

EVERYONE CARD & TERMINÁLY

Vlastní platební ekosystém a SWIFT

Kompletní finanční plán

Suverénní platební systém ČR a SR jako alternativa k Visa a Mastercard

Družstvo vzájemné podpory EveryOne

Duben 2026

Verze 1.0 – navazuje na plán banky a zajišťovny EveryOne

Autor: v.r. Petr Every

Úvodní poznámka

Tento finanční plán představuje třetí pilíř ekosystému EveryOne; vlastní platební infrastrukturu, která navazuje na Banku EveryOne a Zajišťovnu EveryOne. Je to logické pokračování celé koncepce: poté, co jsme vybudovali bankovní a pojišťovací služby s férovými podmínkami pro členy družstva, rozšířujeme suverenitu ekosystému o vlastní platební karty, terminály, bankomaty/vkladomaty a mezinárodní platební infrastrukturu (vlastní SWIFT).

Projekt se spouští až po stabilizaci banky a zajišťovny, při dosažení přibližně 3 000 000+ členů družstva. Do té doby banka používá konvenční platební infrastrukturu (Visa/Mastercard), která je postupně nahrazena vlastním systémem.

Zamezení odvádění informací a financí do zahraničí (USA)

Zamezení s podporou Banky a Zajišťovny monetárnímu systému a měnové bázi postavené na dluhu, tedy prioritně INFLACI.

Strategický cíl:

Vytvořit suverénní platební systém pro Českou a Slovenskou republiku, který nahradí závislost na zahraničních infrastrukturách Visa a Mastercard. Systém bude otevřený i komerčním bankám a obchodníkům, ale vlastněný a provozovaný Družstvem EveryOne. Tím se suverenita platebního systému přesune ze zahraničí do domácích rukou.

Tři fáze vývoje projektu karty a terminály:

- **Fáze 1 – Uzavřený ekosystém:** systém obsluhuje výhradně členy EveryOne a 1-2 smluvní obchodní řetězce, kteří přijmou terminály EveryOne na základě vlastního zájmu o distribuci produktů družstva.
- **Fáze 2 – Postupné rozšíření:** 3-5 komerčních bank přijme systém EveryOne pro své klienty. Pokrytí trhu cca 40 %.
- **Fáze 3 – Systémová dominance:** 85-95 % českého a slovenského trhu používá platební infrastrukturu EveryOne. Visa a Mastercard zůstávají pouze pro mezinárodní transakce (a postupně i ty nahrazuje vlastní SWIFT EveryOne).

Provázanost s bankou a zajišťovnou:

Projekt karty a terminály nestojí izolovaně. Je provázán s bankou (klienti jsou její členové, platby se zpracovávají přes její účty) a zajišťovnou (každá karta, terminál a transakce je pojištěná proti zneužití a selhání). Všechny tři subjekty sdílí infrastrukturu, personál a dokonce i sídlo. Společně tvoří ekonomickou suverenitu členů družstva.

1. Úvod a kontext

1.1 Proč vlastní platební systém

V současnosti je 95 % platebních transakcí v ČR a SR zpracováno přes zahraniční infrastrukturu Visa a Mastercard. Tyto společnosti si účtují poplatky 1,5-2,5 % z každé transakce, což ročně představuje pro obchodníky v ČR a SR desítky miliard Kč odcházejících do USA. Vlastní platební systém EveryOne tyto peníze vrátí do domácí ekonomiky.

Hlavní motivace:

- **Ekonomická:** transakční poplatky zůstávají v ekosystému EveryOne a rozdělují se mezi členy družstva
- **Strategická:** suverenita platebního systému v ČR a SR; nezávislost na zahraničních subjektech
- **Bezpečnostní:** data občanů zůstávají v domácích datových centrech, ne v USA
- **Technologická:** vybudování domácí platební platformy jako technologická výhoda státu
- **Sociální:** levnější transakce pro obchodníky znamenají nižší ceny pro spotřebitele

1.2 Časový harmonogram projektu

Projekt karty a terminály se neaktivuje souběžně s bankou; nejdříve musí mít banka stabilní provoz a ziskovost, teprve pak lze rozjet vlastní platební infrastrukturu. Konkrétní milníky:

Milník	Počet členů družstva	Časový horizont
Start banky a zajišťovny EveryOne	1 500 000+ (2 700 000)	Rok 0 provozu (Fáze 3 družstva)
Stabilizace banky, zisková	2 200 000+	Rok 3-5 provozu
Spuštění karty a terminály (F1 projektu)	3 000 000+	Rok 5-7 provozu banky
Fáze 2 projektu (komerční banky)	—	Rok 7-10 provozu banky
Fáze 3 projektu (dominance)	—	Rok 10-15 provozu banky

Celkový horizont projektu karty a terminály je 10-15 let od spuštění banky EveryOne. Je to dlouhodobá strategická investice, která má návratnost v horizontu 20+ let, ale vytváří obrovské ekonomické a strategické hodnoty.

1.3 Soulad s plánem banky a zajišťovny

Projekt karty a terminály je postaven na stejných konstantách jako plány banky a zajišťovny:

- Pevná konstanta 2 700 000 členů družstva pro výpočty
- Spouští se ve Fázi 3 družstva při 3 000 000+ členech
- Řídí se principy § 4.11 stanov (rozdělení zisku)
- Sdílí infrastrukturu, personál a sídlo s bankou a zajišťovnou
- Pojištění veškerých produktů probíhá přes zajišťovnu EveryOne

2. Jednorázové náklady na spuštění Fáze 1

Vybudování vlastní platební infrastruktury je technicky i finančně náročné. Následující tabulka ukazuje strukturu jednorázových nákladů, kterou musí družstvo vynaložit před spuštěním projektu.

Důležitá poznámka: Základní kapitál 500 mil. Kč ČNB je již pokryt v plánu banky EveryOne. Projekt karty a terminály využívá bankovní licenci banky EveryOne; není potřeba získávat další licenci finančního typu. Potřebujeme pouze licence specifické pro platební systém (PCI DSS, kartový protokol apod.).

2.1 Blok A – Licence, certifikace, právní základ

Položka	Náklady
Licence platební instituce (zahrnuta v bankovní licenci EveryOne)	0 Kč
AML/KYC systém pro platby	2–5 mil. Kč
PCI DSS certifikace (povinná pro platební systém)	1–4 mil. Kč
GDPR infrastruktura (data v ČR/SR)	2–5 mil. Kč
Právní poradenství a compliance	10–20 mil. Kč
Blok A celkem	15–35 mil. Kč

2.2 Blok B – Platební infrastruktura (jádro systému)

Toto je technicky nejnáročnější část. Je to vše, co dnes dělá Visa a Mastercard, ale ve vlastní režii:

Komponenta	Náklady
Switching systém (ověření platby v reálném čase)	10–25 mil. Kč
Autorizační systém (kontrola zůstatku)	5–12 mil. Kč
Clearingový systém (denní vyrovnání)	5–12 mil. Kč
Settlement systém + napojení na CERTIS (ČNB)	4–10 mil. Kč
Blok B celkem	24–59 mil. Kč

2.3 Blok C – Platební karty (vlastní výroba)

EveryOne Card – vlastní platební karty s unikátním designem, vlastní číselnou řadou a dvěma čipovými aplikacemi (interní EveryOne + EMV pro externí použití ve Fázi 2-3).

Položka	Náklady
Vývoj kartového standardu a designu	2–5 mil. Kč
Čipové řešení – dual aplikace (EveryOne + EMV)	5–15 mil. Kč
Card Management System (CMS)	8–20 mil. Kč
HSM moduly pro karty (povinné)	3–8 mil. Kč
Stroj na personalizaci (laserová gravura)	3–8 mil. Kč
Úprava čistého sálu pro výrobu	2–5 mil. Kč
Výroba 3 mil. karet (50 Kč/ks vlastní výrobou)	150 mil. Kč
Blok C celkem (3 mil. karet)	173–211 mil. Kč

Vlastní výroba karet snižuje jednotkovou cenu z 50-120 Kč (externí výrobce) na 15-40 Kč (vlastní výroba). Pro 3 mil. karet to znamená úsporu 100-240 mil. Kč. Investice do vlastní výroby (3-8 mil. Kč do personalizačního stroje + 2-5 mil. Kč do čistého sálu) se vrátí při první várce karet.

2.4 Blok D – Platební terminály

Položka	Náklady
Vývoj hardware + firmware terminálu	8–15 mil. Kč
Certifikace terminálu (CE, bezpečnost)	3–7 mil. Kč
Terminal Management System (TMS)	3–8 mil. Kč
Výroba 10 000 terminálů (F1)	30–70 mil. Kč
Integrace s pokladními systémy obchodníků	3–10 mil. Kč
Blok D celkem (10 000 terminálů pro F1)	47–110 mil. Kč

2.5 Blok E – Bankomaty a vkladomaty (CRM – Cash Recycling Machine)

Kombinovaný přístroj, který umí výběr i vklad hotovosti. Doporučení: hardware koupit od zavedených výrobců (Nautilus Hyosung, Diebold Nixdorf, GRG), software přizpůsobit pro karty EveryOne.

Položka	Náklady
Licence/úprava CRM firmware	10–30 mil. Kč
Hardware CRM (300 ks × 400 000 Kč průměr)	120 mil. Kč
CRM Management System	5–15 mil. Kč
Certifikace a bezpečnost	3–8 mil. Kč
Pojištění hotovosti v přístrojích (první rok)	3 mil. Kč
Blok E celkem (300 CRM pro F1)	141–176 mil. Kč

300 CRM pro Fázi 1 pokryje 22 krajských měst ČR a SR, plus hlavní okresní města. Ve Fázi 3 bude síť rozšířena na 2 000-3 000 přístrojů.

2.6 Blok F – IT infrastruktura on-premise

ČNB vyžaduje data na území ČR/SR a minimálně dvě datová centra pro zálohování. Všechna infrastruktura musí být redundantní.

Položka	Náklady
Primární datové centrum (Tier III, CZ)	5–15 mil. Kč
Záložní datové centrum (jiná lokalita)	3–10 mil. Kč
Dieselagregáty + UPS + chlazení	3–8 mil. Kč
Serverový hardware (aplikační, DB, HSM)	8–20 mil. Kč
Vlastní optické trasy mezi DC	5–12 mil. Kč
Redundantní internet (2 ISP + mikrovlnný spoj)	1–3 mil. Kč
Síťová infrastruktura (firewally, load balancery)	3–8 mil. Kč

Kybernetická bezpečnost, SIEM, SOC setup	3–8 mil. Kč
HSM moduly (pro karty, pro SWIFT, oddělené)	5–12 mil. Kč
Blok F celkem	36–96 mil. Kč

2.7 Blok G – Aplikace a hlasovací systém

Jednotná mobilní aplikace, přes kterou členové ovládají všechno – bankovní účet, platební karty, virtuální karta, pojištění, hlasování ve družstvu, členský profil.

Položka	Náklady
Vývoj iOS + Android + webový portál	15–35 mil. Kč
Hlasovací systém s auditní stopou	5–10 mil. Kč
Napojení na TV/stream (notifikace)	2–5 mil. Kč
Loyalty a slevový systém	5–15 mil. Kč
Produktový katalog vlastních produktů	2–5 mil. Kč
Blok G celkem	29–70 mil. Kč

2.8 Blok H – Marketing a spuštění

Položka	Náklady
Marketingová kampaň (ČR + SR)	20–40 mil. Kč
Školení personálu obchodních řetězců	5–10 mil. Kč
Podpora obchodníků při přechodu na nové terminály	5–10 mil. Kč
Blok H celkem	30–60 mil. Kč

2.9 Souhrn jednorázových nákladů

Blok	Náklady
A – Licence, certifikace, právní základ	15–35 mil. Kč
B – Platební infrastruktura (jádro)	24–59 mil. Kč
C – Platební karty (3 mil. ks)	173–211 mil. Kč
D – Platební terminály (10 000 ks)	47–110 mil. Kč
E – Bankomaty/vkladomaty (300 ks)	141–176 mil. Kč
F – IT infrastruktura on-premise	36–96 mil. Kč
G – Aplikace + hlasovací systém + loyalty	29–70 mil. Kč
H – Marketing a spuštění	30–60 mil. Kč
Rezervy (15 % z celku)	74–122 mil. Kč
CELKEM jednorázově	569–939 mil. Kč
STŘED odhadu	~750 mil. Kč

Financování počáteční investice:

Celková jednorázová investice ~750 mil. Kč bude financována ze 80% rezerv banky EveryOne, které se akumulují podle § 4.11. Banka EveryOne ve Fázi 3 generuje ~4,26 mld. Kč ročně do rezerv, takže investice 750 mil. Kč odpovídá cca 2 měsícům akumulace rezerv. Financování je zcela ze zdrojů ekosystému – bez cizího kapitálu nebo úvěrů.

3. Roční provozní náklady

Po spuštění Fáze 1 projektu karty a terminály vznikají následující roční provozní náklady. Část z nich sdílíme s bankou a zajišťovnou (IT infrastruktura, pobočky, kybernetická bezpečnost), takže efektivita je vysoká.

3.1 Provozní náklady Fáze 1 (roční)

Kategorie	Roční náklady
Datová centra (2×) – provoz, elektřina, chlazení	10 mil. Kč
Síťová infrastruktura, redundantní internet	5 mil. Kč
Kybernetická bezpečnost, SOC, penetrační testy	8 mil. Kč
IT tým (20 vývojářů)	30 mil. Kč
IT bezpečnost (8 specialistů)	10 mil. Kč
Zákaznická podpora (10 osob)	5 mil. Kč
Obchodní tým (5 osob – jednání s obchodníky)	5 mil. Kč
Compliance a auditní tým	5 mil. Kč
Licence core systémů ročně	10 mil. Kč
Správa a plnění bankomatů (cash management)	15 mil. Kč
Marketing (průběžný)	10 mil. Kč
PCI DSS recertifikace ročně	1,5 mil. Kč
Pojištění hotovosti v bankomatech	3 mil. Kč
Ostatní (školení, poradenství, drobné výdaje)	5 mil. Kč
CELKEM F1 provoz	122 mil. Kč/rok

3.2 Personál projektu (Fáze 1)

Celkem ~43 zaměstnanců pro obsluhu platební infrastruktury. Další personál je sdílen s bankou a zajišťovnou (management, právní tým, HR, accounting).

Role	Počet
IT vývojáři (Core banking, payment processing)	20
IT bezpečnost (SOC, SIEM, penetrační testy)	8
Zákaznická podpora (24/7, 3 směny)	10
Obchodní tým (akvizice obchodníků)	5
CELKEM specifický personál	43 zaměstnanců

Průměrná hrubá mzda IT specialistů ve Fázi 1: 80 000-120 000 Kč měsíčně. Zákaznická podpora a obchodní tým: 45 000-60 000 Kč. Po zdravotní a sociální pojištění (1,34×) to dává průměr 80 000 Kč/os/měsíc × 12 × 43 = cca 41 mil. Kč. V tabulce výše jsou mzdy rozloženy do jednotlivých kategorií (IT tým, IT bezpečnost atd.).

3.3 Rozšíření personálu ve Fázi 2 a 3

- Fáze 2 (komerční banky přijímají systém): rozšíření o 30-40 osob (obchodní tým, technická podpora komerčních bank)
- Fáze 3 (dominance): rozšíření o dalších 80-120 osob (správa většího objemu, mezinárodní tým pro SWIFT, rozšíření do dalších zemí EU)
- Celkový personál ve Fázi 3: cca 170-200 zaměstnanců specifických pro platební infrastrukturu

4. Model zisků Fáze 1 (uzavřený ekosystém)

Ve Fázi 1 projekt obsluhuje výhradně členy družstva EveryOne a 1-2 smluvní obchodní řetězce, kteří přijmou terminály EveryOne jako doplněk nebo náhradu stávajících terminálů.

4.1 Předpoklady Fáze 1

- 3 000 000⁺ členů družstva, z toho 60 % aktivně používá EveryOne Card = 1 800 000 aktivních uživatelů
- Průměrná měsíční útrata kartou: 10 000 Kč/člen (konzervativní odhad)
- 10 000 platebních terminálů EveryOne v provozu (ve smluvních řetězcích + pobočkách družstva)
- 300 CRM bankomatů/vkladomatů v krajských městech ČR a SR
- Transakční poplatek 0,3 % z objemu (vs. 1,5-2,5 % u Visa/Mastercard)

4.2 Příjmy Fáze 1

Celkový objem transakcí Fáze 1: 1 800 000 × 10 000 Kč × 12 měsíců = 216 miliard Kč ročně

Zdroj příjmu	Roční částka
Transakční poplatky (0,3 % z 216 mld. Kč)	648 mil. Kč
Terminálové měsíční poplatky (500 Kč/měs × 10 000 terminálů)	60 mil. Kč
Bankomatové poplatky (výběry cizích karet, ve F1 minimální)	5 mil. Kč
Loyalty programy – provize od partnerských obchodníků	10 mil. Kč
CELKEM PŘÍJMY F1	723 mil. Kč/rok

4.3 Čistý zisk Fáze 1

Ukazatel	Hodnota
Příjmy	723 mil. Kč
Provozní náklady	122 mil. Kč
ZISK před zdaněním	601 mil. Kč
Daň z příjmu právnických osob (21 %)	126 mil. Kč
ČISTÝ ZISK F1	475 mil. Kč/rok

4.4 Srovnání s komerční infrastrukturou

Co Fáze 1 projektu karty a terminály znamená pro obchodníky a spotřebitele:

Parametr	Visa/Mastercard	EveryOne
Transakční poplatek	1,5–2,5 %	0,3 %
Měsíční poplatek za terminál	500–1 500 Kč	500 Kč
Cashback pro držitele karty	0–1 %	1 %
Data zůstávají v	USA	ČR/SR

Systémové pojištění	Ne	Ano (zajišťovna EveryOne)
---------------------	----	---------------------------

Pro obchodníka s ročním obrátem 100 mil. Kč znamená přechod na EveryOne úsporu 1,2–2,2 mil. Kč ročně na transakčních poplatcích. Tato úspora je motivačním faktorem pro přijetí systému.

4.5 Rozdělení zisku Fáze 1 podle § 4.11

Položka	Částka
Čistý zisk po zdanění	475 mil. Kč
80 % zůstává v projektu (reinvestice)	380 mil. Kč
20 % do družstva	95 mil. Kč
— 10 % rezervní fond družstva	9,5 mil. Kč
— 90 % dividendy členům	85,5 mil. Kč

Dividenda z karet/terminálů ve Fázi 1:

Výpočet	Hodnota
Celková dividenda z projektu	85,5 mil. Kč
Počet členů družstva	2 700 000
Dividenda na člena F1	32 Kč / rok

Dividenda z projektu karty a terminály je ve Fázi 1 nízká, protože projekt teprve startuje. Hlavní smysl Fáze 1 je otestování infrastruktury a přípravu na rozšíření do komerčního sektoru. Skutečné zisky přichází ve Fázi 2 a 3.

5. Model zisků Fáze 2 (komerční banky přijímají systém)

Ve Fázi 2 se k platební infrastruktuře EveryOne připojí 3-5 komerčních bank. Logika je tam popsaná v plánu banky (kapitola 11) a plánu zajišťovny (kapitola 10) – banky přijmou systém buď z ekonomických důvodů (nemohou konkurovat podmínkám EveryOne), nebo z technologických důvodů (společný systém se zajišťovnou).

5.1 Předpoklady Fáze 2

- 3-5 komerčních bank přijalo model EveryOne (40 % trhu)
- Připojení klientů komerčních bank k infrastruktuře EveryOne: ~3 200 000 dalších uživatelů
- Celkem cca 5 000 000 aktivních uživatelů karet EveryOne Card nebo karet komerčních bank napojených na systém
- 50 000 platebních terminálů EveryOne v provozu
- Transakční poplatky pro komerční banky: 0,5 % (vyšší než pro vlastní členy, ale stále podstatně nižší než Visa/MC)

5.2 Příjmy Fáze 2

Zdroj příjmu	Roční částka
Transakce vlastních členů EveryOne (0,3 %, 216 mld. Kč)	648 mil. Kč
Transakce komerčních klientů (0,5 %, cca 461 mld. Kč)	2 304 mil. Kč
Licenční poplatky komerčním bankám (0,05 %)	230 mil. Kč
Terminály (50 000 × 500 Kč/měs × 12)	300 mil. Kč
Clearingové poplatky	92 mil. Kč
Ostatní (bankomaty, loyaly, servisní)	100 mil. Kč
CELKEM PŘÍJMY F2	3 674 mil. Kč/rok

5.3 Provozní náklady Fáze 2

Zátěž systému vzroste, ale ne proporcionálně – infrastruktura je škálovatelná. Provoz vzroste cca o 50 %:

Kategorie	Roční náklady F2
Technologie (proportionálně vzroste)	100 mil. Kč
Personál (rozšíření o 30-40 osob)	60 mil. Kč
Licence a compliance (škálování)	24 mil. Kč
CELKEM provoz F2	184 mil. Kč/rok

5.4 Čistý zisk Fáze 2

Ukazatel	Hodnota
Příjmy	3 674 mil. Kč
Provozní náklady	184 mil. Kč
ZISK před zdaněním	3 490 mil. Kč
Daň z příjmu právnických osob (21 %)	733 mil. Kč
ČISTÝ ZISK F2	2 757 mil. Kč/rok

5.5 Rozdělení zisku F2 podle § 4.11

Položka	Částka
Čistý zisk po zdanění	2 757 mil. Kč
80 % zůstává v projektu	2 206 mil. Kč
20 % do družstva	551 mil. Kč
— 10 % rezervní fond družstva	55 mil. Kč
— 90 % dividendy členům	496 mil. Kč

Dividenda z karet/terminálů ve Fázi 2:

Výpočet	Hodnota
Celková dividenda z projektu	496 mil. Kč
Počet členů družstva	2 700 000
Dividenda na člena F2	184 Kč / rok

6. Model zisků Fáze 3 (systémová dominance)

Ve Fázi 3 je platební infrastruktura EveryOne národním standardem ČR a SR. 85-95 % trhu používá vlastní karty EveryOne nebo karty komerčních bank napojených na infrastrukturu EveryOne. Visa a Mastercard jsou omezeny pouze na mezinárodní transakce (postupně nahrazovány vlastním SWIFT EveryOne).

6.1 Předpoklady Fáze 3

- 85 % bankovního trhu ČR+SR používá platební infrastrukturu EveryOne
- Celkem cca 12 000 000 aktivních uživatelů (prakticky celé obyvatelstvo ČR+SR s aktivními účty)
- 200 000 platebních terminálů EveryOne v provozu
- 2 000+ CRM bankomatů/vkladomatů
- Vlastní SWIFT pro mezinárodní platby v provozu
- Expanze do dalších zemí EU (Polsko, Maďarsko, Slovinsko) zahájená

6.2 Příjmy Fáze 3

Celkový objem transakcí ve Fázi 3: 12 mil. uživatelů × 15 000 Kč/měs. × 12 = 2,16 bilionu Kč ročně.

Zdroj příjmu	Roční částka
Transakce vlastních členů EveryOne (0,3 %)	1 458 mil. Kč
Transakce komerčních klientů (0,5 %)	8 370 mil. Kč
Licenční poplatky komerčním bankám (0,05 %)	837 mil. Kč
Clearingové poplatky (0,02 % z celého objemu)	432 mil. Kč
Terminály (200 000 × 500 Kč/měs × 12)	1 200 mil. Kč
Vlastní SWIFT (mezinárodní platby 50 mld. × 0,1 %)	50 mil. Kč
Datové služby (analytika, AML, compliance)	500 mil. Kč
CELKEM PŘÍJMY F3	12 847 mil. Kč/rok

6.3 Provozní náklady Fáze 3

Kategorie	Roční náklady F3
Technologie (rozšířená infrastruktura)	250 mil. Kč
Personál (170-200 osob)	180 mil. Kč
Licence, compliance, mezinárodní certifikace	60 mil. Kč
CELKEM provoz F3	490 mil. Kč/rok

6.4 Čistý zisk Fáze 3

Ukazatel	Hodnota
Příjmy	12 847 mil. Kč
Provozní náklady	490 mil. Kč
ZISK před zdaněním	12 357 mil. Kč

Daň z příjmu právnických osob (21 %)	2 595 mil. Kč
ČISTÝ ZISK F3	9 762 mil. Kč/rok

6.5 Rozdělení zisku F3 podle § 4.11

Položka	Částka
Čistý zisk po zdanění	9 762 mil. Kč
80 % zůstává v projektu	7 810 mil. Kč
20 % do družstva	1 952 mil. Kč
— 10 % rezervní fond družstva	195 mil. Kč
— 90 % dividendy členům	1 757 mil. Kč

Dividenda z karet/terminálů ve Fázi 3:

Výpočet	Hodnota
Celková dividenda z projektu F3	1 757 mil. Kč
Počet členů družstva	2 700 000
Dividenda na člena F3	651 Kč / rok

7. Vlastní SWIFT; Mezinárodní platební systém

Součástí projektu je i vývoj vlastního mezinárodního platebního systému jako alternativy ke SWIFT (Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication). Původní SWIFT je také asociací bank, která vznikla v roce 1973. Podobný model můžeme replikovat pro ČR a SR.

7.1 Proč vlastní SWIFT

- SWIFT je americko-evropská asociace; ČR a SR nemají kontrolu nad jejími pravidly
- Vysoké poplatky za každou mezinárodní transakci
- Rizika sankčních omezení; závislost na geopolitické situaci
- Data o mezinárodních platbách občanů ČR/SR končí v zahraničí
- Možnost vytvoření regionálního SWIFT pro střední Evropu

7.2 Dva modely financování vlastního SWIFTu

Model A; Everyone financuje sama

Banka Everyone + zajišťovna + projekt karty/terminály společně financují celou novou mezinárodní infrastrukturu z vlastních rezerv:

- Investice: cca 5-10 mld. Kč
- Financování z 80 % rezerv banky + zajišťovny + projektu karty
- Plná kontrola nad pravidly a standardy
- Všechny zisky zůstávají v ekosystému
- Komerční banky jsou uživatelé, ne spolujitelé

Model B; Asociace bank (preferovaný model)

Obdobně jako u původního SWIFTu vytvoříme asociaci bank ČR a SR pod vedením Everyone:

- Everyone jako zakládající a majoritní člen (minimálně 51 %)
- Komerční banky jako členové s podílem podle velikosti
- Společné financování podle tržního podílu
- Společné rozhodování o standardech (s vetem Everyone)
- Rychlejší adopce trhem
- Mezinárodní uznání snazší (ČNB podporuje asociaci)

Doporučený model: B (asociace bank)

Ekonomicky i politicky výhodnější; komerční banky mají motivaci (jsou spolujitelé), investice jsou sdílené, ale Everyone si udržuje majoritní kontrolu a hlavní strategická rozhodnutí. Tento model je obdobou úspěšného SWIFTu a má všechny předpoklady pro fungování.

7.3 Struktura SWIFTu Everyone

Komponenta	Popis
Messaging system	Šifrovaný protokol pro mezibankovní komunikaci
Identifikační systém	Vlastní BIC/IBAN kódy pro členské banky
Settlement infrastruktura	Denní vyrovnání mezinárodních plateb
Compliance (AML, sankce)	Integrace s OFAC, EU sankčními seznamy

Gateway ke SWIFT	Propojení s existujícím SWIFTem pro hybridní provoz
Regionální centra	Hubby v Praze, Bratislavě, časem Varšavě

7.4 Expanze SWIFTu EveryOne

Postupná expanze regionální platební infrastruktury:

Fáze	Pokrytí	Časový horizont
Spuštění	ČR + SR	Rok 1-2 Fáze 3 projektu
Rozšíření střední Evropy	+ Polsko, Maďarsko, Slovinsko, Německo	Rok 3-5
V4 dominance	Plné pokrytí V4 + okolní země	Rok 5-8
Regionální SWIFT	Alternativa k SWIFTu pro střední Evropu	Rok 8+

7.5 Příjmy z vlastního SWIFTu

Ve Fázi 3 spočítáno konzervativně na 50 mil. Kč/rok. Ale s expanzí do dalších zemí a s rostoucím objemem mezinárodních plateb může tento příjem ve Fázi 3⁺ dosáhnout 1-2 mld. Kč ročně.

Vlastní SWIFT je součástí dlouhodobé strategie suverenity. Finanční přínos není hlavní motivací – hlavní je strategická nezávislost a bezpečnost mezinárodních plateb.

8. Souhrnný finanční přehled

Kompletní přehled finančních ukazatelů projektu karty a terminály napříč všemi třemi fázemi:

8.1 Zisky po fázích

Ukazatel	Fáze 1	Fáze 2	Fáze 3
Aktivní uživatelé	1,8 mil.	5 mil.	12 mil.
Počet terminálů	10 000	50 000	200 000
Roční příjmy	723 mil. Kč	3 674 mil. Kč	12 847 mil. Kč
Provozní náklady	122 mil. Kč	184 mil. Kč	490 mil. Kč
Zisk před zdaněním	601 mil. Kč	3 490 mil. Kč	12 357 mil. Kč
Čistý zisk po zdanění	475 mil. Kč	2 757 mil. Kč	9 762 mil. Kč
Dividenda na člena	32 Kč/rok	184 Kč/rok	651 Kč/rok

8.2 Návratnost investice

Jednorázová investice ~750 mil. Kč se vrátí:

- Ve Fázi 1 (zisk 475 mil. Kč/rok): ~1,5 roku
- Ve Fázi 2 (zisk 2,757 mld. Kč/rok): ~3 měsíce akumulace
- Ve Fázi 3 (zisk 9,762 mld. Kč/rok): ~1 měsíc akumulace
- Celková kumulativní návratnost od Fáze 1 po 10 letech: 15-20× investice

8.3 Efektivita provozu

Projekt karty a terminály má extrémně vysokou efektivitu provozu díky:

- Minimálnímu počtu zaměstnanců (200 osob pro 12 mil. uživatelů = 1 zaměstnanec na 60 000 uživatelů)
- Sdílení infrastruktury s bankou a zajišťovnou
- Vysoké automatizaci transakčního zpracování
- Nízkým nákladům na vlastní výrobu karet (50 Kč/ks místo 120 Kč)
- Úsporám ze společných datových center s bankou a zajišťovnou

8.4 Kumulativní dopad na ekosystém EveryOne

Ve Fázi 3 projekt karty a terminály přispěje k celkové dividendě na člena následovně:

Zdroj dividendy ve Fázi 3	Kč / člen / rok
Banka EveryOne	354,6 Kč (původní F3) – 700+ Kč (s F3+)
Zajišťovna EveryOne	650,8 Kč
Karty a terminály	651 Kč
Business TV	68,3 Kč
Ostatní projekty	160,2 Kč
CELKEM dividenda na člena F3	~1 884,9 – 2 584,9+ Kč/rok

Oproti původnímu plánu z banky s celkovou dividendou 1 233,93 Kč/rok dosáhne plný ekosystém EveryOne ve Fázi 3 a 3+ cca 1 884,9 – 2 584,9+ Kč/rok na člena. Tento růst je přesně ten efekt, který vzniká díky systémové dominanci EveryOne na českém a slovenském finančním trhu.

9. Technické a bezpečnostní aspekty

9.1 Bezpečnostní vrstvy platebního systému

A) Šifrování a ochrana dat

- End-to-end šifrování všech transakcí
- Hardware Security Modules (HSM) pro klíčové operace
- Tokenizace citlivých údajů karet
- Povinná 2FA (dvoufaktorová autentifikace) pro všechny citlivé operace

B) Fyzická bezpečnost

- Datová centra Tier III (redundantní energie, chlazení, síť)
- Fyzická ostraha 24/7
- Biometrická kontrola vstupu
- Oddělené HSM moduly pro karty, SWIFT, a AML systém

C) Kybernetická bezpečnost

- SOC (Security Operations Center) ve 3 směnách
- SIEM (Security Information and Event Management) systém
- Pravidelné penetrační testy
- DDoS ochrana a filtrování
- Zálohovací strategie 3-2-1 (3 kopie, 2 různé media, 1 mimo lokalitu)

D) Legislativní soulad

- PCI DSS Level 1 (nejvyšší úroveň) – povinná pro platební systém
- GDPR – data občanů ČR/SR zůstávají v domácích datových centrech
- AML/KYC – plná integrace s evropskými sankčními seznamy
- Basel III – kapitálové požadavky (pokrývá banka EveryOne)

9.2 Redundance a dostupnost

Platební systém musí mít dostupnost 99,99 % (max. 52 minut výpadku ročně). Toto je zajištěno:

- Dva geograficky oddělené datová centra (primární + záložní)
- Vlastní optické trasy mezi DC (nezávislost na veřejném internetu)
- Redundantní internetové připojení (minimálně 2 ISP + mikrovlnný spoj)
- BGP routing pro automatické přepnutí při výpadku
- Dieselagregáty + UPS (nepřerušené napájení)
- Automatické failover v případě výpadku jakékoliv komponenty

9.3 Členská aplikace – funkcionalita

Jednotná mobilní aplikace pro členy družstva, přes kterou se ovládá celý ekosystém EveryOne:

Bankovní modul:

- Real-time přehled všech účtů (běžný, spořicí, dividendový, dětský)
- Platby QR kódem, NFC, biometrické ověření
- Virtuální karta (NFC platby přes mobilní telefon)
- Správa fyzické karty (blokace, PIN, limity, okamžité obnovení)
- Push notifikace o transakcích

Kartový modul (NOVÉ):

- Okamžitá aktivace virtuální karty při registraci (ještě před doručení fyzické)
- Instantní výměna karty při ztrátě/krádeži (virtuální aktivována okamžitě, fyzická doručena do 48h)
- Dynamické limity a oblasti použití
- Detailní přehled výdajů a kategorizace

Pojišťovací modul:

- Přehled aktivních pojistek
- Hlášení pojistných událostí online
- Sjednání nových pojistek

Členský modul:

- Členské ID a profil
- Přehled služeb ekosystému
- Novinky z družstva

Hlasovací modul:

- Příjem notifikace o zahájení hlasování
- Hlasování: pro / proti / zdržení se
- Výsledky v reálném čase
- Audit hlasování (kdo hlasoval, ne jak – anonymita)
- Propojení s živým vysíláním Business TV

Přístupový modul:

- Karta jako přístupový prvek
- NFC nebo QR čtení karty = zobrazení veřejného profilu člena
- Vícefázové ověření (heslo/PIN + biometrika + SMS/TOTP)

10. Smluvní řetězce a obchodníci

10.1 Strategie získávání obchodníků ve Fázi 1

Ve Fázi 1 potřebujeme alespoň 1-2 velké obchodní řetězce, které přijmou terminály EveryOne jako doplněk nebo náhradu stávajících. Důvody, proč to pro ně bude výhodné:

Ekonomické motivace:

- Transakční poplatek 0,3 % místo 1,5–2,5 % u Visa/MC
- Pro řetězec s obratem 10 mld. Kč ročně to znamená úsporu 120-220 mil. Kč/rok
- Žádné měsíční poplatky za vedení účtu
- Nulové poplatky za některé typy transakcí (mezi účty v rámci EveryOne)

Technické motivace:

- Propojení s pokladním systémem obchodníka (EveryOne dodá SDK/API)
- Moderní terminály s NFC, QR platbami
- Automatická synchronizace účetnictví
- Vyšší bezpečnost díky koncovému šifrování

Strategické motivace:

- Obchodník se stává partnerem v rozvíjejícím se platebním ekosystému
- Prioritní přístup k novým službám a funkcím
- Možnost cross-marketingu se členy EveryOne
- Podíl na loyality programu družstva

10.2 Modely spolupráce s obchodníky

Model 1 – Vlastní terminály EveryOne

- Obchodník dostane fyzický terminál EveryOne
- Měsíční poplatek 500 Kč za terminál (místo 1 000-1 500 Kč u konkurence)
- Transakční poplatek 0,3 % z karet EveryOne, 0,5 % z ostatních
- Obchodník může zároveň dál přijímat Visa/MC – terminály jsou multi-systémové

Model 2 – Integrace s pokladním systémem obchodníka

- Žádný fyzický terminál navíc – platba probíhá přímo přes pokladnu
- EveryOne dodá SDK/API pro integraci s existujícím pokladním systémem
- Jednorázový náklad na integraci cca 50 000-500 000 Kč (podle typu systému)
- Žádné měsíční poplatky za terminály
- Transakční poplatek 0,3 % z karet EveryOne

10.3 Prioritní řetězce pro Fázi 1

Ideální kandidáti pro Fázi 1 (minimálně 1, ideálně 2):

- Velký potravinový řetězec (Tesco, Billa, Kaufland, Globus, Lidl, Albert)
- Drogistický řetězec (dm, Rossmann, Teta)
- Řetězec specializovaných obchodů (lékárny, optika, elektro)
- Online marketplace (Alza, Mall, Rohlík)

Obchodní tým projektu karty a terminály bude mít za úkol uzavřít smluvní partnerství s těmito řetězci ještě před oficiálním spuštěním projektu. Doba přípravy a jednání: 18-24 měsíců.

10.4 Expanze obchodnické sítě v Fázi 2 a 3

Fáze	Cílený počet obchodních míst	Pokrytí
Fáze 1	500-1 000 prodejen	1-2 hlavní řetězce + e-shopy
Fáze 2	30 000-50 000 prodejen	Většina velkých řetězců + malí obchodníci
Fáze 3	150 000-250 000 prodejen	Plné pokrytí ČR+SR + začátek EU expanze

11. Vytlačení Visa a Mastercard z domácího trhu

Postupný, ale nevyhnutelný proces transformace českého a slovenského platebního trhu. Cíl: do 10 let po spuštění projektu karty a terminály se Visa a Mastercard omezit pouze na mezinárodní transakce.

11.1 Ekonomická logika procesu

Visa a Mastercard si účtují 1,5-2,5 % z každé transakce. Obchodníci a banky nemají možnost s tím dělat – jsou uzavřeni v systému bez alternativy. Pokud vznikne domácí alternativa s poplatkem 0,3-0,5 %, je ekonomicky vyloučené, aby ji nepřijali:

- Obchodník s obratem 100 mil. Kč ušetří ročně 1,2-2,2 mil. Kč
- Komerční banka ušetří na interchange poplatcích miliardy Kč ročně
- Spotřebitelé získají vyšší cashback a lepší služby

11.2 Fáze vytlačení Visa/Mastercard

Fáze 1 projektu (roky 1-3): Souběžné používání

- Obchodníci mají oba systémy – Visa/MC i EveryOne
- Klienti EveryOne mají vlastní karty, klienti komerčních bank mají Visa/MC
- Postupný růst tržního podílu EveryOne

Fáze 2 projektu (roky 3-6): Masová adopce

- 3-5 komerčních bank přijalo systém EveryOne
- Jejich klienti dostávají možnost přechodu na karty EveryOne
- Obchodníci hlavních řetězců nabízejí slevy za platby EveryOne kartou
- Tržní podíl EveryOne: 40-60 %

Fáze 3 projektu (roky 6-10): Dominance

- 85-95 % transakcí v ČR+SR prochází přes EveryOne
- Visa/Mastercard se stávají mezinárodní nástroj (letišť, hotely, zahraničí)
- Komerční banky přestávají obnovovat Visa/MC terminály (nevýhodné)
- EveryOne se stává národním platebním standardem

Fáze 4 projektu (roky 10+): Regionální SWIFT

- Vlastní SWIFT EveryOne se rozšiřuje na střední Evropu
- Visa/Mastercard omezení jen na zámořské transakce
- ČR a SR mají plnou platební suverenitu

11.3 Role státu a centrální banky (ČNB)

Vytlačení Visa/Mastercard z domácího trhu je strategicky v zájmu státu. ČNB a stát mohou proces podpořit:

- Daňové úlevy pro obchodníky, kteří přijmou EveryOne terminály
- Doporučení ČNB pro komerční banky používat domácí platební infrastrukturu
- Regulační podpora vlastního SWIFTu jako alternativy k americkému
- Mezinárodní propagace EveryOne jako středoevropského modelu

11.4 Dopad na státní ekonomiku

Objem transakcí přes karty v ČR+SR je cca 2-2,5 bilionu Kč ročně. Při průměrném poplatku Visa/MC 1,8 % to znamená ~36-45 mld. Kč ročně odcházejících do zahraničí. S plnou dominancí EveryOne:

- **Těchto 36-45 mld. Kč ročně zůstává v domácí ekonomice**
- **Polovina jde** přímo k obchodníkům (nižší poplatky)
- Druhá polovina **zůstává v ekosystému** EveryOne a přes dividendy se vrací k občanům
- Strategická suverenita platebního systému; odolnost vůči zahraničním sankcím

12. Provázanost s bankou a zajišťovnou

12.1 Technická provázanost

Sdílená infrastruktura:

- Datová centra (banka + zajišťovna + karty používají stejná DC)
- Kybernetická bezpečnost (společný SOC, SIEM)
- Core banking systém (společná databáze účtů)
- Identity management (jedno členské ID, jedna autentifikace)
- Mobilní aplikace (jedna aplikace pro vše)

Sdílený personál:

- Management (společné vedení)
- Právní oddělení
- HR a administrativa
- Účetnictví
- Compliance (s oddělenými odpovědnostmi za specifické regulace)

Společné sídlo:

- Všechny tři subjekty sdílí jednu budovu
- Klienti mohou řešit vše na jednom místě
- Úspora na pronájmech a vybavení

12.2 Finanční provázanost

Tok peněz mezi subjekty:

- Banka platí zajišťovně pojistné za své úvěry
- Banka spolupracuje s projektem karty na zúčtování plateb členů
- Zajišťovna kryje karty a terminály proti zneužití a selhání
- Karty/terminály využívají bankovní licenci banky EveryOne

Rozdělení zisků:

Každý z tří subjektů odesílá 20 % zisku do družstva podle § 4.11. Tyto podíly se sčítají a rozdělují rovnoměrně mezi všechny členy. Žádný z subjektů nemá výhodnější postavení – všichni členové družstva se podílí rovnoměrně na všech ziscích.

12.3 Regulační provázanost

Regulace	Odpovědný subjekt
Bankovní licence (zákon 21/1992 Sb.)	Banka EveryOne
Zajišťovací licence (zákon 277/2009 Sb.)	Zajišťovna EveryOne
Platební licence (zahrnuta v bankovní)	Banka EveryOne
PCI DSS	Karty a terminály (společný certifikát)
AML/KYC	Společný systém pro všechny tři
GDPR	Společná infrastruktura
Basel III	Banka EveryOne
Solvency II	Zajišťovna EveryOne

12.4 Role banky v ekosystému – rozšířená

Se spuštěním projektu karty a terminály se role banky EveryOne rozšiřuje. Banka není jen finanční institucí – stává se systémovým operátorem celé platební infrastruktury. V plánu banky je tato nová role popsána v kapitole 11.

Nové zdroje příjmů banky ve Fázi 3:

- Licenční poplatky od komerčních bank za použití platebního protokolu: cca 2,5 mld. Kč/rok
- Clearingové poplatky za zúčtování mezibankovních plateb: cca 2-3 mld. Kč/rok
- Servisní poplatky za údržbu platformy: cca 1 mld. Kč/rok
- Datové služby (analytika): cca 500 mil. Kč/rok

Tyto dodatečné příjmy banky (kolem 6-7 mld. Kč/rok ve Fázi 3+) se sčítají se zisky z klasického bankovního provozu a zisky z karet a terminálů. Celkový dopad na dividendy členů je přesně to, co chceme: s každým rozšířením ekosystému rostou příjmy všech členů družstva.

13. Rizika a jejich mitigace

13.1 Technická rizika

Riziko	Mitigace
Výpadek datového centra	Záložní DC, automatický failover
Kybernetický útok	SOC 24/7, SIEM, pravidelné penetrační testy
Zneužití karet	Pojištění přes zajišťovnu EveryOne, 2FA, biometrika
Porucha terminálů	Redundance, rychlý servis, pojištění
Ztráta/krádež karty	Okamžitá blokáce přes aplikaci, virtuální karta

13.2 Tržní rizika

Riziko	Mitigace
Odmítnutí obchodníky	Ekonomická motivace (nižší poplatky), smluvní partnerství
Konkurence Visa/MC	Nelze je vytlačit silou, ale ekonomikou – trpělivý postup
Regulační zásah	Plná transparence, spolupráce s ČNB, compliance audit
Ekonomická krize	Rezervy, garanční fond zajišťovny, diverzifikované příjmy

13.3 Strategická rizika

Riziko	Mitigace
Nepřijetí komerčními bankami	Ekonomická síla EveryOne, tlak klientely
Sabotáž ze strany Visa/MC	Právní ochrana, regulační podpora
Technologická zastaralost	Průběžný vývoj, spolupráce s českými univerzitami
Sankční tlak zvenčí	Plná nezávislost, vlastní SWIFT jako alternativa

13.4 Finanční rizika

Riziko	Mitigace
Nedostatečný příjem ve Fázi 1	80% rezervy banky jako backup, konzervativní plán
Vysoké náklady vývoje	Postupné nasazování, agile vývoj, MVP přístup
Kurzové riziko (EU expanze)	Hedging, postupná expanze, místní partneři
Daňové změny	Rezervy, sledování legislativy, flexibilní daňová strategie

14. Soulad se stanovami družstva

14.1 § 1.7 odst. (5) – Průběžné vypořádání

Projekt karty a terminály respektuje princip průběžného vypořádání. Dividendy vyplácené členům (32 Kč/rok v F1, 651 Kč/rok v F3) jsou zároveň průběžným vypořádáním spoluvlastnických podílů na projektu.

14.2 § 1.7 odst. (7) – Ochrana ideologie

Projekt nespekuluje na finančních trzích. Veškerá činnost je transparentní. Členové mají rovné právo na informace, dividendy a ovlivnění strategických rozhodnutí.

14.3 § 3.1-3.2 – Fáze vývoje

Projekt karty a terminály se spouští ve Fázi 3 družstva (plný provoz banky a zajišťovny) při cca 3 000 000+ členů. Je to logické pokračování ekosystému po stabilizaci banky a zajišťovny.

14.4 § 4.10 – Přístupy členů k projektům

Projekt karty a terminály je přístupný všem členům bez ohledu na vlnu. Každý člen družstva automaticky získá EveryOne Card při dosažení Fáze 3 družstva. Pro děti z 1. a 2. a částečně i 3 vlny platí stejné podmínky jako pro dospělé; automatické získání karty při aktivaci projektu a v souvislosti s verifikací oprávněné osoby za dětského člena.

14.5 § 4.11 – Rozdělení zisku

Klíčový princip, který respektuje i projekt karty a terminály:

- 20 % zisku po zdanění odesílá projekt družstvu
- 10 % z toho do rezervního fondu družstva
- 90 % rovnoměrně mezi všechny členy (2 700 000)
- 80 % zůstává v projektu pro reinvestice a rozvoj (rozšíření terminálů, SWIFT, EU expanze)

15. Dlouhodobá vize projektu

15.1 Horizont 10 let od spuštění projektu

- Plně funkční vlastní platební ekosystém v ČR a SR
- 200 000+ platebních terminálů v provozu
- 2 000+ CRM bankomatů/vkladomatů
- 12 mil. aktivních uživatelů EveryOne Card
- 85 % trhu transakcí zpracováváno přes EveryOne
- Roční zisk 9,7+ mld. Kč
- Dividenda 651 Kč/člen/rok z projektu karty a terminály
- Vlastní SWIFT v ČR+SR operativní

15.2 Horizont 20 let

- Plná platební suverenita ČR a SR
- Visa/Mastercard omezeny pouze na zámořské transakce
- Expanze EveryOne modelu do Polska, Maďarska, Slovinska
- Regionální SWIFT pro střední Evropu jako alternativa k americkému
- EveryOne jako středoevropský platební standard
- Celkové zisky projektu: 15-20 mld. Kč/rok
- Dividenda z projektu: 1 000+ Kč/člen/rok

15.3 Strategický dopad na státy ČR a SR

- Platební suverenita – nezávislost na amerických korporacích
- Odolnost vůči sankcím a geopolitickému nátlaku
- Data občanů v domácích datových centrech
- Úspora obchodníků ~40 mld. Kč ročně (zůstává v ekonomice)
- Vytvoření české technologické kompetence v platebních systémech
- Zaměstnanost (stovky vysoce kvalifikovaných IT pozic)
- Export modelu do dalších zemí EU

15.4 Ekosystém EveryOne jako celek

Se spuštěním projektu karty a terminály se ekosystém EveryOne stává kompletní:

- Banka EveryOne (financování, úvěry, spoření)
- Zajišťovna EveryOne (pojištění, garance)
- Karty a terminály EveryOne (platby)
- Vlastní SWIFT EveryOne (mezinárodní platby)
- Business TV EveryOne (vzdělávání, informace)
- Právní kancelář EveryOne (poradenství)
- Zdravotní pojišťovna EveryOne (Fáze 3)
- Realitní projekty EveryOne (dostupné bydlení)
- Projekty 3. vlny (podnikání, inovace)

Toto je kompletní ekonomická suverenita členů družstva – od narození do stáří, od běžného účtu po mezinárodní platby, od zdravotní péče po důchodové zabezpečení. Vše v domácích rukou, vše pro členy, vše transparentní.

16. Závěr

Projekt karty a terminály EveryOne završuje ekosystém družstva. Po bance a zajišťovně je třetím a posledním pilířem ekonomické suverenity členů. Jeho spuštění je logickým pokračováním a vrcholem celé ekonomické strategie.

Klíčové parametry projektu:

- Jednorázová investice: ~750 mil. Kč (ze 80 % rezerv banky)
- Spuštění: při 3 000 000 členů družstva
- Tři fáze: F1 (uzavřený okruh) → F2 (komerční banky) → F3 (dominance)
- Personál specifický: 43 osob (F1) → 170-200 osob (F3)
- Sdílená infrastruktura s bankou a zajišťovnou

Finanční výsledky:

Ukazatel	Fáze 1	Fáze 3
Čistý zisk ročně	475 mil. Kč	9,76 mld. Kč
Dividenda na člena	32 Kč	651 Kč
Transakční objem	216 mld. Kč	2,16 bil. Kč
Pokrytí trhu	Uzavřený okruh	85 %

Strategické přínosy:

- Platební suverenita ČR a SR
- Vytlačení Visa/Mastercard z domácího trhu
- Vlastní mezinárodní platební infrastruktura (SWIFT)
- Úspora 40+ mld. Kč ročně pro domácí ekonomiku
- Strategická odolnost vůči zahraničnímu nátlaku
- Export modelu do dalších zemí EU

Společně s bankou a zajišťovnou tvoří projekt karty a terminály kompletní ekonomickou suverenitu pro členy družstva EveryOne. Je to strategický projekt nejen pro členy, ale pro celý stát; ČR a SK získávají domácí platební infrastrukturu jako alternativu k zahraničním dominantním modelům Visa a Mastercard.

Ekonomická suverenita členů družstva = ekonomická suverenita státu

Projekty TV a Partners jsou nedílnou součástí a velmi důležitou ochranou celého know-how.

— Konec dokumentu —