

ABANCA INNOVA

Executive Summary, Q1 2024



1

PORTFOLIO ABANCA INNOVA

Executive Summary

FUNNEL 9 BATCHs

TOTAL APLICATION

480

WORKSHOP

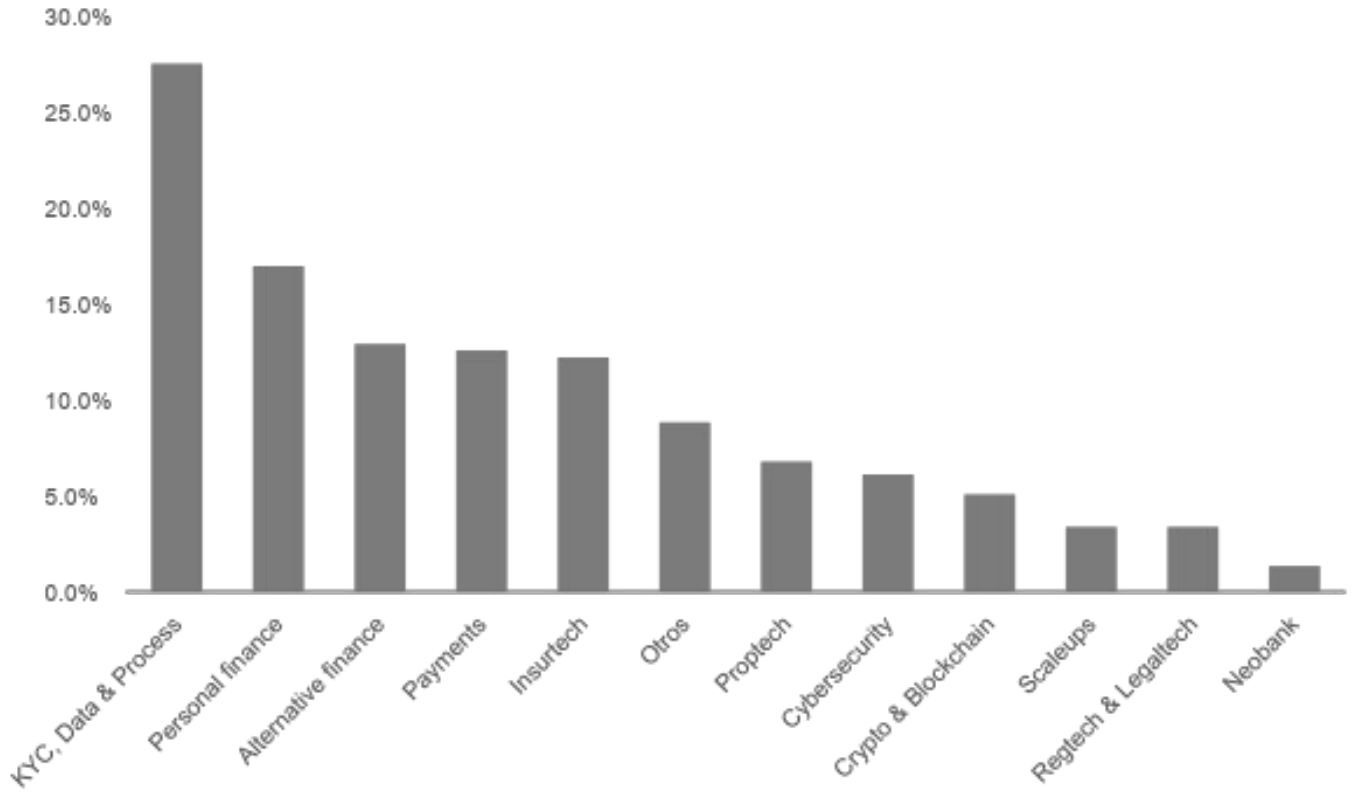
238

BOOTCAMP

100

POCs

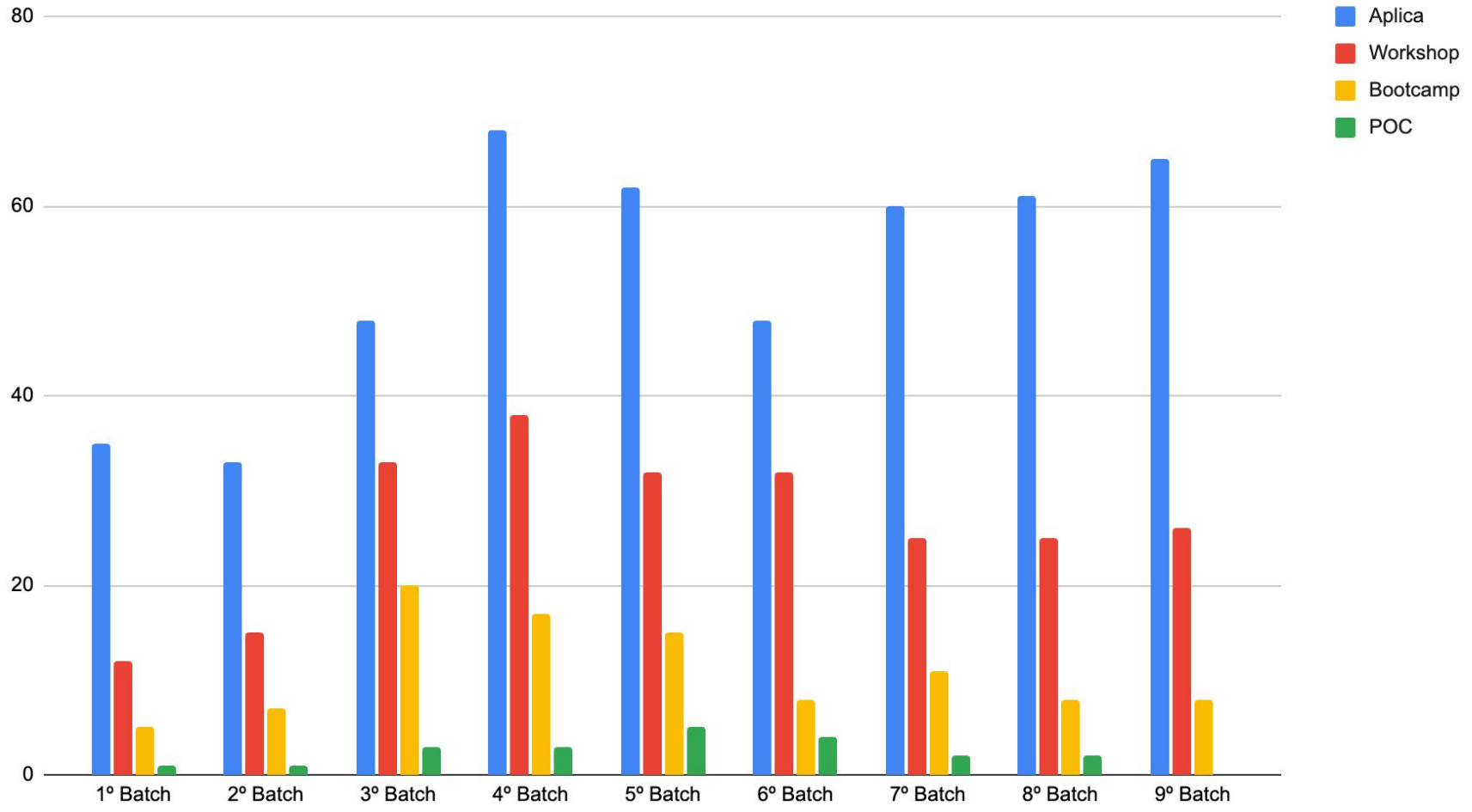
21*



*Pendientes POCs 9º Batch

Executive Summary

FUNNEL 9 BATCHs



POCs

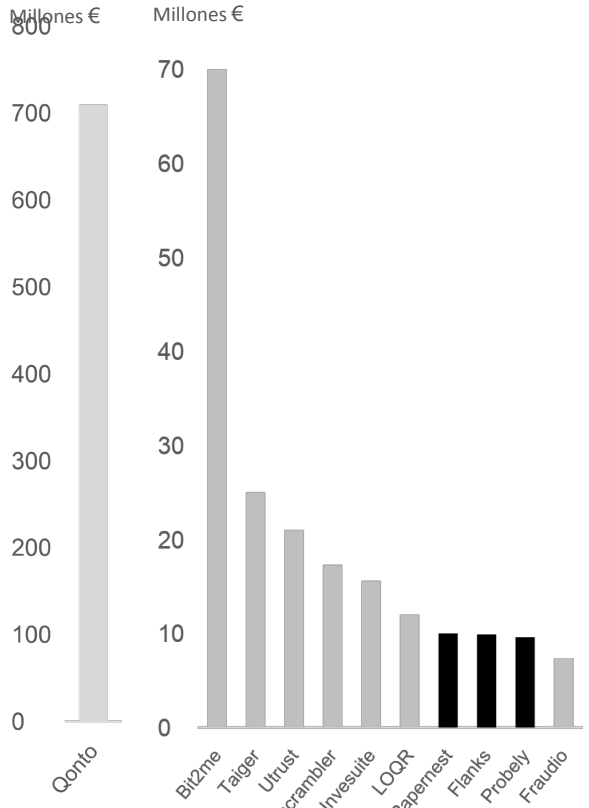
SENSEITRADE
doing
micappital
IRON CHIP
MyChoice2Pay
colibid
Probely
papernest
Lucas
Bigle Legal
REATIA
THE LOGIC VALUE
Flanks
fleksy
WEALTH READER
Card Dynamics
KYCredit
nymiz
Croowly
wetalk
Rentall
Don't buy, rent

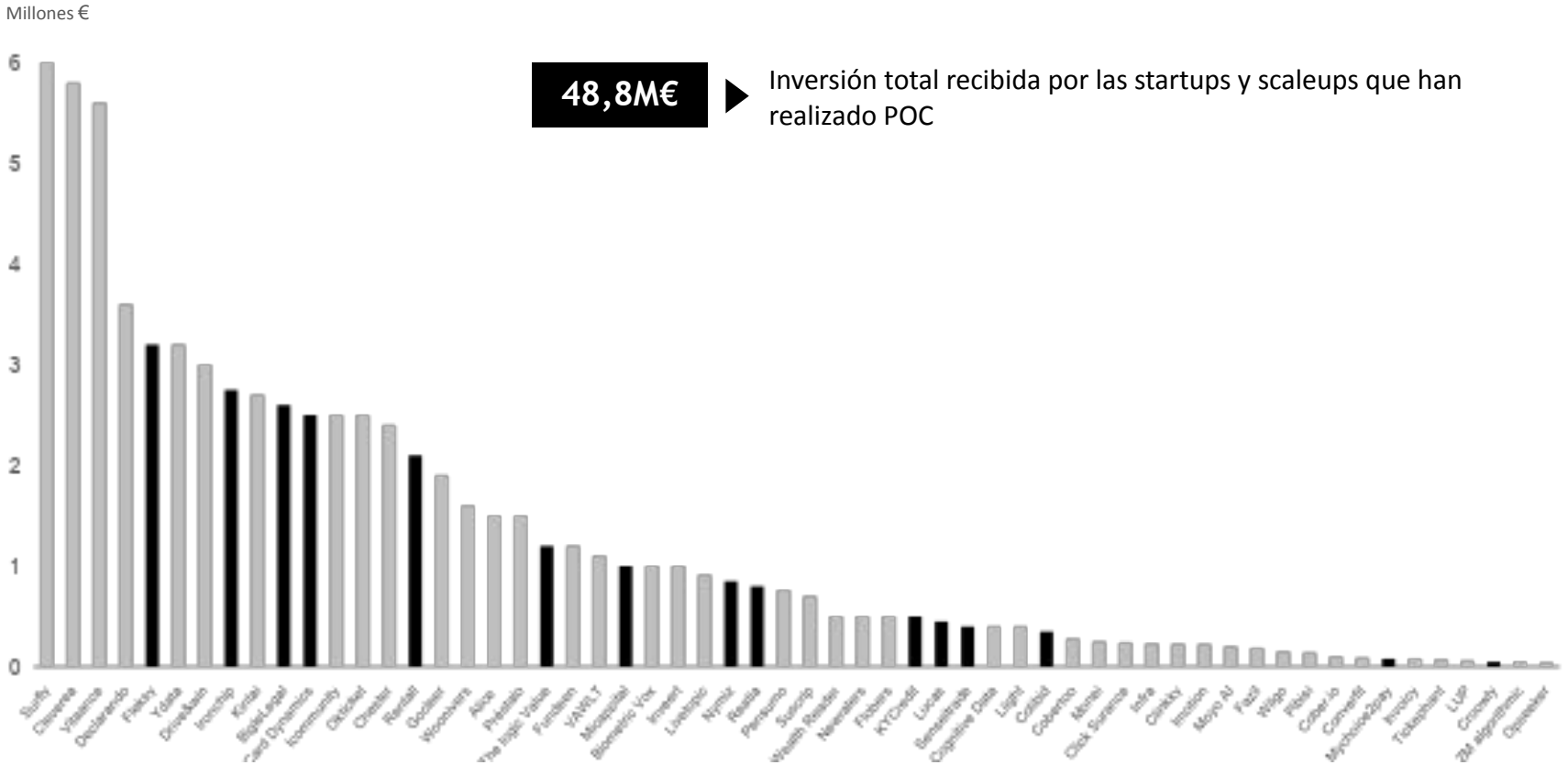
Executive Summary

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

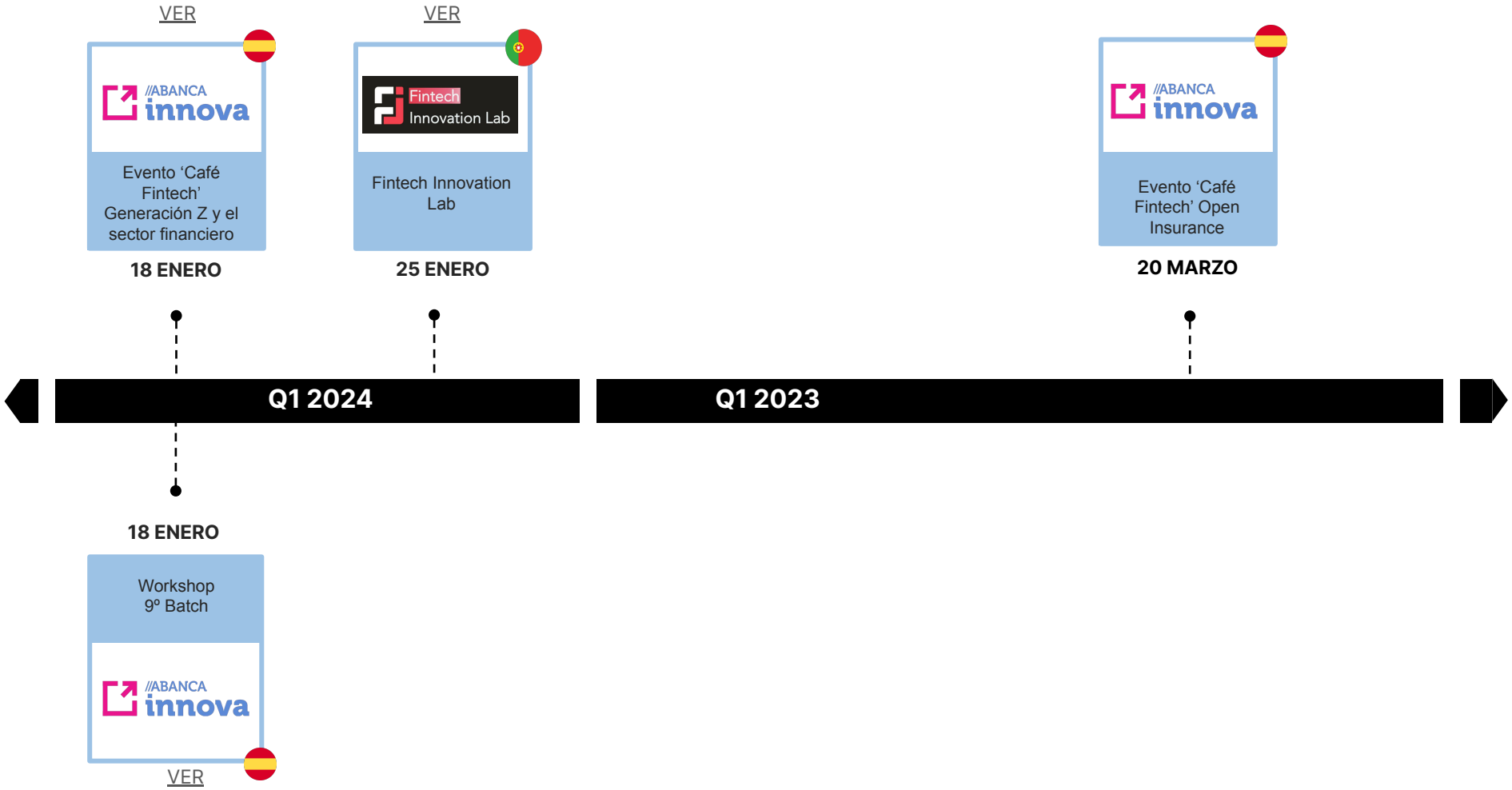


2

COMUNICACIÓN
Q1 2024

PLAN DE COMUNICACIÓN

EVENTOS Y MEDIOS ESPECIALIZADOS EN STARTUPS, INNOVACIÓN E INVERSIÓN





3

9º BATCH
Bootcamp

RESUMEN BOOTCAMP

SOCIAL & SUSTAINABILITY

seniority AI ✕

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.

FINTECH - ALTERNATIVE FINANCE

doneo ✕

Producto innovador de Leasing de automóvil, que incorpora los gastos (coche, mantenimiento, seguro) por una cuota mensual y sin entrada.

Cüimo

Una plataforma digital especializada en la venta 100% online de motos de segunda mano.
Cüimo Prime (recommerce): modelo de compra, reacondicionamiento, y venta.

PROCESS

insight SOLUTIONS

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.

PREDICTLAND

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.

MINEO ✕

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. Permite desarrollar y desplegar proyectos de forma sencilla y conforme a los requisitos de grandes compañías.

FINTECH - PERSONAL FINANCE

goin

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.

QUANTUM MADS

Quantum Mads, ofrece soluciones híbridas con computación cuántica, IA y HPC aplica tecnologías como la computación cuántica y la IA para resolver desafíos financieros complejos, especialmente en optimización y simulación de grandes volúmenes de datos.

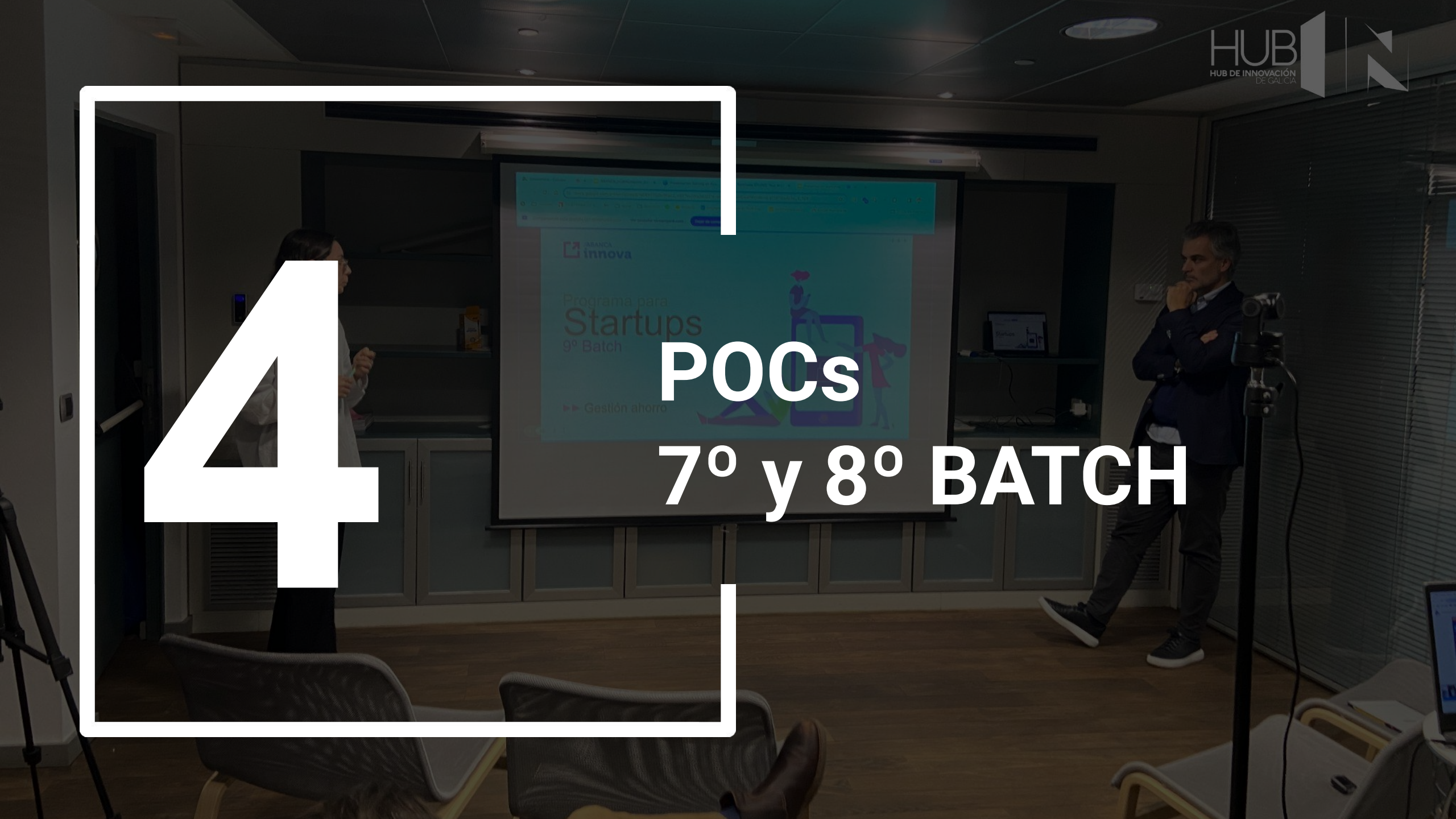
PROPTECH

habitacion.com

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).

MATRIZ STARTUPS





4

POCs
7º y 8º BATCH

POC CERRADA 7ºBATCH

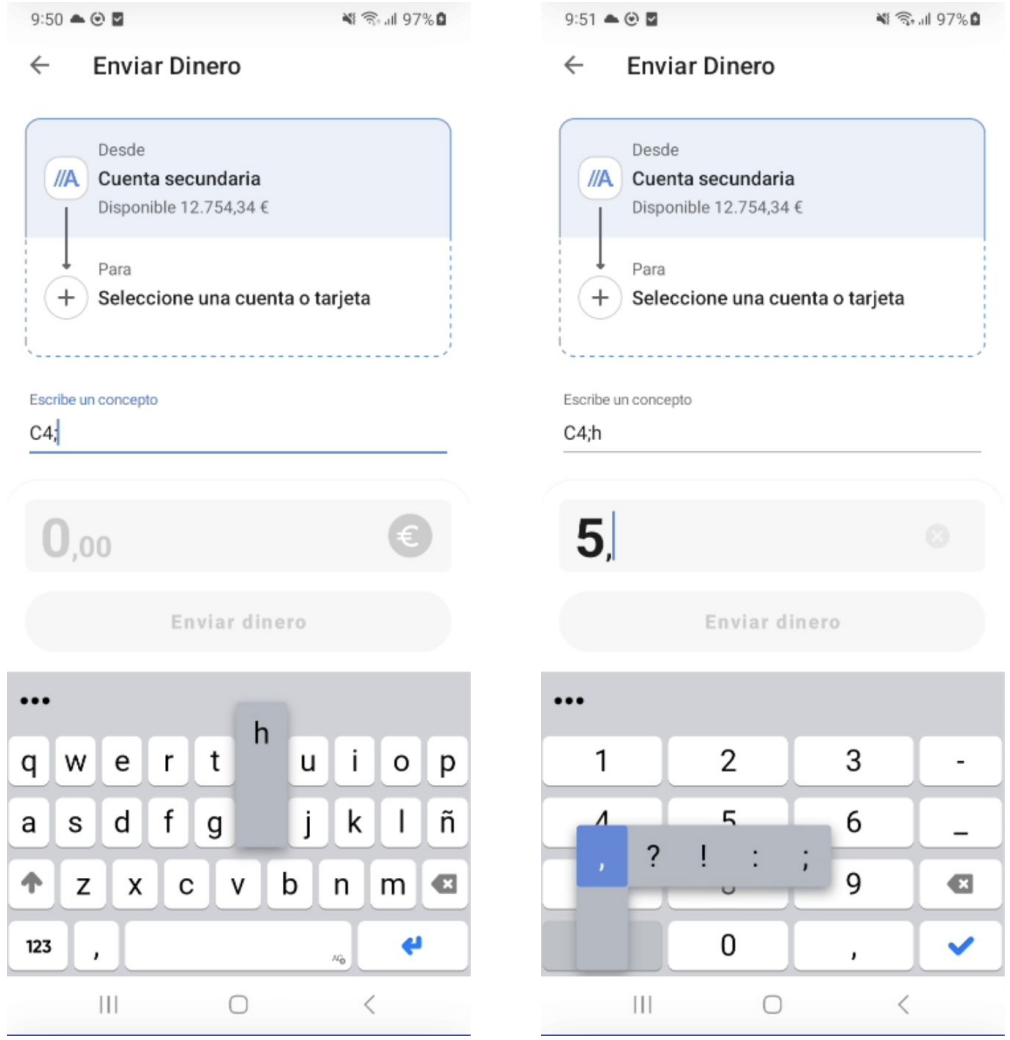


POC

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€

Resultados

App ABANCA con el teclado Fleksy



Target: Sólo se pudo preparar una prueba con empleados beta de ABANCA. Se probó la primera versión.
Un total de 340 empleados, de los cuales 26 realizaron pruebas.

Vulnerabilidades detectadas: En el momento que se lanzó hubo problemas de activación con las personas que tienen teclado swiftkey.
Nos ha costado preparar la base para lanzarlo.
Desconfianza del equipo técnico por los problemas con terceros.
El 75% de las personas que han probado el teclado de Fleksy no han valorado positivamente el cambio de teclado.

Conclusiones - Integración:
La integración del teclado ha sido más lenta del previsto por varios motivos:

- Añadir un SDK suele ser más complicado que añadir otro componente, ya que tiene que ir acompañado de la versión App que se libera en la Playstore.
- Implementación de cómo medir el teclado no ha sido fácil.
- Re-testeo de dos bugs introducidos parte de Fleksy. Que a su vez ha provocado desconfianza.

Conclusiones

Validaciones POC	**Equipo:** No se ha producido ningún problema entre socios de la startup, han participado activamente en todas las sesiones de la POC, han demostrado conocimientos y experiencia. La startup ha levantado 3.2M€ en rondas de inversión, cuentan con un equipo de 10 personas y están presentes en Europa y América, validando así que ya son una compañía consolidada en el mercado. Ganando premios como: Winner of SXSW Top 10 EU Startup, Best Keyboard of the Year, Slant.com entre otros. **Tecnología:** Se ha requerido integración por parte del equipo de ABANCA para poder implementar el teclado Fleksy dentro de la app de ABANCA. **Resultados POC:** • Los resultados y pruebas han sido escasos. Debido a que solo se hizo una única prueba con los empleados beta de ABANCA. Un bote de 340, del cual sólo 26 personas probaron la app. • En el momento que se lanzó hubo problemas de activación con las personas que tienen teclado swiftkey. • Nos ha costado preparar la base para lanzarlo. • Desconfianza del equipo técnico por los problemas con terceros. • Por otro lado el 64% si que le gustaría que su teclado se adaptara a sus necesidades por lo que integrar alguna mejora a mayores del teclado es una opción viable.
Coste implementación	La implementación de Fleksy ofrecería a los clientes un teclado más seguro, sin riesgo a cometer transacciones fuera de lo habitual y adaptándose a sus necesidades como transferencias realizadas con frecuencia, sugerencias de personas recurrentes para realizar bizums… Sería un complemento a las medidas actuales de seguridad y del teclado normativo. El coste de la licencia anual sería de 17.820€, pudiendo hacer pagos mensuales de 1650€.
Escenario posterior a la POC	• **Requerimientos**: Habría que probar a añadir mejoras como cifras recomendadas o personalización de letra, fuente y tamaño para hacer pruebas con clientes de ABANCA y una muestra más amplia. • **Ideas potenciales:** Identificación de la persona a través del teclado y mayor inteligencia con los importes frequentes • **Licencia:** El comité debe evaluar el encaje de la solución en el plan estratégico. En caso de haber interés se debe valorar la integración en el ciclo de desarrollo y contratar una licencia mensual o anual de Fleksy.

POC CERRADA 8ª BATCH



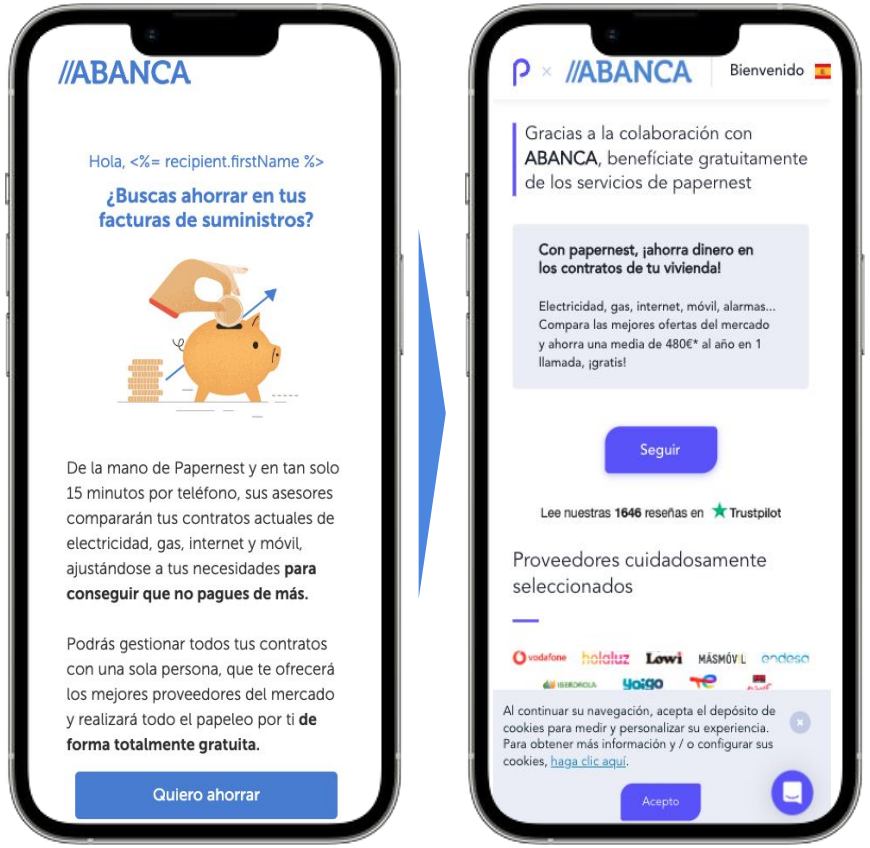
papernest

POC

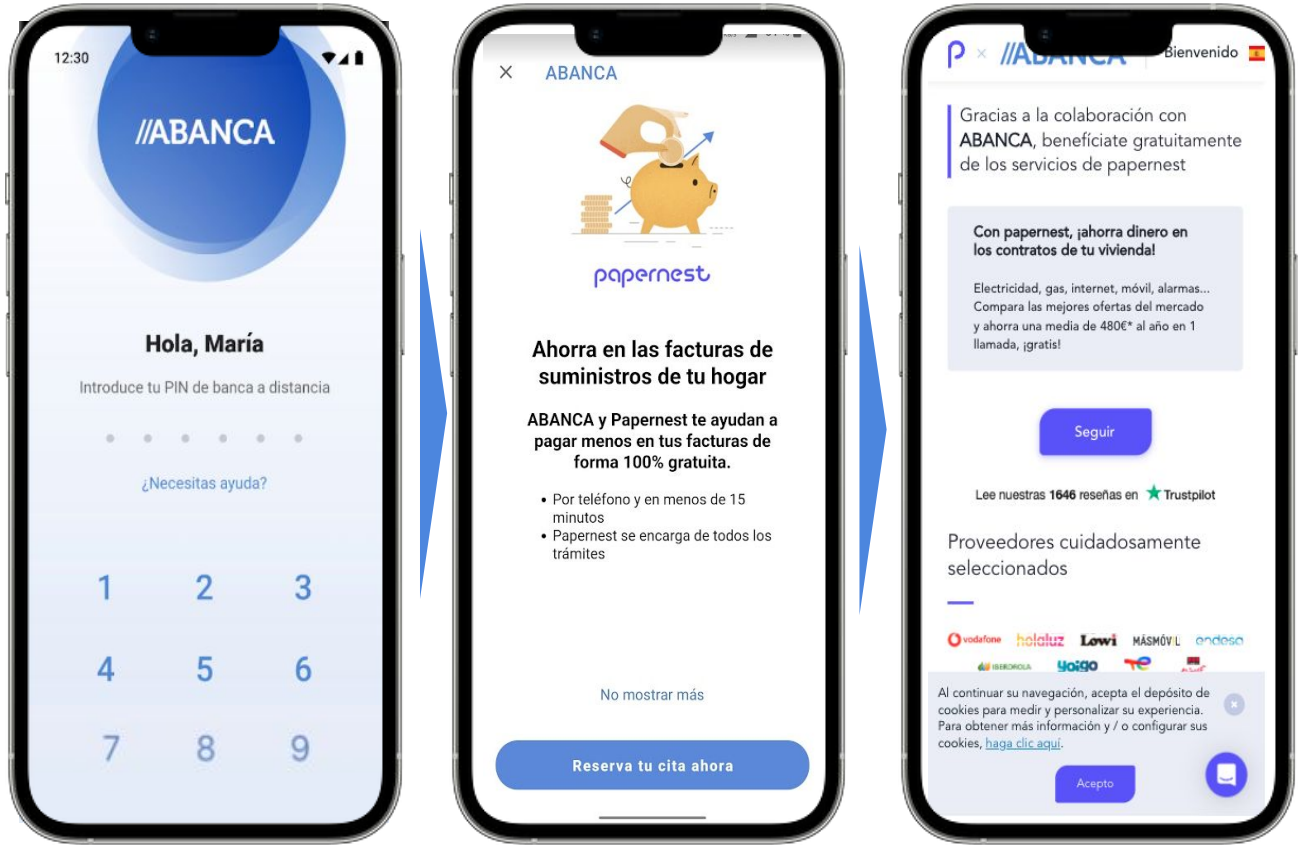
Propuesta de valor	Papernest resuelve 2 problemas: Por un lado la creciente presión de los costes recurrentes mensuales y el peso de los mismos en las finanzas personales y por otro lado la dificultad a la que se enfrentan los clientes a la hora de mudarse. Para ello, ayuda a los clientes, de manera 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

Comunicaciones

Email:



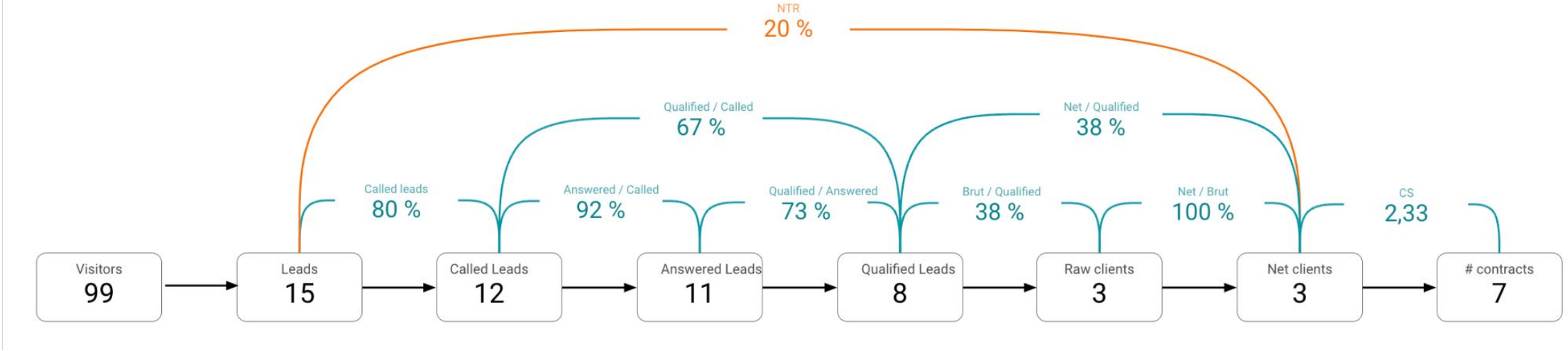
In App:



Resultados

OBJETIVOS INICIALES:
Total de clientes a los que se les va a impactar: **5000**
Ratio leads / visitors: 750 **15%**
Ratio clientes "Qualified": 300 **40%**
Ratio de transformación neta: 45 **15%**

RESULTADOS OBTENIDOS:
Total de clientes a los que se le ha impactado: **4800**
CTR: 99 **2.1%**
Ratio visitors / leads: 15 **15.2%**
Ratio clientes "Qualified": 8 **53.3%**
Ratio de transformación neta: 3 **20%**



Desde el primer envio (12 de febrero) contando el recordatorio del 4 de abril y sin contar el envío de bote de comunidad

Conclusiones

Validaciones POC	**Equipo:** El equipo ha demostrado sus conocimientos y experiencia en el sector siendo proactivos en todas las reuniones ofreciendo las mejores soluciones para obtener mejores resultados. Además Papernest obtuvo el premio **Best Customer Experience Utilities Spain 2023** otorgado por la revista Contact Center Hub y pertenece a la **Fench Tech 120** (las 120 fintechs mas exitosas del mercado Francés) contando con un equipo de 40 personas en el departamento de banking. **Resultados POC:** Los resultados esperados eran los siguientes: Ratio leads / visitors: 750 **15%,** Ratio clientes "Qualified": 300 **40%** y Ratio de transformación neta: 45 **15%.** A los resultados que hemos llegado han sido: total de clientes a los que se le ha impactado: **4800**. CTR: 99 **2.1%.** Ratio visitors / leads: 15 **15.2%,** Ratio clientes "Qualified": 8 **53.3%**, Ratio de transformación neta: 3 **20%.** **Superando así los objetivos esperados.** Esto ha convertido en **45€ de comisión.** Los clientes que llegan a la llamada tienen una buena conversión porque el programa tiene un interés claro en el mercado. El mayor problema que hemos detectado es la hora de la captación desde que les llega la comunicación hasta que cierran la llamada.
Beneficios implementación	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 **1.097.000€/año** ● Canal autónomo (Email / App ABANCA): 15€ / Cliente convertido **37.500€/año**
Coste implementación	No hay coste.
Escenario posterior a la POC	• **Requerimientos**: Mejoras en la landing haciendo refuerzo en la seguridad de los datos de los clientes (dar seguridad en que sus datos solo serán utilizados para buscar las mejoras en los servicios) y hacer hincapié en que Papernest se encarga de todo el proceso desde el análisis hasta el cambio de los servicios de suministros en las comunicaciones. Además en caso de implementar Papernest Pro hacer la formación al asesor bancario sobre el servicio papernest y se le enseña a utilizar la consola papernest Pro (<15min) en caso de implementar esta nueva funcionalidad.

POC CERRADA 8ª BATCH



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€

Resultados

OBJETIVOS INICIALES:

- Conseguir la que la tasa de rechazo sea 0.
- Minimizar los días entre la solicitud de los datos al cliente y la entrega de los datos.

RESULTADOS:

De 12 transacciones hubo **0 rechazos.**

Los banqueros tardan aproximadamente **7 días** para que los usuarios le proporcionen la información, mientras que con la dinámica actual de ABANCA tardan aproximadamente **10 días.**

CONCLUSIÓN:

Con el método actual de ABANCA se tiene un 27.4% de tasa de porcentaje de rechazos, mientras que con la herramienta Wealth Reader hemos conseguido bajarlo a 0 rechazos.

Además se reducen 3 días para la solicitud de datos. Y teniendo en cuenta que con los rechazos se tiene que empezar de nuevo el proceso, un 27% de los clientes están ahorrando empezar el proceso de nuevo.

Conclusiones

Validaciones POC	**Equipo:** No se ha producido ningún problema entre socios de la startup, han participado activamente en todas las sesiones de la POC, han demostrado conocimientos y experiencia y resuelto las incidencias con la mayor brevedad posible.. La startup ha levantado 680.000€ en rondas de inversión, cuentan con un equipo de 7 personas, validando así que ya son una compañía consolidada en el mercado. **Tecnología:** No se ha requerido ninguna implementación tecnológica, a los banqueros se les proporcionó un workshop + vídeo explicativo para tener un control de la herramienta y através de un enlace podrán acceder a un código QR que era lo que les daba acceso a la herramienta y a poder utilizarla. **Resultados POC:** ● Lanzado a 13 banqueros de toda España, de los cuales **4 realizaron un total de 12 traspasos de fondos.** Una muestra que corresponde el 30% del total que hicieron la prueba. El target objetivo eran personas de su cartera de clientes que quisieran traspasar fondos de otros bancos. A la hora de realizar la prueba de concepto resultó complicado usar más la herramienta ya que los traspasos de fondos no es algo que se haga continuamente. ● Los banqueros que han usado Wealth Reader afirman que es una herramienta que le gustaría tener en su puesto de trabajo. ● De **12 transacciones hubo 0 rechazos,** lo que lleva a un 0% de rechazos frente al 27.4% que hay con el proceso actual de ABANCA. ● En total hubo 3 errores que salieron a lo largo de la prueba, se resolvieron con agilidad y con contacto directo con el banquero. Los errores fueron:: ○ ING con problema en el doble factor - resuelto en un día ○ No selecciona el tipo de documento - resuelto con el soporte técnico en el mismo día ○ Error de conexión por doble factor de Sabadell. - envían instrucciones para resolverlo al día siguiente ● El equipo ha estado en constante proactividad implementando todas las mejoras y resolviendo los errores dentro de la plataforma para agilizar los traspasos incluso añadiendo mejoras a mayores como el extracto de posición, valores en el excel de los fondos, informes…

Conclusiones

Coste implementación	La implementación de Wealth Reader ofrecería a los banqueros una forma más sencilla de realizar los traspasos de fondos, pudiendo ofrecerle a los clientes una solución sencilla, sin tantos pasos y sin necesidad de ir a varios bancos repetidas veces. El coste de la licencia anual sería de 28000€, además se añade la posibilidad de una tarifa por tramos adicionales. **La licencia anual de Wealth Reader es de 28.000€, teniendo en cuenta que los días perdidos están dejando un margen de 185.836,56€. Generaría al banco 157.836,56€ anuales.**
Escenario posterior a la POC	• **Requerimientos**: Sería hacer una pequeña formación o vídeo explicativo a todos los banqueros para que conozcan la herramienta. No se necesitaría ninguna implementación más. Se puede ver de mejorar el proceso que hay actualmente de Wealth Reader como por ejemplo escoger los datos que el cliente te quiere dar. Los banqueros consideran que con un vídeo explicativo es suficiente. Como siguientes pasos sería **implementar Wealth Reader en otros escenarios como abanca personal y traspaso de valores** para aprovechar el rendimiento de la herramienta al máximo. Además una mejora que se podría implementar es buscar una forma de agilizar el proceso de solicitud y gestión de documentos previo a la transacción. • **Licencia:** El comité debe evaluar el encaje de la solución en el plan estratégico. En caso de haber interés se debe valorar la integración en el ciclo de desarrollo y contratar una licencia anual a Wealth Reader. .



5

CAFÉ FINTECH 2024

Resumen

La generación Z y el sector financiero	**Fecha:** 18 de enero 2024 **Ponente:** Adrián Ballester - Director de marca en Mazzin **Empresa:** Mazinn **Temas:** Una sesión dedicada a entender los negocios vinculados con la generación Z y su relación con el sector financiero.
Sector gaming	**Fecha:** 18 de enero 2024 **Ponente:** Manuel Piñeiro Otero (COO & CMO) y Cristian González Gómez (CEO) **Empresa:** Lua Gaming **Temas:** Aportaron su conocimiento sobre la generación Z como el primer equipo de esports de Galicia, comprometido con la creación de una comunidad inclusiva y sostenible a través del entretenimiento digital.
Open insurance y el mundo de los seguros	**Fecha:** 20 de marzo 2024 **Ponente:** Juan Antonio Costa Leo - Country Manager España, Portugal, LATAM. **Temas:** Principales tecnologías; acercamiento a la IA, insurtech y tecnología en su contexto; digitalización constante de los seguros, tecnología para responder a las demandas de los clientes… entre otros



6

CONVOCATORIA PORTUGAL

Executive Summary

FUNNEL 9 BATCHs

TOTAL APLICATION

48

WORKSHOP

12

BOOTCAMP

6

POCs

Executive Summary

RETOS + STARTUPS WORKSHOP

Simulador de seguros & Suscripción

¿Cómo pueden los clientes gestionar más eficazmente sus préstamos por sí mismos? - Crear una dinámica bancaria universal

uthere

SUTHUB

mudey

THINK FUTURE

Martech aplicado a clientes potenciales de préstamos personales

¿Cómo promover la entrada de nuevas empresas? - Crear una dinámica bancaria universal

starkdata

personetics

Coinscrap FINANCE

Simulador digital de préstamo personal

Herramientas para mejorar la satisfacción del cliente

YOUNITED

fintechOS

IA aplicada a servicios financieros

EdgenAI

pollock



7 UPDATES 2024

Executive Summary

ÚLTIMAS RONDAS DE INVERSIÓN FINTECH

(ENERO - MARZO 2024)

Q1 2024

ENERO	ENERO	ENERO	FEBRERO	FEBRERO	FEBRERO	MARZO
Depasify	Remuner	pomelo	datasnipper	Embat	ID FINANCE	yuno
(web)	(web)	(web)	(web)	(web)	(web)	(web)
2M	2M	40M	100M	15M	150M	25M
JME Ventures y GoHub Ventures	Pear VC	Kaszek	Unicornio		Grupo inversor i80	DST Global Partners

Executive Summary

HITOS 2024

(PROYECTOS POC 7º & 8º BATCH)

	INVERSIÓN	BANCOS	PREMIOS	ACELERADORA	OTROS
8 º BATCH					
Wealth Reader				Programa de aceleración de Startups en Alcobendas	
Papernest			Best Customer Experience Utilities Spain & Fench Tech 120		
7 º BATCH					
Fleksy	Ronda con una nota / SAFE / seedFAST de 500k GBP - cierra en Abril		Innovate UK		

Executive Summary

HITOS 2024

(STARTUPS WORKSHOP 9º BATCH)

	INVERSIÓN	BANCOS	PREMIOS	ACELERADORA	OTROS
9 º BATCH					
Rikki					Participación en el evento WomenBusiness como reconocimiento al emprendimiento innovador de mujeres
Onyze		Creand Crèdit Andorrà y Onyze se unen para expandirse en Andorra			
Habitacion.com	Ronda de 400.000€ por Seedrocket		Ganadora del 29 Campus de Emprendedores		
Adity			Participación en XXI Premios Junior		
PuntoSeguro					Los usuarios de la app PuntoSeguro Fit han logrado acumular un total de 7.200 euros que han sido destinados a donaciones
Predictland			Ganadores de la semifinal de Datatón de IndesIA		


innova
Programa para
Startups
9º Batch
Gestión ahorro
HUB
HUB DE INNOVACIÓN
DE GALICIA