



BANKERA

BLOCKCHAIN مصرف العصر الـ

www.bankera.com

المخلص التنفيذي

إن التأثير المرتقب للتطور التكنولوجي في عالم التمويل هو واحد من أكثر المواضيع الساخنة في يومنا هذا. هنالك العديد من الشركات الناشئة والتي تحاول إحداث ثورة في الخدمات المالية، ولكن معظم هذه الشركات تقوم بالتركيز فقط على مكان مناسب في السوق ولا تستطيع الاستفادة من اقتصاديات الحجم، والتي تعتبر واحدة من أهم الميزات التي تتمتع بها البنوك التقليدية التي قد لا تكون متقدمة تقنياً. إن Bankera يسعى للوصول إلى المستوى والحجم اللازم لتقديم المنتجات المصرفية التقليدية والناشئة في عصر تكنولوجيا الـBlockchain لكي يصبح في النهاية محطة واحدة متكاملة لجميع المتطلبات البنكية.

إن بانكيريا (Bankera) تحقق بالفعل إنجازات هامة كشركة من شركات التكنولوجيا المالية (FinTech)، ويسعى نحو تجهيز البنية التحتية المتميزة بشكل كامل وتوظيفها في المكان المناسب وذلك قبل طرح الأولي للعملة (ICO). إن Bankera لديه الأنظمة وتكنولوجيا المعلومات اللازمة ليقدم لعملائه أرقام حسابات دولية فردية خاصة بهم (IBAN) حيث تمكنهم هذه الحسابات من استلام الدفعات أو القيام بالدفع في المنطقة المخصصة للدفع بالبيورو (SEPA). إن Bankera في وضع يمكنها من تقديم أسعار تنافسية لصرافة العملات الأجنبية وتحويلات بنكية سريعة ومنخفضة التكاليف بالإضافة إلى إتاحة المجال للحصول على "بطاقة الدفع Bankera" والتي يتم ربطها بحساب الدفع الخاص بصاحب البطاقة.

يقوم بانكيريا (Bankera) بإنشاء بنك إلكتروني مستديم. من أجل تحقيق تلك الغاية، فإن التركيز سيكون على ضخامة الحجم والتخلص من المنافسين وتقديم الخدمات البنكية الأساسية مثل حسابات الادخار والقروض. للوصول إلى تلك الأهداف سيقوم Bankera بتقديم طلب للحصول على تراخيص مصرفية إضافية أو شراكات من السلطات القضائية الرئيسية، ليصبح قادراً على العمل ضمن مجموعة متنوعة من العملات الورقية المختلفة وذلك لتسهيل التحويلات البنكية عبر الحدود، دون الحاجة إلى أطراف أخرى. يسعى Bankera أيضاً ليصبح عضواً في الشبكات المالية الرئيسية، والحصول على حقوق الاستحواذ والإصدار لبطاقات الدفع الرئيسية، وكذلك المشاركة في شبكات الدفع مثل SEPA في أوروبا و Faster Payments في المملكة المتحدة و ETF في كندا.

بالإضافة إلى الخدمات البنكية التقليدية، سوف يقوم Bankera بتقديم حلول مبتكرة لعملائه الأفراد أو الشركات على حد سواء ضمن بيئة بنكية منخفضة التكلفة. على سبيل المثال:

- سوف يقوم Bankera بتحسين حركة التدفقات النقدية للأعمال والشركات عن طريق زيادة التمويل لمعالجة المدفوعات لمقابلة المدفوعات المتوقعة في المستقبل، وذلك استناداً إلى التطور التاريخي لحركة التدفقات النقدية والمدفوعات المتوقعة.
- بالنسبة للأفراد، فإن Bankera سيقوم بمعالجة المشكلة المستمرة عبر الزمن والمتعلقة بمدخرات العملات التي لا تبقى على ما هي عليه في مواجهة التضخم وذلك عن طريق إنشاء منتج استثماري مرتبط بسلة من السلع التي تتكيف تلقائياً مع التضخم.

للوصول إلى هذه الأهداف فإنه سيتم إعداد Bankera كشركة وسيتم إعداد طرح أولي للعملة (ICO). سيكون العرض عبارة عن Tokens لعملة افتراضية تعرف باسم "Bankers" (BNK). وسيعطى المال المجموع من قبل Bankera في سبيل تطوير Bankera كمشروع، وسيتم تقديم الهبات من قبل مشغل Bankera كمنتج تجاه Bankera كشركة كجزء من التزاماته اتجاه المنحة. دفع الهبات سيكون مستند على 20٪ من صافي إيرادات عمليات التحويل التي تحصل عليها Bankera (و Spectrocoin) إلى أن تعمل Bankera بكامل طاقتها) والتي تدفع أسبوعياً لمالكين الـ Tokens الخاص بالـ BNK. الأمر متروك لتقدير Bankera للدفع لمالكين الـ Tokens الخاص بالـ BNK كجزء من مكافأة لمساهمتها من أجل Bankera

1. مقدمة

نحن نعيش الآن في وقت التحولات الرقمية. يظهر تأثير هذه التحولات بوضوح في كيفية مشاركتنا للمعلومات والاتصالات. هناك بعض المحاولات لرقمنة عدة جوانب من حياتنا، خاصةً في عالم التمويل والخدمات المصرفية. والملاحظ بشكل خاص أن ظهور تكنولوجيا الـ Blockchain قد مكنتنا من رقمنة الأموال أيضاً عن طريق العملات المشفرة cryptocurrencies مثل البيتكوين. هناك العديد من المحاولات للعمل على تطبيق تكنولوجيا الـ Blockchain لإحداث ثورة في مجالات التمويل الأخرى. ولكن، معظم الباحثين يقومون بالتركيز على تحويل إحدى الخدمات المالية أو أحد المنتجات المالية فقط (على سبيل المثال الحوالات المالية أو القروض). لقد برزت هذه الاتجاهات بسبب براعة المشاركين الجدد في استخدام التكنولوجيا المستجدة مقارنة بشاغلي المناصب الذين يعوقهم النظام القديم! ولكن، إن هذه الميزة التنافسية التي يتمتع بها الداخلين الجدد من المرجح أن تكون قصيرة الأمد باعتبار أن البنوك الحالية سوف تستعمل مواردها الضخمة لتأسيس نفس الخدمات لتبقى قادرة على المنافسة أو لاكتساب التكنولوجيا المالية (FinTech) المستجدة.

لـ Bankera تصور مختلف، فنحن نركز على تأسيس بنكٍ لعصر الـ Blockchain، والذي سيصبح في نهاية المطاف مركزاً واحداً متكاملًا لجميع الخدمات المصرفية، بنفس الطريقة لما هي عليه البنوك التقليدية في يومنا هذا.

نحن نؤمن بأن الوسائل الرقمية منتشرة، وبالتالي Bankera كشركة سوف تقوم بإصدار الـ Tokens الرقمية على شبكة الـ Blockchain المنتشرة كطرح أولي للعملة (ICO) للسماح للداعمين بالمساهمة في تطوير البنك الرقمي بكل ما تحمله الكلمة من معنى. إن هدفنا من طرح الأولي للعملة (ICO) ليس اختبار فكرة تكهنية، ولكن لتوفير رأس المال اللازم لتمكين Bankera كمنتج من توسيع خدماتها الحالية لمنافسة البنوك القائمة لتشمل جميع مجالات التشغيل بما في ذلك طرق الدفع، والقروض، وصرافة العملات والاستثمارات. إننا نشجع وندعو الداعمين لنا لتجربة خدمات Banker قبل المشاركة في طرح الأولي للعملة (ICO).

2. ما هو الـ Bankera؟

إن Bankera هو عبارة عن مصرف سيتم إنشاؤه لمواكبة عهد الـ Blockchain وذلك باستخدام التكنولوجيا من أجل الحد من الطرف الثالث في الحوالات المالية، وبالتالي خفض تكلفة الخدمات المصرفية للمستهلك.

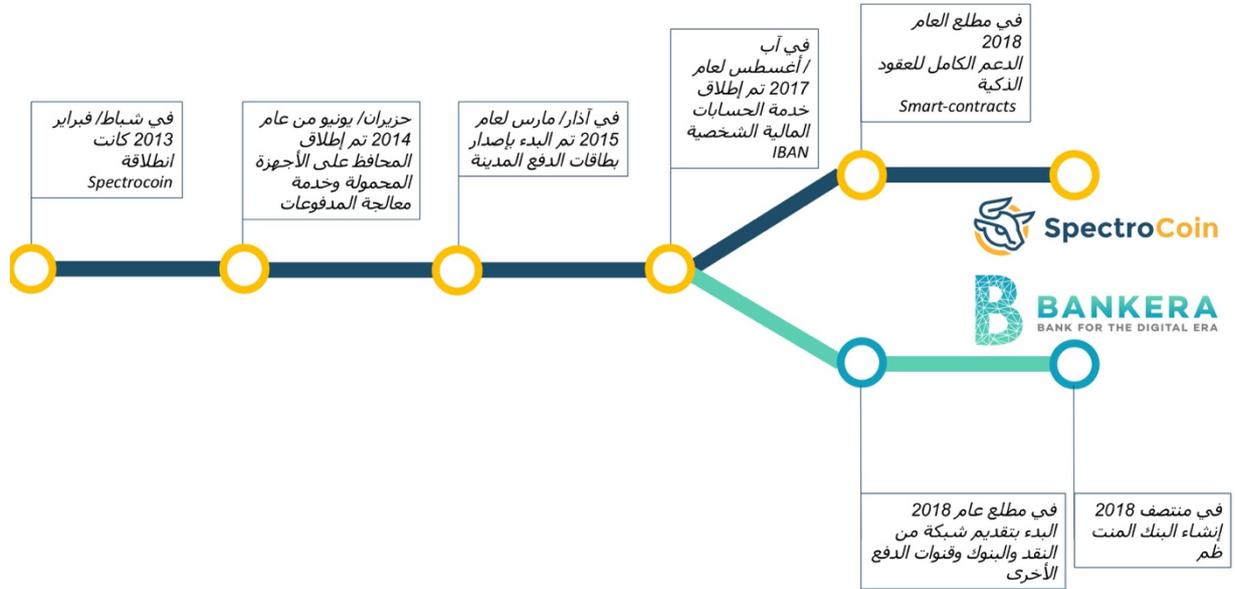
إننا نشهد تناقصاً لدور الطرف الثالث بشكل ملحوظ في التجارة الإلكترونية حيث يتم الآن غالباً شراء البضائع بشكل مباشر من المصنعين. فيما يتعلق بالخدمات المالية، فإن التوجه الحالي يعتمد على أن تقوم شركات التكنولوجيا المالية ببناء أعمالها من خلال إعادة هيكلة البنية التحتية القائمة من أجل إيجاد حلول أفضل لمنتجات فردية. على سبيل المثال وببساطة، فقد نشأت شركات الحوالات المالية بسبب امكانياتها بالقيام بالتحويلات البنكية بشكل أسرع في العديد من الدول، ولكن، هذه التكنولوجيات كان لها الدور في خلق العديد من الأطراف الثالثة. بما أن Bankera مشارك رئيسي وفعال في السوق المالية، فإمكانه توفير العديد من الخدمات بدون الحاجة إلى مثل هذه الأطراف الأخرى.

3. دور SPECTROCOIN

إن الفريق المؤسس لـ Bankera يمتلك بالفعل ويدير بنجاح عمليات صرافة العملات المشفرة Cryptocurrency، والمحافظ الإلكترونية، ويقوم أيضا بتوفير بطاقات الدفع المدبنة وإدارة عمليات الدفع. ويتم تشغيل هذا المنتج تحت اسم العلامة التجارية Spectrocoin (<https://spectrocoin.com/>).

منذ أول يوم فقد تم تأسيس سبيكتروكوين بيئة أن توفر لعملائها إمكانية الوصول لمجموعة واسعة من العملات المشفرة Cryptocurrencies. ولكن، ولكي تظل قادرة على المنافسة فقد كان مطلوباً من SpectroCoin أن تصدر عدد من الخدمات التي يمكن إيجادها في البنوك التقليدية، مثل بطاقات الدفع المدبنة، وعمليات الدفع، وأرقام الحسابات المصرفية الدولية، صرافة العملات، إلخ. ولهذا، فقد طوّرت SpectroCoin بالفعل بنية تحتية أساسية مماثلة للبنوك التقليدية. إن الامتداد الطبيعي لـ SpectroCoin يتمثل بالاستفادة من التكنولوجيا القائمة لبناء Bankera، والذي يمثل بنك ثوري لعصر الـ Blockchain.

إن تأسيس Bankera سوف يؤدي إلى مفترق تشغيلي، حيث أن Spectrocoin سوف تظل رائدة في توفير المحافظ وخدمات الصرف للعملات المشفرة cryptocurrencies و Bankera سوف يكون منتجاً جديداً يقوم بالتركيز على كفاءة الدفع والحلول المصرفية.



لقد وفر النجاح الذي حققته Spectrocoin إثباتاً لمفهوم Bankera. إن ما قد تم تطويره بالفعل سيكون بمثابة الحد الأدنى للمنتج القابل للنمو بالنسبة لـ Bankera للبدء بعملياته التشغيلية.

3.1. حقائق حول Spectrocoin

إن مساهمة Spectrocoin بالنسبة لـ Bankera لن تقتصر فقط على تكنولوجيا المعلومات والبنية التحتية التنظيمية ولكن أيضا مقدمة لخدمات Bankera لأكثر من 700,000 عميل موجودين بالفعل لـ Spectrocoin وقسم من مجموعة الموهوبين في Spectrocoin المتمثلين بأكثر من 70 اختصاصي في الـ Blockchain والأكثر أهمية، إلى أن تتمكن Bankera من العمل بكامل طاقتها فإن Spectrocoin ستعطي 20% من صافي إيراداتها الخاصة بعمليات التحويل لمالكين الـ Tokens الخاص بـ Bankera.

العملاء: أكثر من 700,000 عميل وأكثر من 1400 مسجل جديد يوميا.

البطاقات المصدرة: أكثر من 65,000.

معدل حركة المال اليومية: 810,000 يورو.

فريق العمل: أكثر من 70 عضو.

4. رؤيتنا

4.1. الكفاءة أولاً

إن صناعة الخدمات المالية تسير إلى الأمام لتصبح سوقاً كاملاً تقريباً وذلك تبعاً للانخفاض المستمر للعوائق التي تحد من دخول وتجانس الخدمات المقدمة (على سبيل المثال: القروض ليس لديها تصميم مختلف ولكن تختلف فقط بالسعر والشروط). من أجل التنافس في مثل هذه السوق، لا يجب أن تتم العمليات بأكثر قدر ممكن من الكفاءة فحسب، بل من المهم أيضاً تحديد وإيجاد الحلول المثلى (على سبيل المثال، توفير أفضل مفاضلة ما بين الوقت والمال) للزبائن. وبالنتيجة فإن Bankera سيقوم بتطبيق أسعار صرف داخلية خاصة للعملاء الراغبين في صرف العملات الأجنبية، وستكون هذه الأسعار متاحة عن طريق استخدام بطاقة الدفع Bankera، أو عند القيام بالتحويلات المالية الدولية أو صرف العملات بين حساباتهم.

4.2. حالة المال

Bankera قد حددت ثلاث توجهات رئيسية متعلقة بالأموال في بيئة عصرنا هذا: (أ) الأوراق المالية لاتزال النموذج المهيمن للمال وبخاصة في الاقتصادات النامية وهذا لن يتغير في غضون العقد المقبل، (ب) شعبية الأموال الإلكترونية والرقمية آخذة في الازدياد، (ج) إن التكنولوجيا في المستقبل القريب قد تساهم بتطوير وخلق الطلب على أنواع جديدة من الأموال.

4.2.1. النقد هو الملك

إن Bankera يعترف بأن الأوراق المالية لاتزال النموذج المسيطر للدفع وسيكون Bankera فاعلا في سوق النقد. ولكن هناك مسألة واحدة وهي أن Bankera لن يكون لديه فروع ملموسة مثل البنوك التقليدية. بناء على ذلك، فإن Bankera سيعمل على ثلاثة محاور ليظل قادراً على المنافسة نقدياً.

الشراكات مع المزودين الحاليين لخدمات الودائع النقدية والسحب.

شبكة من العملاء. في البلدان النامية حيث لم يتم إنشاء البنية التحتية للتعامل مع الودائع والسحب (مثل أمريكا الجنوبية)، فإن Bankera سوف يعرض على متاجر التجزئة (مثل محلات بيع الصحف، ومحطات البترول، إلخ) إمكانية أن يصبحوا عملاء لـ Bankera للتعامل مع الودائع والسحب. كل من هؤلاء العملاء سيمتلك حساباً على Bankera لتسهيل هذه العملية.

بطاقات الدفع. سوف يقوم Bankera بإصدار بطاقات الدفع والتي يمكن استخدامها كخيار للسحب من معظم الصرافات الآلية الموجودة في العالم عند الاحتياج للنقود.

4.2.2. الأموال الإلكترونية والرقمية

بدايةً، سيقوم Bankera بتوفير المحافظ المالية لـ 22 عملة ورقية، والتي ستغطي معظم العملات الرئيسية مثل الدولار واليورو والجنيه الإسترليني.

بالإضافة إلى ذلك، فإن Bankera أيضا سوف يقوم بدعم العملات الرقمية الناشئة مثل الـ Bitcoin, Ether, DASH, XEM والعملات الأخرى مع ضمان كون Bankera في صدارة النظام البيئي الناشئ الـ Cryptocurrency.

إن البنوك المركزية (مثل بنك إنكلترا، وبنك السويد المركزي، والبنك الأوروبي المركزي) تناقش تطبيق أشكال جديدة من الأموال الرقمية.

ومع ظهور هذه العملات فإن Bankera سوف يكون بوابة بين هذه العملات والمستهلك النهائي لتأمين وصوله لهذه العملات الناشئة.

4.2.3. أنواع جديدة من العملات

لكوننا في مقدمة المبتكرين، فإن Bankera سوف يسعى لحل المشاكل القديمة باستخدام تقنيات ومنتجات حديثة. أحد أبرز هذه المشاكل في العموم هو أن المستهلكين لا يقومون باستثمار أموالهم بشكل كاف لمواجهة التضخم. لحل لهذه المشكلة، فإن Bankera سوف يكون رائداً في إصدار عملات إلكترونية يتم تقويمها بـ "سلال" والتي اقترحها الفائز بجائزة نوبل في الاقتصاد روبرت ج. شيلبر Robert J. Shiller. حيث أن فكرته تسمح للعملاء بإرسال الأموال الورقية التقليدية بما يعادل قيمة سلة استهلاك معينة في العملة المُستقبلة. ونحن سوف نتوسع في الفكرة لتقديم أموال إلكترونية مقومة كبديل عن "سلة الاستهلاك" لمقاومة التضخم والسماح للعملاء بالمحافظة على التشغيل المستمر لأموالهم.

هذه الفكرة مستوحاة من N. Kiyotaki و J. Moore الذين قاما بنشر مقالة بعنوان " الشر هو جذر كل المال " في عام 2002، والتي تنص على أنه يمكن استبدال الأموال ببعض الأسهم المُستبلة. وبالتالي فإن Bankera سوف يقوم بتقديم صناديق

استثمار متداول (ETF) منخفضة التكلفة للدفعات والتي ستسمح في نهاية المطاف بتشكيل محافظ/ سلال فردية معتمدة على ما يفضله العملاء.

إن الفكرة الكامنة وراء النقود الإلكترونية المدعومة من صناديق الاستثمار المتداولة هي كالتالي: يود الشخص العقلاني أن يستثمر كل أمواله لكي يتمكن من تحقيق أقصى قدر من العائدات المحتملة. كما أن وجود المزيد من رؤوس الأموال المتاحة للاستثمارات ينبغي أن يعود بالفائدة على المجتمع ككل لأنه من المرجح أنها تزيد النمو الاقتصادي. وبالتالي عند افتراض عدم وجود تكاليف للحوالات المالية وعدم تقلب أسعار الصرف، فإن الشخص العقلاني يود أن يبقي كل أمواله مستثمرة دائماً ويخرج جزءاً صغيراً من محفظته في كل مرة يحتاج فيها لدفع ثمن شيء ما (الاستهلاك)، من ناحية أخرى، عندما يقوم شخص ما باستلام الأموال فإنه سيقوم مباشرة باستثمار هذه الأموال. على افتراض أن الدافع والمتلقي يستثمران في نفس الأصل، فإننا نقترح أن البيع والشراء ضمن هذا الأصل هي خطوات لا لزوم لها، لذلك فإن إجراء الحركات المالية ضمن هذا الأصل (في حالتنا المقترحة ETF) ستكون أكثر حل منطقي.

4.3 معالجة المدفوعات

سيقوم Bankera بتحديد قضيتين رئيسيتين تواجهان التجار في قبول المدفوعات عبر الإنترنت:

مخاطر الغش و رد المبالغ المدفوعة، وتجميد رأس المال بسبب الاحتياطات المتحركة أو الوقت الطويل لتسوية الدفعات.

سيقوم Bankera بتقديم المساعدة لعملائه من أجل حل هذه القضايا، أولاً من خلال توفير خدمته الخاصة – اعرف عميلك

(KYC)- وحلول تحري الغش فضلاً عن تقديم خدمة تمويل المدفوعات الواردة (كبدل عن تمويل الفاتورة).

4.3.1 معرفة العميل الخاص بك KYC

Bankera يؤمن بأن من يقوم بمعالجة المدفوعات يمتلك موقعاً متميزاً بشدة لتسهيل معرفة العميل الخاص بك (KYC) وإجراءات الكشف عن الاحتيال بالمقارنة مع متلقي الأموال، وذلك تبعاً لكمية البيانات التي تم جمعها. وبالتالي فإن Bankera سوف يقوم بتطوير ملحقات لنظامه الخاص (اعرف عميلك – KYC) وكذلك لتكنولوجيا فحص الاحتيال، من أجل إرسال المعلومات الهامة إلى مستقبل الأموال، مما سيكون نهجاً استباقياً وقائياً لتطوير الالتزام ومنع حالات الغش. نتيجة لذلك، سوف يقلل هذا الحل نسبة رد المبالغ المدفوعة، وبذلك تخفض التكلفة الإجمالية لمعالجة الدفع لعملائنا.

4.3.2 تمويل المدفوعات الواردة

يعتبر رأس المال المجمد واحداً من التحديات الرئيسية التي تواجه المشاريع سريعة النمو والتي تقوم بقبول المدفوعات غير النقدية. عادة، عندما تقوم المشاريع التجارية بمعالجة صفقة مالية عن طريق بطاقة الائتمان الدائنة فإنه يتم تسليم 90 بالمائة من المبلغ في غضون 7 أيام و10 بالمائة بعد 6 أشهر من الصفقة. هذه العملية تسمى بالاحتياطي المتحرك، وهي استراتيجية لإدارة

المخاطر من أجل حماية التاجر ومصارفه من الخسائر المحتملة بسبب عمليات رد المبالغ المدفوعة، ولكنها تقوم أيضا بخلق مشاكل في التدفق المالي للمشاريع أو الشركات التي تستعمل هذه الخدمة.

سيقوم Bankera بإنشاء منتجات مالية قصيرة الأمد لسد هذه الفجوة في التدفق النقدي للشركات. وكهيئة معالجة للدفع، فإن Bankera سيتميز عن باقي البنوك في هذا المجال لأنه سيقوم بجمع معلومات حية حول المدفوعات الواردة المتوقعة. وهذا من شأنه أن يسهل لـ Bankera تقديم الائتمان للشركات أو المشاريع المؤمنة مقابل التدفقات النقدية المستقبلية المتوقعة.

على سبيل المثال، إذا افترضنا أن شركة ما سوف تقبل المدفوعات النقدية عن طريق Bankera ، حيث يمكن أن تستغرق تسوية تلك المعاملة حوالي 3 أسابيع، ولكن Bankera يمكنه بشكل أوتوماتيكي إتمام عملية التحويل في حال ثقته بأن الأموال سيتم استلامها في نهاية المطاف. هذه التسوية الفورية يمكن القيام بها مقابل رسوم معينة أو عن طريق دفع الفائدة، حيث أن هذه العملية يمكن أن تستعمل للتقليل أو القضاء على متطلبات الاحتياطي المتحرك والعقبات الأخرى التي تواجه الشركات. ليس بإمكان معظم معالجي عمليات الدفع أن يقدموا مثل هذا الحل بسبب محدودية السيولة المالية.

5. تأسيس مصرف

هناك ثلاث عوامل رئيسية لضمان النجاح عند تأسيس المصرف: وهي رأس المال والتكنولوجيا والالتزام. إن فريق إدارة Bankera لديه سجل حافل في تطوير أوجه التكامل المثلى بين هذه العناصر الأساسية. سابقا لطرح العملة الأولى (ICO)، كان Bankera قد قام فعليا بتطوير العناصر الحاسمة من هذه العوامل الثلاثة ولديه حد أدنى من المنتجات القابلة للنمو.

سيؤدي التنفيذ الناجح لمجموعات المنتجات الثلاث جميعها إلى وضع الأسس لنجاح البنك، وهذه الفلسفة موضحة في الرسم

البياني التالي:



5.1 رأس المال

يختلف تشغيل البنك عن العديد من الشركات الأخرى لأن رأس المال ليس مطلوباً فقط لتمويل النمو والدورات التجارية ولكن أيضاً للمتطلبات التنظيمية. في قطاع الخدمات المالية، تم وضع هذه التنظيمات في مكانها لضمان أدنى حد من المخاطر في حال الأزمات المالية خلال فترات الركود الاقتصادي عندما يكون هناك ضغط على قاعدة الودائع (عمليات السحب أكثر من عمليات الإيداع). وبالتالي فإن معظم رأس المال الذي يتم جمعه سيتم توظيفه من أجل تلبية نسب متطلبات كفاية رأس المال التي تم تشريعها والحصول على التراخيص المصرفية أو الشراكات من السلطات القضائية.

على سبيل المثال: إذا كان من المقرر لطرح العملة الأولى (ICO) جمع مبلغ 100 مليون يورو، والذي قد يبدو بأنه مبلغ كبير، فإنه وبسبب متطلبات كفاية رأس المال، يمكن لـ Bankera أن يقوم بإقراض 500 مليون يورو فقط، وهو مبلغ أقل بكثير من قدرة أي بنك محلي عادي على الإقراض. إن ذلك سيكون ملائماً لمنح 2000 قرص بمتوسط مبلغ للقرض 250,000 يورو.

5.2. التنظيمات و التراخيص

يعتبر الترخيص أحد الأصول الرئيسية للمؤسسات المالية. حالياً، فإن الفريق الإداري لـ Bankera قد حصل على العديد من الشراكات الاستراتيجية مع الجهات المالية المنظمة. وبالتالي سيكون لـ Bankera أساس متين في تقديم الخدمات التي يخطط لها باستثناء قبول الودائع وتقديم منتجات استثمارية، والتي سوف تأتي في وقت لاحق.

إن حجر الزاوية الرئيسي المراد تحقيقه بعد طرح العملة الأولى (ICO) هو الحصول على الترخيص المصرفي أو الشراكات، والذي سوف يكون بمثابة متطلبات الترخيص اللازمة لتحقيق الرؤية الأولى لـ Bankera كما هو مبين في هذه الوثيقة.

بالإضافة إلى ذلك فإن Bankera سوف يحصل على عضوية في مختلف الشبكات المالية الرئيسية والعديد من قنوات الحوالات المالية.

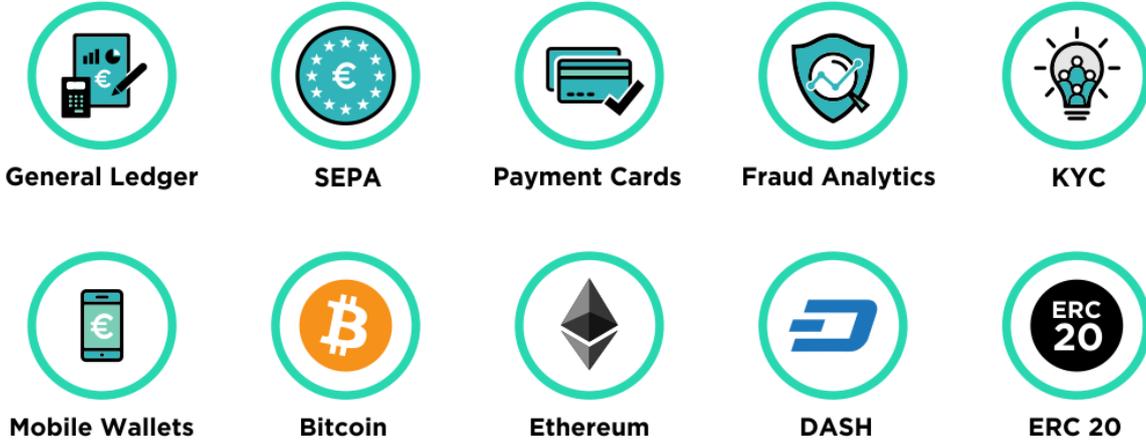
5.3. التقنية

تصف البنوك التقليدية نفسها بأنها "شركات تكنولوجية"، غير أن Bankera لديه ميزة كبيرة متعلقة بتقنيته العالية التي بنيت لعصر الـ Blockchain. إن البنوك التقليدية تمتلك منتجات قديمة في صميم تقنياتها مثل رسائل Swift الخاصة بالتحويلات أو مدفوعات SERPA أو بطاقات الدفع، إلخ.. مما يجعل هذه التقنيات غير مرنة. إن تلك التكنولوجيا هي ببساطة زوائد غير هامة بالنسبة لـ Bankera ويمكن التخلص منها دون التعارض مع التكنولوجيا الأساسية. هذا من شأنه أن يضمن بقاء Bankera في الريادة مع ظهور التكنولوجيات الحديثة واندثار التكنولوجيات القديمة.

لقد تم فعلياً تطوير معظم التقنيات اللازمة لضمان التشغيل الناجح لـ Bankera وسوف تكون جاهزة للاختبار كونها الحد الأدنى للمنتج القابل للنمو قبل طرح العملة الأولى (ICO). وتشمل العناصر الأساسية لتقنية Bankera الحالية نماذجاً لرسائل SWIFT، ومدفوعات SEPA، وتكامل ودمج بطاقات الدفع ودفاتر حسابات المصرف ودعم نماذج، Bitcoin, Ethereum, DASH, XEM وتحليلات عمليات الاحتيال بالإضافة إلى العديد من العناصر الأخرى.

ومع ذلك، للحفاظ على الميزة التنافسية في سوق التكنولوجيا السريعة النمو، فإن Bankera سوف يعمل باستمرار على تحسين البنية التحتية القائمة وتطوير الحلول المتطورة لعصر الـ blockchain القادم.

يبين الرسم البياني أدناه الحلول التكنولوجية المتاحة بالفعل لـ Bankera والإضافات المخطط لها.



6. الخدمات المقدمة

إن Bankera يهدف إلى أن يصبح بنكاً رقمياً كامل الصلاحيات وسوف يقوم بتقديم ثلاثة أنواع أساسية من الخدمات:

6.1 المدفوعات:

سوف تشمل حلول الدفع لدى Bankera المنتجات التقليدية مثل الـ IBAN المعترف عليه عالمياً، بطاقات الانتماء المدينة ومعالجة المدفوعات، ولكن سوف تتوسع أيضاً إلى حلول لخدمات التحويلات المالية مثل المصرف المرسل للمشاركين في السوق المالية الأخرى على سبيل المثال.

للاوصول إلى ذلك فإن Bankera لن يصبح لـ مصرفاً Blockchain فقط، ولكن أيضاً سوف يسعى إلى أن يصبح مُصدراً ومستحوذاً معتمداً لبطاقات الدفع والحصول على تراخيص مصرفية (أو شركات) لدى السلطات القضائية الرئيسية لتجنب الاعتماد على خدمات المصارف المرسل التي هي في الوقت الحاضر هشة للغاية كما حددها البنك الدولي عندما خلص إلى أن العلاقات المصرفية المرسل (CBRs) أخذت في الانخفاض¹ بسبب عدة عوامل من ضمنها مخاطر الـ AML أو انخفاض المخاطر. إن وجود تراخيص متعددة أو شركات سيسمح لـ Bankera بتقديم خدمة تحويلات فورية دولية فضلاً عن الحصول على أسعار صرف عملات منخفضة بسبب الوصول المباشر إلى الأسواق المالية في ولايات قضائية متعددة نتيجةً لامتلاكه لهذه الشركات

إن بطاقة Bankera، والتي ستكون جاهزة قبل طرح الأولي للعملة (ICO) سوف تمنح الخيار لإنفاق الأموال المخزنة في محفظة Bankera عملياً في أي مكان يقبل المدفوعات بواسطة بطاقات الدفع.

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

علاوة على ذلك سيتم الوصول إلى جميع الخدمات بسهولة عن طريق استخدام واجهة مستخدم بديهية وسهلة الاستخدام متوفرة بأكثر من 20 لغة وبفريق دعم يعمل على مدار الساعة. 24/7

6.1.1. العملات المشفرة Cryptocurrencies

سيقوم Bankera افتراضيا بدعم معظم العملات المشفرة بما فيها ال Bitcoin, Dash, Ethereum (متضمنة ال ERC20 tokens) وال XEM في عمليات الدفع. وهذا لا يعني فقط أن عملاء Bankera سيكونون قادرين على تخزين وصرف هذه العملات ولكنهم سيكونون أيضا قادرين على الحفاظ على رصيدهم في حسابات مرتبطة ببطاقات الدفع، والتي سوف تسمح للمستخدمين بإنفاق هذه العملات مثل المال التقليدي. سيقوم Bankera أيضا بتقديم حل لمعالجة الدفع بجميع هذه العملات للتجار (متاح حاليا في SpectroCoin).

6.1.2. أنواع جديدة من المال

نحن نرى أنواعا جديدة من الأموال الناشئة بدعم من المؤشرات الاقتصادية مثل إجمالي الناتج المحلي أو صناديق الأسهم المتداولة في البورصة. إن Bankera في وضع ممتاز يسمح له بخلق أو تبني مثل هذه العملات عند ظهورها. تلك هي الحال عندما يقوم Bankera بإطلاق منتجات استثمارية متأزرة مع حلول معالجة الدفعات والتي ستسمح لـ Bankera بتمكين هذه الأنواع الجديدة من المال.

6.2. القروض والادخار

القدرة على أخذ الودائع وإصدار القروض هي في صميم أي عمل مصرفي، ولكن، في هذه الأيام فإنه من الصعب للغاية الدخول إلى سوق الأعمال المصرفية بسبب متطلبات الالتزام المرتفعة، وبخاصة متطلبات رأس المال، إ في Bankera نجح إذا المال رأس قاعدة بحجم محدودة تظل سوف عملياته فإن، الشراكات أو المصرفية التراخيص على الحصول. وبالتالي فمن المهم دخول Bankera إلى السوق برأس مال كاف للاستفادة من اقتصاديات الحجم ليكون قادراً على المنافسة مع البنوك القائمة.

يتطلب حساب نسب كفاية رأس المال معرفة بُنية رأس المال من المستوى الأول ورأس المال من المستوى الثاني وكذلك بُنية محفظة الأصول المصرفية، وذلك للتمكن من حساب حجم رأس المال بالإضافة إلى قيمة الأصول الموزونة بناء على المخاطر. لتوضيح القيود التي تفرضها المتطلبات الدنيا لنسبة رأس مال إجمالي 8% كما هي مقترحة من قبل متطلبات بازل III ولوائح التوجيهات الأوروبية الرابعة لمتطلبات رأس المال، يمكننا أن نفترض أن Bankera لديها رأس المال فقط في شكل أسهم عادية. وبالتالي إجمالي القيمة المسموح بها للأصول الموزونة بناء على المخاطر (معظم القروض يتم ترجيحها بـ 100%) يمكن أن تحسب كالتالي:

$$\frac{\text{القيمة العظمى للأصول الموزونة بناء على المخاطر}}{\text{النسبة الدنيا لرأس المال الإجمالي}} = \frac{\text{إجمالي رأس المال}}{\text{المال رأس الإجمالي}} = 0.08$$

إن نسبة 8 % تمثل أدنى نسبة لرأس المال المطلوب، بينما النسبة المستهدفة لرأس المال المطلوب هي 20 %، وهي أعلى من النسبة المتوسطة لإجمالي نسبة رأس المال (17 بالمائة²) لجميع المصارف التي يتم الإشراف عليها مباشرة من قبل المصرف المركزي الأوروبي.

كنتيجة لذلك، وبافتراض أن رأس المال الإجمالي هو 100 مليون يورو، فإن القيمة العظمى للأصول الموزونة بناء على المخاطر (أو القروض التي سيتم إصدارها ذات الترتيب 100%) هي كالتالي:

$$\text{القيمة العظمى للأصول الموزونة بناء على المخاطر} = \frac{100 \text{ مليون يورو}}{20\%} = 500 \text{ مليون يورو}$$

إن قيمة 500 مليون يورو من الأصول هي قيمة معادلة لـ 2,0500 قرص ذات متوسط 250,000 يورو، والتي لاتزال تمثل حجما صغيرا مقارنة بالبنوك الموجودة حاليا، ولكنها نقطة انطلاق جيدة.

سيقوم Bankera برفع تقنيته ليقوم بتقديم نسب فوائد على أرصدة الحسابات الجارية أيضا

6.3. الاستثمارات

إن Bankera في مرحلة لاحقة سوف يبدأ بعرض حلول استثمارات متنوعة للعملاء (الأفراد و الشركات) أيضا. في البداية، سوف يقدم للعملاء صناديق الأسهم المتداولة منخفضة التكلفة، ولاحقا سوف يتوسع عن طريق إضافة خدمات المتاجرة وخدمات الاستشارة والسمسة والوصاية وإدارة الثروات والعديد من الخدمات الأخرى. معظم الخدمات مثل الحلول الاستشارية أو إدارة الثروات سيتم تطويرها داخليا باستخدام تقنيات الذكاء الاصطناعي الأكثر تقدما (AI)

أما بالنسبة للشركات، فسيقوم Bankera في البداية بتقديم خدمات الخزينة، والتي سوف تتوسع لتغطي معظم الخدمات المصرفية الاستثمارية المطلوبة من قبل عملاء الشركات بما في ذلك تمويل الصفقات.

7. القوائم المالية

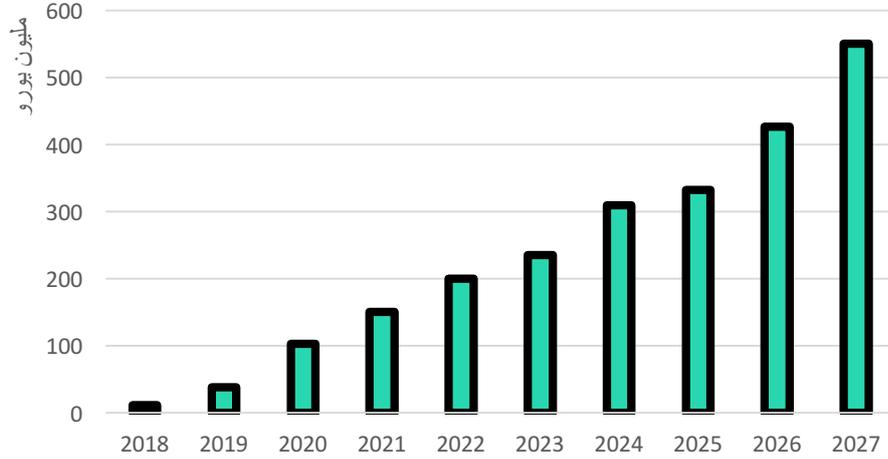
إن إيرادات Bankera يمكن حصرها لكل مجموعة أساسية من منتجاته: المدفوعات والقروض والإيداعات والاستثمار.

تعكس إيرادات المدفوعات الإيرادات المتولدة عن معالجة الدفعات، إصدار البطاقات وصرافة العملات. ستكون رسوم المدفوعات لعملاء البيع بالتجزئة فقط 0.01 يورو على رأس التكاليف التي تواجهها Bankera. رسوم المدفوعات لزبائن قطاع الأعمال سوف تشكل 0.25% (وتنخفض إلى 0.1% بعد 5 سنوات). ومن المتوقع أن يكون متوسط الرسوم الشهري لكل بطاقة هو 0.5 يورو والتي تشمل أساسا رسوم التبادل الداخلي (الرسوم التي يدفعها المشتري المستحوذ على البطاقة إلى مُصدِر البطاقة، وهو Bankera في هذه الحالة) بالإضافة إلى مصاريف المتابعة والإصدار ومصاريف أخرى. متوسط رسوم الإقراض (الفرق بين سعر الفائدة المدفوع للمودعين وسعر الفائدة الذي يدفعه المقرضون بعد احتساب القروض غير المدفوعة والتكاليف المباشرة الأخرى)

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

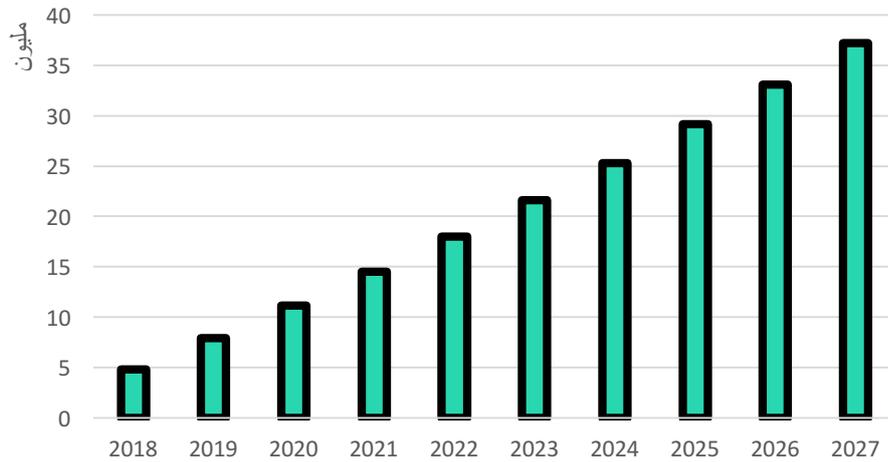
سوف يكون 0.5% وتتناقص إلى 0.1% في غضون 5 سنوات. وسيكون متوسط الرسوم على المنتجات الاستثمارية 0.25% ويتناقص إلى 0.1% في غضون 8 سنوات مع رسوم مفروضة بشكل أساسي على إدارة المحافظ. وبالنتيجة فإن Bankera تترقب حوالي الـ 11 مليون يورو من الإيرادات في عامها الأول مع نمو مستقر إلى 500 مليون يورو في غضون 10 سنوات.

إجمالي الإيرادات



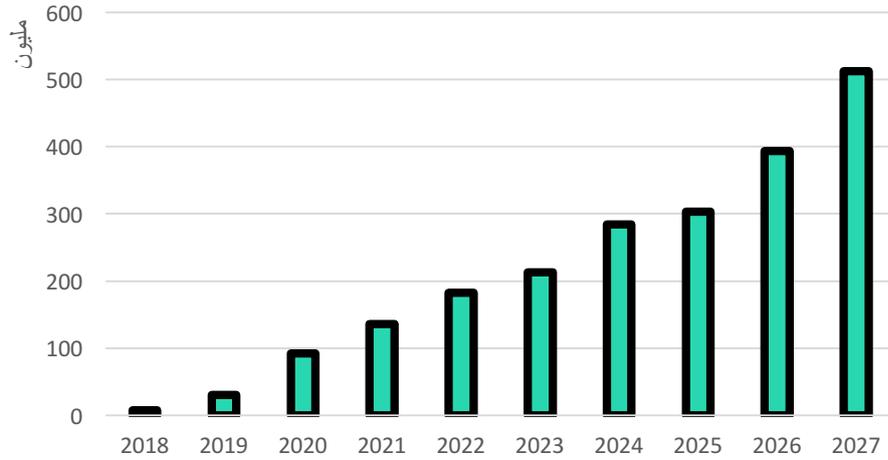
معظم التكاليف تتألف من أجور الموظفين (200 موظف في العام الأول، وينمو إلى 2000 موظف خلال 10 سنوات) فضلاً عن النفقات القانونية ونفقات تكنولوجيا المعلومات وتستند هذه التقديرات إلى هيكل التكاليف الحالي لشركة SpectroCoin.

النفقات



تبعاً للأساس المتين، والمنتج القائم بالفعل وقاعدة العملاء الأولية، فمن المتوقع أن يكون Bankera استثماراً مربحاً من اليوم الأول.

الربح



8. الطرح الأولي للعملة (ICO)

خلال الطرح الأولي للعملة (ICO)، فإن Bankera كشركة سوف تقوم بإصدار tokens لعملة افتراضية تدعى Bankers (BNK) على Blockchain والتي سيتم تشغيلها عن طريق الـ smart contract.

8.1 لماذا ICO؟

هناك العديد من الأسباب وراء اختيارنا القيام بطرح العملة الأولي عوضا عن الطرق البديلة لجمع المال. أولاً، إن الطرح الأولي للعملة لا يسمح لنا بالحصول على زبائن من مختلف أنحاء العالم فحسب، ولكن أيضا يسمح لنا بتحفيزهم على الترويج لمنتجات Bankera عن طريق الشراكة التسويقية. ثانياً سنقوم الـ Tokens بتوفير السيولة على اعتبار يمكن تبادلها بمختلف عملات الصرف بعد الطرح الأولي للعملة. بإمكان المساهمين تسهيل حصصهم كما لو أنهم يمتلكون أسهما في شركة مساهمة عامة. وأخيراً، إن عقد الـ Tokens الذكي سيسمح بتوزيع سهل للعمولات التسويقية الأسبوعية والتي من الصعوبة معالجتها بدون استخدام تكنولوجيا Blockchain.

8.2 التوكن (Token)

سيكون بإمكان مالكي الـ Tokens استخدام الـ Bankers (BNK) للدفع للمنتجات والخدمات على Bankera مع حسم بسعر الصرف، بالإضافة إلى أنه سيتم تخصيص التداول أزواج جميع أن ستكون الـ Token لل رئيسية الأداة، ذلك على علاوة فة لتكلا ستكون المثال سبيل على. للتداول مجانية ستكون الـ Banker tokens الـ تتضمن والتي Bankera لـ الصرافة منصة على

مباشرةً ETH إلى BTC الـ صرافة عن عوضاً ETH إلى BNK الـ صرافة ثم ومن BNK إلى BTC الـ لصرافة مجدية صافي رسوم من 20% من الإحالة عمولات على سيحصلون أيضاً. مضمونة ستكون BNK tokens الـ سيولة فإن بذلك وبالقيام أسبوعياً SpectroCoin و Bankera زبائن قبل من المدفوعة التحويل عمليات.

صافي إيرادات عمليات التحويل يمثل الفرق بين رسوم عمليات التحويل المدفوعة من قبل العملاء ناقصا التكاليف المباشرة المرتبطة بعملية التحويل. على سبيل المثال إذا قام عملاء Bankera بتصرف 100 مليون يورو إلى العملات الأجنبية الأخرى في غضون أسبوع بمعدل رسوم 0.25% وواجهت Bankera رسوماً بمعدل 0.1% فإن معدل صافي إيرادات عمليات التحويل سيكون 0.15%, وبالتالي سيتم منح مالكي الـ Tokens مبلغ 30,000 يورو كصافي الرسوم من عمولة صرف العملات الأجنبية خلال هذا الأسبوع.

سيتم توزيع العملات المخصصة عن طريق العقد الذكي (smart contract) لمالكي الـ tokens الخاص بعملة Banker (BNK).

8.3 قبل الطرح الأولي للعملة (Pre-ICO)

خلال فترة ما قبل الطرح الأولي للعملة، سيتم إصدار فقط 10% من Tokens والتي سيتم إصدارها عند الطرح الأولي للعملة وذلك لإنهاء النسخة الأولية من Bankera قبل عرض العملة الأولي ICO الكامل.

وسيتم استخدام ما قبل الطرح الأولي للعملة pre-ICO من أجل تحديد الـ "Hard cap" للعقد الذكي لطرح العملة الأولي ICO

إن سعر الـ Token الخاص بـ BNK سوف يكون 0.01 يورو للـ Token الواحد.

8.4 الطرح الأولي للعملة (ICO)

إن سعر الـ Tokens الخاص بالـ BNK سوف يعتمد على عدد الـ Tokens الصادرة في الفترة ما قبل الـ ICO

سعر صرف الـ BNK أمام الـ EUR	الـ BNK الصادر ما قبل الـ ICO
0.012	0-499,999,999
0.013	500,000,000-999,999,999
0.014	1,000,000,000-1,499,999,999
0.015	1,500,000,000-1,999,999,999
0.016	2,000,000,000-2,499,999,999
0.017	2,500,000,000

سيتم تحديد الهارد كاب Hard Cap (عدد الـ Tokens التي سيتم إصدارها) بتقسيم عدد الـ Tokens المصدرة قبل الطرح الأولي للعملة على 0.1

$$\frac{\text{عدد الـ Tokens المصدرة قبل الطرح الأولي للعملة}}{0.1} = \text{HARDCAP الـ}$$

وفي خلال فترة الطرح الأولي للعملة سيكون هناك أيضا "Soft-caps"، وبالتالي سيتم ارتفاع السعر بمقدار 0.001 يورو بعد كل BNK 1,000,000,000

وفي حال لم يتم بيع كامل نسبة الـ 30% من الـ Tokens خلال فترة الطرح الأولي للعملة فسيتم توزيع ما تبقى منهم بالنسبة والتناسب لمالكين الـ Tokens من فترة ما قبل الطرح الأولي للعملة وفترة الطرح الأولي للعملة أيضا، على سبيل المثال هذا يعني أن 40% من مجموع إمدادات الـ Tokens سيتم مشاركتها مع المشتركين في فترة الـ Pre-ICO والـ ICO وسيتم توزيع الـ 30% من الـ Tokens المتبقية خلال فترة الـ SCO (عرض العملة الثانوي) في المستقبل، ولكن ليس بأقل من سعر 0.1 يورو للـ BNK الواحدة

سيتم منح 25% من الـ Tokens لفريق العمل كأداة تحفيزية بالإضافة إلى برنامج المكافآت للأطراف الأخرى. سيتم تخصيص حصة فريق العمل من الـ Tokens مع مرور الوقت.

سيتم منح 5% من الـ Tokens للمستشارين، الذين سيقدمون النصائح لنا لعدة سنوات حتى يتم تشغيل البنك بالكامل.

وبالتالي فإن مجموع الـ HARDCAP لفترة ما قبل الطرح الأولي للعملة وفترة الطرح الأولي للعملة هو 10,000,000,000 BNK (2,500,000,000 + 7,500,000,000) بقيمة 177 مليون يورو (25 مليون يورو + 152 مليون يورو) وعلى الأقل 750 مليون يورو لعرض العملة الثانوي SCO.

8.5. توزيع الـ Tokens

سيتم توزيع الـ Tokens على المشاركين في فترة ما قبل الـ ICO والـ ICO الكامل بالإضافة إلى الإدارة والمستشارين Bankera لـ

المشاركين في مرحلة ما قبل الـ ICO سيتم منحهم 10% من كامل الـ Tokens الصادرة

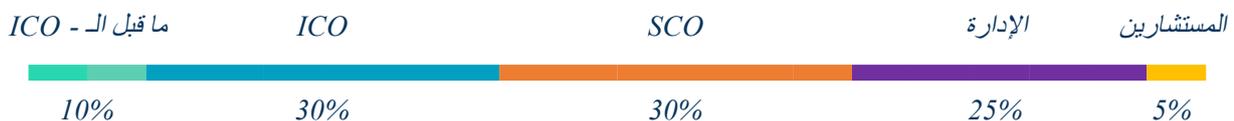
المشاركين في عرض العملة الأولي سيتم منحهم 30% من جميع الـ Tokens الصادرة

المشاركين في (عرض العملة الثانوي) SCO: سيتم منحهم 30% من مجموع الـ Tokens

سيتم منح فريق الإدارة والموظفين 25% من جميع الـ Tokens كأداة تحفيزية لمواءمة الفائدة مع قيمة الـ Tokens،

قسم من هذه الـ Tokens سوف يستخدم كمكافآت خلال فترة الـ Pre-ICO والـ ICO والـ SCO

المستشارين سوف يتلقون 5% من جميع الـ Tokens على رؤاهم واتصالاتهم لمساعدة Bankera على النجاح.

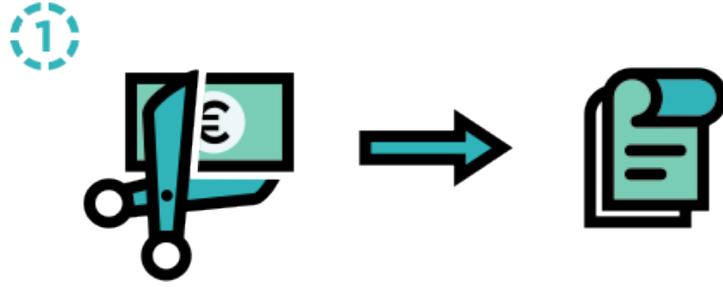


إذا لم يتم الوصول للـ "HARDCAP" خلال العرض الأولي للعملة فسيتم توزيع الـ Tokens المتبقية على المشاركين في فترة ما قبل الطرح الأولي للعملة وفترة الطرح الأولي للعملة بالنسبة والتناسب.

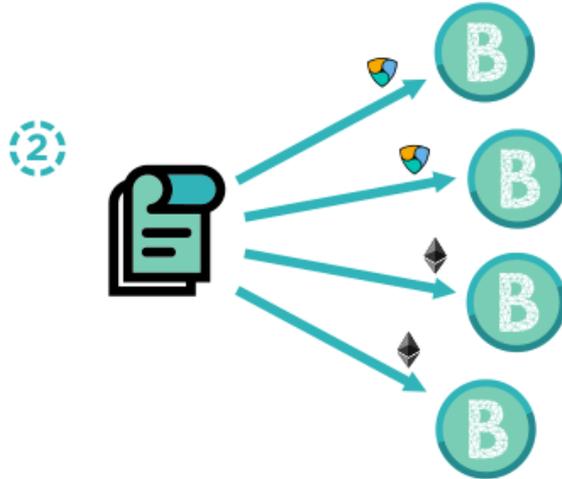
8.6. مشاركة الإيرادات

تعتمد قيمة كل Token على حصة صافي إيرادات عمليات التحويل المدفوعة لمالكين الـ Tokens كل أسبوع. إن عملية صافي إيرادات عمليات التحويل موضحة أدناه.

أولا 20% من صافي إيرادات عمليات التحويل سوف ترسل إلى العقد الذكي كل أسبوع:



ثانياً، العقد الذكي سوف يوزع المال إلى مالكين الـ Tokens الخاص بـ Bankera بالنسبة والتناسب (لتوفير تكاليف الوقود، فإنه يجب على مالكين الـ Tokens أن يحصلوا على عمولاتهم عن طريق العقد الذكي).



هذا يعني، أنه إذا كان أحد المالكين يملك 1% من مجموع الـ Tokens الخاصة بـ Bankera فإنه سيتلقى 1% من مجموع حصة صافي إيرادات عمليات التحويل.

8.7. منافع إضافية

المشاركين في الـ pre-ICO والـ ICO المساهمين بأكثر من 1,000 يورو سوف يكونون مؤهلين للحصول على بطاقة Bankera وحساب IBAN مجاناً (مبدئياً على Spectrocoin). ومع ذلك، قد تنطبق بعض القيود اعتماداً على بلد الإقامة للمشارك، حيث أن منتجات Bankera الحالية غير متوفرة في جميع أنحاء العالم.

9. التسلسل الزمني

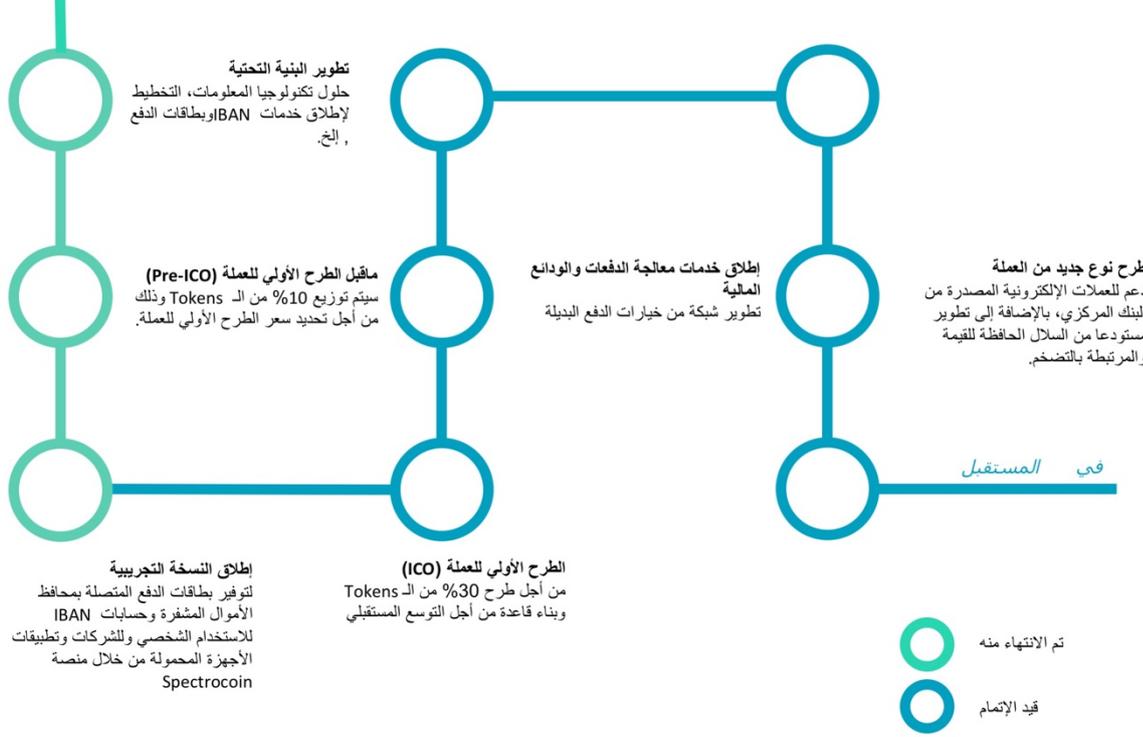
بناءً على نجاح الـ ICO فإن مشغل Bankera سينشئ تراخيص مصرفية أو شركات ويصبح مصرفاً مصدر ألبطاقات الدفع. من حيث تدفقات الإيرادات، فإن Bankera مبدئياً سوف يقوم بالتركيز على النشاطات البنكية الرئيسية مثل عمليات الدفع والإقراض.

. وسيكون المنتج التالي الذي سيقدمه Bankera هو خيارات الاستثمار منخفضة التكلفة للعملاء عبر صناديق الاستثمار المتداولة ETFs. في نهاية المطاف، سوف يقدم البنك مجموعة كاملة من الخدمات الاستثمارية بما في ذلك المتاجرة، الوصاية، والخدمات المصرفية الاستثمارية لعملائها.

الجدول الزمني المبدئي هو: Pre-ICO سيكون في نهاية شهر تموز \ يوليو، إطلاق الحد الأدنى من المنتج القابل للنمو مع دعم IBAN وبطاقات الدفع سيكون في منتصف شهر تشرين الأول / أكتوبر، وبداية التحضير للـ ICO سيكون في أواخر شهر أيلول/ سبتمبر، ونهاية الـ ICO سيكون مع نهاية شهر شباط/ فبراير. Bankera سوف يقدم حلول معالجة الدفع المتقدمة سيكون بحلول صيف 2018. ت تقديم طلب للحصول على ترخيص مصرفي أو الشركات سيكون بحلول خريف 2018. والحصول على حلول الرخصة مصرفية بحلول أواخر عام 2019. وبدء أعمال الإيداعات والإقراض سيكون بحلول منتصف عام 2019.

البدء بتقديم الحلول الاستثمارية
بما يتضمن صناديق لاستثمار المتداولة في
سوق الأسهم (ETFs)

البدء بالعمليات البنكية
البدء بدفع الفوائد للعملاء وتقديم القروض
للشركات والأعمال



10. فريق العمل

لقد جمع Bankera فريق إداري من الخبراء ذو مهارات متنوعة الأطياف، هؤلاء الخبراء يتضمنون خبراء في ال cryptocurrency, والعملات المصرفية، وال blockchain وتقنيات نظير لنظير (Peer-to-peer), ومعالجة المدفوعات, والذكاء الاصطناعي, والتسويق عبر الإنترنت والاقتصاد, والسياسة والعلاقات العامة.

وقد حقق فريق الإدارة بالفعل عدة إنجازات بما في ذلك وجود البنية التحتية لتشغيل منصة نقود إلكترونية مع وظيفة فريدة من نوعها مع أرقام IBAN فريدة للزبائن، وبطاقات الدفع وكذلك تمكنت من الحصول على ترخيص مؤسسة الدفع.



Vytautas Karalevičius (المدير التنفيذي) هو حاليا

يدرس الدكتوراه في مجال ال cryptocurrencies في جامعة KU Leuven في بلجيكا. وقد تلقى قبل ذلك حصل على درجة الماجستير في العلوم المالية من جامعة كامبريدج في بريطانيا Cambridge University وعلى درجة البكالوريوس في تمويل الأعمال التجارية من جامعة Durham. وهو يجري حاليا بحوث حول إمكانيات تكنولوجيا ال Blockchain لدورة حياة المعاملات المالية لمعهد SWIFT. وكان قد عمل سابقا في Bloomberg (مكتب لندن) في الاستشارات الإدارية.



Mantas Mockevičius (CCO) لديه أكثر من 8

سنوات من الخبرة في إدارة العمليات المالية والامتثال لتبادل الأموال الإلكترونية والرقمية. وهو حاصل على درجة البكالوريوس في الاقتصاد ودرجة الماجستير في التمويل.



Justas Dobiliauskas (CTO) لديه 9 سنوات من

الخبرة في تطوير البرمجيات للمؤسسات المالية المتوسطة والكبيرة، فضلا عن 5 سنوات من الخبرة في العمل مع تكنولوجيا ال blockchain وال cryptocurrencies. وهو خبير في تقنيات ال P2P وحاصل على درجة الماجستير في نظم المعلومات.



Craig Grant (نائب الرئيس لتطوير الأعمال) - لديه خبرة

في اعمال معالجة المدفوعات بما في ذلك 3 سنوات من العمل في
Skrill (حاليا عضو في مجموعة Paysafe) كمدير تطوير الأعمال
العليا



Susana Wessling (مصممة UI/UX) حالياً تعمل في

كل من منصتي SpectroCoin و Bankera. قبل Bankera.
فإن Susana كانت تعمل على تصميم أو إعادة التصميم بالكامل
للشبكات الاجتماعية للشركات الناشئة. وفي بعض الأحيان كانت قد
عملت أيضاً كمصممة جرافيك



Eglė Eidimtaité (نائب الرئيس لتطوير الأعمال) لديها

أكثر من ثلاث سنوات من الخبرة في تطوير الأعمال في صناعة
e-gaming. وقبل دخول عالم الشركات عملت في البرلمان
الأوروبي..



Rūta Čizinauskaitė هي خبيرة تسويق B2B و B2C,

مع خبرة في كل من قطاعي الشركات والحكومة. قبل قدومها إلى
Bankera تراكمت لديها المعرفة في مواقع التواصل الاجتماعي،
SEO, إدارة المشاريع والمبيعات، خلال فترة عملها في شركة ناشئة
مقرها بروكسل، وخلال فترة عملها في السفارة الأمريكية والحكومة
الليتوانية.



Tse-Hsin Lu (نائب رئيس التسويق) وهي خبيرة في التسويق الرقمي وخاصة بالنسبة للخدمات المالية. وقد اكتسبت الـ (SEO) والخبرة في مواقع التواصل الاجتماعي أثناء عملها كرئيسة التسويق في (Spectrocoin). وقد اكتسبت معرفة متفوقة في أسواق الولايات المتحدة الأمريكية، وتايوان، وبلجيكا في فترة معيشتها هناك.

11. المستشارين

الأصول الأساسية لـ Bankera هي المعرفة, ولهذا فقد دعونا كبار المستشارين في عدة مجالات مثل التشريعات, السياسة, وتطوير المنتجات المالية الجديدة, العلوم المالية, والإحصاءات والعلاقات العامة, التعلم الآلي والإحصاءات والعلاقات العامة كأعضاء في المجلس الاستشاري لدينا.



Lon Wong هو رئيس مؤسسة NEM.io والرئيس التنفيذي لـ Dragonfly Fintech. وهو منظم وبناع سلسلة من المشروعات الناجحة بأكثر من 30 عام من الخبرة، Lon هو قائد فكري في الـ Blockchain ويتأسس مشروع NEM blockchain. وهو مهتم بشكل خاص في تصميم حلول الـ Blockchain للصناعات المالية بشكل عام وقد ساعد في تطوير NEM لتصبح رائدة عالميا في حلول الـ Blockchain المالية.



Antanas Guoga وهو عضو في البرلمان الأوروبي, وهو رجل أعمال ولاعب بوكر معروف. وهو يشارك بنشاطات في المناقشات السياسية المتعلقة بالـ cryptocurrencies والأمن الإلكتروني.



Eva Kaili وهي عضو في البرلمان الأوروبي، ورئيس وحدة التبصر العلمي للبرلمان الأوروبي. وهي مهتمة جداً بالموضوعات المتعلقة بالتكنولوجيا المالية، والـ **Blockchain**، اللامركزية والذكاء الاصطناعي.



Audrius Žiugžda انضم للأعمال المصرفية منذ أكثر من 20 عاماً. وهو معروف بشكل جيد جداً في الخدمات المالية كالمدير التنفيذي على المدى طويل الأجل لـ **Skandinaviska Enskilda Banken** (في ليتوانيا) والمدير الأعلى في مصرف **Šiaulių** أودروس معترف به علناً بمعرفته الواسعة والرؤى المهنية في قطاع عمليات الدمج والاستحواذ **M&A** والعمليات والاستراتيجيات المصرفية .



Martin St-Hilaire مارتن لديه أكثر من ١٨ عام من الخبرة كمحاسب ومحلل مالي ومدير التدقيق في الشركات العالمية مثل **Arthur Andersen, Deloitte Touche Tohmatsu** و **KPMG**. مارتن معروف بخبرته الواسعة في تدقيق الحسابات، وعمليات المحاسبة، والعمليات المصرفية، الضرائب وإدارة المخاطر .



Modestas Kaseliauskas هو شريك الضرائب في **TaxLink Balti** (مراسل Mazars). وعملياً هو مهتم في مجال ضرائب العملات المشفرة **cryptocurrencies** في العالم، واستخدام الـ **Blockchain** في الضرائب والقطاع العام. موديستاس كان المدير العام لمفتشية الضرائب الحكومية (STI) في لتوانيا ما بين عامي (2005-2014). وهو ينشاور مع المؤسسات المتوسطة والكبيرة ومساهمياً بشأن استراتيجية الضرائب، وإدارة المخاطر والشفافية. كما

يقدم الدعم خلال النزاعات الضريبية مع السلطات الضريبية والنصائح بشأن المسائل الضريبية الأخرى ذات الصلة.



البروفيسور **Jochen De Weerd** هو دكتور جامعي مساعد في نظم المعلومات, وتحليل البيانات وإدارة العمليات التجارية في كلية الاقتصاد والأعمال في جامعة KU Leuven في بلجيكا. وهو يشارك بنشاط في البحوث المتعلقة بموضوعات عملية التتقيب، واستخراج البيانات التطبيقية والـ cryptocurrencies وتحليلات التعلم.



Marc Kenigsberg هو مؤسس BitcoinChaser لقد شارك Marc بالـ Bitcoin منذ عام 2013 ولديه 18 عام من الخبرة في التسويق عبر الإنترنت. وهو واحد من أكبر المشاركين بالـ Cryptocurrency عالميا ومؤسس الموقع الإلكتروني ومجموعة BitcoinChaser. Mark يتكلم بانتظام في المؤتمرات حول العالم ومساهم في المنشورات الرائدة في مجال الصناعة.



Damon Rasheed قد شارك في العديد من المشاريع الناشئة عبر الإنترنت. حاليا، هو الرئيس التنفيذي ومؤسس Rate Detective. واحد من أكبر مواقع المقارنة المالية في أستراليا. Damon خبير أيضا في التعلم الآلي والاقتصاد القياسي. لديه فهم قوي للخدمات المالية وشركات الإنترنت مما يجعله إضافة مثالية لفريق مستشارين Bankera.



Dr. Eugene Dubossarsky وهو قائد في مجال

التحليلات في أستراليا، مع 20 عاما من الخبرة في مجال علوم البيانات التجارية. وهو رئيس مجموعة علوم البيانات في سيدني (أكثر من 2000 عضو)، ومستخدمين سيدني لمنندى R (أكثر من 1500 عضو) و Datapreneurs (أكثر من 400 عضو). وتتم دعوته بانتظام ليكون مقدم المؤتمرات، واستشاري ويظهر في الصحف والتلفاز لمناقشة علوم البيانات والتحليلات. Eugene يستخدم أيضا علم البيانات في إعداد الأعمال الحرة، للتداول المالي والشركات الناشئة عبر الإنترنت، وهو منشئ الـ ggprptR، ومتفاعل في صفقات التخييل في R.



Warren Lush هو عقل مدبر في العلاقات العامة في

الصناعات عبر الإنترنت (وخصوصا في المقامرة) وقد اكتسب معظم خبرته أثناء عمله كرئيس للعلاقات العامة في PartyPoker.