

ABANCA INNOVA

Executive Summary, Q4 2023



1

PORTFOLIO ABANCA INNOVA

Executive Summary

FUNNEL 9 BATCHs

TOTAL APLICATION

480

WORKSHOP

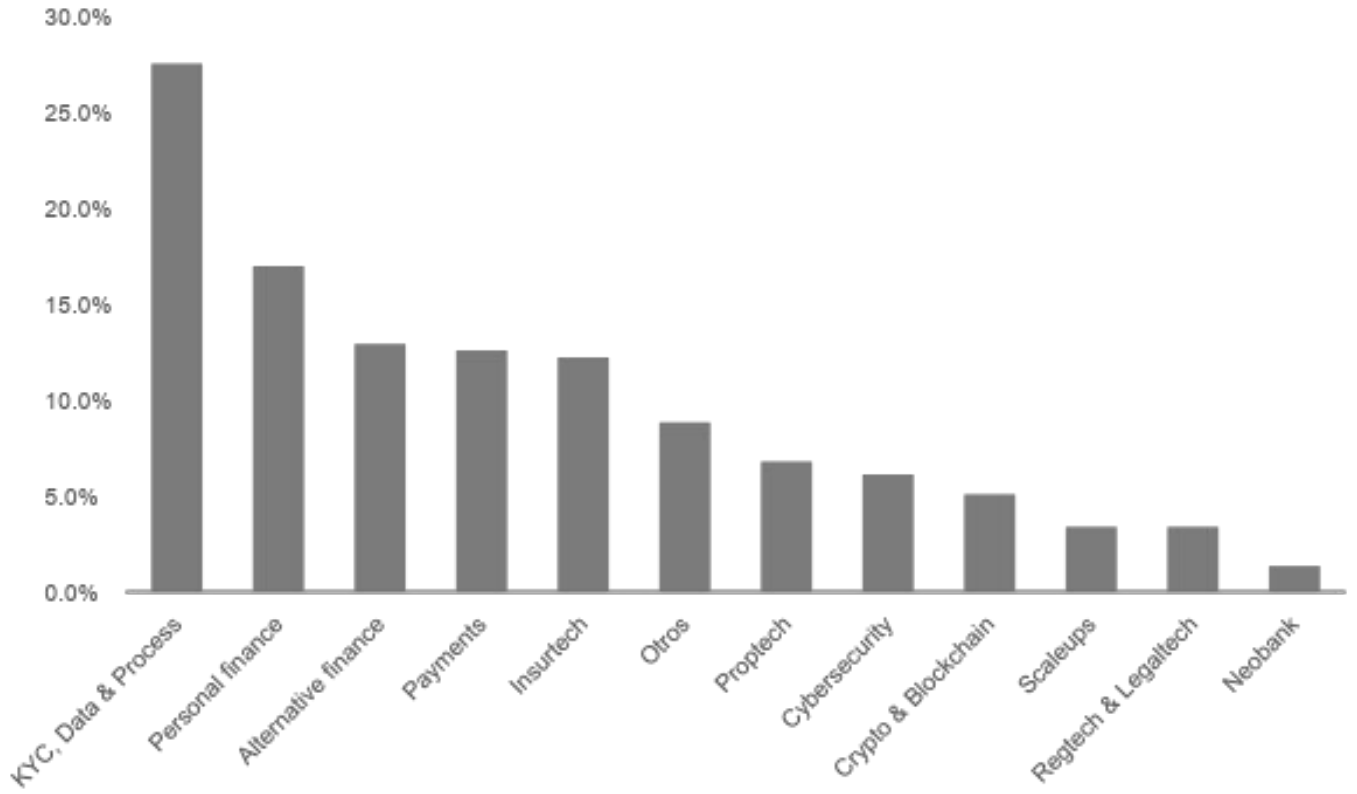
238

BOOTCAMP

100*

POCs

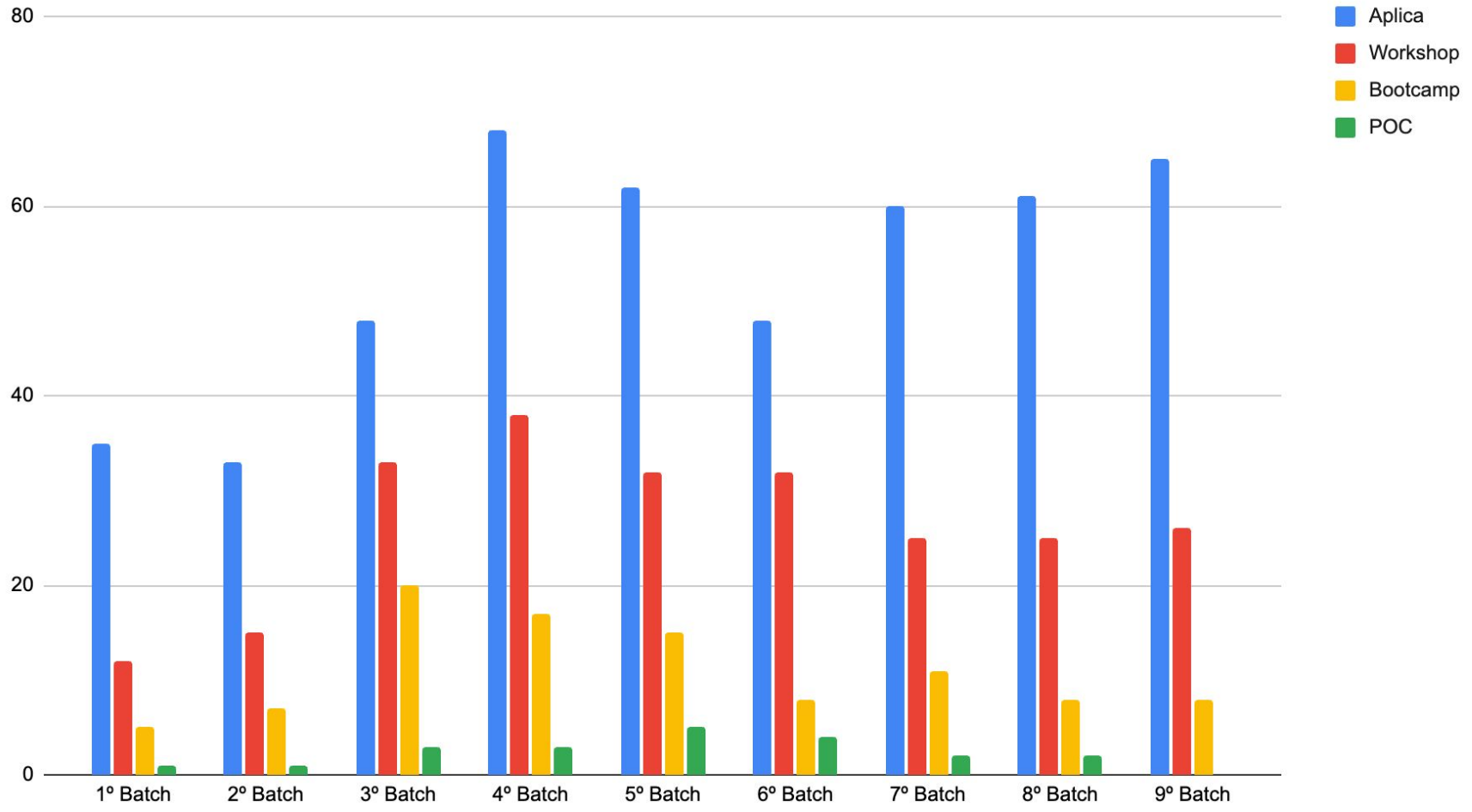
21*



*Pendientes Bootcamp y POCs 9º Batch

Executive Summary

FUNNEL 9 BATCHs



POCs

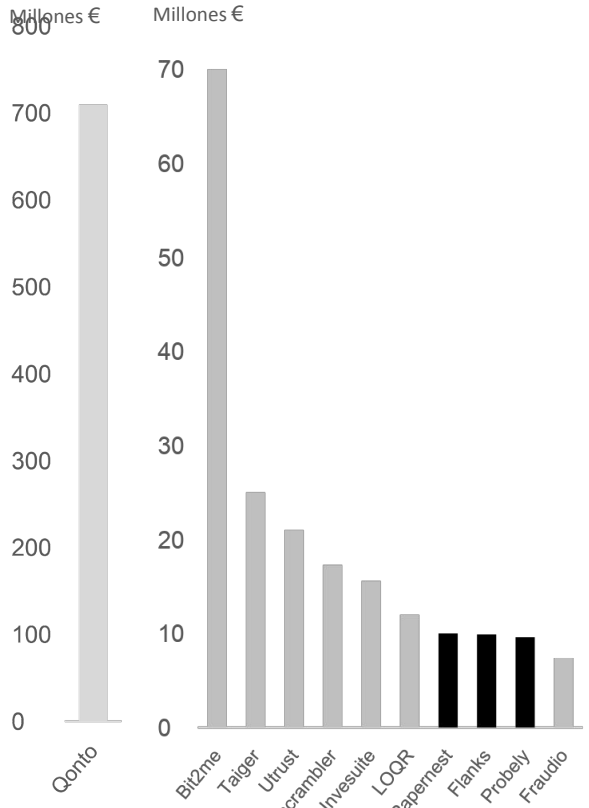
SENSEITRADE
doing
micappital
IRON CHIP
MyChoice2Pay
colibid
Probely
papernest
Lucas
Bigle Legal
REATIA
THE LOGIC VALUE
Flanks
fleksy
WEALTH READER
Card Dynamics
KYCredit
nymiz
Croowly
wetalk
Rentall
Don't buy, rent

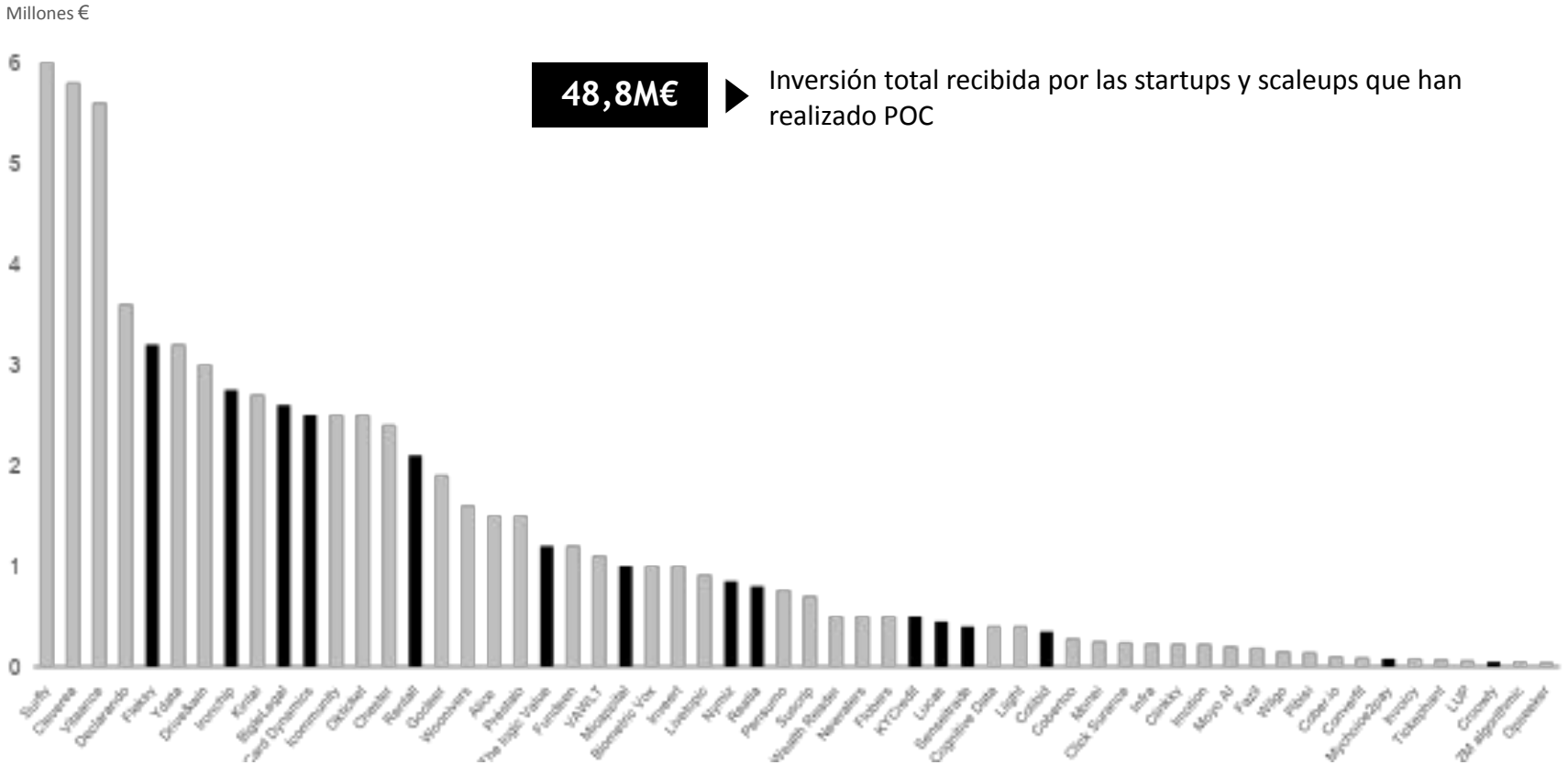
Executive Summary

RONDAS DE INVERSIÓN (PROYECTOS BOOTCAMP Y POC)

Bootcamp
POC

UNICORNIO	SCALEUPS & STARTUPS GROWTH	STARTUPS SEED
709M	202,6M	84,5M





48,8M€ ▶ Inversión total recibida por las startups y scaleups que han realizado POC

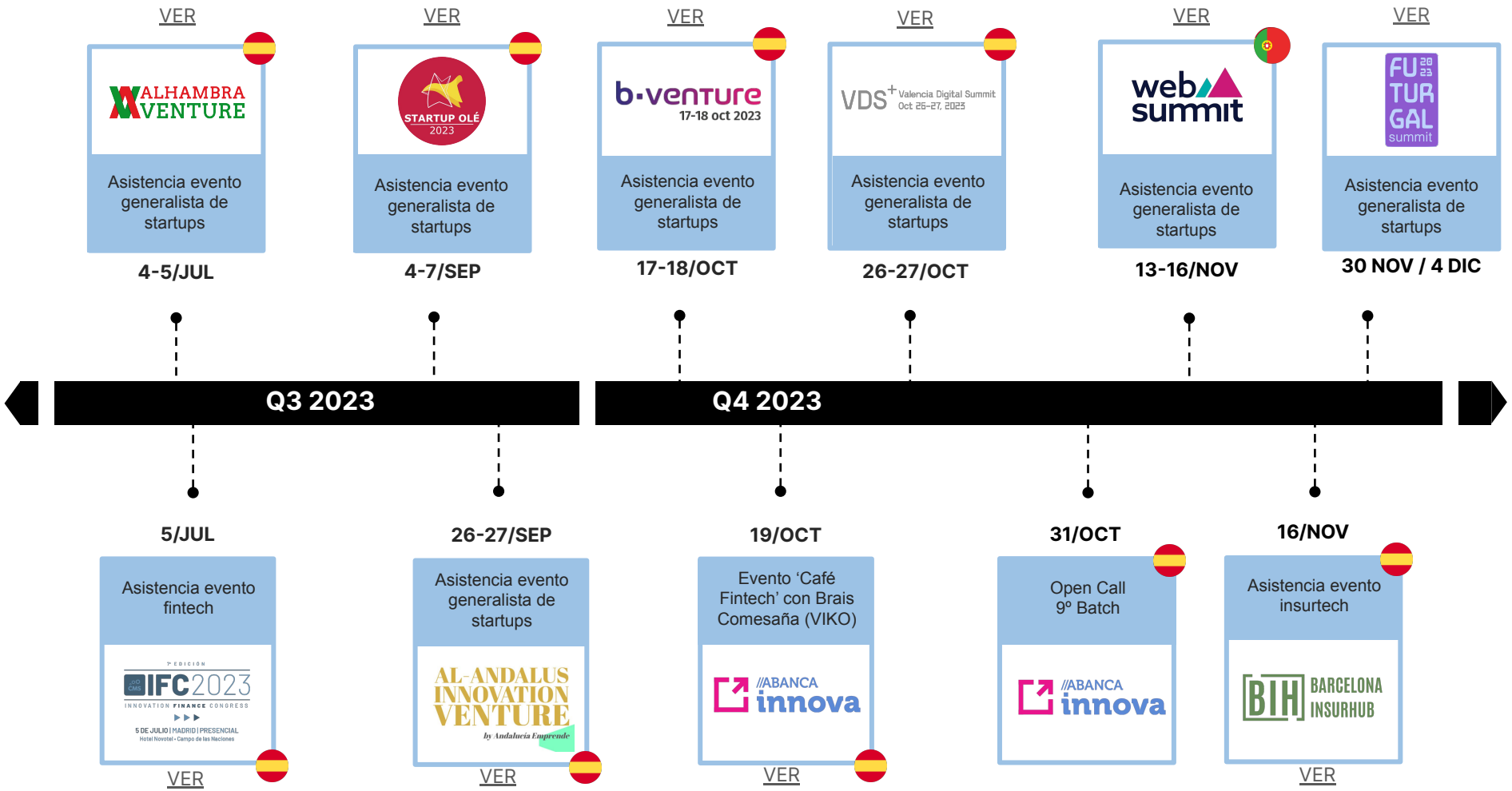


2

COMUNICACIÓN
Q4 2023

Plan de comunicación

EVENTOS Y MEDIOS ESPECIALIZADOS EN STARTUPS, INNOVACIÓN E INVERSIÓN





3

9º BATCH
Bootcamp

RESUMEN BOOTCAMP

SOCIAL & SUSTAINABILITY	FINTECH - ALTERNATIVE FINANCE	PROCESS	FINTECH - PERSONAL FINANCE	PROPTECH
seniority AI	doneo	insight SOLUTIONS	goin	habitacion.com
	cuimo	PREDICTLAND	NOA X.ai	
		MINEO		

POC

Propuesta de valor	Seniority resuelve la brecha digital y la de prevención a través de una plataforma especializada en actividades para el sénior que contiene un panel de control/gestión y una aplicación móvil orientada y diseñada para el sénior.
Caso de uso	**POC1:** Seniority.AI como partner tecnológico para mejorar la experiencia digital del usuario senior en Fundación Abanca. **POC2:** Actividades premium para atraer un público sénior de ticket superior a Abanca.
Ejecución	
Duración estimada	3 meses
Métricas	
Coste	

POC

Propuesta de valor	Producto innovador de Leasing de automóvil, que incorpora los gastos (coche, mantenimiento, seguro) por una cuota mensual y sin entrada.
Caso de uso	Idoneo y ABANCA ofrecen este producto en equipo. ABANCA sería la entidad encargada de financiar los Leasing y de proveer el seguro. Idoneo se encargaría del aprovisionamiento de los coches seminuevos, de la gestión del mantenimiento, del remarqueting de los coches devueltos y de la venta digital del producto. Aportarían su experiencia para ayudar a ABANCA a digitalizar el proceso de análisis de riesgos y acortar el tiempo de sanción.
Ejecución	
Duración estimada	3 meses
Métricas	
Coste	

POC

Propuesta de valor	Una plataforma digital especializada en la venta 100% online de motos de segunda mano. Cüimo Prime (recommerce): modelo de compra, reacondicionamiento, y venta.
Caso de uso	Actualmente cuentan ya con varios partners de financiación (SCF, SOFINCO...) buscan ampliar la red de partners para su **línea de Cüimo Prime** (motos propias que reacondicionan y venden online).
Ejecución	
Duración estimada	3 meses
Métricas	
Coste	

POC

Propuesta de valor	Insight Solutions ofrece una solución SaaS para impulsar el rendimiento de los contact centers en KPIs como la tasa de conversión, el valor retenido, la recuperación de deudas o la satisfacción del cliente a través del emparejamiento inteligente de llamadas y agentes.
Caso de uso	Aplicar la tecnología desarrollada a la optimización de actividad de los gestores bancarios remotos.
Ejecución	
Duración estimada	3 meses
Métricas	
Coste	

PREDICTLAND

POC

Propuesta de valor	Predicción, recomendación, clasificación y automatización vía chatbots basados en machine learning e IA generativa. Aplicaciones desplegables para captar y fidelizar clientes, optimizar costes operacionales y reducir riesgos.
Caso de uso	**RETO 1:** Encontrar con un modelo AI que el cliente solo tenga que entregar una serie de datos mínimos y que el resto de datos los tengamos sin la necesidad de solicitarlos. **RETO 2:** Encontrar la forma online en la que el cliente pueda solicitar el préstamo de una forma sencilla y sin entregar muchos datos y que ABANCA valide si es viable o no ese préstamo. **RETO 3:** Construir un modelo de scoring financiero a clientes recurrentes. Que pueda recomendarles a los clientes en scoring y timing.
Ejecución	
Duración estimada	3 meses
Métricas	
Coste	

MINEO

POC

Propuesta de valor	Una **plataforma SaaS** que permite a científicos de datos y analistas desarrollar aplicaciones de datos (data apps) utilizando código Python, componentes no-code e IA. Una plataforma es compatible con las herramientas actuales de los usuarios y se integra fácilmente con fuentes de datos corporativas. Permite desarrollar y desplegar proyectos de forma sencilla y conforme a los requisitos de grandes compañías.
Caso de uso	Desarrollar en colaboración con el equipo de datos de ABANCA una **aplicación de datos** que pudiera mejorar algún aspecto de la **relación con los clientes** o bien alguna **operativa interna de la compañía.** Aplicación de IA Generativa y cualquier otro tipo de proyecto de data science.
Ejecución	
Duración estimada	3 meses
Métricas	
Coste	

POC

Propuesta de valor	Asesor financiero de bolsillo que te conecta con cualquier banco. Te ayuda a ahorrar, sacar rendimiento a tu dinero, gestionarlo de una forma más eficiente y gastar de una forma más inteligente.
Caso de uso	**Opción 1:** Ser el Sandbox de Abanca **Opción 2:** Facilitar via API o similar nuestras funcionalidades tipo cashbacks automáticos **Opción 3:** Alinearnos con Abanca para ayudar a la gente a moverse de su banco principal a Abanca cuando usan la app de Goin.
Ejecución	
Duración estimada	3 meses
Métricas	
Coste	

NOA X.ai

POC

Propuesta de valor	Productivización de su servicios de ML/DL a medida: Desarrollo de un modelo de inversión sistemática basado en inteligencia artificial bien para la gestora de ABANCA (fondos de inversión) o bien para la gestión de carteras perfiladas de ABANCA (Banca Privada o Gestión Patrimonial).
Caso de uso	Desarrollo de un modelo de inversión sistemática basado en inteligencia artificial bien para la gestora de ABANCA (fondos de inversión) o bien para la gestión de carteras perfiladas de ABANCA (Banca Privada o Gestión Patrimonial).
Ejecución	
Duración estimada	3 meses
Métricas	
Coste	

habitacion.com

POC

Propuesta de valor	Marketplace de Compra de habitaciones. Una nueva forma de inversión que dispara drásticamente el ahorro de los jóvenes. Co-crear el "Préstamo Habitación" (by ABANCA).
Caso de uso	Desarrollo de un modelo de inversión sistemática basado en inteligencia artificial bien para la gestora de ABANCA (fondos de inversión) o bien para la gestión de carteras perfiladas de ABANCA (Banca Privada o Gestión Patrimonial). Crear un producto Financiero tipo hipoteca especial. Un préstamo al consumidor (préstamo personal) para la compra de una habitación. Ya tenemos muchos perfiles solventes interesados en adquirir dicho producto.
Ejecución	
Duración estimada	3 meses
Métricas	
Coste	



4

POCs
7º y 8º BATCH

POC ABIERTA 7ºBATCH



POC

Propuesta de valor	Aplicación para crear teclados virtuales con funciones totalmente personalizadas que permiten la estandarización y homogeneización de cualquier teclado de una aplicación móvil. Su objetivo es establecer un marco de usabilidad garantizando la estandarización y hominización en el uso del teclado móvil, así como la personalización del teclado ad hoc con funcionalidades adicionales y personalizadas para tipología de clientes alienado con la estrategia de negocio.
Caso de uso	Durante la POC nos centraremos en integrar el teclado de Fleksy en las **transferencias a través de la banca móvil** con el objetivo de validar la tecnología de Fleksy, así como reducir el porcentaje de operaciones erróneas por introducir caracteres no válidos, reducir el tiempo de realización de la transferencia con sugerencias de importes más comunes del usuario y un aumento de la mejora de la experiencia con un teclado personalizado.
Ejecución	1) Definición del Mapa de UX con los elementos que contendrá el teclado en cada ventana de la BE 2) Integración: Integración del SDK dentro de la aplicación ABANCA para Android 3) Personalización del teclado según UX de ABANCA 4) Implementación y validación a muestra de 4.999 clientes con los siguientes criterios: uso regular de BM con terminales Android, envíos de dinero con cierta recurrencia y no se necesita tener activado ningún tipo de consentimiento. 5) Resultados: Análisis de nuevos casos de uso, medición de resultados y encuestas sobre experiencia de uso
Duración estimada	3 meses
Métricas	• Encuesta de Satisfacción para equipo técnico de ABANCA • Encuesta de Satisfacción a la muestra de clientes
Coste	Coste total de la POC: 7.675€ (Solo en Android por un periodo máximo de 3 meses), desglose: • Integración (fase 1) 5.125€, • Implementación y validación (fase 2): 1.275€ • Mejoras y relación continua (fase 3): 1.275€



Funciones personalizadas con Fleksy para transferencias en BE

	Mayus. por defecto	Números TopBar	Teclado	Symbolos y emojis	SHIFT	Autocorrec. Completions	Swipe	Porta papeles
Número de cuenta	✅	✅	❌	❌	❌	❌	❌	❌
Destinatario	❌	❌	Normal	❌	❌	❌	❌	❌
Concepto	❌	❌	Normal	❌	❌	✅	✅	✅
Avisar al destinatario (email)	❌	❌	Email	❌	❌	❌	❌	❌
Avisar al destinatario (móvil)	❌	❌	Number Pad (3x3)	❌	❌	❌	❌	❌
Importe	❌	❌	Number Pad (3x3)	❌	❌	❌	❌	❌

➡ Se muestra la Versión 1.0 del teclado Fleksy para el importe de una transferencia. En la siguiente versión, el teclado incluirá además la funcionalidad de “Sugerir importes más usados” por el usuario en base a su histórico y la funcionalidad de “Importes populares” (Ej: 10, 20, 50…) como recomendaciones en la parte superior del teclado.

Próximos pasos POC:



✅ **Mapa UX**
Se ha diseñado el flujo de funcionalidades del teclado para todos los elementos en los que el usuario introduce información para una operación de envío de dinero en Bizum y en transferencias.

✅ **Integración**
Se está integrando el SDK de Fleksy. El proceso se ha ralentizado porque se han detectado varios problemas técnicos y de visualización del teclado en la BE.

✅ **Personalización**
Adaptación del diseño, fuentes y colores según UX de ABANCA. Además se añadirá la V2 del teclado con las funcionalidades de “Sugerir importes más usados” por el usuario en base a su histórico y la funcionalidad de “Importes populares”

✅ **Implementación**
Se ha lanzado a 340 empleados de ABANCA Android con la versión beta que les permitía el uso del teclado. Junto con una encuesta para obtener los resultados e implementar las mejoras oportunas.

Implementación 2
Segmentar 4700 clientes en botes de 750.
Se ha lanzado el primer bote.
Mejoras como “importes recomendados” en proceso para la nueva actualización y lanzamiento

POC ABIERTA



papernest

POC

Propuesta de valor	Papernest resuelve 2 problemas: Por un lado la creciente presión de los costes recurrentes mensuales y el peso de los mismos en las finanzas personales y por otro lado la dificultad a la que se enfrentan los clientes a la hora de mudarse. Para ello, ayuda a los clientes, de manera gratuita, a reducir sus costes recurrentes, analizando sus diferentes facturas de suministros, ofreciéndoles un servicio instantáneo de comparación de tarifas y realizando todas las gestiones para contratar proveedores u ofertas más económicas. De media conseguimos un ahorro medio de 480€/año por cliente. Adicionalmente a todos los clientes que estén en un proceso de mudanza, les ofrecen de manera gratuita realizarles todas las gestiones de sus suministros.
Caso de uso	Ofrecer servicio de asesoramiento y cambio de suministros para que el cliente pueda mejorar su ahorro y aumentar el porcentaje de clientes que utilizan ABANCA como banco principal mediante la domiciliación de gastos recurrentes variables.
Ejecución	1) Identificar muestra de clientes parametrizada: • Nuevas domiciliaciones: Nuevos clientes adquiridos con una antigüedad igual o mayor a 6 meses sin gastos de suministros domiciliados y activos en BE. • Mejora de los suministros: Clientes con suministros ya domiciliados activos en BE. 2) Landing Page personalizada para ABANCA donde el cliente pueda indicar sus datos de contacto y agendar una cita con el equipo de Papernest. 3) Campaña con un Banner/CTA en un espacio elegido por ABANCA en la BE que lleve al cliente a la landing. 4) Contacto con todos los clientes que agenden una cita para contratación de nuevos proveedores de suministros.
Duración estimada	2 meses para tener presencia en al menos dos picos de visitas de la app (semana nómina)
Métricas	• Número de leads recibidos (Clientes que dejan sus datos y solicitan una cita) • Número de clientes convertidos (Clientes que modifican sus suministros) • NPS recibido + Feedback
Coste	Servicio totalmente gratuito. Adicionalmente Papernest paga una comisión por cada cliente convertido. Dicha comisión varía ligeramente en función del canal a través el cual el cliente accede: • Canal con interacción de un tercero (agente bancario, o agente remoto): 22,5€ / cliente convertido • Canal autónomo (Email / App ABANCA): 15€ / Cliente convertido

papernest

EMAIL CLIENTES

//ABANCA

Hola, <%= recipient.firstName %>

¿Buscas ahorrar en tus facturas de suministros?



De la mano de Papernest y en tan solo 15 minutos por teléfono, sus asesores compararán tus contratos actuales de electricidad, gas, internet y móvil, ajustándose a tus necesidades **para conseguir que no pagues de más.**

Podrás gestionar todos tus contratos con una sola persona, que te ofrecerá los mejores proveedores del mercado y realizará todo el papeleo por ti **de forma totalmente gratuita.**

Quiero ahorrar

papernest

Ahorrar dinero

Sus clientes ahorran, de media, 480€* al año en sus contratos

Gestiona todos tus contratos

Fácilmente, en una llamada o con unos pocos clics

¡Despreocúpate!

Un experto te ayudará a gestionar tus contratos de forma gratuita

Reserva aquí tu cita telefónica

CORTINILLA CLIENTES



papernest

Ahorra en las facturas de suministros de tu hogar

ABANCA y Papernest te ayudan a pagar menos en tus facturas de forma 100% gratuita.

- Por teléfono y en menos de 15 minutos
- Papernest se encarga de todos los trámites

No mostrar más

Reserva tu cita ahora

Próximos pasos POC:



✅ **Mapa UX**

Se ha diseñado el flujo de experiencia del cliente desde el momento que recibe el email/cortinilla hasta que contrata el servicio

✅ **Integración**

Se ha integrado Papernest en la app y comunicaciones de ABANCA

✅ **Personalización**

Adaptación del flujo de comunicaciones

✅ **Implementación**

Se ha segmentado el bote de clientes de 5k en tres botes: comunidad, clientes premium y clientes nuevos.

Se ha lanzado el de comunidad para obtener feedback e implementarlo en los otros botes.

Implementación 2

Envío durante dos meses a clientes nuevos y clientes premium implementando mejoras con el feedback obtenido de las encuestas de comunidad.

POC ABIERTA



WEALTH READER

POC

Propuesta de valor	PSD2 reguló solamente los servicios de pago digitales. Por tanto, el acceso a información patrimonial sigue siendo limitada, provocando ineficiencias en la realización de traspasos entre entidades, reporting de cartera o una visión limitada del portfolio del cliente. Wealth Reader ofrece una API que se conecta a cualquier fuente patrimonial, mediante ingeniería inversa, lo que proporciona un dato de calidad y a tiempo real, permitiendo así leer la información patrimonial en la entidad origen y simplificar los plazos para la ejecución del traspaso de entrada de su cartera entre entidades.
Caso de uso	Automatizar el traspaso de fondos de un cliente desde otra entidad a ABANCA, recuperando mediante openbanking la información obtenida de forma manual actualmente.
Ejecución	1) Crear y personalizar una Landing Page que recoja los datos del traspaso de fondos 2) Definición e implementación de método de envío de los datos a ABANCA 3) Formación a muestra de banqueros para acceso y uso de la landing page
Duración estimada	3 meses
Métricas	• Tiempo total desde que el cliente decide iniciar un traspaso de fondos de otra entidad • Reducción de la tasa de rechazo • Coste del proceso actual vs. Coste del proceso automático
Coste	• Configuración y consumo de infraestructura dedicada en Google Cloud: 500€ • Desarrollo de landing page siguiendo la guía de estilo de ABANCA y el flujo de información definido en la POC: 2000€ • Consumo hasta 5000 conexiones: 1000€ TOTAL: 3500€

Próximos pasos POC:



Mapa UX	Integración	Personalización	Implementación	Implementación 2
Diseño del flujo de experiencia del cliente adaptado a las necesidades de ABANCA	Workshop a los banqueros para el entendimiento de la herramienta con pruebas durante unas semanas	Creación de dashboard con datos adaptados a ABANCA para poder obtener el máximo rendimiento	Bote de 28 clientes que tenían que traspasar fondos a ABANCA - en proceso	Añadimos más banqueros de nueva incorporación de toda España para ampliar los datos



5 UPDATES 2023

Executive Summary

ÚLTIMAS RONDAS DE INVERSIÓN FINTECH

(SEP-DIC 2023)

POC

BOOTCAMP

APLICA

Q3 2023 | **Q4 2023**

6/SEP	8/SEP	27/SEP	3/OCT	16/OCT	20/OCT	23/OCT	27/OCT	27/OCT	27/OCT	11/DIC
unibo	inari	Criptan	divilo	Rentall	Flanks	Payflow	uelz	twinco capital	CRISALION MOBILITY	wallbox
(web)	(web)	(web)	(web)	(web)	(web)	(web)	(web)	(web)	(web)	(web)
1,2M	4,85M	3,5M	6M	1,1M	7,4M	20M	800K	50M	15M	29M
Draper B1	Caixa Capital Risc, CDTI	Angels, Ángel Corcóstegui y José María Castellano	***	Fellow Funders	Earlybird VC, ME Ventures y 4Founders Capital	BBVA Spark*	Wayra, Core Angels, Uhaldia Investments	BBVA Spark*	Grupo Ibérica y Valdemira	Acuerdo Generac

*Rondas de deuda

Executive Summary

HITOS 2023

(PROYECTOS BOOTCAM Y POC)

✔ NUEVOS hitos Q4

	INVERSIÓN	BANCOS	PREMIOS	ACELERADORA	OTROS
8 º BATCH					
Wealth Reader	✔ 500K (ver)		13er puesto en #PremiosER2023		
Rentastic				✔ Lanzadera (ver)	
Wilgo	✔ 150K (ver)				
Cober.io			✔ Finalista Venture on the Road Andalucía (ver)		
LinkHub				✔ Lanzadera (ver)	
7 º BATCH					
myPOS		✔ Raiffeisen Bank en Hungría (ver)	✔ Company of the Year en Forbes Business Awards (ver)		✔ Partnership FMS y Samsung (ver) y Cocacola (ver)
Pensumo		✔ Resultados POC con Ibercaja (ver)			
Fraudio	✔ El fondo CTT invierte en Fraudio (ver)			✔ VISA Innovation Program (ver) Nova SBE Fintech (ver)	
LUP			✔ Premio Innovador Social de Fundación MAPFRE (ver)	✔ Emprende inHealth (ver)	✔ Lanzamiento APP Android + IoS

Executive Summary

HITOS 2023

(PROYECTOS BOOTCAM Y POC)

✔ NUEVOS hitos Q4

	INVERSIÓN	BANCOS	PREMIOS	ACELERADORA	OTROS
Flobers				✔ MadBlue (Impact Global Summit) (ver)	✔ Cerrada la primera campaña de crowfunding (ver)
Probely					✔ Partnership Security Headers (ver)
Fleksy					✔ Partnership Snapp Automotive (ver)
6 º BATCH					
Air C02			✔ Premios Emprendedor XXI Galicia (ver)		
Rentall	✔ 1,1 M€ (ver)	✔ Cetelem – BNP Paribas (ver)			✔ Lanzamiento Francia e Italia (ver)
Flanks	✔ 7,4 M€ (ver)	✔ Banco Sabadell (ver)	✔ Top 100 WealthTech by Fintech Global (ver)		
Colibid	✔ 100K (ver)		✔ Mejor Startup (ver) Finalista Premios Emprendor XXI (ver)		✔ Partnership Fazil Neobank (ver)
Kintai	✔ 2,5M€ (ver)	✔ Alianza Qonto (ver)			
VAWLT					✔ Partnership Prosonic (ver) y iProject TI (ver)
Depasify					✔ Partnership Kima (ver)

Executive Summary

HITOS 2023

(PROYECTOS BOOTCAM Y POC)

✔ NUEVOS hitos Q4

	INVERSIÓN	BANCOS	PREMIOS	ACELERADORA	OTROS
5 º BATCH					
Monei	✔ 250K€ CDTI (ver)	✔ BE aprueba stablecoin EURM (ver)			✔ Partnership Yumminn (ver)
Gocleer		✔ MMT Seguros y Munich Re (ver)		✔ The Latam Insurtech (ver)	
Vitaance	✔ 2,2M€ (ver)				
Cleverea					✔ Alianza MásMóvil (ver) y Nuevo seguro Impago Alquiler (ver)
Nymiz				✔ Google Startups Growth Academy (ver)	
Bit2me	✔ 14M (ver)	✔ Sandbox con Openbank (ver)	✔ PYME del año en Compliance (ver)		✔ Partneship Mastercad (ver)
Reatia					✔ Alianzas sector inmobiliario: BPI Expresso, Teixeira Duarte y Barnes
4 º BATCH					
Chester					✔ +1,5M€ facturados (ver)
Bigle Legal				✔ Scaleup Spain Network (ver)	✔ Organización “Legal Tech 2023” (ver)
Alice			✔ Premio reto Banca XXI de CaixaBank (ver)	✔ Google Startups Growth Academy (ver)	

Executive Summary

HITOS 2023

(PROYECTOS BOOTCAM Y POC)

✔ NUEVOS hitos Q4

	INVERSIÓN	BANCOS	PREMIOS	ACELERADORA	OTROS
Ironchip			✔ Top 25 startups españolas más prometedoras (ver)	✔ BIND 4.0 SME CONNECTION (ver)	
Biometric Vox					✔ Alianzas Grupo Antolin (ver)
Code Contract			✔ Ganador reto Ayuntamiento de Madrid (ver)		
Jscramblr			✔ Winner Global InfoSec Awards (ver)		
Ydata			✔ Finalistas Global Startups Awards (ver)		
3 º BATCH					
LOQR		✔ Banco Português de Gestão (ver)			✔ Expansión España (ver)
Investsuite			✔ WealthTech of the year (ver) y Best Robo Advisory (ver)		
iCommunity			✔ Premio nacional Blockchain (Ver)	✔ IAT Marino-Marítima (ver)	✔ iCommunity en Integrately (ver)
Pibisi				✔ Nova SBE Fintech (ver)	
Imotion	✔ Renfe adquiere 10% (ver)				
Micappital					✔ Compra cartera de clientes de la 'insurtech' Singular Cover (ver)


Programa
para startups
innova
HUB
HUB DE INNOVACIÓN
DE GALICIA