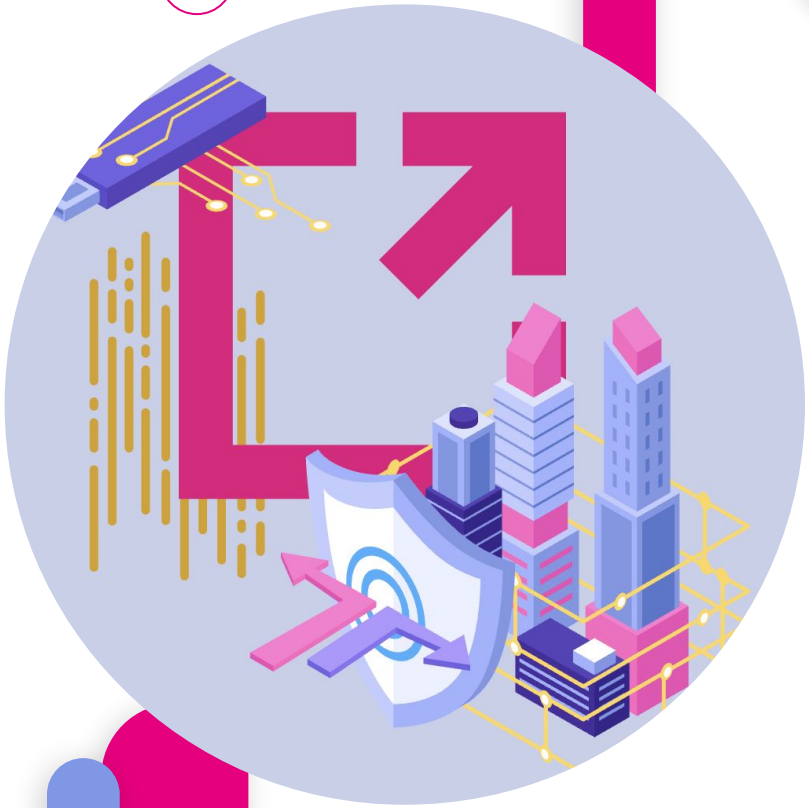
ABANCA INNOVA

Executive Summary, Q3 2025



01

PORTFOLIO STARTUPS



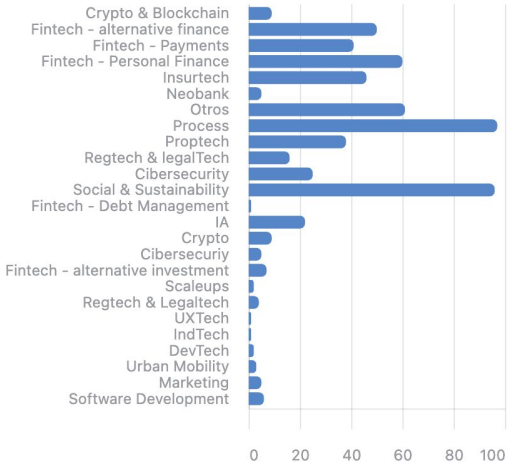
PORTFOLIO STARTUPS ABANCA

Startups analizadas

1517

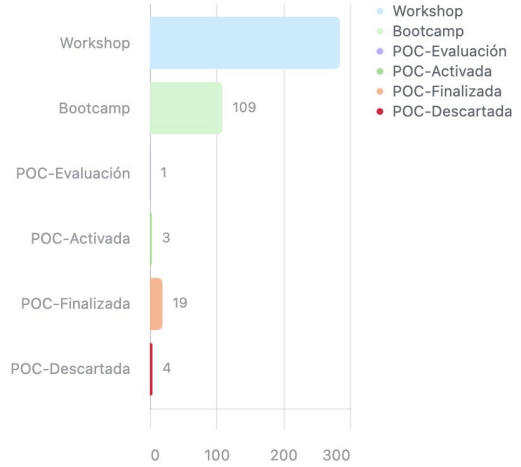
Áreas de innovación

% de startups por categoria



Estado startup

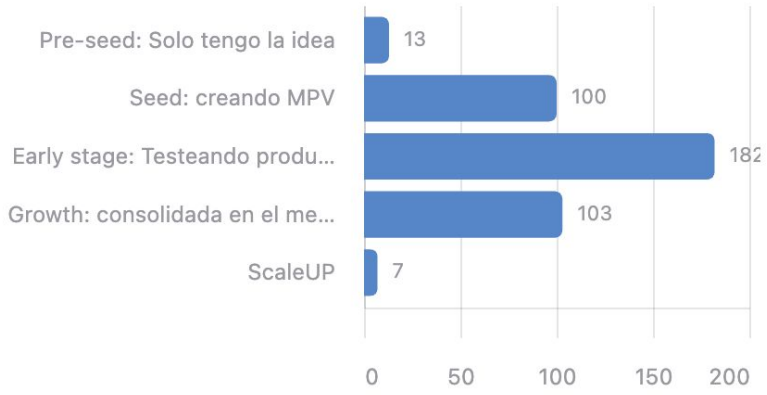
Número de startups por categoria



PORTFOLIO STARTUPS ABANCA

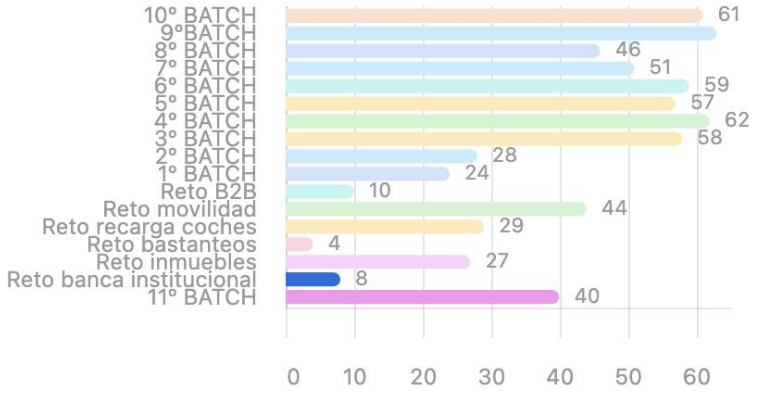
Fase

Startups por fase de desarrollo



Reto/Batch

Retos y batch que se han completado



INFORME COMPLETO

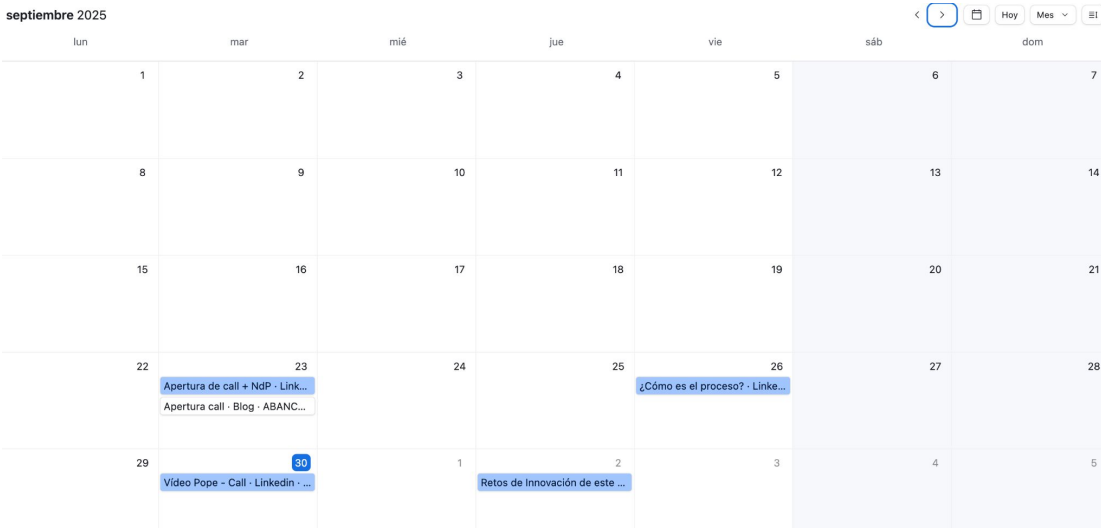
02

COMUNICACIÓN



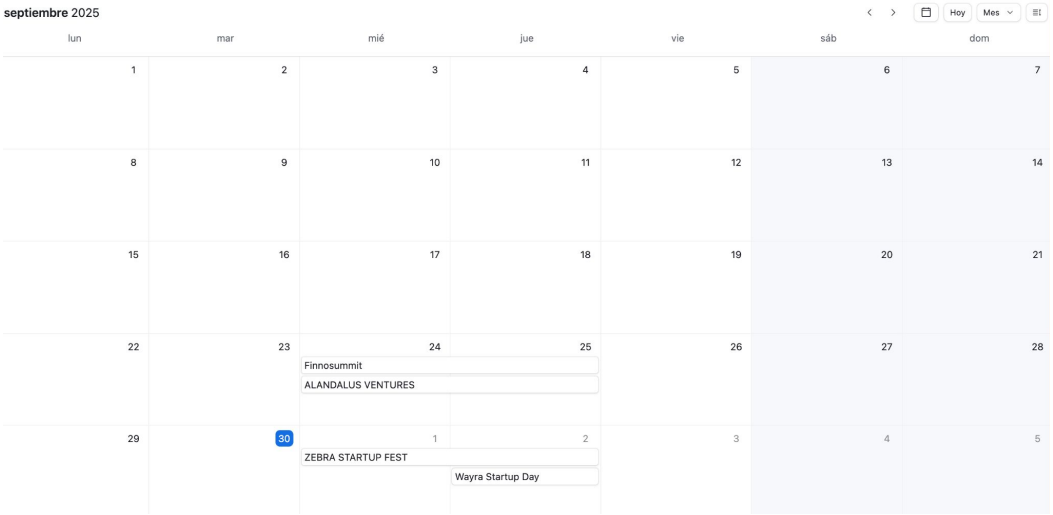
COMUNICACIÓN

Aquí podrás encontrar todas las **publicaciones** actualizados



COMUNICACIÓN

Aquí podrás encontrar todos los **eventos** a los que se han asistido



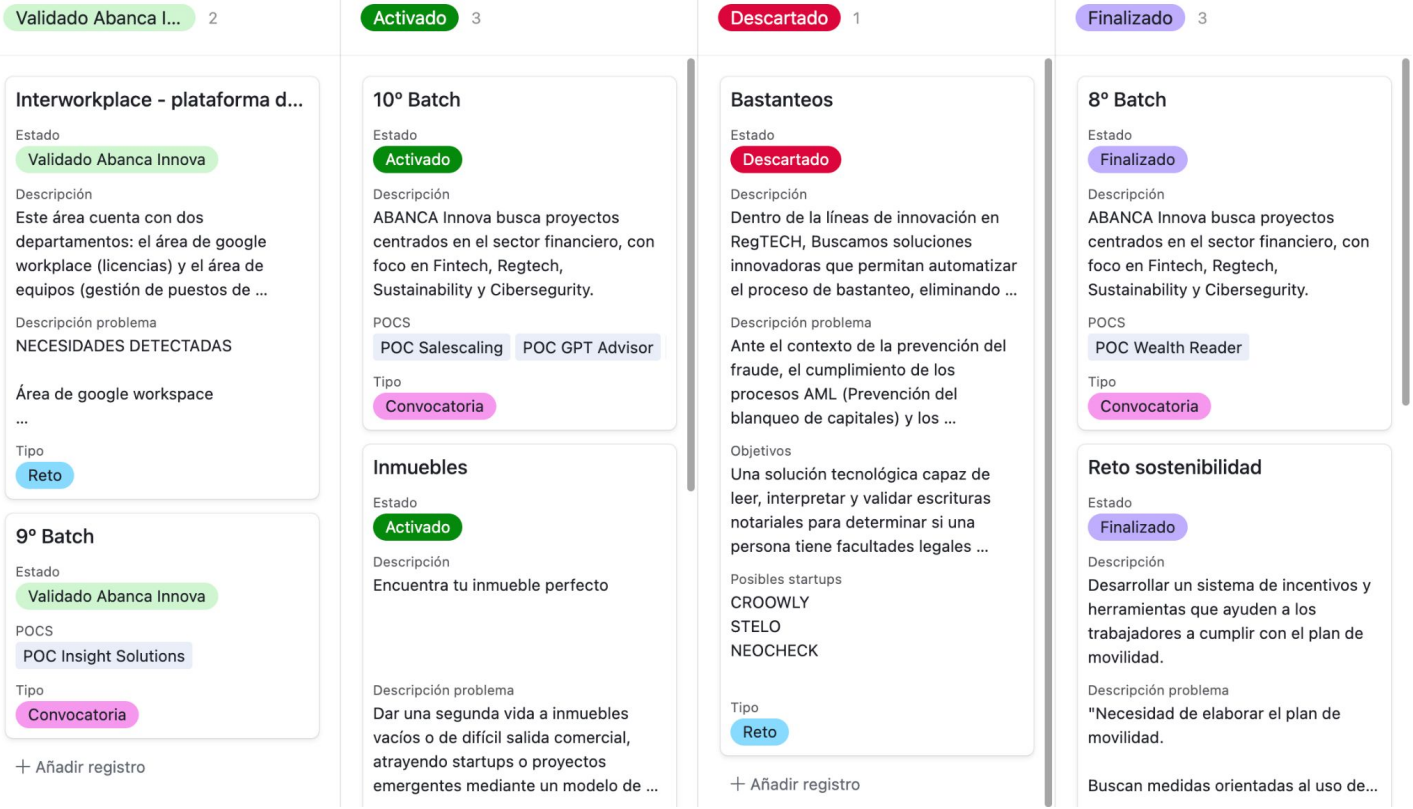
03

RETOS Y CONVOCATORIAS ACTUALES



RETOS/CONVOCATORIAS

LA



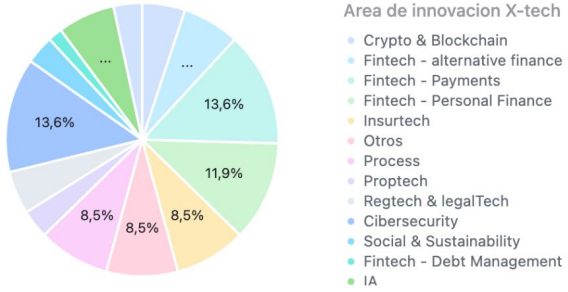
[Todas las convocatorias/retos]

10ª CONVOCATORIA

FUNNEL STARTUPS

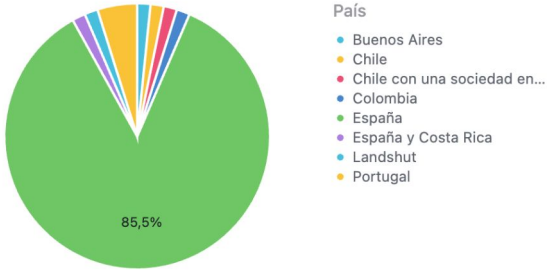
Recuento
62

Áreas de innovación





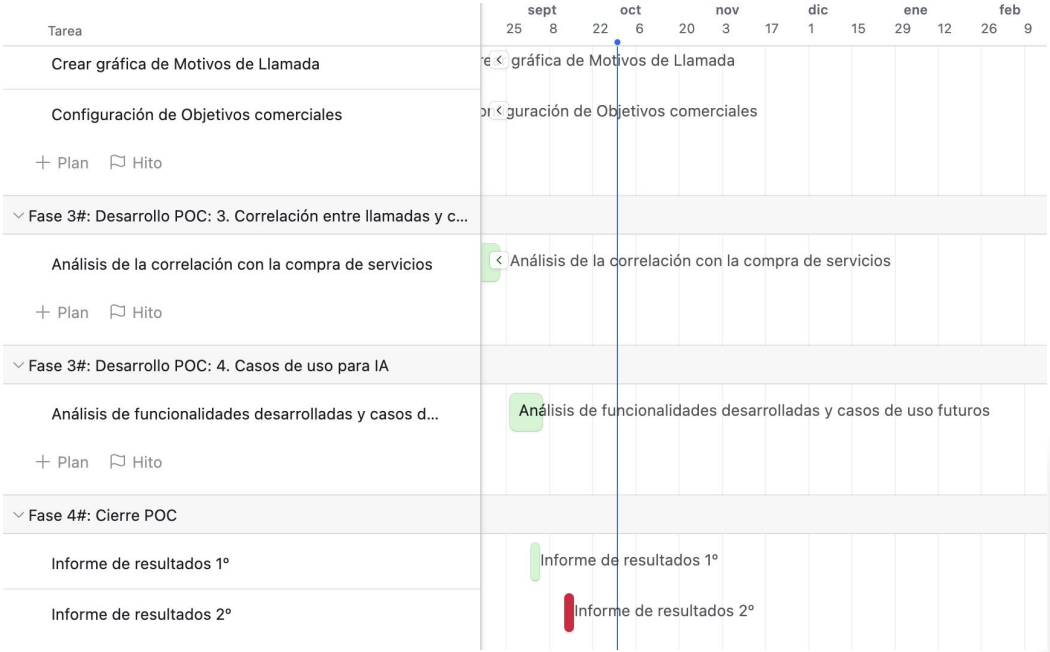
País



POC SALESCALING (10ºBATCH)

Análisis de conversaciones de gestores en remoto con clientes.
Calificar las conversaciones de 2 maneras:
a. Valoración de conocimientos, empatía y otros atributos por parte del gestor (numéricas).
b. Conocer si el comercial ha cumplido con diferentes parámetros de trabajo que tenía que hacer con su cliente.

TIMELINE SALESCALING



POC SALESCALING (10°BATCH)

OBJETIVOS:

1. Clasificación de conversaciones:
- Hipótesis 1.1: Es posible clasificar cuantitativamente las conversaciones entre gestores y clientes según atributos como conocimiento, empatía y otros indicadores de calidad, mediante escalas numéricas evaluadas automáticamente o por análisis experto.
- Hipótesis 1.2: El cumplimiento del playbook comercial por parte del gestor puede ser detectado y evaluado de forma sistemática a través del análisis de las conversaciones, permitiendo medir el grado de adherencia a los protocolos establecidos.

2. Motivos de rendimiento en llamadas:
Hipótesis 2: Existen factores clave recurrentes que explican por qué una llamada se sitúa por encima o por debajo del rendimiento medio, y estos pueden ser identificados y clasificados en un top 5 mediante análisis de contenido y métricas de desempeño.

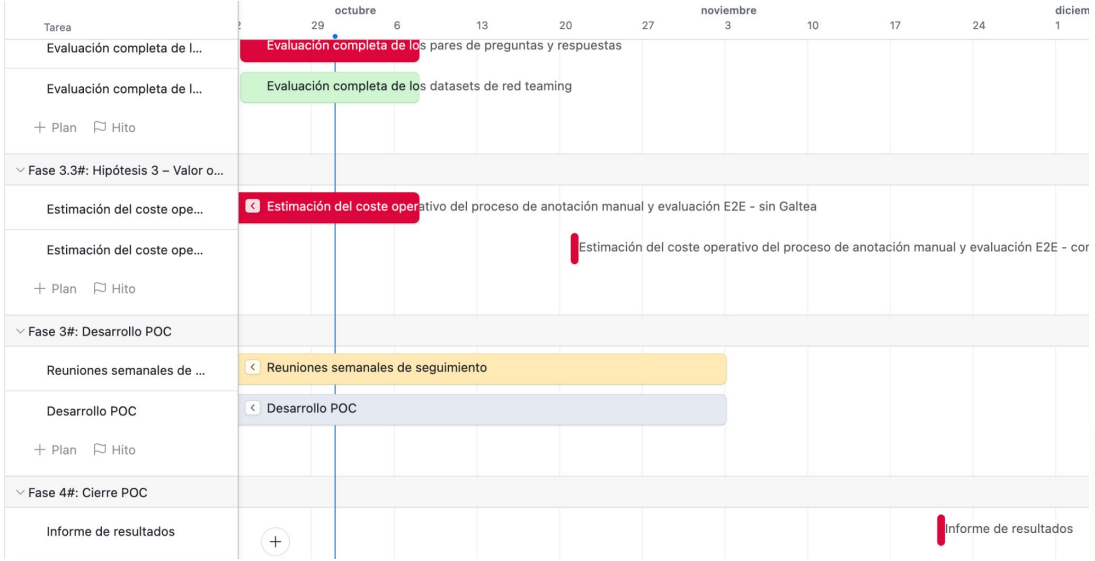
3. Correlación entre llamadas y compras:
Hipótesis 3: Existe una correlación significativa entre las características de las llamadas (calidad, duración, cumplimiento del playbook, etc.) y los productos comprados por el cliente en los 15 días posteriores, lo que permite anticipar comportamientos de compra.

4. Casos de uso para IA:
Hipótesis 4: El análisis de las conversaciones puede revelar nuevas oportunidades de uso de inteligencia artificial para mejorar la experiencia del cliente, ya sea en automatización, personalización, detección de necesidades, u optimización del contacto comercial.

POC GALTEA (10°BATCH)

Validar la capacidad de Galtea para evaluar de forma exhaustiva, eficiente y automatizada para una nueva versión de Sofia, antes de su despliegue en producción.

TIMELINE GALTEA



POC GALTEA (10°BATCH)

OBJETIVOS:

Hipótesis 1 – Fiabilidad a escala:
Si se aplica una batería exhaustiva de validaciones adaptadas al sistema actual, entonces será posible obtener un diagnóstico robusto del nivel de fiabilidad y cobertura funcional del sistema, y el chatbot que se lleve a producción podrá mantener una fiabilidad y calidad de respuesta consistentes en distintos escenarios y a escala.

Hipótesis 2 – Identificación proactiva de vulnerabilidades y riesgos:
Si se evalúa el sistema desde una perspectiva técnica, legal y de experiencia de usuario, entonces se podrán identificar de forma proactiva vulnerabilidades que hoy no están detectadas, y priorizar los riesgos más relevantes antes de una eventual puesta en producción.

Hipótesis 3 – Valor operativo del sistema de evaluación:
Si se compara el proceso actual de evaluación con el sistema propuesto, entonces se podrá demostrar un ahorro operativo significativo en anotación, validación y seguimiento, validando la utilidad de una solución automatizada de evaluación en el ciclo de vida de LLMs.

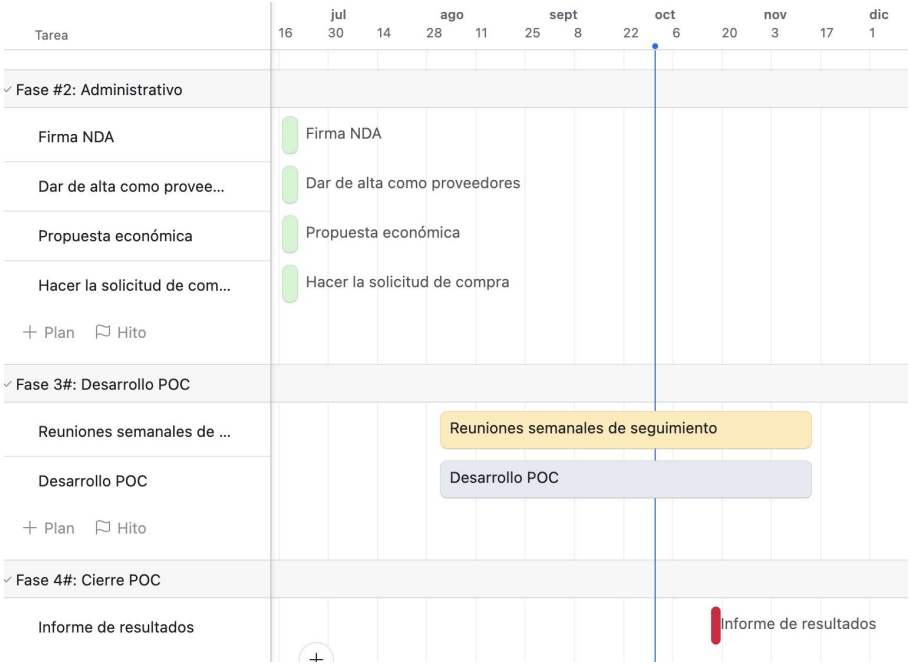
POC GPT ADVISOR (10°BATCH)

Convertir el módulo de asesoramiento en conversacional a través de la IA generativa.

A través de GPT Advisor un grupo de asesores de banca personal podrán solicitar información sobre fondos de inversión.
Dentro del flujo del trabajo, se van a tratar (Información de producto y análisis de cartera)

TIMELINE GPT

Seguimiento semanal



POC GPT (10°BATCH)

OBJETIVOS:

Se utilizará la POC para que los gestores identifiquen nuevos casos de uso de la IA generativa.

SERVICIO DE MAYOR CALIDAD
Si se implementa un sistema basado en IA generativa, entonces se podrá ofrecer un servicio de mayor calidad, proporcionando mejor información bajo demanda.

MÁS ENFOQUE EN EL CLIENTE
Si se libera a los gestores de tareas repetitivas y no productivas mediante la automatización, entonces podrán enfocarse más en el cliente.

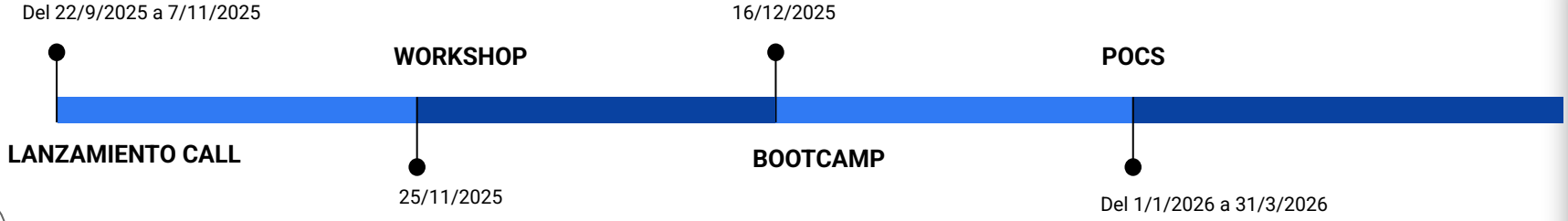
MÁS PRODUCTIVIDAD
Si se mejora el acceso y la navegación por la información mediante IA generativa, entonces se logrará una mayor productividad, con más rapidez y precisión en la búsqueda de información adecuada.

LANZAMIENTO 11ª CONVOCATORIA

El foco está puesto en áreas como Insurtech, Fintech, Regtech, Sostenibilidad y Ciberseguridad, con el objetivo de impulsar soluciones que transformen el sector, aumenten la eficiencia, fortalezcan la gestión de riesgos y promuevan una economía más sostenible y confiable.

Para esta nueva convocatoria contamos con retos en específico (a parte de retos más generales) de los departamentos de: Planificación estratégica & PMO, Experiencia cliente, Responsabilidad social & sostenibilidad y Data, Analytics & Rtech

- Mejorar la experiencia del cliente mediante inteligencia artificial.
- Integrar en un solo sistema la gestión del feedback para resolver incidencias y personalizar servicios.
- Desarrollar iniciativas sostenibles que reduzcan la huella ambiental.
- Fomentar el uso ético y seguro de la IA a través de capacitación y entornos de prueba controlados.



04

EVENTOS INTERNOS



CAFÉ FINTECH

JULIO

Evento final Liight

Evento que pone un broche final a la POC de Liight con una mesa redonda sobre sostenibilidad y entrega de premios.

SEPTIEMBRE

Café fintech neobancos

El foco está puesto en áreas como Insurtech, Fintech, Regtech, Sostenibilidad y Ciberseguridad, con el objetivo de impulsar soluciones que transformen el sector, aumenten la eficiencia...

OCTUBRE

Inauguración ABANCA INNOVA Vigo

Inauguración del nuevo espacio abanca innova en García Barbón Vigo

OCTUBRE

Café fintech neobancos Inés Muñóz

Transformación del ecosistema financiero (cambios en el comportamiento del cliente, digitalización, regulación, nuevos jugadores, etc.)

05

ANÁLISIS RONDAS



RONDAS

JULIO 2025

- **Internxt:** Empresa tecnológica valenciana especializada en privacidad digital, ha cerrado una nueva ronda de financiación de 3,3 millones de euros para ofrecer un conjunto de productos que incluye almacenamiento en la nube cifrado, antivirus, VPN y, próximamente, servicios de correo electrónico privado y videollamadas.
  En la ronda participaron Prosegur Tech Ventures, Angels Capital, Andorra Telecom, Extension Fund, Kevlar Fund y otros inversores. ***(3º BATCH ABANCA INNOVA)***
- **Murphy**: una plataforma española nativa de IA que transforma el servicio de la deuda a través de agentes totalmente autónomos, sale del anonimato hoy después de recaudar 12,8 millones de euros en financiación pre-seed y seed para acelerar su expansión por Europa y Estados Unidos. La ronda fue liderada por Northzone, con la participación de ElevenLabs, Lakestar, Seedcamp y Enzo Ventures.
- **Metly**:, IA para equipos de desarrollo de negocios farmacéuticos, ha recaudado una ronda pre-seed de €520.000. La ronda, fue liderada por Encomenda, con la participación de Ona Capital y Dozen Investments.

AGOSTO 2025

- **PropHero:** Proptech centrada en facilitar la inversión inmobiliaria a distintos perfiles de inversores. Financiamiento de BBVA Spark + apoyo del FEI / programa InvestEU para expansión en España. 2,5 M€

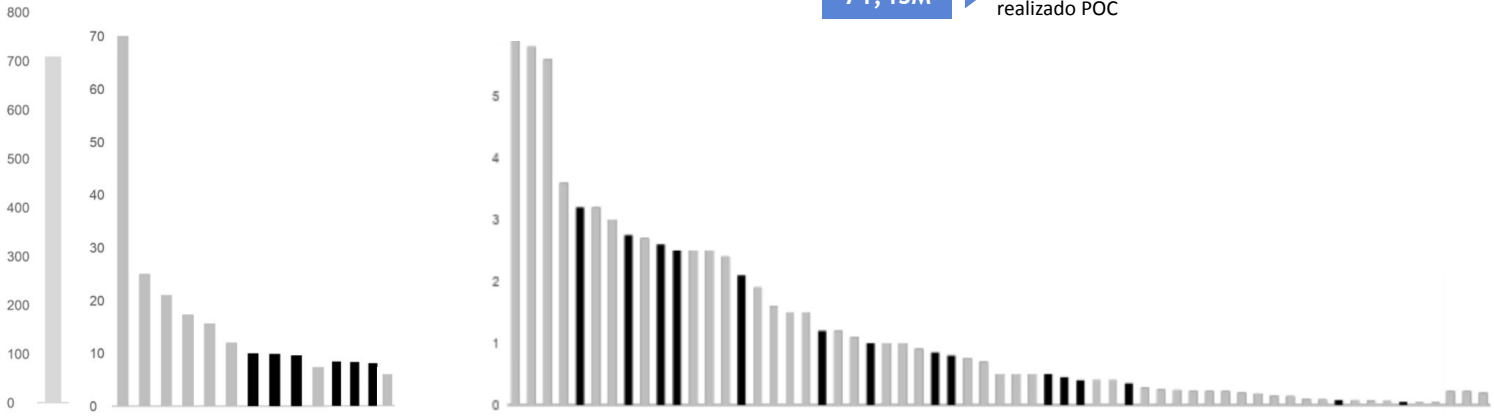
SEPTIEMBRE 2025

- **Orbio:** Plataforma “AI-native” para HR, agentes conversacionales 24/7. 6,5 M€
- **eVoost AI:** Tecnología para automatizar ventas inmobiliarias con agentes virtuales inteligentes. 1,4 M€
- **Huspy:** Modernizar y comprimir los procesos de compraventa de vivienda mediante tecnología. Serie B liderada por Balderton Capital, para acelerar su expansión en España. 50 M€

RONDAS DE INVERSIÓN (PROYECTOS BOOTCAMP Y POC)

UNICORNIO	SCALEUPS & STARTUPS GROWTH	STARTUPS SEED
709M	223,95 M	84,5M
Millones €	Millones €	Millones €

71,45M Inversión total recibida por las startups y scaleups que han realizado POC



Internxt: En julio de 2025, cerró una ronda de financiación por 3,3 millones de euros. Liderada Prosegur Tech Ventures, Angels Capital, Andorra Telecom, Extension Fund, Kevlar Fund y otros inversores.