

1. Где деньги?

ответ: Они НЕ в банке. Они в кошельке пользователя (в блокчейне). Доступ к ним есть только у владельца через его «ключи» (seed-фразу).

2. В чем магия?

ответ: Мы даем пластиковую или виртуальную карту, которая «видит» эти деньги. Когда человек прикладывает карту к терминалу в магазине:

а) Наш смарт-контракт мгновенно блокирует эквивалент в стейблкоинах (например, USDT).

б) Наш партнер-эмитент карты одобряет транзакцию и платит магазину обычными деньгами (евро, доллары).

с) Мы берем свою комиссию 1%.

3. Почему это не закроют?

ответ: Потому что мы не храним деньги пользователей. Мы — технологический мост. Если завтра наш сайт упадет, деньги пользователя останутся у него на кошельке, он просто не сможет пользоваться нашей картой, пока мы не поднимем сервис.

4. Чем Sovereign Bank отличается от обычного банка?

Ответ: В обычном банке деньги принадлежат банку, а у тебя есть только запись в базе данных. В Sovereign Bank деньги лежат в твоём кошельке (смарт-контракте). Мы не можем их заморозить, изъять или запретить тебе транзакцию. Мы — интерфейс и мост к платежным системам.

5. Как работает карта, если деньги в блокчейне?

Ответ: Это технология мгновенной конвертации. В момент прикладывания карты к терминалу смарт-контракт проверяет наличие стейблкоинов на твоём счету и мгновенно подтверждает сделку через нашего партнера-эмитента.

6. А если проект закроется, что будет с деньгами пользователей?

Ответ: Ничего. В этом прелесть Web3. Деньги остаются на личном кошельке пользователя. Он просто не сможет пользоваться нашей картой, но его средства в полной безопасности и доступны через любой другой кошелек (MetaMask, Trust Wallet и т.д.).

7. Вопрос: Как мы зарабатываем?

Ответ: Прозрачно. 1% с каждой транзакции по карте и фиксированная плата за выпуск самой карты. Никаких скрытых комиссий за обслуживание счета.

Разбор критики «знающих людей» с телеграмм чата по инвестициям

1. Про KYC, СТО и стек

Их аргумент: "Странно выбирать технологии без техдиректора и обещать отсутствие KYC при наличии банковских партнеров".

отвечаю: Стек — это видение для MVP, которое будет финализировано после найма нового СТО (у прежнего СТО нашли глибластому, он вышел из дела). По KYC у нас гибридная модель: Freedom Card работает в рамках лимитов (как предоплаченные карты), а Resident Card — с полным KYC

2. Про миллиарды долларов и регуляторов

Их аргумент: Нужно очень много денег, и регуляторы вас задушат.

отвечаю: Они путают создание нового банка (с лицензией, хранилищами и т.д.) и финтех-надстройки. Мы не строим банк с нуля, мы интегрируемся с готовыми провайдерами (BaaS — Banking as a Service). На MVP миллионы не нужны. Мы не получаем банковскую лицензию сами, мы используем инфраструктуру партнеров, что в разы дешевле.

3. Про текст от ИИ, это плевок и неуважение

Их аргумент: Видно, что писал ИИ, фаундер не погружен.

отвечаю: Это справедливое замечание по форме, а не по сути. ИИ — это инструмент, как топор, дай его дураку-он убьёт кого ни будь, а мастер дом построит. За всё время разработки проекта я дважды обращался к помощи ИИ, в первом случае для перевода презентаций на 6 языков, во втором для консолидации моих мыслей, наработок для правильного структурирования. И я не собираюсь "очеловечивать" ту часть текста, где ИИ помог.

4. Про комплаенс и конвертацию

Вопрос: Как менять крипту на фиат и бороться с отмыванием без KYC?

отвечаю: Конвертацию делает ликвидити-провайдер (партнер). Мы не держим фиат у себя. По поводу KYC: «Freedom Card» выпускается как Anonymous Prepaid Card. У таких карт есть жесткие лимиты до \$1000 и они разрешены во многих юрисдикциях. Всё, что выше — только через KYC.

5. Про Visa

Их аргумент: Visa не пропустит без KYC. Почему биржи этого не сделали?

отвечаю: Биржи (Binance, Crypto.com) это СДЕЛАЛИ, но они кастодиальные. Наша уникальность — некастодиальность. Visa работает с партнерами, которые берут на себя риск.

6. Про оценку рынка и маркетинг

Их аргумент: Нет цифр по рынку и стратегии продвижения.

отвечаю: они правы на 100%. В нашей презентации сейчас не хватает слайдов про TAM/SAM/SOM (объем рынка) и Unit-экономику. Мы это добавим.

7. Почему \$335000?

Их аргумент: От куда ты взял эту цифру? на это нужны миллионы

отвечаю: Эта сумма — Pre-seed раунд. Это деньги на:

а) MVP (минимально жизнеспособный продукт): Разработка смарт-контрактов и мобильного приложения.

б) Юридическую обвязку: Регистрация и первичные депозиты партнерам-эмитентам.

с) Команду: Зарплата 5-6 ключевых сотрудников на 12 месяцев.

Это только основные статьи затрат, на самом деле список шире.

Люди в чате говорят о миллионах, потому что они думают о масштабировании на весь мир. Но никто не даст миллионы под идею, я и сам не возьму.

Сначала нужно \$335k, чтобы показать, что это работает.

8. Регуляторы

Их аргумент: тебе регуляторы не дадут запускаться.

отвечаю: есть путь :

а) Мы не называем себя «Банком» в юридическом смысле (мы — финансовый сервис).

б) Мы работаем через EMI-лицензии партнеров.

с) Мы соблюдаем правила тех стран, где работаем.

Это сложно?—Да ёмаё. Это невозможно? Нет. Revolut и Wise тоже когда-то называли сумасшедшими.

9. Механика «Крипта -> Хлеб в магазине»

вопрос: что происходит когда ты прикладываешь карту к терминалу?

отвечаю: происходит магия за 2 секунды. Этапы транзакции:

а) Авторизация: Ты приложил карту. Терминал запрашивает у Visa/Mastercard: «Есть ли у пользователя деньги?»

б) Проверка Smart-Contract: Наш бэкенд мгновенно проверяет твой блокчейн-кошелек. Если там есть условные 50 USDT, мы даем сигнал Эмитенту карты

(нашему партнеру с лицензией), что всё ОК.

с) Конвертация (Liquidity Provider): В этот же момент наш партнер-ликвидности (например, биржа или OTC-деск) «замораживает» твои 1.1 USDT и мгновенно переводит 1 Евро на счет платежной системы.

d) Одобрение: Visa видит фиатные деньги на счету и одобряет покупку. Ты забираешь хлеб.

e) Settlement (Расчет): Чуть позже (раз в сутки) происходит окончательное списание крипты из твоего кошелька в пользу ликвид-провайдера.

Мы не будем хранить деньги. Мы — программный слой (Program Manager), который связывает смарт-контракт пользователя с API платежной системы через мгновенную конвертацию.

Почему нас не посадят

1. Модель «Program Manager»: Мы не получаем банковскую лицензию сами. Мы работаем через лицензированных партнеров (EMI/BaaS), которые берут на себя общение с регулятором.

2. Tiered KYC (Уровневая идентификация):

a) Freedom Card: Лимиты до \$1000/мес. Согласно директивам (например, 5AMLD в ЕС), предоплаченные карты с низким лимитом могут иметь упрощенную идентификацию (Email/Phone).

b) Resident Card: Полный KYC/AML через провайдеров (SumSub/Onfido).

3. AML-мониторинг: Интеграция с Chainalysis или Elliptic для проверки «чистоты» входящей крипты. Мы не принимаем «грязные» деньги.

Вопрос: Почему биржи до сих пор это не сделали?

отвечаю: Они сделали (Binance Card, Bybit Card), но они кастодиальные.

Если завтра Binance заблокирует твой аккаунт — ты потерял деньги.

Sovereign Bank дает ту же карту, но деньги остаются у ВАС. Мы первые, кто делает некастодиальный банкинг массовым.

Вопрос: Почему выбрал Панама для регистрации?

отвечаю: Панама одна из немногих стран, где закон о криптоактивах позволяет работать без сложной банковской лицензии, если мы не будем хранить средства пользователей (некастодиально).

1. Низкая стоимость регистрации (включая регистрацию, агента и апостиль).

2. Срок: 3–4 недели.

3. Преимущества: Высокая конфиденциальность, отсутствие налогов на доход вне Панамы.

4. Есть нюансы: потребуется местный регистрационный агент, но это решаемо.