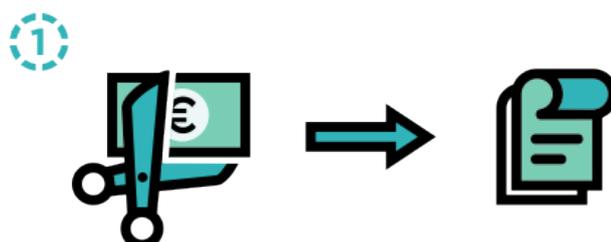


Caso o HARD CAP não seja atingido durante a ICO, os tokens remanescentes serão distribuídos aos participantes da pré-ICO e da ICO proporcionalmente.

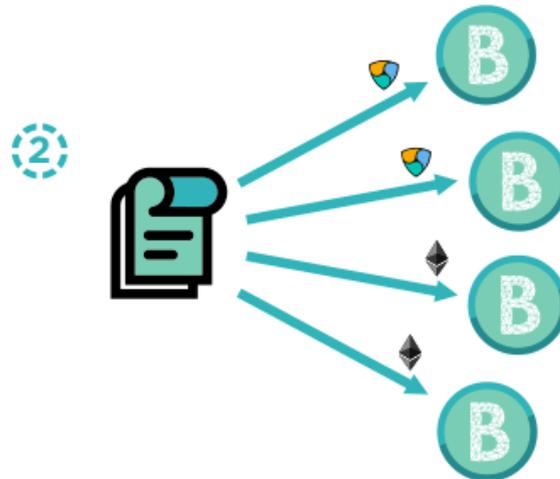
8.6. COMPARTILHAMENTO DA RECEITA

O valor de cada token dependerá da parcela de comissão da receita de transação líquida paga aos detentores de token a cada semana. O processo de divisão da receita de transação líquida está explicado abaixo.

Os primeiros 20% da receita de transação líquida serão enviadas ao contrato inteligente toda semana:



Em segundo, o contrato inteligente distribuirá fundos aos detentores de tokens Bankera proporcionalmente (para diminuir custos com gás, detentores de token terão que reivindicar suas comissões de referência no contrato inteligente):



Isso significa que, se um detentor possuir 1% de todos os tokens vendidos do Bankera, ele (a) receberá 1% dos dividendos de toda receita de transação líquida.

8.7. BENEFÍCIOS ADICIONAIS

Participantes da pré-ICO e da ICO que contribuírem com mais de 1.000 EUR serão elegíveis a receber um cartão Bankera e uma conta IBAN gratuitamente (inicialmente na SpectroCoin). Contudo, algumas restrições podem ser aplicadas de acordo com o país de residência do participante, já que, atualmente, os serviços Bankera não estão disponíveis globalmente.

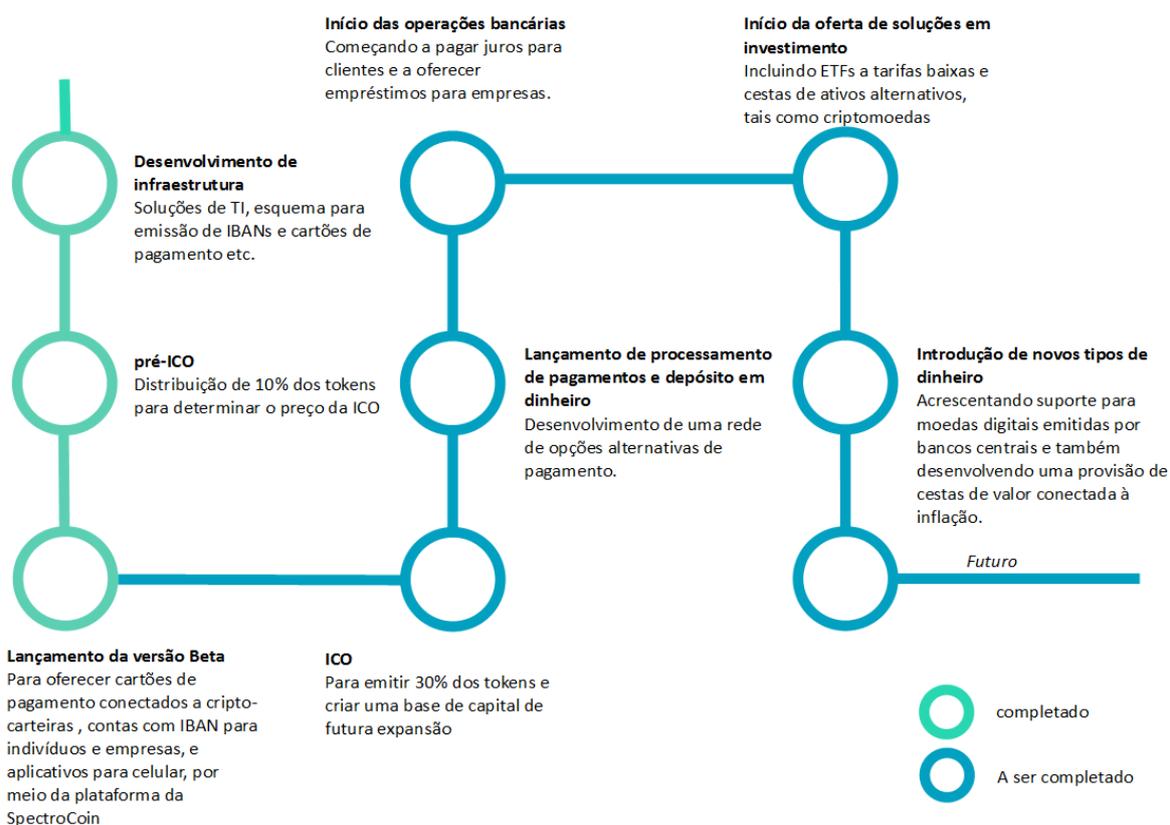
9. LINHA DO TEMPO

Após uma bem-sucedida ICO, o operador do Bankera instaurará licenças bancárias ou parcerias e se tornará um banco emissor para cartões de pagamento.

Em termos de fluxo de receita, o Bankera se concentrará inicialmente em atividades bancárias essenciais tais como empréstimos e processamento de

pagamentos. A próxima opção de produto que o Bankera vai apresentar serão opções de investimento de baixo-custo para os clientes via ETF. Eventualmente, o banco oferecerá uma gama completa de serviços em investimento, como negociação, custódia, e serviços de investimento bancário para seus clientes. O Bankera também oferecerá serviços de gestão de patrimônio baseados em ‘robo-advisory’ para seus clientes.

A linha do tempo preliminar é: pré-ICO no fim de agosto, lançamento do produto minimamente viável com IBAN operacional e suporte a cartões de pagamento no meio de outubro, o começo das preparações para a ICO no fim de setembro, fim da ICO no fim de fevereiro. O Bankera oferecerá soluções avançadas em processamento de pagamento por volta de agosto de 2018. Solicitação de licença bancária ou parcerias por volta de novembro de 2018. Obtenção de soluções em licença bancária até o final de 2019. Início do negócio de depósitos e empréstimos na metade de 2019.



10. TIME

O Bankera reuniu um time de especialistas em gestão com um vasto leque de competências. Isso inclui especialistas em criptomoedas, operações bancárias e compliance, blockchain e tecnologia P2P, processamento de pagamento, inteligência artificial, marketing digital, economia, política e relações públicas.

O time de gestão já atingiu diversos marcos, inclusive possuindo toda a infraestrutura pronta para operar uma plataforma de dinheiro eletrônico com a funcionalidade de códigos IBAN únicos para clientes e cartões de pagamento, assim como a obtenção da licença de instituição de pagamento.



Vytautas Karalevičius (CEO) está atualmente cursando doutorado (PhD) em criptomoedas na Universidade de KU Leuven na Bélgica. Anteriormente, ele recebeu o título de Mestrado (MPhil) em Finanças da Universidade de Cambridge e de Bacharel em Finanças Corporativas da Universidade de Durham. Atualmente, ele conduz pesquisas sobre o potencial da tecnologia blockchain para o ciclo de vida de transações de valores mobiliários no Instituto SWIFT. Anteriormente, ele trabalhou na Bloomberg (em Londres) em consultoria de gestão



Mantas Mockevičius (Co-Fundador) possui mais de oito anos de experiência em gestão de operações e compliance em câmbios eletrônicos e de moedas digitais. Ele é Bacharel em Economia e Mestre em Finanças.



Justas Dobiliauskas (Diretor-Executivo de Tecnologia) possui nove anos de experiência em desenvolvimento de softwares para médias e grandes instituições financeiras, e também cinco anos de experiência em tecnologia blockchain e criptomoedas. Ele é especialista em tecnologias P2P e Mestre em Segurança de Sistemas de Informação.



Craig Grant (VP de Desenvolvimento de Negócios) possui experiência na indústria de processamento de pagamentos, incluindo três anos na Skrill (agora parte do Paysafe Group) como gerente-sênior de desenvolvimento de negócios.



Susana Wessling (Designer UX/UI), trabalha atualmente nas plataformas da SpectroCoin e do Bankera. Antes do Bankera, Susana atuou no design e redesign de redes sociais para startups. Ocasionalmente, ela também trabalha como graphic designer.



Eglė Eidimaitė (VP de Desenvolvimento de Negócios) possui mais de três anos de experiência em desenvolvimento de negócios na indústria de jogos eletrônicos. Antes de entrar no mundo corporativo, ela trabalhou no Parlamento Europeu.



Rūta Čizinauskaitė (VP de Marketing) é especialista em marketing B2B e B2C com experiência em ambos setores corporativo e governamental. Antes de se juntar ao Bankera, ela reuniu conhecimentos em mídias sociais, SEO, gestão de projetos e vendas ao trabalhar em uma startup localizada em Bruxelas, na Embaixada dos EUA e no governo lituano. Rūta recebeu o título de Mestre em Relações Públicas Estratégicas das universidades de Lund e Stirling.



Tse-Hsin Lu (VP de Comunicação) é especialista em Marketing Digital, principalmente de serviços financeiros. Ela ganhou experiência em SEO e mídias sociais enquanto trabalhava como líder de mercado da SpectroCoin. Ela adquiriu competências sobre os mercados dos EUA, Taiwan e Bélgica enquanto morava nesses países.

11. CONSELHEIROS

O principal ativo do Bankera é o conhecimento, e é por isso que nós convidamos os melhores especialistas em campos relacionados tais como regulamentação, política, desenvolvimento de novos produtos financeiros, finanças, aprendizado automático, estatística e relações públicas como membros de nosso conselho consultivo.



Lon Wong é Presidente da NEM.io Foundation e CEO da Dragonfly Fintech. Empreendedor serial com mais de 30 anos de experiência, Lon é líder de pensamento blockchain e lidera o projeto de blockchain da NEM. Ele se interessa especialmente no planejamento de soluções em blockchain para a indústria financeira em geral, e ajudou no desenvolvimento da NEM em uma solução-líder em blockchain financeiro para o mundo atual.



Antanas Guoga é membro do Parlamento Europeu, empreendedor serial e um conhecido jogador de pôquer. Ele participa ativamente de discussões políticas relacionadas a criptomoedas e segurança cibernética.



Eva Kaili é membro do Parlamento Europeu e de sua unidade de prospectiva científica. Ela tem grande interesse em tópicos relacionados a Tecnologia Financeira, Blockchain, descentralização e inteligência artificial.



Audrius Žiugžda atua na indústria bancária há mais de 20 anos. Ele é conhecido no meio financeiro como diretor executivo do Skandinaviska Enskilda Banken (Lituânia) há diversos anos e como um dos principais executivos do Šiaulių Bank. Audrius é reconhecido publicamente por seu amplo conhecimento e insights profissionais nos setores de Aquisições & Fusões (M&A) e operações e estratégias bancárias.



Martin St-Hilaire tem mais de 18 anos de experiência como analista financeiro e contábil e como gerente de auditoria em empresas internacionais, tais como Arthur Andersen, Deloitte Touche Tohmatsu e KPMG. Martin é conhecido por sua grande experiência em auditoria, contabilidade, serviços bancários, impostos e gestão de risco.



Modestas Kaseliauskas é sócio da TaxLink Baltic (correspondente da MAZARS). Ele se interessa principalmente nas tendências mundiais de tributação das criptomoedas e na utilização de blockchain em tributação e no setor público. Modestas foi o Diretor-Geral da Inspeção Tributária do Estado (STI) na Lituânia (2005-2014). Ele é consultor de médios e grandes negócios e seus acionistas em estratégia fiscal, gestão de risco e tópicos relacionados a transparência. Ele também oferece suporte em disputas fiscais com as autoridades fiscais e orientações em outros assuntos fiscais.



Prof. Jochen De Weerd é professor assistente em sistemas de informação, análise de dados e gestão de processos de negócios na Faculdade de Economia e Negócios da KU Leuven (Bélgica). Ele está ativamente envolvido em pesquisas nas áreas de ‘mining’ (mineração), ‘applied data mining’ (mineração de dados aplicada), criptomoedas, e ‘learning analytics’ (análise da aprendizagem).



Marc Kenigsberg é fundador do site e da comunidade BitcoinChaser. Ele lida com Bitcoin desde 2013 e possui 18 anos de experiência em marketing online. Ele é um dos maiores afiliados das criptomoedas. Marc é palestrante regular em conferências ao redor do mundo e colaborador das principais publicações no setor.



Damon Rasheed esteve envolvido em diversos negócios de startups na internet. Atualmente, ele é o CEO e fundador do Rate Detective, um dos maiores sites de comparação financeira da Austrália. Damon também é especialista em aprendizado automático e econometria. Damon possui uma boa compreensão de serviços financeiros e negócios na internet, o que faz dele a perfeita adição ao conselho do Bankera.



Dr. Eugene Dubossarsky é líder no campo de análises da Austrália, com 20 anos de experiência em ciência de dados comercial. Ele está a frente do grupo Sydney Data Science (+2.000 membros), do Sydney Users of R Forum (+1.500 membros), e do Datapreneurs (+400 membros). Ele é constantemente convidado a se apresentar em conferências, a discutir ciência de dados e análise na mídia impressa e na TV, e para ser consultor e conselheiro. Eugene também utiliza a ciência de dados no cenário empreendedor, em negociação financeira e startups online, e é o criador do ggraptR, um pacote interativo de visualização em R.



Warren Lush é o cérebro por trás das Relações Públicas na indústria online (principalmente em apostas). Ele adquiriu a maior parte de sua experiência atuando como Chefe de RP do PartyPoker.