



Komfort pożyczania



Warszawa, 23 lutego 2016

HardGamma i Wonga tworzą pre-akcelerator dla startupów Fintech

Fundusz HardGamma Ventures i firma wonga.com ogłosiły porozumienie, którego celem jest wsparcie rozwoju polskich startupów w sektorze Fintech. W ramach współpracy firmy zainaugurowały pierwszą edycję **GammaRebels Fintech powered by Wonga**, programu pre-akceleracji adresowanego do startupów działających w branży Fintech. Rekrutacja do programu potrwa do 8 marca.

Sześciotygodniowy program pre-akceleracji to nowa propozycja dla startupów planujących swój rozwój w sektorze Fintech. Wsparciem ze strony funduszu HardGamma i firmy Wonga objętych zostanie do dziesięciu startupów, które posiadają działający prototyp i co najmniej jednego, odpowiadającego za technologię, współzałożyciela w zespole.

W trakcie trwania programu startupy będą miały okazję zapoznać się z wieloma aspektami funkcjonowania branży Fintech. Pomogą w tym zaproszeni przez Wonga mentorzy i liderzy rynku Fintech, eksperci funduszu HardGamma oraz twórcy akceleratora technologicznego GammaRebels.

Zwieńczeniem pierwszej edycji programu będzie możliwość zaprezentowania startupu podczas Demo Day w Berlinie w obecności potencjalnych inwestorów i partnerów.

Aplikacje do udziału w programie można nadsyłać za pomocą formularza dostępnego pod linkiem: <https://www.f6s.com/gammarebelsfintechpoweredbywonga/apply>. Termin nadsyłania aplikacji upływa **23:59 CET 8 marca 2016 roku**.

„Fintech to obecnie jeden z najbardziej obiecujących segmentów rynku nowych technologii dla inwestorów w Europie. Program pre-akceleracyjny GammaRebels ma za zadanie pomóc startupom z Polski i regionu CEE uzyskać niezbędne wsparcie i zająć istotne miejsce na europejskim rynku,” – mówi Paweł Ciesielski, dyrektor zarządzający HardGamma Ventures.

„Wsparcie GammaRebels przez firmę Wonga to nowa jakość na rynku ściśle ukierunkowanych programów pre-akceleracyjnych w Polsce. Mamy nadzieję, że w gronie uczestników pierwszej edycji programu znajdą się przyszli liderzy sektora Fintech,” – dodaje Ciesielski.

„Wierzymy, że połączenie wysiłków z tak innowacyjnym partnerem jakim jest Wonga pozwoli nam stworzyć program akceleracyjny, który umożliwi rozwinięcie działalności startupów Fintech z Polski i regionu na skalę europejską,” – powiedział Piotr Tuszyński, Acceleration Manager odpowiedzialny w HardGamma za współprowadzenie i realizację programu.

„Wonga jest wiodącą firmą na światowym rynku Fintech i zatrudnia w Polsce ekspertów, którzy znają tę branżę od podszewki. Czujemy się związani z polskim rynkiem. Jesteśmy gotowi pomóc polskim startupom w ich europejskiej ekspansji. Fintech, jak każdy rynek, rządzi się swoimi prawami i poznanie ich już na wczesnym etapie wprowadzania usługi na rynek może dać założycielom istotną przewagę. Wspólnie z HardGamma doszliśmy do wniosku, że program pre-akceleracyjny skierowany na sektor Fintech to propozycja, której w Polsce brakowało. Jesteśmy gotowi rozwijać program, czekamy teraz na odzew ze strony twórców startupów” – zapowiada Marcin Borowiecki, dyrektor zarządzający wonga.com w Polsce.



Komfort pożyczania



O GammaRebels i HardGamma Ventures

GammaRebels to stworzony z myślą o przedsiębiorcach program akceleracyjny dla startupów technologicznych zarządzany przez HardGamma Ventures, jeden z wiodących polskich funduszy Venture Capital (założony w 2011 roku). GammaRebels to jeden ze 100 najbardziej wpływowych i rozpoznawalnych programów akceleracyjnych na świecie (wg. portalu technologicznego Hot Topics). GammaRebels miał już dwie udane edycje, a wcześniej, w roku 2016, zarządzał programem pre-akceleracyjnym Startup Next Warsaw, programem Techstars. Zarządzany lokalnie, ale działający na skalę globalną, HardGamma Ventures skupia się na startupach na wczesnym etapie rozwoju, inwestując w Polsce i regionie CEE, a także w Londynie i Stanach Zjednoczonych. Wcześniej, HardGamma Ventures inwestował w ramach dwóch edycji Springboard i jest obecnie aktywnym inwestorem w ramach Techstars London.

O wonga.com

Wonga pojawiła się na polskim rynku w kwietniu 2013 roku. Od swoich początków na polskim rynku koncentruje się na konsumentach sprawnie zarządzających swoim budżetem i zachowujących płynność finansową, poszukujących jednocześnie alternatywy dla produktów bankowych. Wongę wyróżnia oferta, która wynagradza klientom terminowe spłaty. Do swojego podejścia dopasowuje również sposób windykacji: stawia na „miękkie” metody i polubowną spłatę zadłużenia w oparciu o dopasowane raty. W 2014 roku Wonga wprowadziła kolejne zmiany ofertowe, wydłużając termin spłaty do 60 dni, a także oferując promocyjną, ale nie „zerową” cenę swojej pożyczki, co skutecznie selekcjonuje potencjalnych klientów. Jako pierwsza firma pożyczkowa na polskim rynku podpisała również umowę z Biurem Informacji Kredytowej w zakresie wymiany informacji na temat rzetelnych płatników. W czerwcu 2015 roku firma uruchomiła unikatową platformę edukacyjną Kapitalni.org, która jest ściśle powiązana z produktem Wonga. W zamian za udział w kursach edukacyjnych, konsumenci uzyskują dostęp do tańszego finansowania. W efektywną edukację finansową firma chce zaangażować do 2017 roku pół miliona swoich zarejestrowanych klientów.

O Programie Korzyści

Kolejne zmiany w produkcie mają na celu przybliżenie firmy Wonga do pozycji lidera w zakresie odpowiedzialnego pożyczania na rynku pożyczek w Polsce. Firma wykorzystuje nowoczesne rozwiązania oparte na danych, by dostarczyć klientom możliwie najlepszą ofertę pod względem jakości i ceny. Specjalnie skonstruowana [oferta Wonga](#), wykorzystująca nowoczesne rozwiązania systemowe, wprowadza segmentację klientów na bazie scoringu BIK i historii spłat w Wonga. Firma stworzyła cztery segmenty, z którymi wiążą się odpowiednie zniżki. W przypadku „najlepszych” segmentów, zniżka kosztów może wynieść 28% przy Wonga Plus i nawet 42% przy Wonga Max. Oprócz pozyskania lepszego profilu klienta, zasadniczym celem tego podejścia jest skuteczna edukacja klientów i zachęcanie ich do terminowych spłat i budowania pozytywnej historii kredytowej. Innowacyjne na skalę rynku podejście Wongi wpisuje się w rynkowy trend współpracy instytucji finansowych z BIK, zgodnie z którym klienci banków i ubezpieczycieli z dobrą historią kredytową mogą uzyskać tańszy kredyt, tańszą kartę kredytową czy tańsze ubezpieczenie.

Kontakt dla mediów:

John Beauchamp
HardGamma Ventures
press@hardgamma.com
+48 504 202 352

Stefan Bogucki
Grayling | Biuro Prasowe Wonga
stefan.bogucki@grayling.com
+48 600 891 615