

Akceleratory przedsiębiorczości tworzone przez banki jako instytucjonalna forma wsparcia sektora FinTech

Wstęp

Dynamiczny rozwój nowoczesnych technologii coraz częściej wpływa na sposób działania wielu przedsiębiorstw. Szczególnie wyraźnie widoczne jest to na przykładzie podmiotów sektora FinTech, którego działalność opiera się na implementacji innowacyjnych rozwiązań technologicznych w finansach.

Każdą aktywność gospodarczą bazującą na nowoczesnych technologiach można określić mianem ryzykownej. Ryzyko jest jeszcze większe w przypadku działalności sektora FinTech, którego reprezentanci – współpracując z instytucjami finansowymi (w tym z bankami) – uzyskują dostęp do niezwykle istotnych, niekiedy wrażliwych informacji o klientach. Instytucje bankowe odpowiadają za ochronę posiadanych danych oraz bezpieczeństwo przeprowadzanych transakcji i operacji, aczkolwiek podejmując kooperację z podmiotami implementującymi innowacje technologiczne, w swojej działalności przenoszą na nie odpowiedzialność (lub jej część) za prawidłową realizację działań, które dotychczas były realizowane wyłącznie przez podmioty sektora bankowego. W ten sposób udostępniane są wybrane komponenty infrastruktury informacyjnej banków i przenoszone jest ryzyko na partnerów biznesowych, a więc jednostki, które nie zawsze (zwłaszcza na początkowych etapach działalności, jako start-upy) są dobrze przygotowane do bezwzględnego zapewnienia ochrony i bezpieczeństwa danych finansowych.

W takich warunkach kluczową rolę odgrywają wykorzystywane formy wsparcia jednostek gospodarczych, zwłaszcza tych ukierunkowanych na udzielanie pomocy mikro-, małym i średnim przedsiębiorstwom. Problemy nowo tworzonych podmiotów należących do sektora FinTech dostrzegły również banki, które widzą swoistą niszę – udzielając im wsparcia, mogą kreować nowe produkty i usługi, optymalizować koszty, a także budować swój wizerunek, co może stanowić istotny atut konkurencyjny.

Celem niniejszej publikacji jest przedstawienie akceleratorów przedsiębiorczości tworzonych przez banki jako alternatywnej instytucjonalnej formy wsparcia sektora FinTech.

1. Specyfika sektora FinTech

Sektor FinTech reprezentują przedsiębiorstwa oferujące innowacyjne produkty i usługi finansowe dostarczane klientom przy wykorzystaniu nowoczesnych technologii. Podmioty z analizowanej branży stają się obecnie obiektem obserwacji dla badaczy z rozmaitych dyscyplin, praktyków oraz instytucji otoczenia sektora finansowego (Szpringer 2017).

Jak wskazują raporty przedsiębiorstw konsultingowych, w ostatnich latach nastąpił dynamiczny rozwój sektora FinTech (Fintech 100 2016), aczkolwiek koncepcja cyfrowych finansów (World Bank Group 2016) powstała wcześniej. Zgodnie z nią wielowymiarowy progres świata finansów determinują nowoczesne technologie – np. bankowość mobilna zwiększa dostępność oraz wygodę korzystania z usług finansowych (Fijołek 2016), gromadzenie i przetwarzanie danych płynących z sektora finansowego pozwalają na kompleksową ich analizę, co w efekcie umożliwia lepiej ocenić ryzyko (Przanowski 2014), natomiast wykorzystywanie chmury obliczeniowej (*cloud computing*) pozwala zmienić strukturę kosztową, a także podnieść atrakcyjność oferty poszczególnych instytucji (Dziembek 2016).

Analizowane pojęcia (zarówno finanse cyfrowe, jak i FinTech) odwołują się do wpływu technologii na rozwój świata finansów, przy czym zakres pierwszego z nich jest szerszy. Termin ten odnosi się do cyfrowych usług i produktów finansowych, które są dystrybuowane wśród klientów przez instytucje finansowe oraz pozafinansowe. Co istotne, w przypadku sektora FinTech wskazuje się na fakt, że podmioty do niego należące implementują nowoczesne technologie, które dzięki innowacyjnym rozwiązaniom mogą wykorzystać również reprezentanci branży finansowej (Chen 2016).

2. Formy wsparcia sektora FinTech

Charakterystyczną cechą jednostek FinTech jest ich przynależność do sektora mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw. Co szczególnie ważne, wiele z obecnie funkcjonujących podmiotów gospodarczych używających w swojej działalności innowacyjnych rozwiązań technologicznych, umożliwiających świadczenie usług finansowych, to mikroprzedsiębiorstwa.

Podobnie jak inne sektory gospodarki branża FinTech składa się zarówno z przedsiębiorstw dysponujących odpowiednim kapitałem oraz kadrą mającą niezbędną wiedzę merytoryczną i umiejętności zarządzania projektami, jak i start-upów, które napotykać bariery znacznie ograniczające możliwość prowadzenia

działalności gospodarczej. Pierwszą grupę reprezentują np. spółki córki globalnych korporacji, które od samego początku mają odpowiednie środki finansowe, dostęp do infrastruktury spółki matki, a tworzony przez nie produkt lub usługa ma w pierwszej kolejności zaspokoić potrzeby podmiotu, który je utworzył. Z czasem efekt zrealizowanego projektu lub jego części może być sprzedawany innym przedsiębiorstwom i jednostkom, co pozwala uzyskać określoną stopę zwrotu z inwestycji.

Nieco inaczej kształtuje się sytuacja start-upów, w których pomysłodawca dysponuje tylko koncepcją biznesową – brak mu jednak odpowiedniego kapitału, umiejętności zarządzania podmiotem gospodarczym czy wreszcie bazy klientów. Taka osoba może nawiązać współpracę z organizacjami udzielającymi wsparcia nowo tworzonej podmiotom gospodarczym, wśród których można wyróżnić (Rosa 2008)¹:

- 1) fundusze kapitału ryzyka (*venture capital*),
- 2) fundusze kapitału zalążkowego (*seed fund*),
- 3) sieć aniołów biznesu (*business angels*),
- 4) fundusze pożyczkowe,
- 5) fundusze poręczeń kredytowych,
- 6) ośrodki szkoleniowo-doradcze,
- 7) klastry przemysłowe i technologiczne,
- 8) centra transferu technologii,
- 9) parki naukowo-technologiczne,
- 10) inkubatory przedsiębiorczości.

Pierwsza z wymienionych form wsparcia koncentruje się z reguły na inwestycjach w nowo tworzone podmioty gospodarcze, których działalność bazuje na szeroko rozumianych innowacjach. Tym samym ze środków inwestorów jest tworzony fundusz (zazwyczaj o charakterze zamkniętym) angażujący się kapitałowo w projekty nowoczesne, ale ryzykowne, które mają potencjał, aby zapewnić ponadprzeciętną stopę zwrotu (Rosa 2008). Należy przy tym wskazać, że w ramach takiej współpracy można korzystać z *know-how* ekspertów współpracujących z funduszem, co może stanowić wartość dodaną przy tego rodzaju wspomaganie jednostek gospodarczych.

Wsparcie dla sektora FinTech może pochodzić również od funduszy kapitału zalążkowego, które udzielają pomocy podmiotom gospodarczym już na etapie ich tworzenia (Włodarczyk 2010). Możliwe jest tym samym finansowanie ze środków pochodzących od danej instytucji m.in. opracowania biznesplanu, przeprowadzenia badań rynkowych oraz stworzenia prototypu produktu lub usługi (Głodek 2008).

Kolejna forma wsparcia to sieć aniołów biznesu, skupiająca doświadczonych menedżerów oraz przedsiębiorców, którzy są gotowi zainwestować swoje wolne środki finansowe w innowacyjne projekty (Mikołajczyk, Krawczyk 2007). Oprócz

¹ Szerzej o formach wsparcia: Świeszczak (2016).

kapitału oferują oni również *mentoring* oraz kontakty biznesowe – może się to okazać istotnym czynnikiem takiej współpracy (Pitura 2010).

Sektor FinTech wspierają także lokalne i regionalne fundusze pożyczkowe. Instytucje te koncentrują się na udzielaniu pożyczek na preferencyjnych warunkach m.in. nowo tworzonej podmiotom gospodarczym, którym funkcjonowanie utrudnia wczesny etap ich rozwoju, ewentualnie brak zdolności kredytowej – gdy już działają na rynku (Matusiak 2006).

Podmioty branży FinTech mogą być też beneficjentami wsparcia płynącego ze strony funduszy poręczeń kredytowych, udzielających poręczeń tym przedsiębiorstwom, które w ocenie banków nie mają zdolności kredytowej lub niezbędnych zabezpieczeń. W ten sposób finansowanie obce staje się dla poszczególnych jednostek bardziej dostępne (Mażewska 2010).

Kolejną formą wsparcia to ośrodki szkoleniowo-doradcze, których jednym z celów jest poprawa konkurencyjności mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw (Proniewski 2001). Ich pomoc polega na tym, że rozpowszechniają informacje dotyczące procedur towarzyszących rozpoczynaniu działalności gospodarczej, a także organizują warsztaty i prowadzą spersonalizowane doradztwo (Bielawska 2011).

Następną grupę wsparcia sektora FinTech stanowią klastry przemysłowe i technologiczne – na danej powierzchni (w tym użytkowej) skupiają one przedsiębiorstwa, które z jednej strony są dla siebie naturalną konkurencją, z drugiej zaś potencjalnymi kooperantami (Szewczuk 2010). Funkcjonowanie w takich warunkach może przynieść istotne korzyści podmiotom objętym pomocą, włącznie z pobudzaniem kreatywności oraz innowacyjności (Bąkowski, Nowakowska 2005).

Jako instrument wsparcia służą ponadto centra transferu technologii. Prowadzą one bliską współpracę z ośrodkami akademickimi, co przyspiesza transfer technologii z uczelni wyższych do mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw. Komerjalizacja wiedzy w dużym stopniu wpływa na wzrost poziomu innowacyjności oraz konkurencyjności podmiotów gospodarczych (Matusiak 2010).

Podmioty należące do sektora FinTech mogą też otrzymywać wsparcie od parków naukowo-technologicznych, których celem jest kreowanie optymalnych warunków dla transferu technologii, tworzenie i rozwój innowacyjnych podmiotów gospodarczych, a także wprowadzanie nowych produktów i usług na rynek. Pomoc oferowana przez parki naukowo-technologiczne ma charakter kompleksowy (m.in. zapewniają one dostęp do źródeł finansowania oraz realizują działalność edukacyjną/szkoleniową), a współpraca z ośrodkami naukowymi umożliwia komercjalizację wiedzy akademickiej (Marciniec 2007).

Ostatnią z wymienionych form udzielania wsparcia podmiotom FinTech są inkubatory przedsiębiorczości, których działalność jest „skierowana na doradzanie potencjalnym, początkującym przedsiębiorstwom (start-up), organizowanie oraz przyspieszenie ich wzrostu i sukcesu poprzez kompleksowy program wspierania biznesu” (Matusiak 2008). Wszechstronny charakter pomocy (m.in. wynajmowanie powierzchni użytkowej na preferencyjnych warunkach, zapewnianie możliwości

uczestnictwa w kursach i szkoleniach, a także zindywidualizowane podejście do każdego podmiotu gospodarczego wynikające z identyfikacji potrzeb poszczególnych przedsiębiorców) sprawia, że instytucje te są najpopularniejszą formą wspierania konkurencyjności i innowacyjności.

Należy wskazać, że z opisanych form pomocy korzystają nowo tworzone przedsiębiorstwa z rozmaitych branż, nie tylko te należące do sektora FinTech. W rezultacie proces wspomagania jednostek implementujących innowacje technologiczne w dziedzinie usług finansowych może przebiegać nieprawidłowo, a obie strony – mimo podjęcia licznych działań – mogą nie być w stanie wypracować odpowiedniego modelu współpracy. Wynika to ze specyficznych potrzeb podmiotów branży FinTech, dla których większe znaczenie mają np. dostęp do specjalistycznej wiedzy i możliwość współpracy z instytucjami finansowymi niż uczestnictwo w szkoleniach z zakresu rachunkowości czy marketingu, co sprawia, że standardowe formy wsparcia w przypadku analizowanej grupy podmiotów mogą okazać się niewystarczające.

3. Akceleracja nowo tworzonych przedsiębiorstw

Alternatywą dla wcześniej zaprezentowanych form współpracy może być pomoc banków. Obecnie bardzo popularną formą wsparcia staje się działalność akceleratorów biznesu, nazywanych również akceleratorami nowo tworzonych przedsiębiorstw (*startup accelerators*), coraz częściej tworzonych przez banki, ewentualnie przejmowanych przez nie na późniejszych etapach działania.

Zakres pomocy udzielanej przedsiębiorstwom z sektora FinTech przez akceleratory biznesu jest bardzo zbliżony do tej oferowanej przez inkubatory przedsiębiorczości – zapewniane są m.in. przestrzeń biurowa, dostęp do usług i produktów wspólnych kontrahentów oraz opieka mentorów.

Istnieją jednak cztery różnice, które wbrew pozorom mają niezwykle istotne znaczenie przy organizowaniu współpracy między bankami i przedsiębiorstwami. Od innych form wsparcia przedsiębiorczości wspomniane akceleratory różnią się:

- niezwykle ostrymi kryteriami selekcji,
- wspieraniem grup partnerów biznesowych (zespołów),
- prowadzeniem współpracy z pomysłodawcami inicjatyw gospodarczych najczęściej jedynie przez 3–4 miesiące,
- koniecznością przekazania części udziałów w zamian za wsparcie finansowe.

W kontekście pierwszej kwestii należy stwierdzić, że niektóre akceleratory biznesu, ze względu na ogromną liczbę aplikacji, przyjmują do programu zaledwie 1 przedsiębiorstwo na 100. W inkubatorach przedsiębiorczości (nawet tych o profilu technologicznym) oceniający częściej skupiają się na określonych kryteriach formalnych, natomiast rzadziej na merytorycznej wartości projektu inwestycyjnego (Miller, Bound 2011).

Druga różnica polega na tym, że o współpracę z inkubatorem przedsiębiorczości może się ubiegać każdy przedsiębiorca, zarówno potencjalny, jak i obecny –

z formalnego punktu widzenia nie ma znaczenia, czy jest to jedna osoba fizyczna, czy kilku współników (choć może się to przekładać np. na opłaty za korzystanie ze wspólnej infrastruktury organizacji). Inaczej sytuacja wygląda w przypadku akceleratorów biznesu – instytucje te są zazwyczaj zainteresowane rozwijaniem tych pomysłów biznesowych, za które odpowiadają grupy partnerów biznesowych (zespoły). Wynika to z przekonania zarządzających tego typu jednostkami, że jedna osoba nie jest w stanie w pełni wykorzystać potencjału intensywnej akceleracji, gdy równocześnie dopracowuje koncepcję start-upu.

Trzecia odmienność tyczy się z okresu, w którego trakcie udziela się wsparcia – akceleratory najczęściej opiekują się nowo tworzonymi podmiotami gospodarczymi tylko przez 3–4 miesiące (Akkizidis, Stagars 2016). Jest to wyraźnie krócej niż w przypadku inkubatorów, które z danym podmiotem mogą współpracować nawet 3 lata (a czasem jeszcze dłużej). W związku z tym wsparcie dla projektów realizowanych w akceleratorach ma bardzo intensywny charakter, a efekty współpracy są szybko prezentowane potencjalnym inwestorom (Miller, Bound 2011).

Czwarta różnica odnosi się do funkcji, którą pełnią akceleratory w stosunku do nowo tworzonych jednostek gospodarczych. Z punktu widzenia przedsiębiorstwa skorzystanie ze wsparcia finansowego akceleratora wiąże się z koniecznością przekazania na jego rzecz części udziałów (Coleman, Robb 2016). W rezultacie pomysłodawcy częściowo (a niekiedy zupełnie) tracą kontrolę nad tworzoną jednostką (Feld, Cohen 2010). W przypadku inkubatorów przedsiębiorca również może szukać inwestorów, ale celem głównym jest rozwój samego podmiotu, który może odbywać się bez zewnętrznych źródeł finansowania.

Z drugiej strony akceleratory są ciekawym rozwiązaniem dla inwestorów – osoby mające nadwyżki środków finansowych mogą zainwestować kapitał w innowacyjne projekty, których nie muszą poszukiwać, ponieważ robią to za nich pracownicy banku prowadzącego instytucję udzielającą wsparcia. W tym sensie instytucja bankowa bierze na siebie odpowiedzialność za wybór pomysłów biznesowych, po uprzednim dokonaniu ekonomicznej oceny przedsięwzięcia, a na dalszych etapach współpracy za ich rozwój. Partycypacja finansowa w projektach wspomaganych akceleracją pozwala zazwyczaj zwiększyć zaangażowanie kapitałowe w przyszłości – z tej opcji inwestor skorzystać może, ale nie musi.

4. Banki a akceleracja nowo tworzonych przedsiębiorstw

Dynamiczny rozwój nowoczesnych technologii wpłynął na rozwój akceleratorów nowo tworzonych przedsiębiorstw jako innowacyjnej formy wsparcia udzielanego przez sektor bankowy. Na takiej współpracy może skorzystać zarówno bank, jak i jednostki implementujące innowacyjne technologie w procesie świadczenia usług finansowych. Z punktu widzenia instytucji bankowych istotna jest możliwość testowania oraz wprowadzania najnowszych rozwiązań technologicznych, co

może w przyszłości znacznie poprawić pozycję konkurencyjną. Co ciekawe, na mocy postanowień zawartych w umowach o współpracy banków oraz podmiotów FinTech finalnie stworzony produkt lub usługa może stać się własnością instytucji bankowej bez ponoszenia dodatkowych kosztów, ewentualnie może ona zakupić np. licencję na określone dobro za ustalony procent jego wartości.

Zyskać może też przedsiębiorstwo wspierane – oprócz wzrostu wartości jednostki gospodarczej, nabywania umiejętności zarządzania nią oraz współpracy z prestiżowym partnerem biznesowym, takim jak bank, kluczowa może się okazać szansa na dalszą odsprzedaż (na warunkach rynkowych) stworzonych rozwiązań technologicznych. Budowa wizerunku jest istotna również dla podmiotów bankowych zwłaszcza przy założeniu, że udzielone wsparcie zaprocentuje wysoką stopą zwrotu lub innymi korzyściami finansowymi.

Należy pamiętać, że współpraca akceleratorów tworzonych przez banki z przedsiębiorstwami FinTech jest obarczona ryzykiem. Osoby tworzące jednostki gospodarcze muszą zdawać sobie sprawę z faktu, że najprawdopodobniej stracą niezależność, zwłaszcza w sytuacji gdy bank (pośrednio lub bezpośrednio) zaangażuje się kapitałowo. W tym przypadku ryzyko wiąże się z podejmowaniem kluczowych decyzji – osoby zarządzające akceleratorem mogą mieć inną wizję biznesu niż jego pomysłodawcy, co będzie skutkowało odsunięciem od udziału w procesie decyzyjnym partnerów biznesowych.

Ryzyko jednak podejmuje także bank, który, tworząc akcelerator, firmuje swoją marką wszystkie wspierane projekty inwestycyjne. Tym samym jego wizerunek, reputacja oraz wiarygodność mogą uciepnieć, jeśli wspierany podmiot stworzy produkt, który okaże się wadliwy lub nie spełni oczekiwań ani banku, ani klientów. Równie ważny jest aspekt finansowy – zarządzający bankiem zakładają określoną stopę zwrotu z inwestycji w wybrane start-upy, a następnie są rozliczani z efektów finansowych przez interesariuszy (zwłaszcza akcjonariuszy).

Bezpieczną alternatywą dla tworzenia akceleratorów przez podmioty z sektora bankowego bądź swoistym substytutem udzielanego wsparcia (wyłącznie w sferze finansowej) mogłyby stać się kredyty, ale należy pamiętać, że akceleracja pomysłów biznesowych pozwala nimi zarządzać lub współzarządzać menedżerom banku (co jest swoistą wartością dodaną), daje pracownikom banków dostęp do najnowszych technologii, a także możliwość kreowania wizerunku instytucji innowacyjnej, co obecnie stanowi trudny do pominięcia atut konkurencyjny.

Uwzględniając potencjał wynikający z rozważanej formy współpracy, trzeba zwrócić uwagę na charakterystyczne cechy akceleratorów jako podmiotów wspierających jednostki FinTech. Forma takiej kooperacji nie jest wystandaryzowana, w związku z czym różne instytucje finansowe mogą ją kształtować indywidualnie, co pokazuje tabela 1.

Porównując wskazane w tabeli akceleratory, warto zwrócić uwagę na pięć istotnych różnic między poszczególnymi rozwiązaniami.

Tabela 1
Cechy wybranych akceleratorów tworzonych przez banki

Bank	Akcelerator	Data utworzenia akceleratora	Przyjmowanie zgłoszeń	Finansowanie	Czas trwania współpracy	Zakres działania	Lokalizacja
Wells Fargo	Wells Fargo Startup Accelerator	2014	rekrutacja dwa razy w roku	wsparcie na poziomie do 500 tys. USD za udziały mniejszościowe	ok. 6 miesięcy	globalny	wirtualna
Barclays	Barclays Accelerator	2013	raz na kwartał, każda lokalizacja prowadzi rekrutację w innym terminie	wsparcie na poziomie do 120 tys. USD za udziały mniejszościowe	13 tygodni	globalny	Kapsztad, Londyn, Nowy Jork, Tel Awiw
DBS Bank	DBS Accelerator	2015	rekrutacja dwa razy w roku	negocjacje indywidualne	12 tygodni	globalny	Hongkong
Nordea	Nordea Startup Accelerator	2015	rekrutacja raz w roku	wsparcie na poziomie do 150 tys. EUR za udziały mniejszościowe	12 tygodni	globalny	Helsinki, Sztokholm
Société Générale	Catalyst	2016	rekrutacja raz w roku	brak wsparcia finansowego	10 tygodni	Indie	Bangalore

Źródło: opracowanie własne na podstawie <https://www.societegenerale.com/en/Catalyst-startups-India> (data dostępu 17.04.2017); <http://www.socgensolutions.com/GSCAccelerator2016/> (data dostępu 17.04.2017); <http://www.nordeaaccelerator.com/> (data dostępu 17.04.2017); <https://www.dbs-accelerator.com/the-programme/> (data dostępu 17.04.2017); <http://www.barclaysaccelerator.com/#/about/> (data dostępu 17.04.2017); <https://accelerator.wellsfargo.com/> (data dostępu 17.04.2017).

W kwestii częstotliwości przyjmowania zgłoszeń poszczególne instytucje deklarują, że rekrutacja odbywa się nie częściej niż cztery razy w roku (najczęściej w Barclays Accelerator, przy czym każda z czterech lokalizacji samodzielnie analizuje nadsyłane propozycje współpracy). Jedyne raz w roku zgłoszenia są badane w Nordea Startup Accelerator oraz Catalyst. Wszystkie instytucje wskazują, że celem ich działań jest opieka nad wyselekcjonowanymi najbardziej innowacyjnymi i rentownymi przedsięwzięciami.

We wszystkich wskazanych przypadkach współdziałanie ma ograniczone ramy czasowe. Najczęściej wymienione instytucje bankowe współpracują z podmiotami

FinTech przez 3 miesiące – wyjątkiem jest Wells Fargo, które zakłada kooperację przez 6 miesięcy. Każda z analizowanych instytucji umożliwia podmiotom gospodarczym nawiązywanie relacji biznesowych również po zakończeniu programu pomocy, jednocześnie wskazując na konieczność zmiany formuły wsparcia.

W trakcie akceleracji pomysły biznesowe podlegają krytycznej ocenie oraz licznym modyfikacjom, mającym w efekcie dać innowacyjne rozwiązanie, które będzie dofinansowane przez akcelerator w zamian za udziały w podmiocie gospodarczym. W tym przypadku polityka poszczególnych instytucji znacznie się różni – oprócz Catalyst (nieangażującego się kapitałowo w rozwijane projekty) wszystkie badane organizacje przewidują udzielenie pomocy finansowej, przy czym jej wysokość waha się od 120 tys. USD (Barclays Accelerator) do 500 tys. USD (Wells Fargo Startup Accelerator). Z kolei DBS Accelerator nie deklaruje określonego poziomu możliwego wsparcia – jego uzyskanie poprzedzają indywidualne negocjacje.

Co ciekawe, większość akceleratorów zakłada kooperację z klientami na całym świecie. Wyjątkiem jest Catalyst, który koncentruje się na rynku indyjskim, co wymusza jego lokalizacja (Bangalore). Również inne instytucje posiadają fizyczne siedziby, a niektóre nawet więcej niż jedną (Barclays Accelerator oraz Nordea Startup Accelerator). Wyjątek stanowi Wells Fargo Startup Accelerator, który ma charakter wirtualny, wszystkie zaś działania z zakresu współpracy, konsultacji czy szkoleń odbywają się przy wykorzystaniu nowoczesnych technologii i aplikacji.

Elementem wspólnym oferty analizowanych instytucji jest dostęp do szerokiej gamy szkoleń, warsztatów oraz mentoringu. Każda z nich podkreśla indywidualny charakter udzielanej pomocy – oprócz przekazania ogólnej wiedzy merytorycznej (np. z zakresu finansów i prawa), a także umiejętności zarządzania projektami na podstawie analizy potrzeb każdego zespołu zgłaszającego autorski pomysł biznesowy opracowywany jest spersonalizowany program rozwojowy dla osób tworzących podmioty FinTech.

Choć w niektórych aspektach oferta poszczególnych akceleratorów jest porównywalna, pewne rozwiązania mogą stanowić przykład dobrych praktyk dla innych tego typu organizacji. Za wzorcową w tym przypadku można uznać aktywność Barclays Accelerator, instytucji działającej najdłużej z analizowanych (od 2013 r.). Oprócz zapewniania wsparcia, którego zakres został przedstawiony w ramach analizy porównawczej, akcelerator ten tworzy wokół siebie społeczność składającą się zarówno z podmiotów, które wcześniej były beneficjentami programu wsparcia, jak i wspomaganych obecnie, co sprawia, iż jest to swoisty klaster. Taka współpraca z jednej strony umożliwia kontakt z innymi przedsiębiorcami napotykanymi na podobne problemy, a z drugiej pozwala znaleźć partnerów do realizacji określonych projektów.

Na uwagę zasługuje organizacja prezentacji stworzonego produktu lub usługi przez przedsiębiorstwa kończące proces akceleracji (*Demo Day*). Barclays Accelerator najpierw daje możliwość przedstawienia efektów współpracy na zamkniętym zebraniu, w którym oprócz jednostek gospodarczych biorą udział pracownicy

akceleratora oraz tworzącego go banku, a następnie przedsiębiorcy na zorganizowanym spotkaniu otwartym mogą pochwalić się wypracowanym rozwiązaniem technologicznym (*Public Demo Day*). Taka praktyka może okazać się bardzo przydatna dla start-upów, których założyciele mogą dopracować swoje wystąpienia po to, aby lepiej wykorzystać czas przeznaczony na prezentację przed inwestorami produktu lub usługi.

Podsumowanie

Funkcjonowanie podmiotów gospodarczych należących do sektora FinTech ze względu na swoiste cechy prowadzonej przez nie działalności jest obarczone dużym ryzykiem. Zazwyczaj jednostki te, będące z reguły mikroprzedsiębiorstwami, mają jeden wielki atut – pomysł na innowacyjny biznes. Problem pojawia się w momencie transformacji idei w realny podmiot gospodarczy – przedsiębiorca musi wykazać się niezbędną wiedzą merytoryczną oraz umiejętnościami, bez których egzystencja na rynku może być utrudniona, a czasami nawet niemożliwa.

Wspieranie przedsiębiorstw oferujących innowacyjne produkty i usługi finansowe, dostarczane klientom przy wykorzystaniu nowoczesnych technologii, stanowi istotne wyzwanie dla sektora bankowego. Banki, dysponując odpowiednio wyszkolonymi pracownikami mającymi określoną wiedzę i umiejętności, sprawdzonymi procedurami oraz kontaktami biznesowymi, są w stanie zaoferować nowo tworzonym podmiotów gospodarczym z sektora FinTech kompleksową pomoc. Kooperacja ta bazuje na indywidualnym podejściu do potrzeb poszczególnych start-upów. Wartość dodaną zapewniają też prowadzone pod opieką bankowych mentorów procesy akceleracji.

Akceleratory tworzone przez podmioty z branży bankowej coraz częściej stanowią alternatywę dla innych tradycyjnych instrumentów wsparcia, które ze względu na swoją specyfikę mogą oferować gorzej dopasowane rozwiązania. Uwzględniając zarówno potencjalne korzyści, jak i ewentualne ryzyko, należy zauważyć, że współpraca banków (poprzez analizowane instytucje) z przedsiębiorcami może okazać się owocna dla obu stron. Można więc założyć, że wraz z dynamicznie rosnącą liczbą podmiotów FinTech w najbliższych latach świat finansów będzie wspierał rozwój tego typu organizacji, przy czym warunkiem niezbędnym, determinującym sukces niektórych z nich, może być jasne i przejrzyste zdefiniowanie metod ich działania oraz zakresu udzielanej pomocy.

Bibliografia

- Akkizidis, I., Stagars, M., *Marketplace Lending, Financial Analysis, and the Future of Credit: Integration, Profitability, and Risk Management*, John Wiley & Sons, Chichester 2016.
- Bąkowski, A., Nowakowska, A., *Klaster*, w: *Innowacje i transfer technologii. Słownik pojęć*, red. K.B. Matusiak, PARP, Warszawa 2005.
- Bielawska, A., *W kwestii pojęcia małe i średnie przedsiębiorstwa*, w: *Uwarunkowania rynkowe rozwoju mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw Mikrofirma 2011*, red. A. Bielawska, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego” 2011, nr 637.
- Chen, L., *From Fintech to Finlife: the case of Fintech Development in China*, „China Economic Journal” 2016, t. 9(3).
- Coleman, S., Robb, A.M., *The Next Wave: Financing Women's Growth-Oriented Firms*, Stanford University Press, Stanford 2016.
- Dziembek, D., *Cloud Computing – charakterystyka i obszary zastosowań w przedsiębiorstwach*, w: *Innowacje w zarządzaniu i inżynierii produkcji*, red. R. Knosala, t. 2, Oficyna Wydawnicza Polskiego Towarzystwa Zarządzania Produkcją, Opole 2016.
- Feld, B., Cohen, D., *Do More Faster: TechStars Lessons to Accelerate Your Startup*, John Wiley & Sons, Hoboken 2010.
- Fijolek, K., *Innowacyjne kanały dystrybucji usług bankowych z perspektywy klienta*, „Journal of Finance and Financial Law” 2016, t. 3, nr 2.
- Fintech 100. Leading Global Fintech Innovators*, KPMG – H2 Ventures, 2016.
- Głodek, P., *Fundusz kapitału zalążkowego*, w: *Innowacje i transfer technologii. Słownik pojęć*, red. K.B. Matusiak, PARP, Warszawa 2008.
- <http://www.barclaysaccelerator.com/#/about/> (data dostępu 17.04.2017).
- <http://www.nordeaaccelerator.com/> (data dostępu 17.04.2017).
- <http://www.socgensolutions.com/GSCAccelerator2016/> (data dostępu 17.04.2017).
- <https://www.dbs-accelerator.com/the-programme/> (data dostępu 17.04.2017).
- <https://www.societegenerale.com/en/Catalyst-startups-India> (data dostępu 17.04.2017).
- Marciniec, B.M., *Rola parków naukowo-technologicznych w rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Poznańskie, Poznań 2007.
- Matusiak, K.B., *Centra Transferu Technologii*, w: *Ośrodki innowacji i przedsiębiorczości w Polsce. Raport 2010*, red. K.B. Matusiak, PARP, Warszawa, 2010.
- Matusiak, K.B., *Inkubacja przedsiębiorczości*, w: *Innowacje i transfer technologii. Słownik pojęć*, red. K.B. Matusiak, PARP, Warszawa 2008.
- Matusiak, K.B., *Rozwój systemów wsparcia przedsiębiorczości. Przesłanki, polityka i instytucje*, ITE, Radom–Łódź 2006.
- Mażewska, M., *Fundusze poręczeń kredytowych*, w: *Ośrodki innowacji i przedsiębiorczości w Polsce. Raport 2010*, red. K.B. Matusiak, PARP, Warszawa 2010.
- Mikołajczyk, B., Krawczyk, M., *Aniołowie biznesu w sektorze MSP*, Difin, Warszawa 2007.
- Miller, P., Bound, K., *The Startup Factories. The rise of accelerator programmes to support new technology ventures*, Nesta, London 2011.
- Pitura, W., *Znajomość specyfiki oraz zapotrzebowanie na kapitał podwyższonego ryzyka wśród studentów województwa podkarpackiego*, „e-Finanse” 2010, t. 6(3).

- Proniewski, M., *Instytucje naukowo-badawcze i kapitał ludzki jako czynnik innowacyjności*, w: *Instytucjonalne aspekty rozwoju gospodarczego Polski Północno-Wschodniej*, red. A. Kopczuk, K. Meredyk, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Finansów i Zarządzania, Białystok 2001.
- Przanowski, K., *Credit Scoring w erze Big Data. Techniki modelowania z wykorzystaniem generatora losowych danych portfela Consumer Finance*, Oficyna Wydawnicza Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2014.
- Rosa, A., *Venture Capital w Polsce*, „Zeszyty Naukowe Instytutu Ekonomii i Zarządzania” 2008, nr 12.
- Szewczuk, R. (red.), *Foresight priorytetowych, innowacyjnych technologii na rzecz automatyki, robotyki i techniki pomiarowej. Metodologia, analizy i diagnoza stanu obecnego*, PIAP, Warszawa 2010.
- Szpringer, W., *Nowe technologie a sektor finansowy FinTech jako szansa i zagrożenie*, Poltext, Warszawa 2017.
- Świeszczak, K., *Uwarunkowania skuteczności działania inkubatorów przedsiębiorczości*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2016.
- Włodarczyk, M., *Fundusze kapitału załączkowego*, w: *Ośrodki innowacji i przedsiębiorczości w Polsce. Raport 2010*, red. K.B. Matusiak, PARP, Warszawa 2010.
- World Bank Group, *World Development Report 2016: Digital Dividends*, World Bank Publications, Washington DC 2016.

Słowa kluczowe: banki, formy wsparcia przedsiębiorczości, FinTech

Business accelerators created by banks as an institutional form of FinTech support

Summary

Business accelerators created by banks are increasingly an alternative to traditional forms of support for newly created business entities. These organisations are crucial for the process of providing assistance to FinTech businesses, which are characterised by high risk. The analysis of the range of support offered by selected organisations indicates that these institutions are not a homogenous instrument for promoting entrepreneurship, while focusing on the individual needs of startups may be beneficial for both banking and FinTech sector.

The aim of this publication is to present business accelerators created by banks as an alternative institutional form of support for FinTech.

Keywords: banks, entrepreneurship support forms, FinTech