

ABANCA INNOVA

Executive Summary, Q1 2023



1

PORTFOLIO ABANCA INNOVA

Executive Summary

FUNNEL 7 BATCHs

TOTAL APLICATION

354

WORKSHOP

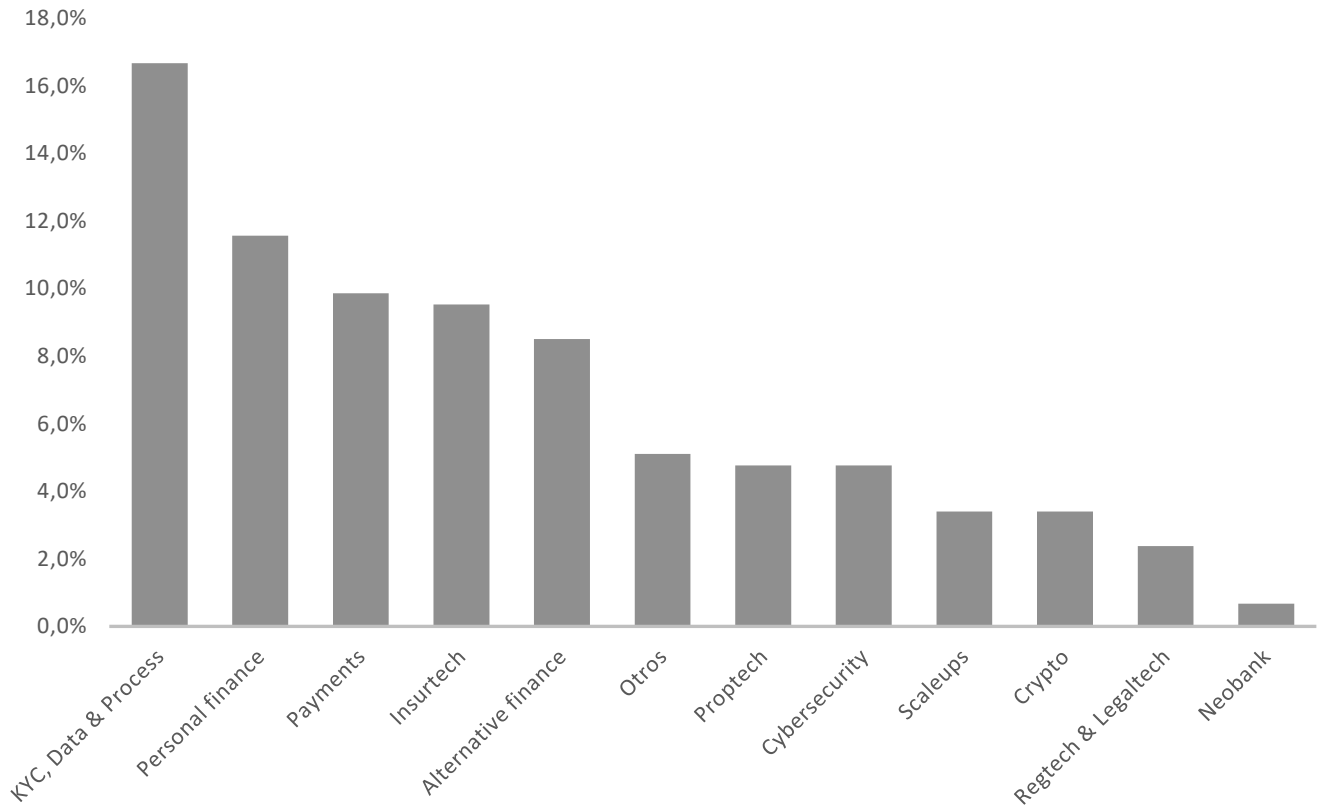
187

BOOTCAMP

83

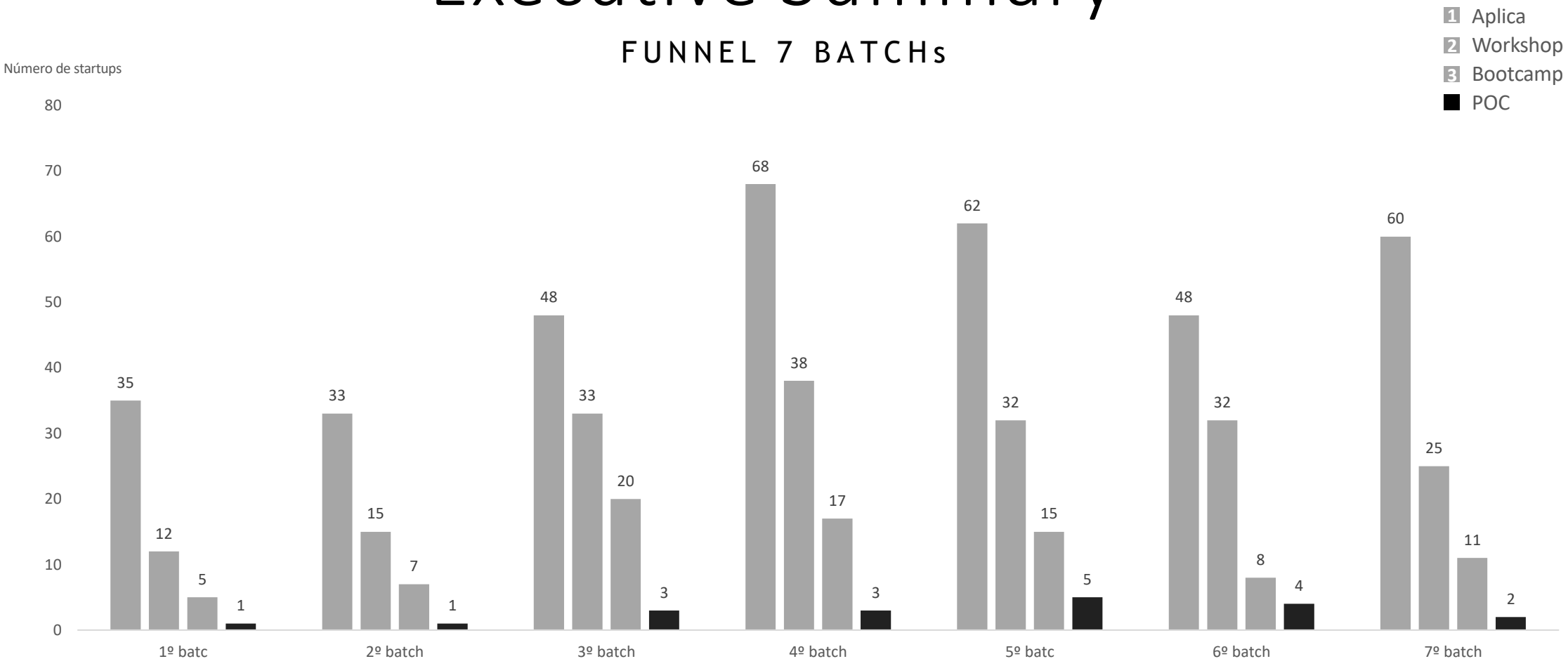
POCs

19



Executive Summary

FUNNEL 7 BATCHs



POCs

SENSEITRADE

micappital

Lucas

Card Dynamics

IRON CHIP

Bigle Legal

KYCredit

MyChoice2Pay

REATIA

THE LOGIC VALUE

nymiz

Croowly

colibid

Flanks

wetalk

Rentall

Don't buy, rent

Probely

fleksy

Executive Summary

RONDAS DE INVERSIÓN (PROYECTOS BOOTCAMP Y POC)

Bootcamp
POC

UNICORNIO

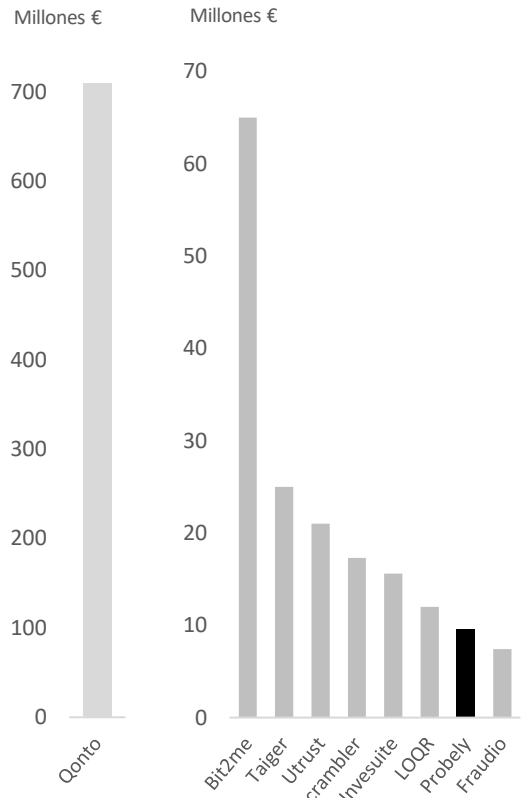
709M€

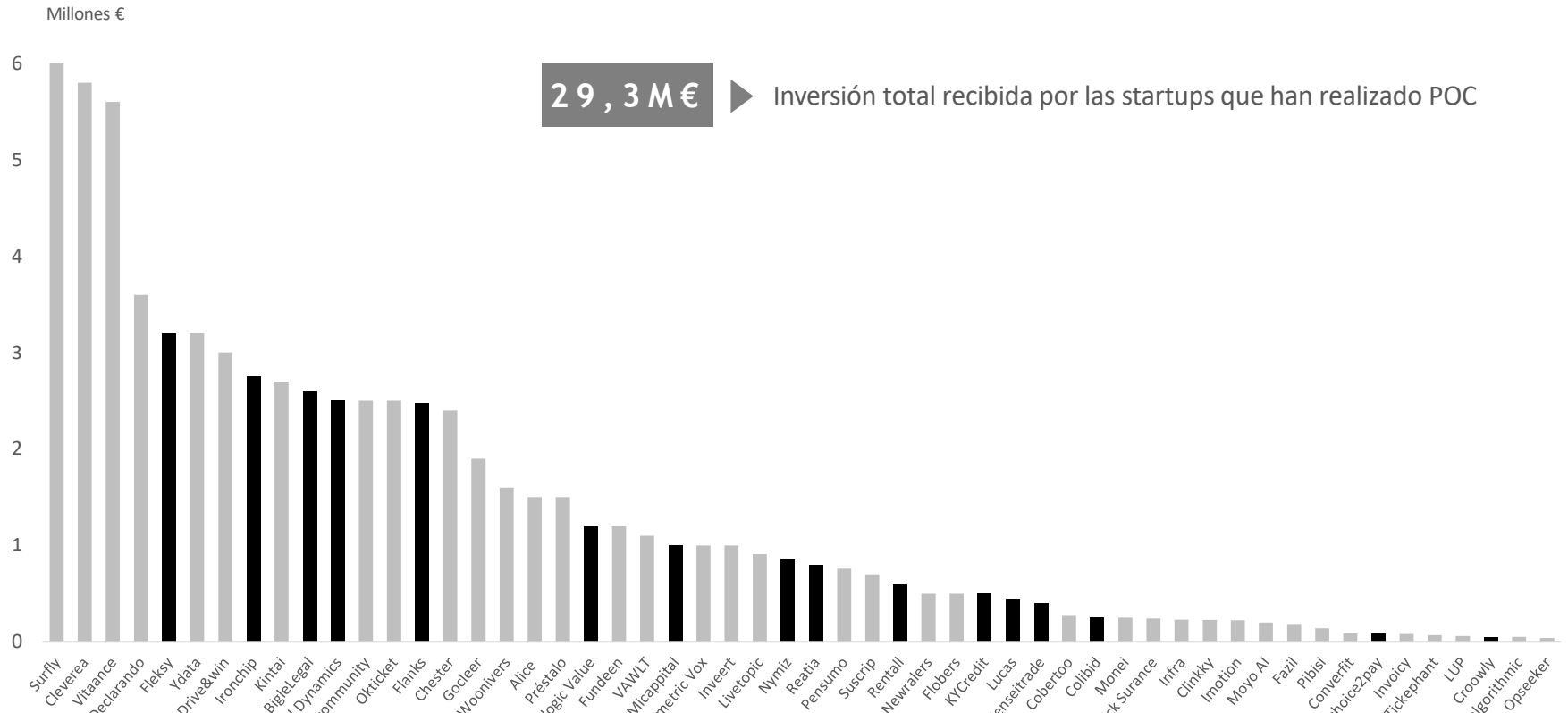
SCALEUPS & STARTUPS GROWTH

172,9M€

STARTUPS SEED

73,5M€





29,3M€ ▶ Inversión total recibida por las startups que han realizado POC



2

COMUNICACIÓN Q1-Q2 2023

Plan de comunicación

EVENTOS Y MEDIOS ESPECIALIZADOS EN STARTUPS, INNOVACIÓN E INVERSIÓN

VER

4YFN CONNECTING STARTUPS

Asistencia evento generalista de startups



27-2/FEB-MRZ

VER

CADENA SER

Entrevista con Patricia González y Lalo García



17/ABR

VER

STARTUP CONGRESS GALICIA LACONINETWORK

Asistencia + keynotes + Pitch evento generalista



20-21/ABR

Q1 2023

Q2 2023

15/FEB

Kick Off 7º Batch (Masterclasses & Startups en C10)

//ABANCA innova



VER "Café Fintech: IA orientada al chat - gpt3“

VER “Café Fintech: Crypto”

28/FEB

Asistencia virtual evento regtech de startups

RegTech Conf

Fintech House

VER

18/ABR

Asistencia y mesa redonda en evento fintech

FINTECH FORWARD



VER

MAY-JUL

Campaña comunicación Nuevo Batch (8º)

//ABANCA innova

7-9/JUN

Asistencia evento generalista de startups

SOUTH SUMMIT INNOVATION IS NOW!

VER

ABANCA EN STARTUP CONGRESS GALICIA LACONNETWORK SINCE 2010 2023

MESAS REDONDAS & WORKSHOPS



Mesa redonda: *El futuro de los pagos*
- **Eduardo Aldao, ABANCA**
- Gustavo Martínez, Visa
- Alejandro Banegas, Mastercard
- **Abel Puentes, Mychoice2Pay (6º Batch)**



Mesa redonda: *Fraude y ciberseguridad*
- Luis Taboada, Tales Venture
- **Roberto Baratta, ABANCA**
- **Julen Martínez, Ironchip (4º batch)**
- Jessica Cohen, Tarlogic
- **Bernardo Viqueira, DooingIT (2º batch)**



Mesa redonda: *El futuro de los seguros*
- **José Antonio Suarez, ABANCA**
- Guillermo Alén, Getlife
- Luis Baena, Munich RE
- Ángel Uzquiza, Santalucía



Workshop UIE: Chat GPT a tu servicio
- **Antonio Casal, UIE**

VERTICAL FINTECH DE STARTUPS



Mesa de Inversores: *Visión de la inversión en Startups en España*
- José María Torrego, El referente
- **Patricia González, ABANCA**
- Luis Garay, Samaipata
- Fernando Bergareche, Caixa Capital Risk
- Jaime Gil, Swaanlab



Pitch de startups: *Vertical fintech*
- **Mychoice2Pay (5º Batch)**
- **Wetalk AI (6º Batch)**
- Berce



3 POCs 6º BATCH

POC FINALIZADA

colibid

Resumen

POC

Propuesta de valor	Colibid es una plataforma que permite enviar propuestas a clientes que buscan una nueva hipoteca o mejorar la que ya tienen, compitiendo con el resto de ofertas enviadas por otras entidades financieras.
Caso de uso	Validación de la herramienta como medio de generación de negocio hipotecario. El objetivo es generar operaciones y no generar conflicto con otros canales (EJ: Que no tenga solicitud en una oficina de ABANCA).
Métricas	• Pujas realizadas por ABANCA • Pujas aceptadas por el cliente • Pujas aprobadas por ABANCA (pasado riesgos) y Leads cualificados generados • Hipotecas denegadas vs formalizadas
Ejecución	1) Selección de dos gestores y alta como usuarios en la herramienta. 2) Sesión formativa sobre el uso de la herramienta para la selección de clientes parametrizados según los intereses de ABANCA 3) Envío de pujas con propuestas hipotecarias, medición de métricas y gestión de las pujas ganadas.
Duración	La POC ha tenido una duración de 12 semanas desde noviembre de 2022 hasta febrero de 2023.
Coste	La POC no ha tenido coste.

Resultados

MÉTRICAS GLOBALES DE LA PLATAFORMA DE COLIBID

Semana*	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	TOTAL
Solicitudes de usuarios	182	173	188	122	87	132	177	211	700	1053	996	716	-	**4737**
Pujas realizadas por bancos	450	452	591	343	217	251	475	619	642	1390	1331	1778	-	**8539**
Pujas aceptadas por usuarios	47	28	31	31	22	25	35	45	47	81	134	130	-	**656**
Leads cualificados	28	11	8	13	14	13	15	14	28	29	39	48	-	**260**
% Solicitudes de usuarios/leads cualificados	15%	6%	4%	11%	16%	10%	8%	7%	4%	3%	4%	7%	-	**5,5%**

MÉTRICAS ABANCA POC**

Semana*	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	TOTAL
Pujas realizadas por ABANCA (Tipo 3,9)	-	7	7	8	-	14	17	5	0	54	23	-	-	**294**
Pujas realizadas por ABANCA (Tipo 2,9)	-	-	-	-	22	-	-	-	-	-	-	-	-	
Pujas realizadas por ABANCA (Tipo 2,35)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	56	81	
Pujas aceptadas por usuarios	-	1	1	1	7	1	4	1	0	9	7	21	-	**-**
Pujas aceptadas ABANCA	-	0	0	0	4	1	1	0	0	3	1	14	-	**-**
Leads cualificados	-	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0	9	23	**34**
% Pujas Realizadas/leads cualificados	-	0%	0%	0%	5%	0%	0%	0%	0%	2%	0%	16%	28%	**11,56%**

*Semana 1: semana del 28/nov/2022 – Semana 12: semana del 13/feb/2023

**Los resultados en las métricas de ABANCA POC se agrupan por la semana de cierre de las pujas, no por la semana en la que se realizan

Leads (1/2)

Lead Cualificado	SEMANA POC	Tipo	Hipoteca Concedida	Alta en sistema	Tasación	Operación en riesgos	FEIN	Notaría	Importe hipoteca	Motivo cierre
#1	4	2,9%	NO	✓						Perfil inversor, no cumple requisitos
#2	9	3,9%	NO							Duplicada por otro partner
#3	12	2,35%	NO							Sin respuesta cliente
#4	12	2,35%	NO							Lo va hacer con BBVA mejores condiciones sin vinculaciones.
#5	12	2,35%	NO	✓	✓					Lo va hacer con Ibecaja
#6	12	2,35%	NO	✓	✓					Lo va hacer con Ibecaja por vinculaciones
#7	12	2,35%	NO	✓	✓	✓				No cumple requisitos (T1 sin contrato indefinido y T2 autónomo en perdidas 2021
#8	12	2,35%	NO	✓						No interesada
#9	12	2,35%	SI	✓	✓	✓	✓	✓	213.200 €	
#10	12	2,35%	NO							No interesado
#11	12	2,35%	NO							Abanca no pudo mejorar las condiciones que ya tenia con otro banco y firmo con otra entidad
#12	13	2,35%	NO							Duplicada por otro partner
#12	13	2,35%	NO							Lo va hacer con BBVA mejores condiciones sin vinculaciones.
#14	13	2,35%	NO	✓						
#15	13	2,35%	SI	✓	✓	✓	✓	✓	368.200 €	
#16	13	2,35%	SI	✓	✓	✓	✓	✓	200.000 €	
#17	13	2,35%	NO	✓	✓					Lo firman con Unicaja con mejores condiciones

Leads (2/2)

Lead Cualificado	SEMANA POC	Tipo	Hipoteca Concedida	Alta en sistema	Tasación	Operación en riesgos	FEIN	Notaría	Importe Hipoteca	Motivo cierre
#18	13	2,9%	NO							No viable por ingresos de alquiler
#19	13	3,9%	NO							-
#20	13	2,35%	NO							Va a firmar con otra entidad
#21	13	2,35%	NO							Entró por idealista
#22	13	2,35%	SI	✅	✅	✅	✅	✅	179.000 €	
#23	13	2,35%	SI	✅	✅	✅	✅	✅	283.600 €	
#24	13	2,35%	NO							No interesados en seguir con la operación
#25	13	2,35%	NO							Va a firmar con otra entidad
#26	13	2,35%	NO							No interesada por tipo de interés
#27	13	2,35%	NO							
#28	13	2,35%	SI	✅	✅	✅	✅	✅	144.960 €	
#29	13	2,35%	NO							Sin respuesta
#30	13	2,35%	SI	✅	✅	✅	✅	✅	112.816 €	
#31	13	2,35%	NO							Le igualan la oferta de ABANCA en otra entidad y no sigue con ABANCA
#32	13	2,35%	NO							Sin respuesta
#33	13	2,35%	NO							Lo va hacer con BBVA mejores condiciones sin vinculaciones.
#34	13	2,35%	NO							
TOTAL									**1.501.776 €**	

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 dado soporte en la fase de formación de la herramienta y han demostrado conocimientos y experiencia en el mercado de hipotecas. ✓ **Tecnología**: No se han requerido integraciones ni desarrollos técnicos. La unidad de negocio ha recibido credenciales de acceso privadas a la plataforma. No se ha producido ninguna incidencia técnica. ✓ **Producto**: • Métricas globales de la plataforma: Con 4.737 solicitudes de hipotecas en 3 meses y una tasa de generación de leads cualificados del 5,5%, se ha validado que la plataforma es capaz de generar clientes potenciales • Generación de Leads ABANCA: La POC valida la capacidad de generar leads cualificados para tipos de interés competitivos en el mercado (Un 23,3% de generación de leads sobre las pujas realizadas a un 2,35% de tipo fijo) • Calidad de los leads: Todos los leads generados son nativos digitales entre 26 y 40 años. Alto grado de perfiles con nóminas conjuntas superiores a 3.000€/mes. Un 97% de los leads son nuevas hipotecas para primera vivienda. • Hipotecas formalizadas: De los 34 leads generados, se han formalizado 7 hipotecas por un importe financiado total de 1,5 millones de euros, que suponen una tasa de conversión a cliente de un 20,5%, permitiendo así validar la herramienta como un generador de negocio hipotecario para las entidades financieras.
Business Case	El acceso a la plataforma y la publicación de pujas es gratuita. El modelo de negocio de la startup se basa en una comisión por operación cerrada con éxito a través de la plataforma (La comisión con otras entidades oscila entre 0.5%-0.8% del importe financiado).
Escenario posterior a la POC	**1)** **Necesidades**: Firma de acuerdo de colaboración/prescriptor entre Colibid y ABANCA donde se recojan las condiciones económicas (la comisión que recibirá Colibid por las operaciones cerradas con éxito). La startup está registrada en el banco de España como intermediarios de crédito inmobiliario. **2)** **Automatización**: La unidad de negocio podrá seguir accediendo a la plataforma y buscando clientes de manera manual (Introduciendo pujas manuales de igual forma que en la POC) o automatizando las ofertas según parámetros de ABANCA. **3)** **Nuevos casos de uso**: Posibilidad de dar acceso a algunas oficinas de la red de ABANCA para que también puedan entrar en la plataforma y buscar y gestionar clientes.

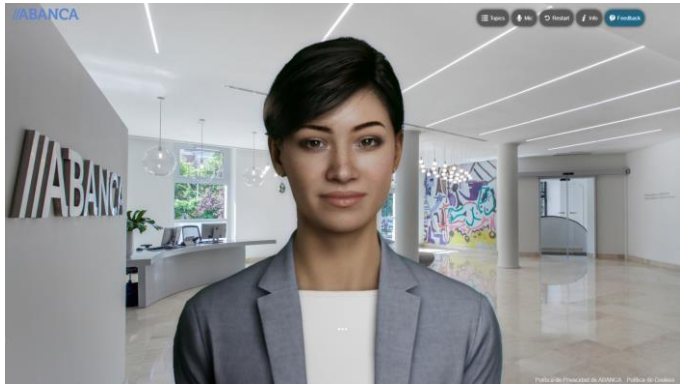
POC FINALIZADA



RESUMEN

POC

Propuesta de valor	Wetalk desarrolla asistentes humanos digitales hiper realistas webGL y con expresiones emocionales verdaderamente humanas gracias a su exclusivo motor de inteligencia emocional.
Caso de uso	Probar la interacción de un avatar para las FAQs sobre la Cuenta Clara de ABANCA. En este sentido, se ha ejecutado una PoC de validación de los flujos de diálogo, el entrenamiento lingüístico y fonético del motor cognitivo y los reentrenamientos periódicos del modelo durante la fase de conversaciones con los usuarios.
Métricas	Métricas objetivo de la POC: • Precisión y calidad de la conversación • Tasa de aceptación: Usuarios que inician conversación, Usuarios cierran conversación y Usuarios que eligen asistente • Costes Vs Costes att. customer care • Encuesta a testers.
Ejecución	✓ Se ha desarrollado el entorno web. ✓ Diseño y personalización del avatar corporativo para ABANCA. ✓ Motor de Inteligencia artificial desarrollada para FAQs de la Cuenta Clara . ✓ Inteligencia artificial entrenada para entender al usuario. Dotación de 6 estados emocionales para la POC. ✓ Desarrollo de la animación conversacional del avatar (animación de los labios del avatar).
Duración	• Fase 1: Durante una semana (17-21 de octubre de 2022) los testers han realizado pruebas sobre el avatar del entorno web. Tras ello, se ha enviado una encuesta sobre la experiencia de uso y medición de métricas. • Fase 2: Durante un mes (12 de enero a 12 de febrero de 2023), integración en la web de contratación de la Cuenta Clara para medición del uso de clientes reales del banco y desarrollo de business case.



https://www.avatar-abanca.com/

RESULTADOS

FASE 1 (Testers)*

218	69%	-	100	89%
Usuarios entran en la landing del avatar	Conversaciones efectivas (% de usuarios que interactúan con el avatar)	Minutos de Conversación media	Total de queries de conversaciones efectivas	Queries in scope con respuesta exitosa del avatar

*Encuesta a testers: Ver resultados

FASE 2 (Clientes)

385	35%	2,02	1008	85%
Usuarios entran en la landing del avatar	Conversaciones efectivas (% de usuarios que interactúan con el avatar)	Minutos de Conversación media	Total de queries de conversaciones efectivas	Queries in scope con respuesta exitosa del avatar

Los datos de la POC muestran como el 35% de usuarios han seleccionado el Avatar para resolver sus consultas frente a llamar al call center

RESULTADOS

Querys out scope: conversaciones de usuarios no contempladas en FAQs de Cuenta Clara y que se pueden incluir para mejorar las FAQs

ID	Item	Query
1	Solicitud préstamo	Quiero un préstamo
2	Coste tarjeta de crédito	¿Cuánto cuesta la tarjeta de crédito?
3	Recuperar PIN	Quiero recuperar mi PIN de mi banca electrónica
4	contratar banca electrónica	Quería contratar el servicio de banca electrónica
5	Código promocional	¿Cuál es el número de identificador? Necesito mi número de prescriptor Un amigo que tiene una cuenta abanca y quiere ver cuál es su código de identificación para pasármelo. Cuenta clara, pone código recomendación. Código de recomendación Estoy abriendo una cuenta y no me deja poner el código 1009 ¿Cómo consigo un código de recomendación? Código amigo
6	Abrir cuenta con pasaporte	Quiero abrir una cuenta con pasaporte
7	Contacto	Quiero saber si me pueden llamar por teléfono necesito que hablar con un agente físico Necesito ayuda de un operador Me hicieron una transferencia y aún no me llega He puesto mal mi apellido en un contrato. ¿Que le están pidiendo fecha de vencimiento del NIE y usted tiene el resguardo?
8	Condiciones para tarjeta crédito	Condiciones para dispones de la tarjeta de crédito, ¿Cuáles son las condiciones para la tarjeta de crédito de la cuenta clara?
9	Sacar dinero tarjeta de débito	¿Quiero saber, si, puedo sacar algo de la tarjeta que tengo de débito? ¿Puedo sacar dinero de la tarjeta sin tener saldo?
10	Diferencias tipos de cuenta	¿Cuál es la diferencia entre la cuenta clara joven y la cuenta clara online?
11	Abrir cuenta empresa	Abrir cuenta on line empresa. Abrir una cuenta de empresa. Quiero una cuenta de empresa.
12	Domiciliar nómina	¿Qué hago para domiciliar nómina?
13	Productos cuenta clara	¿Qué productos tiene la cuenta clara?
14	Pagos con Bizum	¿Cómo se hace un bizum?
15	Condiciones domiciliación recibos	Me gustaría saber si la cuenta clara tiene condiciones de domiciliación de recibos.

BUSINESS CASE

CASO 1 **Motor, entrenamiento y avatar por parte de la startup (Igual que en la POC)**

Modelo de entrenamiento con cada "vertical a entrenar" (Hipotecas, Otras Cuentas, Tarjetas, Prestamos)		
Diseño del flujo de dialogo		
Programación en motor cognitivo elegido		
Datasets de entrenamiento linguistico		
Entrenamiento fonetico del software STT		
Coste total setup de cada area o vertical:		**9.000 €**

Avatar foto realista genérico interactivo en tiempo real, con expresiones emocionales automatizadas (hasta 26 expresiones) y personalizaciones básicas		
Personalización avatar humano digital: peinado, ropa y fondo		
Adaptación del fondo avatar a cada tipo de producto		
iFrame avatar		
Coste total setup de cada area o vertical:		**5.000 €**

Costes mensuales recurrentes (licencias, AI y soporte R&R)		
Hasta 2.500 conversaciones al mes	Año	Mes
Coste suscripcion AVATAR	18.000	1.500 €
Coste R&R y mantenimiento linguistico	12.000	1.000 €
Coste total	**30.000 €**	**2.500 €**

Costes mensuales recurrentes (Tráfico de conversaciones a partir de las 2.500 primeras)		
Coste del modelo (AVATAR + AI + R&R)	Trafico al mes	Coste/conv.
Sesiones adicionales estimadas al mes	Hasta 20K	0,50 €
	20K - 30K	0,45 €
	30K o más	0,40 €

Incluye:
- Licencia de uso del avatar
- Personalización del avatar para cada area
- Diseño de los flujos de dialogo conversacionales
- Implementación de flujos en el motor cognitivo elegido, incluyendo contextos, patrones, entidades
- Generación de los datasets de entrenamiento linguistico (200 variantes de media por cada intent)
- Entrenamiento fonetico del STT para el vertical
- Prosodia de los literales (tono y entonación de la voz sintetica neuronal)
- Integración del avatar con el motor cognitivo (lip sinc, gestor de dialogos, etc..)
- Generación de hast 12 nuevos intents al año por cada vertical entrenado (CC, Tarjeta Credito, Hipotecas, etc)

-Uso de la IA: Motor,STT y TTS (configuración y mantenimieto)

Conversaciones	Fijo licencias	Trafico	Total	Coste / conv
8.000	2.500 €	2.750 €	5.250 €	0,66 €
12.000	2.500 €	4.750 €	7.250 €	0,60 €
16.000	2.500 €	6.750 €	9.250 €	0,58 €
20.000	2.500 €	7.875 €	10.375 €	0,52 €
30.000	2.500 €	11.000 €	13.500 €	0,45 €

Comparativo coste call center vs avatar					
Numero de conversaciones /mes	**8.000**	**12.000**	**16.000**	**20.000**	**30.000**
Coste Avatar	5.250 €	7.250 €	9.250 €	10.375 €	13.500 €
Coste Call Center (1,8€/llamada)	14.400 €	21.600 €	28.800 €	36.000 €	54.000 €
TOTAL AHORRO MES	**9.150 €**	**14.350 €**	**19.550 €**	**25.625 €**	**40.500 €**

BUSINESS CASE

CASO 2 **Motor de ABANCA, entrenamiento y avatar de la startup**

Modelo de entrenamiento con cada "vertical a entrenar" (Hipotecas, Otras Cuentas, Tarjetas, Prestamos)		
Diseño del flujo de dialogo		
Programación en motor cognitivo elegido		
Datasets de entrenamiento linguistico		
Entrenamiento fonetico del software STT		
Coste total setup de cada area o vertical:		**9.000 €**

Avatar foto realista genérico interactivo en tiempo real, con expresiones emocionales automatizadas (hasta 26 expresiones) y personalizaciones básicas		
Personalización avatar humano digital: peinado, ropa y fondo		
Adaptación del fondo avatar a cada tipo de producto		
iFrame avatar		
Coste total setup de cada area o vertical:		**5.000 €**

Costes mensuales recurrentes (licencias, AI y soporte R&R)		
Hasta 2.500 conversaciones al mes	Año	Mes
Coste suscripcion AVATAR	18.000	1.500 €
Coste R&R y mantenimiento linguistico	12.000	1.000 €
Coste total	**30.000 €**	**2.500 €**

Costes mensuales recurrentes (Tráfico de conversaciones a partir de las 2.500 primeras)		
Coste del modelo (AVATAR + R&R)	Trafico al mes	Coste/conv.
Sesiones adicionales estimadas al mes	Hasta 20K	0,44 €
	20K - 30K	0,39 €
	30K o más	0,34 €

Incluye:
- Licencia de uso del avatar
- Personalización del avatar para cada area
- Diseño de los flujos de dialogo conversacionales
- Implementación de flujos en el motor cognitivo elegido, incluyendo contextos, patrones, entidades
- Generación de los datasets de entrenamiento linguistico (200 variantes de media por cada intent)
- Entrenamiento fonetico del STT para el vertical
- Prosodia de los literales (tono y entonación de la voz sintetica neuronal)
- Integración del avatar con el motor cognitivo (lip sinc, gestor de dialogos, etc..)
- Generación de hasta 12 nuevos intents al año por cada vertical entrenado (CC, Tarjeta Credito, Hipotecas, etc)

No incluye:
- uso de la IA (NLU, STT, TTS)

Conversaciones	Fijo licencias	Trafico	Total	Coste / conv
8.000	2.500 €	2.420 €	4.920 €	0,62 €
12.000	2.500 €	4.180 €	6.680 €	0,56 €
16.000	2.500 €	5.940 €	8.440 €	0,53 €
20.000	2.500 €	6.825 €	9.325 €	0,47 €
30.000	2.500 €	9.350 €	11.850 €	0,40 €

Comparativo coste call center vs avatar					
Numero de conversaciones /mes	**8.000**	**12.000**	**16.000**	**20.000**	**30.000**
Coste Avatar	4.920 €	6.680 €	5.940 €	9.325 €	11.850 €
Coste Call Center (1,8€/ llamada)	14.400 €	21.600 €	28.800 €	36.000 €	54.000 €
TOTAL AHORRO MES	**9.480 €**	**14.920 €**	**22.860 €**	**26.675 €**	**42.150 €**

BUSINESS CASE

CASO 3 **Motor y entrenamiento de ABANCA, avatar de la startup**

Modelo de entrenamiento con cada "vertical a entrenar" (Hipotecas, Otras Cuentas, Tarjetas, Prestamos)		
Diseño del flujo de dialogo		
Programación en motor cognitivo elegido		
Datasets de entrenamiento linguistico		
Entrenamiento fonetico del software STT		
Coste total setup de cada area o vertical:		**- €**

Avatar foto realista genérico interactivo en tiempo real, con expresiones emocionales automatizadas (hasta 26 expresiones) y personalizaciones básicas	
Personalización avatar humano digital: peinado, ropa y fondo	
Adaptación del fondo avatar a cada tipo de producto	
iFrame avatar	
Coste total setup de cada area o vertical:	**5.000 €**

Costes mensuales recurrentes (licencias, AI y soporte R&R)		
Hasta 2.500 conversaciones al mes	Año	Mes
Coste suscripcion AVATAR	18.000	1.500 €
Coste R&R y mantenimiento linguistico	-	- €
Coste total	**18.000 €**	**1.500 €**

Costes mensuales recurrentes (Tráfico de conversaciones a partir de las 2.500 primeras)		
Coste del modelo (AVATAR)	Trafico al mes	Coste/conv.
Sesiones adicionales estimadas al mes	Hasta 20K	0,38 €
	20K - 30K	0,35 €
	30K o más	0,33 €

Incluye:
- Licencia de uso del avatar
- Personalización del avatar para cada area

No incluye:
- Diseño de los flujos de dialogo conversacionales
- Implementación de flujos en el motor cognitivo elegido, incluyendo contextos, patrones, entidades
- Generación de los datasets de entrenamiento linguistico (200 variantes de media por cada intent)
- Entrenamiento fonetico del vertical
- Prosodia de los literales (tono y entonación de la voz sintetica neuronal)
- Integración del avatar con el motor cognitivo (lip sinc, gestor de dialogos, etc..)
- Generación de hast 12 nuevos intents al año por cada vertical entrenado (CC, Tarjeta Credito, Hipotecas, etc)

-Uso de la IA: Motor,STT y TTS (configuración y mantenimieto)

Conversaciones	Fijo licencias	Trafico	Total	Coste / conv
8.000	1.500 €	2.090 €	3.590 €	0,45 €
12.000	1.500 €	3.610 €	5.110 €	0,43 €
16.000	1.500 €	5.130 €	6.630 €	0,41 €
20.000	1.500 €	6.125 €	7.625 €	0,38 €
30.000	1.500 €	9.075 €	10.575 €	0,35 €

Comparativo coste call center vs avatar					
Numero de conversaciones /mes	**8.000**	**12.000**	**16.000**	**20.000**	**30.000**
Coste Avatar	3.590 €	5.110 €	5.130 €	7.625 €	10.575 €
Coste Call Center (1,8€/llamada)	14.400 €	21.600 €	28.800 €	36.000 €	54.000 €
TOTAL AHORRO MES	**10.810 €**	**16.490 €**	**23.670 €**	**28.375 €**	**43.425 €**

CONCLUSIONES

Validaciones de la POC	✓ **Equipo**: David y José María son los promotores, cada uno pertenece a una sociedad diferente (La sociedad de David aporta el motor y la sociedad de José María el avatar). En el inicio de la fase 1 de la POC se produjo una separación de socios en la sociedad de José María, que alargó varias semanas el diseño del avatar personalizado. Tras ello, no se ha producido ningún otro contratiempo ni problemas con ninguna de las dos sociedades, ambos han participado activamente en todas las sesiones de la POC y han demostrado capacidad y conocimientos técnicos avanzados sobre su propuesta de valor de avatares humanos hiper reales. ✓ **Tecnología** No se ha requerido realizar una integración técnica, ya que se ha desarrollado una landing con el avatar durante la POC con el motor de Wetalk, la cual no ha generado ningún problema técnico. Tampoco se han producido errores con la tecnología del avatar. De esta forma, la POC ha permitido validar los flujos de diálogo, el entrenamiento lingüístico y fonético del motor cognitivo y los reentrenamientos del modelo necesarios a partir de las conversaciones con los usuarios en la fase. ✓ **Producto**: Un 35% de los usuarios han utilizado el avatar para resolver sus consultas, por lo que se ha validado su capacidad para reducir las llamadas al call center. En media, los usuarios han estado interactuando 2 minutos y han generado 7 intents con el avatar.
Business Case	Se ha podido establecer un business case que recoge el coste según el número de conversaciones con el avatar y el potencial ahorro que supondría la reducción de llamadas al call center. Wetalk aporta el avatar, pero se han realizado tres casos diferentes de Business Case en función del motor: La startup aporta y entrena el motor (Caso 1), ABANCA usa su motor y la startup se encarga de su entrenamiento (Caso 2) y ABANCA usa y entrena su propio motor (Caso 3).
Escenario posterior a la POC	La startup puede desarrollar flujos de diálogo para gestionar las conversaciones y que el modelo sea capaz de evolucionar a **nuevas áreas del banco** como Hipotecas, Tarjetas, Otras cuentas corrientes o Prestamos, así como crecer en scope en la ya entrenada "Cuenta Clara". En cualquier caso, el avatar de ABANCA será entrenado con un número de intents suficientes estimado en 30 por cada área para atender conversacionalmente las consultas (preguntas y repreguntas) a través del flujo conversacional que sea diseñado ad-hoc. El objetivo es alcanzar una precisión de un 90-95% en el scope para que haya sido entrenado, si bien el modelo inicial garantizará un 70% y se alcanzará el objetivo en un periodo máximo estimado de 4 meses desde su puesta en servicio.

POC FINALIZADA



Resumen

POC

Propuesta de valor	Flanks aplica la tecnología de agregación al segmento de la banca privada, para poder conectar todos los productos de inversión diversificados en diferentes entidades en un solo punto. Además, Flanks automatiza las tareas más rutinarias de los asesores, como la creación de informes.
Caso de uso	Durante la POC se va a validar el proceso de alta de usuarios y el proceso de agregación bancaria (Fase 1). Si los resultados validan la POC, en la siguiente fase se realizará una validación de Flanks como herramienta que permite elaborar un informe agregado de las posiciones del cliente en todas sus entidades (Fase 2) y realizar un modelo de asesoramiento independiente (Fase 3).
Ejecución	1) Parametrización de la plataforma, selección de banqueros y sesión formativa sobre acceso y uso de la herramienta. 2) Selección de baquero “superadmin” (El resto de banqueros le envían sus clientes para alta en la plataforma). 3) Agregación bancaria: Una vez dados de alta los clientes, ya se pueden añadir posiciones en otras entidades tanto con el cliente presente en oficina como enviádole una invitación por email. 4) Definición del informe agregado con todas las entidades del cliente para la Fase 2.
Métricas	• CTR Tasa de aceptación: Clientes que conectan entidades / Clientes creados en la plataforma. • Cobertura: Entidades conectadas/ Entidades de los clientes. • Eficiencia: Cuentas conectadas / Cuentas solicitadas (En caso de error contactar con soporte flanks) • Renovación de claves: Cuentas bloqueadas / Cuentas conectadas • Feedback banqueros: Encuesta.
Duración	Durante los meses de diciembre 2022 y enero 2023 se ha realizado la fase de alta clientes y agregación bancaria. En pararelo, en enero y febrero de 2023, se han ha realizado reuniones con OpenFinance para diseñar el modelo de asesoramiento independiente de la fase 2.
Coste	Sin coste

Resultados Fase 1

Fase 1: En total se han conectado correctamente 8 entidades diferente (12 conexiones en total)

Abanca 2 Conectadas 1 Pendientes de SCA 1 Bloqueadas	AbancaE 1 Conectadas 1 Bloqueadas	Bankinter 1 Conectadas	BankinterE 2 Conectadas 2 Bloqueadas
BBVA 1 Conectadas	OpenBank 1 Conectadas	Sabadell 1 Conectadas	Santander 2 Conectadas 1 Pendientes de SCA

MÉTRICAS

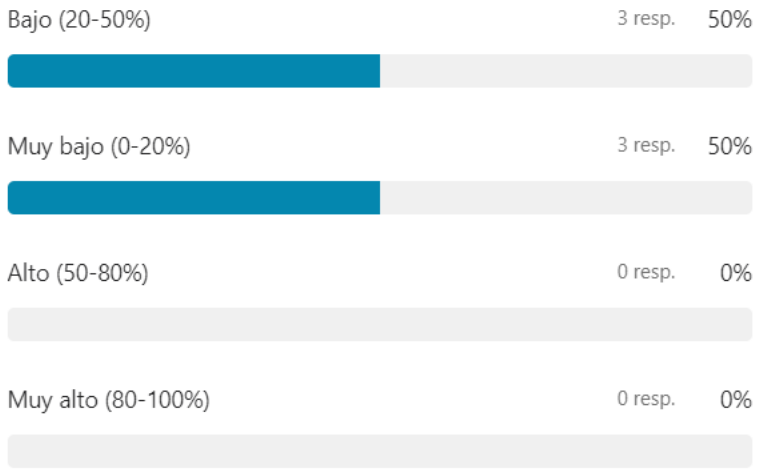
CTR Tasa de aceptación (Nº clientes con entidades/clientes conectados)	63%	En total se han dado de alta a 8 usuarios, de los cuales 5 han conectado al menos una entidad (Entre los 5 clientes se han realizados las 12 conexiones a las 8 entidades reflejas en la tabla de arriba)
Renovación de claves: (Entidades bloquedas/ Entidades conectadas)	50%	De las 12 conexiones, 6 siguen vigentes y actualizando a diario la posición del cliente, las otras 6 necesitas renovar el permiso del cliente (claves de acceso y/o segundo factor de autenticación).
Eficiencia (Cuentas conectadas / Cuentas solicitadas)	100%	Se han reportado incidencias en la agregación de Bankinter y Sabadell. El equipo de Flanks ha solucionado los problemas en ambos casos y se ha realizado correctamente la agregación bancaria
Cobertura (Agregación total vs. Parcial de todas sus posiciones en otras entidades)	Parcial	Ninguno de los usuarios ha incorporado todas las entidades en las que tiene posición. En todos los casos, solo han incorporado una o varias de sus entidades.

Encuesta a banqueros

Necesidad: Valoración del aporte de valor de Flanks a los clientes

1a Interés de tus clientes

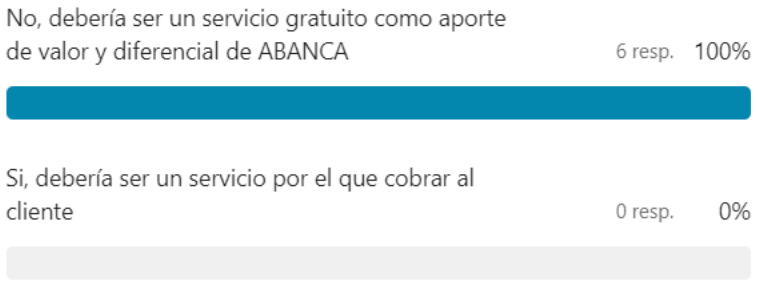
¿Que porcentaje de tus clientes consideras que estarían interesados en este servicio?



El 100% de los banqueros estiman que menos del 50% de sus clientes estarían interesados en el servicio de agragación bancaria de Flanks. ABANCA cuenta con 6.475 clientes en 5.149 porfolios asesorados, por lo que se estima un máximo aproximado de 2.500 portfolios en el escenario posterior a la POC.

1b Recursos:

¿Consideras que debería ser un servicio de pago para el cliente?



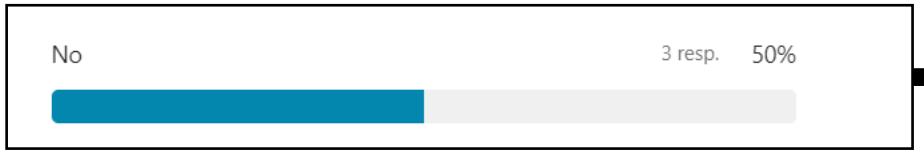
Todos los banqueros coinciden en ofrecer de forma gratuita el servicio de agregación bancaria a los clientes, como un servicio diferencial de ABANCA que aporte un valor añadido al cliente.

Encuesta a banqueros

Proceso de la POC: Cuestiones relativas a los puntos claves del piloto realizado

2a Receptividad del cliente

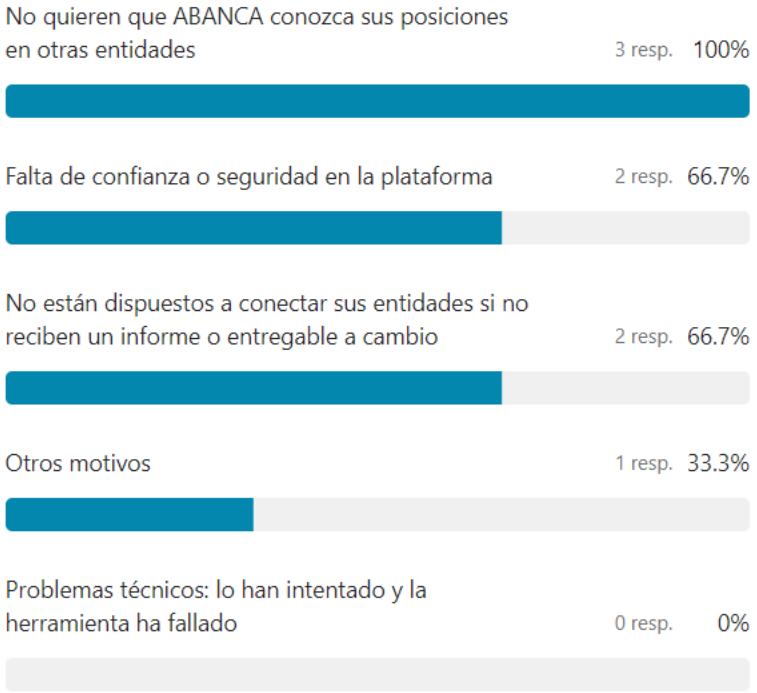
¿Tus clientes han conectado entidades a Flanks?



Entre los motivos para no realizar la agregación bancaria destacan: los clientes no quieren que ABANCA conozca sus posiciones en otras entidades, la falta de confianza o seguridad en la plataforma y que no están dispuestos a conectar sus entidades si no reciben un informe a cambio.

2b Alta de clientes en la plataforma

Selecciona los motivos por los que tus clientes no han conectado entidades:

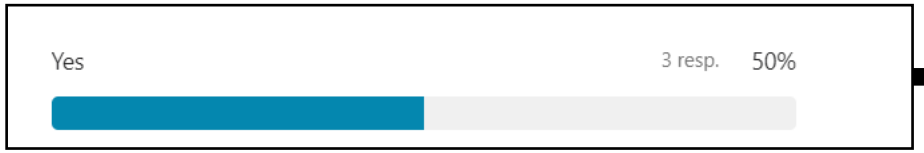


Encuesta a banqueros

Proceso de la POC: Cuestiones relativas a los puntos claves del piloto realizado

2a Receptividad del cliente

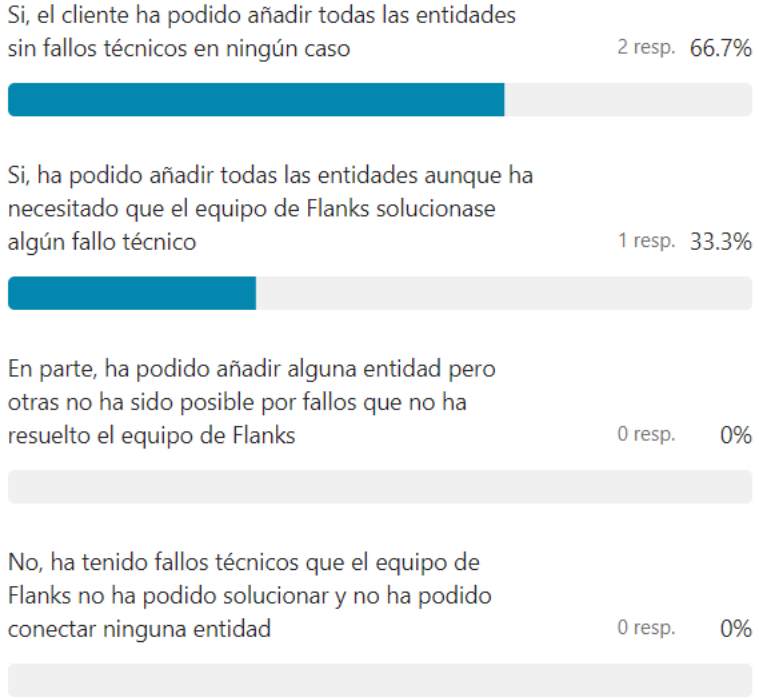
¿Tus clientes han conectado entidades a Flanks?



Todos los clientes han podido conectar las entidades correctamente. En algunos casos se han producido problemas técnicos que han sido resueltos por Flanks.

2c Problemas en el alta de entidades en la plataforma

¿El cliente ha podido añadir correctamente todas las entidades que ha querido conectar?

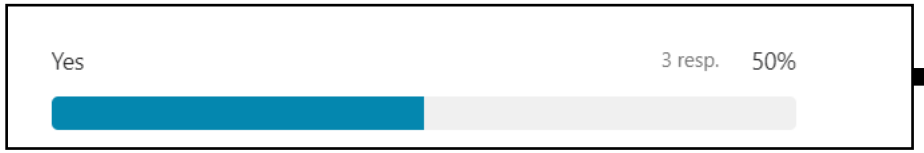


Encuesta a banqueros

Proceso de la POC: Cuestiones relativas a los puntos claves del piloto realizado

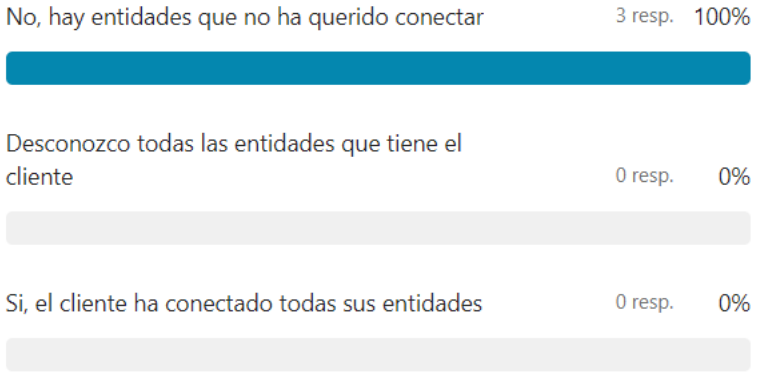
2a Receptividad del cliente

¿Tus clientes han conectado entidades a Flanks?



2e Grado de cobertura de entidades

¿El cliente ha conectado todas sus entidades?



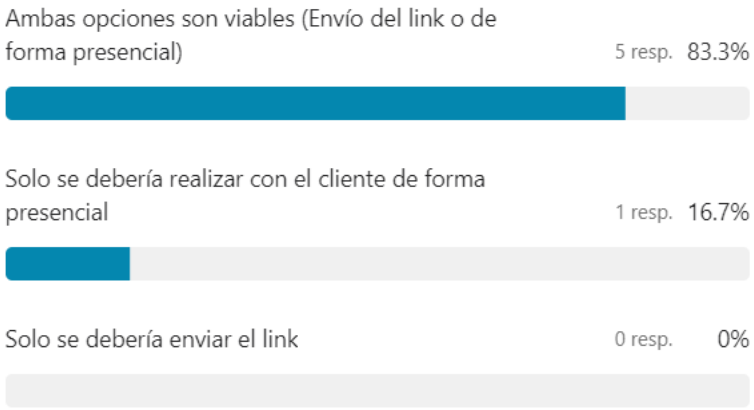
Durante la fase 1 ningún cliente ha querido conectar todas sus entidades. En la fase 2 con el informe agregado, es necesario validar que el cliente conecta todas sus entidades.

Encuesta a banqueros

Adaptabilidad: Preguntar sobre el uso de la plataforma

3a Enlace para añadir entidades

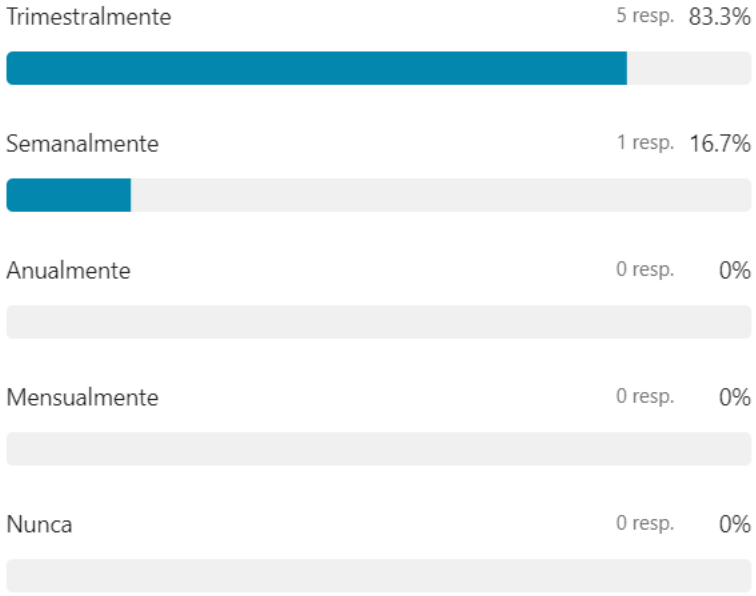
¿Cómo consideras que debería ser el envío del enlace al cliente para que añada entidades?



La POC valida el uso de ambas alternativas para realizar la agregación bancaria: presencialmente con el cliente en la oficina o enviando por email el enlace al cliente.

3b Renovación de claves de bancos conectados

¿Cada cuánto tiempo consideras que debería renovar las claves el cliente por seguridad?



La renovación de claves por seguridad (al menos trimestralmente) permitirá minimizar el número de cuentas bloqueadas al expirar el plazo de validez de las credenciales el segundo factor de autenticación.

Definición Fase 2

Fase 2: Diseño del informe de posición global



VER INFORME DE CARTERA AGREGADA



VER INFORME DE CARTERA DESAGREGADA

Volumen de portafolios mensuales	Coste licencia anual OPENFINANCE	Coste licencia anual FLANKS*
Mínimo 2.500	T.B.D.	55.740€+ I.V.A.
2.501 – 5.000	T.B.D.	91.584,00 + I.V.A.

*Condiciones:

- Coste de implementación y conexiones a entidades custodias incluidos.
- Duración del contrato: 3 años
- Facturación: Anual
- Forma de Pago: Por adelantado

Conclusiones

Resultados POC	✓ **Equipo**: No se ha producido ningún problema entre socios de la startup, han participado activamente en todas las sesiones de la POC y han dado soporte para resolver todas las indecencias técnicas generadas durante la POC. ✓ **Tecnología y producto**: ✓ Fase 1: El objetivo de la Fase 1 era validar la tecnología de Flanks, los resultados de la POC han permitido validar el uso de la herramienta como plataforma de agregación bancaria, con un 100% de cuentas conectadas por parte de los propios clientes, concluyendo con éxito la fase 1 de la POC. Es necesario realizar una par de matices: • Elevado grado de carteras bloqueadas (50%) menos de 2 meses después de la agregación por la necesidad de renovación de las claves o el 2FA. Aspecto crítico en la integración de las siguientes fases para evitar problemas en la experiencia del usuario. • Se observa una menor aceptabilidad de lo esperado por parte de los clientes, motivado principalmente por no recibir nada a cambio y/o porque el cliente no ve al banco como independiente • Fase 2: Se ha validado la posibilidad de elaboración de un informe agregado (fase 2) con Flanks y OpenFinance. Cabe destacar, la percepción de alto valor del informe agregado por parte de los banqueros que han participado en la fase 1 de la POC.
Business Case	Los banqueros de la POC han considerado que se debería ofrecer el servicio de asesoramiento independiente de forma gratuita a los clientes, al tratarse de un servicio diferencial para la entidad que aporte un valor añadido adicional al cliente. Se ha establecido el coste de la licencia anual de Flanks, es necesario definir los costes con OpenFinance para elaborar el business case de la fase 2.
Escenario posterior a la POC	1) Contratación de licencia a Flanks e integración con OpenFinance para ofrecer el servicio de informe agregado de todas las posiciones del cliente en todas sus entidades. 2) Posibilidad de incorporar un nuevo servicio de Flanks para automatizar el proceso de traspaso de fondos de otras entidades a ABANCA.



4

POCs
7º BATCH

Probely

POC

Propuesta de valor	El escáner Probely Enterprise DAST automatiza y escala las pruebas de seguridad de aplicaciones web. • **Escaneo de objetivos internos**: El agente de escaneo puede escanear cualquier sitio alojado en la red interna o privada. • **Análisis de vulnerabilidades**: Siempre que se proporcione el esquema, Probely puede escanear las API independientes, además de las API en el contexto de las aplicaciones de una sola página. Puede entregar el esquema en OpenAPI/Swagger o proporcionar una batería de pruebas mediante Postman Collections. También puede configurar la autenticación dinámica, utilizando un JWT de la respuesta de autenticación, por ejemplo, y también puede establecer valores personalizados para los atributos en su esquema. • **Administración del riesgo**: Herramientas necesarias para administrar de manera eficiente sus objetivos, vulnerabilidades y riesgos. Incluye un tablero repleto de métricas, una descripción general de todos sus objetivos con su nivel de riesgo y cuándo se escanearon por última vez, y una lista de hallazgos en todas las aplicaciones ordenadas por riesgo o filtradas en grupos.
Caso de uso	Ejecutar un Análisis con el Escáner DAST para detectar las vulnerabilidades en web y APIs en el entorno de producción de la nueva banca electrónica unificada en Angular.
Ejecución	1) Requerimientos técnicos: Generación de usuario de pruebas en producción para Probely, permitir IP de Problely en proxy y crear colección en Postman con todas las llamadas API sobre las que se va a realizar el escáner de vulnerabilidades. 2) Parametrización y acceso a la plataforma de Probely: alta de usuarios ABANCA para realizar el escáner y visualizar los resultados. 3) Ejecución Análisis DEST: • En el caso web, se envía el escáner de Probely para hacer todas las peticiones de la página que podría realizar un usuario (click en todos los botones, rellenar formularios, etc.) para detectar vulnerabilidades. • Para APIs, el escáner de Probely seguirá todos los pasos configurados en Postman de forma automática para analizar el tráfico de todas las llamadas y detectar así vulnerabilidades.
Duración	2 meses
Métricas	• Vulnerabilidades detectadas (ya conocidas por ABANCA y nuevas vulnerabilidades que no se conocían) • Facilidad de uso de la herramienta de escáner • Tiempo ahorrado para detectar vulnerabilidades
Coste	Sin coste (Hasta 10 APIs)

fleksy

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. (VER UX con teclado FLEKSY)
Ejecución	1) Fase de Integración: Integración del SDK dentro de la aplicación ABANCA para Android y Garantía de calidad colaborativa 2) Fase de implementación y validación: Despliegue de la nueva integración y personalización del teclado 3) Fase de Mejoras y relación continua: Personalización del teclado, medición de resultados y encuesta sobre experiencia de uso
Duración estimada	2 meses
Métricas	• Tasa de errores de transferencias: transferencias erróneas actualmente vs. Transferencias erróneas con teclado de Fleksy • Mejora de la experiencia de usuario: Tiempo para realizar una transferencia actualmente vs. Tiempo para realizar una transferencia con el teclado personalizado de Fleksy y Encuesta a testers. • Mejora de seguridad: % Reducción de brechas de seguridad actuales (meter @, iconos…)
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€


HUB
HUB DE INNOVACIÓN
DE GALICIA
Programa
para startups
//ABANCA
innova
5
UPDATES
2023

Executive Summary

ÚLTIMAS RONDAS DE INVERSIÓN FINTECH

BOOTCAMP

APLICA

Q1 2023

12/ENE	24/ENE	26/ENE	26/ENE	6/FEB	13/FEB	1/MRZ	7/MRZ	21/MRZ	21/MRZ	22/MRZ	22/MRZ
okticket	KINTAI	Citec	twin capital	snab	vitaance	StudentFinance	imotion. Analytics	MONEI	WEALTH READER	ID FINANCE	taxdown.
(web)	(web)	(web)	(web)	(web)	(web)	(web)	(web)	(web)	(web)	(web)	(web)
1,8M	2,5M	500K	5M	1,1M	2,2M	39M	***	250K	500K	30M	5,8M
Angels, Zamit Capital, Encomenda y Asterius	Institut Catalá de Finances (ICF), Nekko Capital y BAs.	Angel Investors	Quona Capital, Working Capital Innovation Fund., Mundi Ventures, Finch Capital y Zubi Capital	Werock Capital, Road Ventures, Sofía 2013 Investments, Francisco García Cortés y Chema Ballester	***	Iberis Capital, SmartLenders Asset Management, Armilar Venture Partners, Mustard Seed Maze, Giant Ventures	Renfe	Neotec (CDTI)	Angels, Tres Coronas, Itnig y Waterhole Ventures	Kingsway Capital	Base10, JME Ventures, Silicon Valley, Atresmedia, Mediaset y Enisa

Executive Summary

HITOS 2023

(PROYECTOS BOOTCAM Y POC)

✓ NUEVOS hitos Q1

	INVERSIÓN	BANCOS	PREMIOS	ACELERADORA	OTROS
7 º BATCH					
myPOS		✓ Raiffeisen Bank en Hungría (ver)	✓ Company of the Year en Forbes Business Awards (ver)		
Pensumo		✓ Resultados POC con Ibercaja (ver)			
Fraudio				✓ Nova SBE Fintech Accelerator (ver)	
LUP			✓ Finalista Premio Innovador Social de Fundación MAPFRE (ver)		✓ Lanzamiento APP Android + IoS
Flobers					✓ Cerrada la primera campaña de crowfunding (ver)
6 º BATCH					
Colibid			✓ Finalista DayOne (ver) y Most Innovative Startup Finnovating (ver)		
Air C02			✓ Finalista Premios Emprendor XXI Galicia (ver)		
Rentall		✓ Cetelem – BNP Paribas (ver)			
Flanks		✓ Banco Sabadell (ver)	✓ Top 100 WealthTech by Fintech Global (ver)		

Executive Summary

HITOS 2023

(PROYECTOS BOOTCAM Y POC)

✓ NUEVOS hitos Q1

	INVERSIÓN	BANCOS	PREMIOS	ACELERADORA	OTROS
Colibid			✓ Mejor Startup (ver) Finalista Premios Emprendor XXI (ver)		
Kintai	✓ 2,5M€ (ver)				
VAWLT					✓ Partnership Prosonic (ver)
5 º BATCH					
Monei	✓ 250K€ CDTI (ver)				✓ BE aprueba stablecoin EURM (ver)
Gocleer		✓ MMT Seguros y Munich Re (ver)		✓ The Latam Insurtech (ver)	
Vitaance	✓ 2,2M€ (ver)				
Cleverea					✓ Nuevo seguro de Impago del Alquiler (ver)
Nymiz				✓ Google Startups Growth Academy (ver)	
Bit2me			✓ PYME del año en Compliance (ver)		✓ Partneships

Executive Summary

HITOS 2022

(PROYECTOS BOOTCAM Y POC)

✓ NUEVOS hitos Q4

	INVERSIÓN	BANCOS	PREMIOS	ACELERADORA	OTROS
4 º BATCH					
Chester					✓ +1,5M€ facturados (ver)
Bigle Legal					✓ Organización “Legal Tech 2023” (ver)
Alice				✓ Google Startups Growth Academy (ver)	
Ironchip			✓ Top 25 startups españolas más prometedoras (ver)	✓ BIND 4.0 SME CONNECTION (ver)	
3 º BATCH					
LOQR		✓ Banco Português de Gestão (ver)			
Imotion	✓ Renfe adquiere 10% (ver)				
Investsuite			✓ Best Robo Advisory Solution (ver)		
iCommunity				✓ IAT Marino-Marítima (ver)	
Pibisi				✓ Nova SBE Fintech Accelerator (ver)	


Programa
para startups
//ABANCA
innova
HUB
HUB DE INNOVACIÓN
DE GALICIA