

ABANCA INNOVA

Executive Summary, Q3 2023



1

PORTFOLIO ABANCA INNOVA

Executive Summary

FUNNEL 8 BATCHs

TOTAL APLICATION

415

WORKSHOP

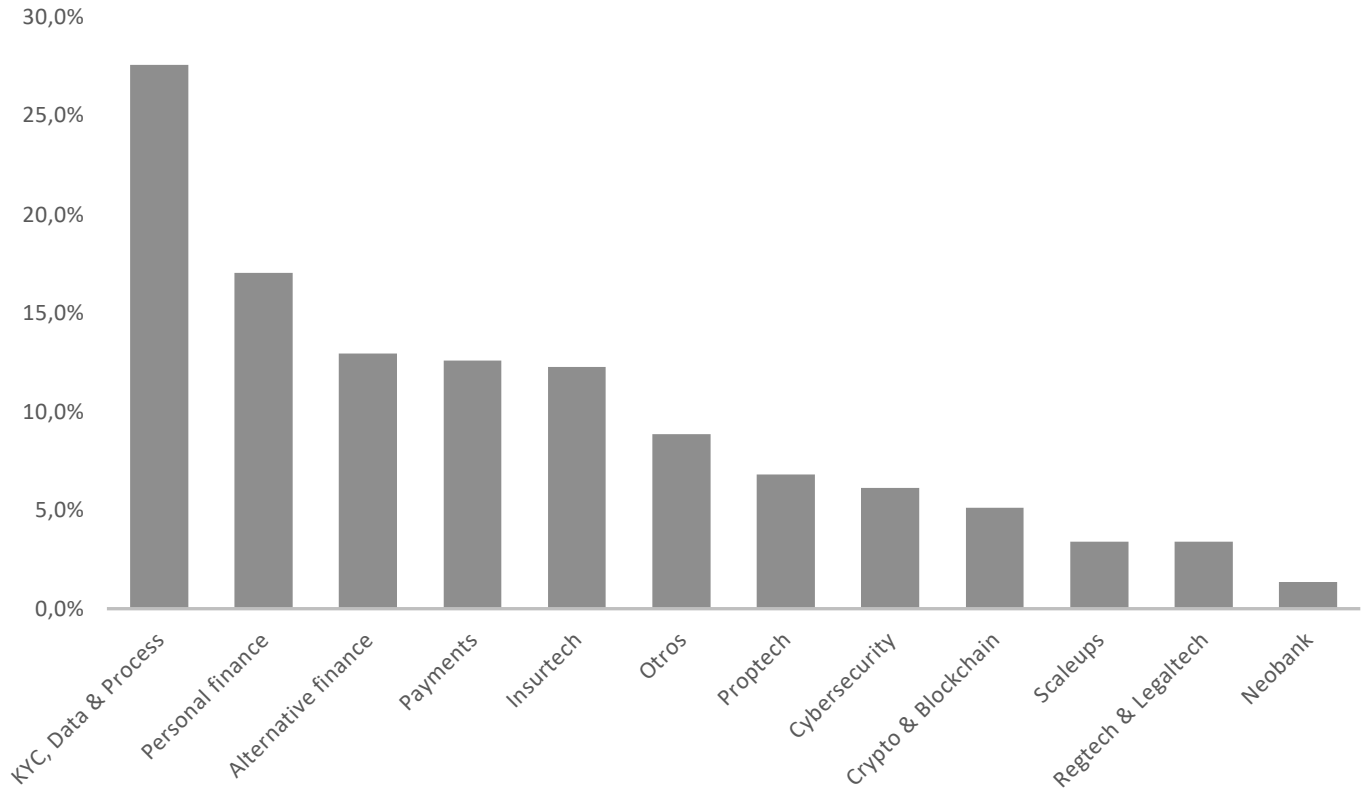
212

BOOTCAMP

91

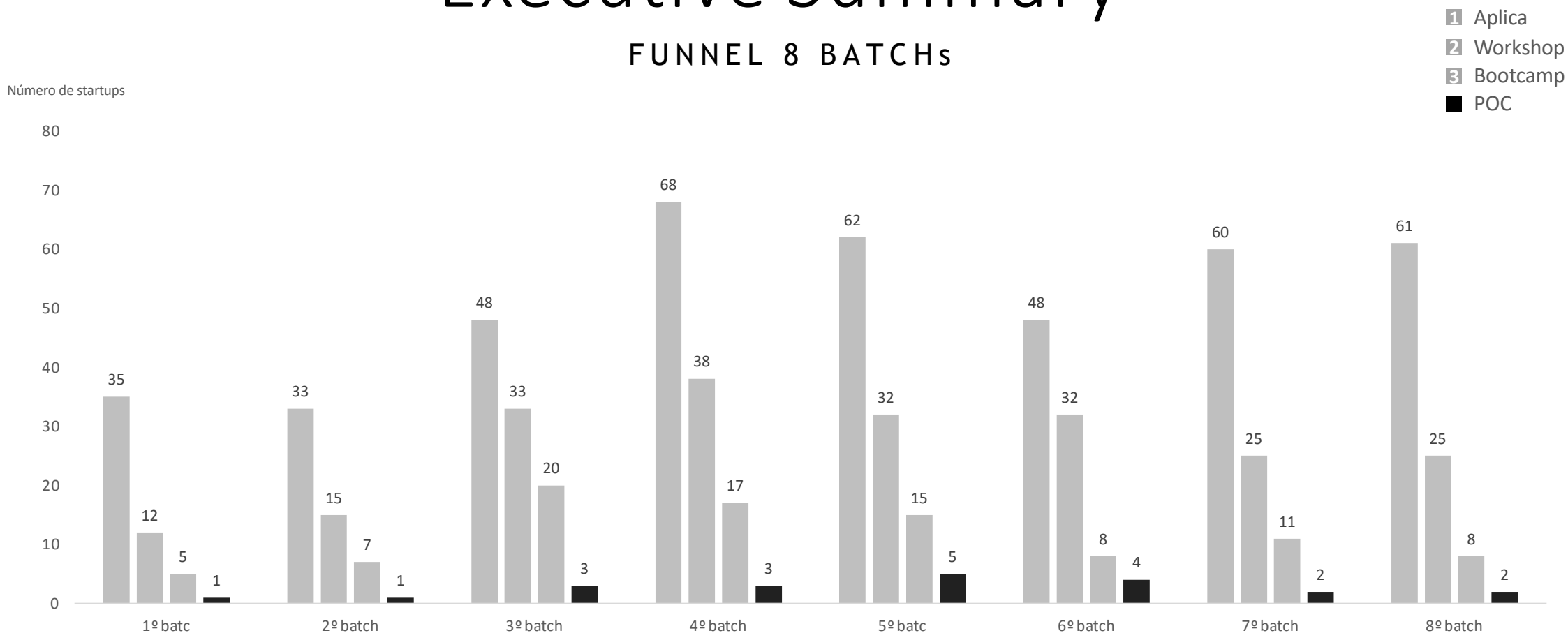
POCs

21



Executive Summary

FUNNEL 8 BATCHs



POCs

SENSEITRADE

doing

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

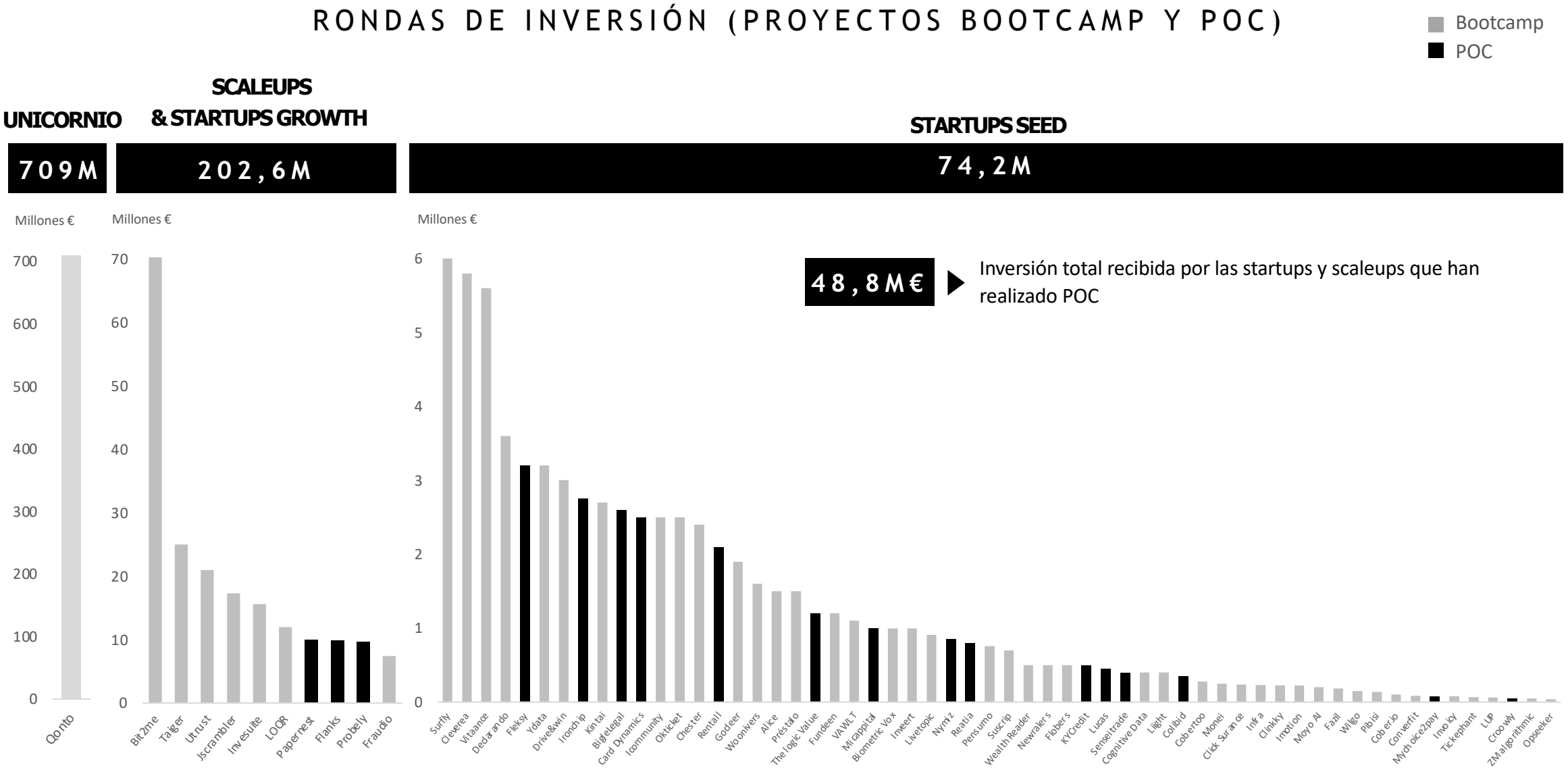
fleksy

papernest

WEALTH READER

Executive Summary

RONDAS DE INVERSIÓN (PROYECTOS BOOTCAMP Y POC)



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

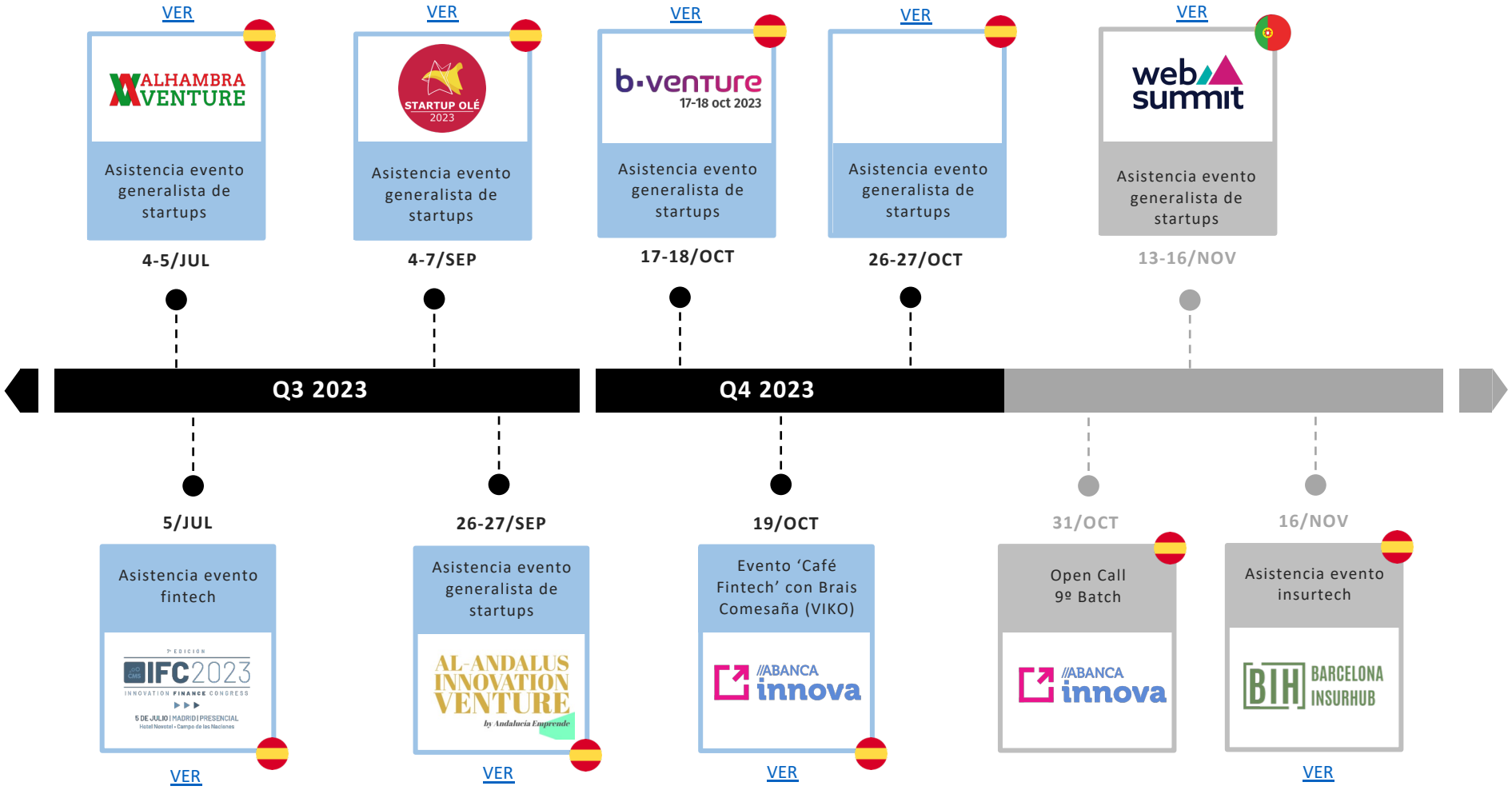


2

COMUNICACIÓN Q3 2023

Plan de comunicación

EVENTOS Y MEDIOS ESPECIALIZADOS EN STARTUPS, INNOVACIÓN E INVERSIÓN

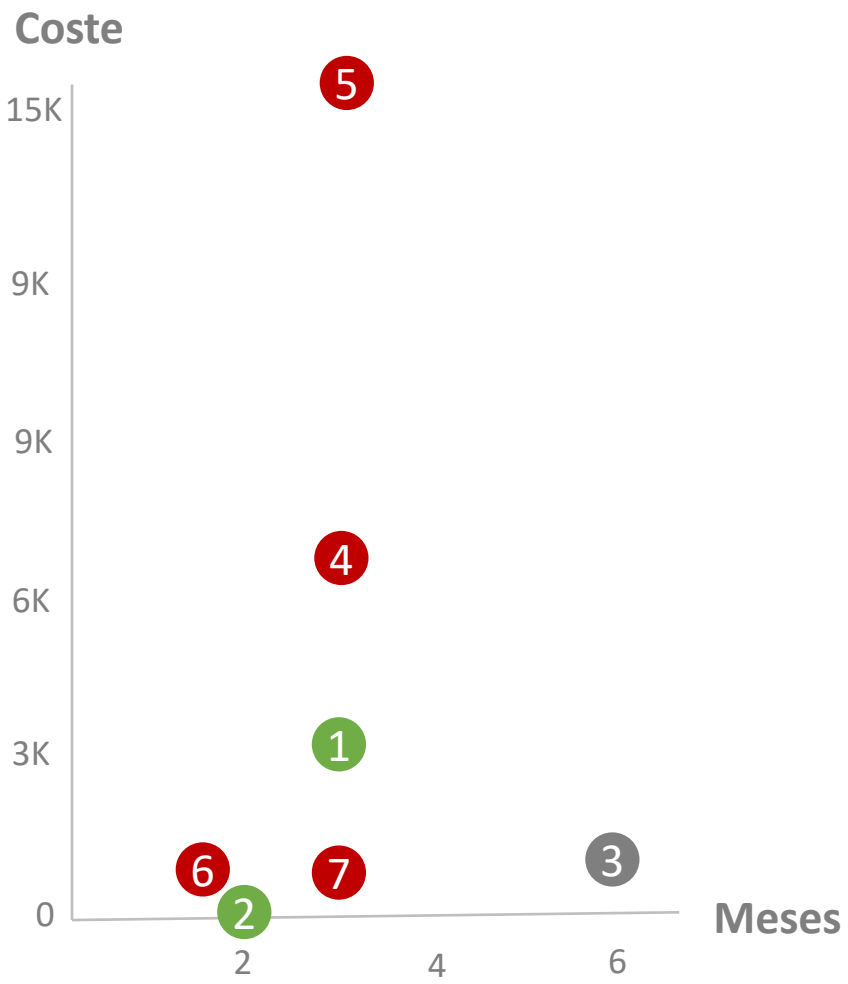




3

8º BATCH
Bootcamp & POC

RESUMEN BOOTCAMP



STARTUP	COSTE POC	¿POC?
1 Wealth Reader	3.500€	SI
2 Papernest	Sin coste	SI
3 Rentastic	<1K	TBD
4 Liight	6.800€	NO
5 LinkHub	15K€ + 300€/mes (No se incluye API Biométrica)	NO
6 Cognitive Data	600€	NO
7 Wilgo	250€ 40K€ Inversión (Opcional)	NO
8 Cober	Variable según caso de uso	NO

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€

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

RENTASTIC

POC

Propuesta de valor	Abrir un negocio que requiere maquinaria es costoso y complejo de gestionar, ya que el cliente debe coordinar a muchos actores: proveedores, arquitectos, instaladores, financieras. Rentastic ofrece una solución completa (one-stop solution) para cubrir todas las necesidades derivadas de la maquinaria industrial, y en formato renting sin intereses, reduciendo hasta en un 90% la inversión inicial requerida. El cliente escoge las marcas y modelos que necesita asesorado por Rentastic, y luego lo deja todo en nuestras manos para llevar a cabo el envío, la instalación, las revisiones periódicas y el mantenimiento de su maquinaria. Todo esto incluido en su plan de renting.
Caso de uso	Ofrecer a los clientes de ABANCA Empresas servicios de renting de tecnología y equipos industriales.
Ejecución	1) Preparación: Crear una landing page con las condiciones del renting y lanzar una campaña de email a muestra de clientes empresa. 2) Ejecución: Rentastic evalúa y asesora sobre las necesidades del cliente (productos y marcas). Rentastic y Abanca definen las condiciones de financiación y se le hace una propuesta al cliente. 3) Envío de equipos: Rentastic coordina la entrega de equipos.
Duración estimada	• Fase 1 (Preparación): 1 mes • Fase 2 (Ejecución): 4 meses (A la hora de contratar un renting es importante que la empresa se encuentre en el momento adecuado y tenga necesidad de incorporar equipos nuevos). • Fase 3 (Análisis): 1 semana
Métricas	• Demanda: Tasa de respuesta a la campaña de email a los clientes empresa • Rentabilidad: Retorno que le generará a ABANCA las operaciones de renting. • Satisfacción del cliente: Una vez recibidos los equipos en renting, se les pasa a los clientes un breve cuestionario para evaluar su satisfacción con el precio, el servicio y la operativa.
Coste	El único coste necesario para la POC con Rentastic será el de incluir una landing page con los detalles del renting.

POC

Propuesta de valor	A día de hoy las grandes compañías tienen una presión regulatoria y reputacional muy importante en materia de ESG por lo que suelen llevar a cabo acciones vinculadas con impulsar acciones más sostenibles en su cadena de valor, instalaciones, flotas de vehículos, uso de renovables, reforestación.. sin embargo, es muy complicado vincular y hacer partícipes a sus empleados en esta "Estrategia de Sostenibilidad", por ello desde Liight ayudamos a impulsar una cultura corporativa más sostenible. Para ello, impulsan hábitos como usar el transporte público, la movilidad eléctrica o compartida, caminar y el uso de la bicicleta.
Caso de uso	Por un lado, fomentar la sensibilización y concienciación de los empleados de ABANCA en servicios centrales de A Coruña para impulsar un cambio cultural en lo que respecta a ESG. Por otro lado, fomento y medición de una movilidad más sostenible para la generación de informes periódicos para asegurar el cumplimiento de las distintas acciones enmarcadas en la estrategia ESG.
Ejecución	1) Establecer el alcance geográfico: oficina de Rúa Nova 30 en A Coruña (300-600 empleados). 2) Definición de calendario, periodicidad y temática de los retos y recompensas. 3) Campaña de comunicación: Intranet, email y refuerzos offline (fuentes de agua, máquinas de café, estaciones de reciclaje, aparcamiento de bicicletas…) 4) Medición a través de encuesta y generación de informes.
Duración estimada	3 meses para finalizarlo coincidiendo con el periodo de vacaciones navideñas y cierre de año.
Métricas	• Cuantitativos: Kilómetros Sostenibles Recorridos / KGs CO2eq reducido / Participación • Cualitativo: Sensibilización / Engagement / Definición y evolución de Cuadro de Mandos
Coste	• Setup y Despliegue tecnológico 2.500€ • Creación de contenidos (banners, copies, vídeo, diseños, piezas, comm, stickers, otros materiales) 1.250€ • Budget Recompensas (Productos/Experiencias + Gestión) 500€ • Dinamización, gamificación activa y seguimiento 700€ • Key Accounting Management y Acompañamiento durante PoC 700€ • Posibilidad ½ Desplazamientos VLC-GAL 800€ • Otras partidas / gastos adicionales 350€ TOTAL: 6.800€.

linkhub ai

POC

Propuesta de valor	Permitimos que nuestros clientes puedan vender por WhatsApp aprovechando los nuevos catálogos de la aplicación de mensajería y usando IA Generativa para que puedan hacer atención al cliente. Linkhub permite abrir un nuevo canal de generación de negocio de forma complementaria a los canales habituales de la corporación.
Caso de uso	Onboarding de clientes por WhatsApp: Contratación de productos (Cuentas, tarjetas,...) y automatización de la capa de atención al cliente.
Ejecución	1) Validar la arquitectura de la PoC e integraciones del onboarding 2) Creación de flujo 3) Integración biometría 4) Entrenamiento de la IA 5) Testing.
Duración estimada	3 meses
Métricas	• Onboarding completados • Flujos abandonados • Tiempo de conversión de flujo • Conversión de las notificaciones de Retargeting del flujo
Coste	• Setup: 15K • Recurrentes WhatsApp Business API: 300€/mes • API biométrica: Por definir

Cognitive Data

POC

Propuesta de valor	Cognitive Data ofrece un servicio integral aplicando la inteligencia artificial y la psicología para desentrañar el comportamiento del consumidor, permitiendo una segmentación de cliente precisa y generando campañas publicitarias altamente personalizadas. Mejoramos la captación y retención de clientes al crear experiencias significativas y relevantes, aumentando el rendimiento de las campañas y asegurando un ROI superior en todas las estrategias de marketing.
Caso de uso	Utilizaremos el perfil 360º de Cognitive Data (centrado en la parte de Personalidad) para personalizar una campaña de Email Marketing. Comprobaremos la eficacia de la campaña segmentada por Cognitive Data comparándola con las métricas actuales de una campaña sin segmentación (misma campaña a toda la muestra de clientes). Entre otras, las recomendaciones e información del perfil 360º para la realización de la campaña incluirán: Personalidad, motivaciones, intereses, estilo decisor, estrategias de persuasión, insights globales, aspectos paralingüísticos, recomendaciones de diseño, aspectos verbales a emplear, sugerencia de redacción, ¿Qué tiende a sentir y a pensar?, ¿Cómo y quién quiere que se lo cuenten?, etc.
Ejecución	1) Muestra de 5000 clientes y envío de archivo con datos anonimizados de cada cliente que incluya una transcripción de voz a texto realizada por el cliente y/o campo con experiencia laboral (y/o formación). 2) Identificación de los segmentos 3) Preparación y envío de la campaña personalizada a cada segmento
Duración estimada	2 meses
Métricas	• Tasa de apertura • Tasa de clics por apertura (CTOR) • Tasa de clic al CTA interno • Ganancias totales que obtiene ABANCA
Coste	• Servicio de análisis de datos y aplicación de modelos predictivos: 147€ • Servicio de análisis del área de ciencias cognitivas en la elaboración del perfil/es 360º para el caso concreto de Abanca: 375€ • Servicio de diseño de campaña y aplicación del perfil 360º a la campaña acordada con Abanca: 75€ Total: 597€

POC

Propuesta de valor	Wilgo es una solución RENT NOW PAY LATER para inquilinos que busca mejorar el acceso a una vivienda de alquiler ofreciendo una mayor flexibilidad de pago, de modo que financiamos los gastos iniciales (Wilgo Deposit) y también ofrecemos una suscripción a tu alquiler, para que el inquilino tenga la flexibilidad de decidir cómo y cuándo lo paga cada mes (Wilgo Rent).
Caso de uso	• Caso de uso 1: Ofrecer el producto Wilgo Rent a los clientes para valorar incorporación a portfolio de productos de ABANCA. El producto está financiado por Wilgo. • Caso de uso 2: Ofrecer el producto Wilgo Deposit a los clientes, ABANCA tendría el rol de prestamista en el producto Wilgo Deposit y Wilgo le llevaría clientes. El producto tendría que estar financiado por ABANCA, por lo que ASF tendría que adaptar un préstamo al consumo para que sea todo digital.
Ejecución	1) Seleccionar el/los producto/s para la POC 2) Seleccionar una muestra de clientes parametrizada 3) Campaña de email a los clientes para que lleguen a una Landing Page y puedan contratar el/los producto/s
Duración estimada	El envío del emailing podría hacerse todos los martes por la tarde, durante 4 semanas. El POC de Wilgo Deposit podría durar 2 meses y el de Wilgo Rent 3 meses, ya que se contrata para usarse a partir del día 1 del mes siguiente y así veríamos además si hay repetición.
Métricas	• Número de solicitudes • % solicitudes vs total enviados • Número de aprobados • Tasa de morosidad • Porcentaje de Recurrencia (Wilgo Rent)
Coste	• Coste de Wilgo de incluir la landing de ASF en la web de Wilgo Deposit: 250€ Caso de uso 1 (Wilgo Rent): Disponen de 65.000€ para facilitar préstamos. Caso de uso 2 (Wilgo Rent): Necesidades de capital para dar préstamos (en caso de que ABANCA no quiera financiar): 40.000€

cober.io

	Propuesta de valor	Cober.io mejora la P&L a través de una nueva vía de ingresos gracias al Embedded Insurance. Ofrece seguros de reembolso de compras hasta 4.000 € en caso de pérdida involuntaria de empleo, incapacidad temporal u hospitalización por accidente hasta 12 meses después de la compra.
POC	Caso de uso	• Caso de uso 1 (B2B: Tomador es el comercio y Asegurado/Beneficiario es el cliente final del comercio): los comercios clientes de ABANCA Empresas pueden ofrecer el Seguro de Reembolso de Compras Embebido en Punto de Venta (ya sea físico - a través de códigos QR u online - a través de no-code o widget). El comercio cliente de ABANCA Empresas paga el 1,5 % del valor total de la compra en concepto de prima de seguros y el cliente no pagaría nada ya que sería beneficiario del seguro de forma "gratuita". • Caso de uso 2 (B2B2C: Tomador/Asegurado/Beneficiario es el cliente final del comercio): A diferencia del caso 1, es el cliente final del comercio quien paga el seguro (la prima de seguro es tan sólo un 5 % del importe de la compra) con lo cual dicho comercio cliente de ABANCA Empresas suma una nueva vía de ingresos ya que Coberio comparte beneficio derivado de esta acción.
	Ejecución	1) Selección de caso de uso y definición del producto de seguro 2) Identificar muestra parametrizada de clientes empresa 3) Diseño Landing Page y elementos gráficos offline (cartelería, folletos, roll-ups, etc.) 4) Campaña a los clientes empresa y formación del producto de seguro
	Duración estimada	3 meses para poder comparar un trimestre completo de actividad de años anteriores con año en curso
	Métricas	• Ratio de conversión de los clientes de ABANCA Empresas respecto a mismo período de años anteriores • Ticket medio de los clientes de ABANCA respecto a mismo período de años anteriores • Contratación de productos financieros de ASF • Mora en productos financieros de ASF
	Coste	Coste variable en función de clientes de ABANCA Empresas seleccionados para participar en esta PoC.



4

POCs
7º BATCH

POC FINALIZADA



Resumen POC

POC

Propuesta de valor	El escáner Probely Enterprise DAST automatiza y escala las pruebas de seguridad de aplicaciones web y APIs. • **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 los siguientes targets: • https://be.abanca.com • https://abancaserfin.com • https://openbanking.abanca.com/developer/ • https://testing-api.abanca.com
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) Sesión formativa presencial sobre el uso de la herramienta, la ejecución de análisis de vulnerabilidades y el análisis de los resultados del escáner. 4) Ejecución Análisis DEST: En el caso de aplicaciones 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 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.
Métricas	Vulnerabilidades detectadas (ya conocidas por ABANCA y nuevas vulnerabilidades que no se conocían), facilidad de uso de la herramienta de escáner y tiempo para detectar vulnerabilidades
Coste	Sin coste (Hasta 10 APIs)

Resultados

Banca electrónica (web)

https://be.abanca.com

TARGET https://be.abanca.com/ — Report generated on Aug. 18, 2023 at 12:16 UTC

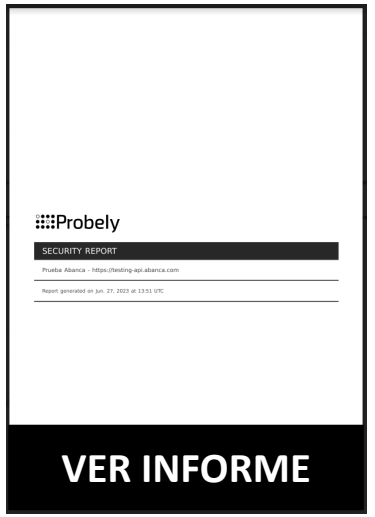
STARTED	ENDED	DURATION	SCAN PROFILE
Jul. 11, 2023, 10:27 UTC	Jul. 11, 2023, 14:50 UTC	4 hours, 23 minutes	Normal

NUMBER OF FINDINGS

	CURRENT SCAN	FROM LAST SCAN	PENDING FIX
HIGH	0	–	0
MEDIUM	0	–	0
LOW	3	–	3

TOP 5

SSL cookie without Secure flag	1
Cookie without HttpOnly flag	1
JQuery library with known vulnerabilities	1



VER INFORME

Target web: Es solo una página de inicio de sesión sin subsecciones "dentro del alcance", no había intención de configurar el inicio de sesión con las credenciales existentes debido a que se trataba de un sitio web de producción.

Vulnerabilidades detectadas: Dos relacionados con indicadores de cookies y uno que informa sobre una biblioteca de JavaScript desactualizada (jQuery) con vulnerabilidades conocidas.

Resultados

Servicios Financieros (web)

https://abancaserfin.com

TARGET https://abancaserfin.com/ — Report generated on Aug. 18, 2023 at 12:19 UTC

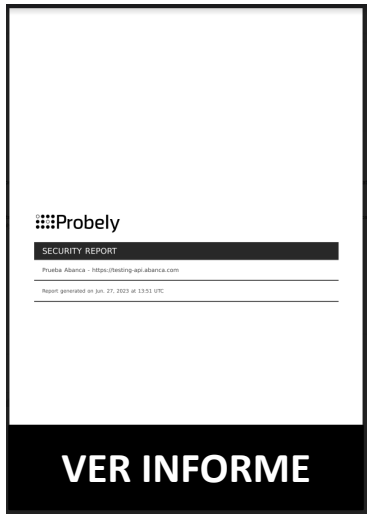
STARTED	ENDED	DURATION	SCAN PROFILE
Jul. 11, 2023, 10:19 UTC	Jul. 11, 2023, 10:51 UTC	31 minutes	Normal

NUMBER OF FINDINGS

	CURRENT SCAN	FROM LAST SCAN	PENDING FIX
HIGH	0	–	0
MEDIUM	0	–	0
LOW	1	–	1

TOP 5

Weak cipher suites enabled	1



VER INFORME

Target web: Este objetivo también es un sitio web de producción que no se pudo probar con credenciales. La mayoría de las páginas son solo páginas de contenido sin acciones. Solo hay una acción en el alcance, el formulario de contacto.

Vulnerabilidades detectadas: Solo se informó un hallazgo relacionado con un cifrado en el certificado TLS que no se puede reparar debido a la lógica empresarial para permitir el acceso de los usuarios que utilizan navegadores web antiguos.

Resultados

Open Banking - developer (web)

https://openbanking.abanca.com/developer/

TARGET https://openbanking.abanca.com/developer/ — Report generated on Aug. 18, 2023 at 12:18 UTC

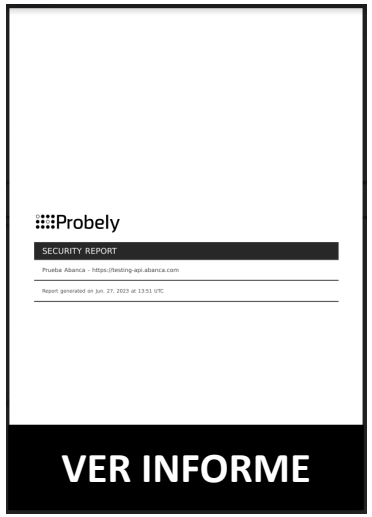
STARTED	ENDED	DURATION	SCAN PROFILE
Jul. 11, 2023, 10:14 UTC	Jul. 11, 2023, 10:25 UTC	11 minutes	Normal

NUMBER OF FINDINGS

	CURRENT SCAN	FROM LAST SCAN	PENDING FIX
HIGH	0	–	0
MEDIUM	1	–	1
LOW	2	–	2

TOP 5

Missing Content Security Policy header	1
Weak cipher suites enabled	1
SSL cookie without Secure flag	1



Target web: Este No fue posible configurar el inicio de sesión para que se pudiera realizar un escaneo completo. Se creó una cuenta, pero no funcionó y no fue posible iniciar sesión. El escaneo realizado solo estaba en el extremo frontal de la página de inicio de sesión. La web realiza solicitudes a una API en “api.abanca.com”. Este FQDN debería haberse agregado a la configuración de "hosts adicionales".

Vulnerabilidades detectadas: El aviso de riesgo medio está relacionado con los cifrados del certificado. Se están utilizando cifrados antiguos y débiles con CVE conocidos. Con respecto a los avisos de nivel bajo, uno está relacionado con una cookie sin el indicador "seguro" y el otro es el encabezado HTTP de "política de seguridad de contenido" que falta.

Resultados

Pruebas Abanca (API)

https://testing-api.abanca.com

TARGET https://testing-api.abanca.com — Report generated on Aug. 18, 2023 at 12:21 UTC

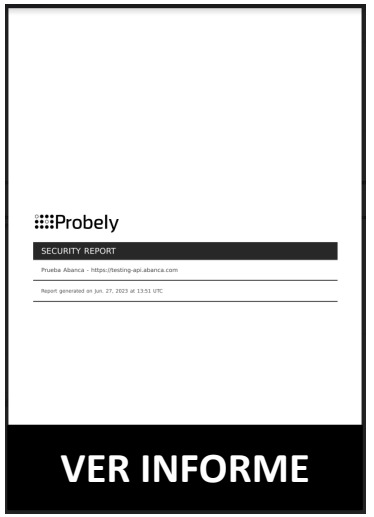
STARTED	ENDED	DURATION	SCAN PROFILE
Jun. 15, 2023, 10:51 UTC	Jun. 15, 2023, 11:02 UTC	11 minutes	API Normal

NUMBER OF FINDINGS

	CURRENT SCAN	FROM LAST SCAN	PENDING FIX
HIGH	0	–	0
MEDIUM	0	–	0
LOW	1	–	1

TOP 5

Browser content sniffing allowed	1



Target web: API que utiliza una colección de Postman con cuatro endpoints. La colección Postman se configuró para establecer los atributos necesarios mediante programación. El punto final de autenticación tuvo que eliminarse de la colección; de lo contrario, el escaneo no podría tener éxito debido a las protecciones existentes, por ejemplo, para evitar un ataque de fuerza bruta de autenticación.

Vulnerabilidades detectadas: Se realizó un aviso de bajo riesgo relativo a la falta del encabezado "X-Content-Type-Options".

Business Case

Targets w/ Unlimited Scans Annual Licences	Price
5	€7,980
15	€15,676
20	€17,951
25	€20,226
30	€22,501
35	€24,776
40	€27,006
50	€31,106
75	€41,356
100	€51,606
150	€72,106
200	€92,606
250	€113,005
300	€128,455
400	€159,278

Targets w/ Unlimited Scans Annual Licences	Price
500	€182,478
650	€217,278
800	€252,078
1,000	€298,375
1,250	€330,625
1,500	€362,811
2,000	€395,311
2,500	€427,811
3,000	€460,311
4,000	€525,311
5,000	€590,302
6,000	€646,297
7,000	€697,264
10,000	€751,263
15,000	€836,263

Probely permitiría lanzar escaneos bajo demanda en aplicaciones no críticas y complementar las medidas de análisis de vulnerabilidades actuales de las aplicaciones críticas.

Se establece un business case con una licencia anual en función del número de targets (Aplicaciones web y APIs). Sobre el precio final se establecerán descuentos:

Multi-Year discount - 3%
Multi-Year Upfront payment discount - 13%

Conclusiones

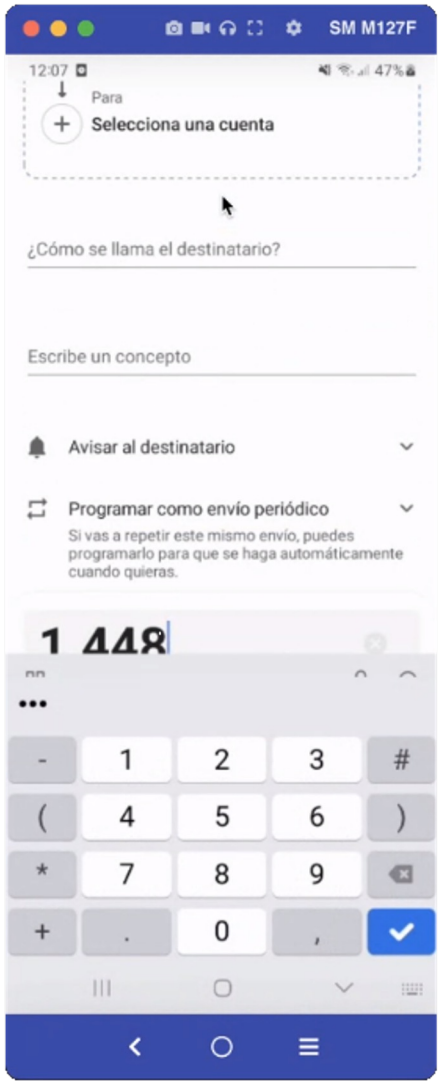
Validaciones POC	✓ **Equipo**: No se ha producido ningún problema entre socios de la startup, han participado activamente en todas las sesiones de la POC, han dado soporte en la fase de formación de la herramienta y han demostrado conocimientos y experiencia en el ámbito de ciberseguridad. La startup ha levantado 9,6M € en rondas de inversión, cuentan con un equipo de 30 personas y están presentes en Europa, Asia y América, validando así que ya son una compañía consolidada en el mercado. ✓ **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 al aplicar el escáner de vulnerabilidades sobre las webs y APIs, aunque cabe destacar que solo se han podido evaluar los targets sin credenciales de acceso. ✓ **Resultados POC**: • En cuanto a los targets que se ejecutan en el entorno de producción, los resultados finales han sido los esperados, estos targets ya han sido probados por el equipo de seguridad de ABANCA. • La biblioteca de JavaScript desactualizada que se informa en uno de los targets debe actualizarse. • Para el target en el entorno de desarrollo, se recomienda un escaneo autenticado para probar las páginas detrás del inicio de sesión con los "hosts adicionales" existentes configurados.
Business Case	El escáner de Probely permitiría realizar análisis de vulnerabilidades bajo demanda. Sería un complemento a las medidas actuales de seguridad sobre las aplicaciones críticas y permitiría realizar análisis sobre las aplicaciones no críticas en las que actualmente no se analizan vulnerabilidades. El coste de la licencia anual dependería del número de targets a analizar.
Escenario posterior a la POC	• **Requerimientos**: La unidad de negocio solicitó a Probely que los informes finales incluyan el “CWE ID” de cada vulnerabilidad, con el respectivo enlace a la definición en “cwe.mitre.org”. Además, la posibilidad de ejecutar la autenticación solo una vez (o por sesión perdida) en el escaneo de API usando las colecciones de Postman, o incluyendo los puntos finales que solo deben rastrearse en la lista de rechazados. Probely se compromete a incluir esto en los informes dentro de los tres (3) meses posteriores a la compra formal. • **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 Probely.

POC ABIERTA



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 (movil)	❌	❌	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

Ya se ha seleccionado la muestra de 5K 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.

Resultados

Envío de encuestas a clientes de la muestra y a equipo de desarrollo de ABANCA. Medición de resultados y elaboración de Business Case.



5 UPDATES 2023

Executive Summary

ÚLTIMAS RONDAS DE INVERSIÓN FINTECH

(JUL-OCT 2023)

POC

BOOTCAMP

APLICA

Q3 2023

Q4 2023

4/JUL	10/JUL	24/JUL	6/SEP	8/SEP	27/SEP	3/OCT	16/OCT	20/OCT	23/OCT	27/OCT	27/OCT
ASN	crescenta	interface	unibo	inari	Criptan	divilo	Rentall	Flanks	Payflow	uelz	twinco capital
(web)	(web)	(web)	(web)	(web)	(web)	(web)	(web)	(web)	(web)	(web)	(web)
1,5M	1,5M	1,26M	1,2M	4,85M	3,5M	6M	1,1M	7,4M	20M	800K	50M
Inveready y Actyus	KFund FJ Labs	Polymorphic Capital y Mask Network	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*

*Rondas de deuda

Executive Summary

HITOS 2023

(PROYECTOS BOOTCAM Y POC)

✓ NUEVOS hitos Q3

	INVERSIÓN	BANCOS	PREMIOS	ACELERADORA	OTROS
8 º BATCH					
Wealth Reader	✓ 500K (ver)			✓ Lanzadera (ver)	
Rentastic					
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 Q3

	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 Q3

	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 Q3

	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
//ABANCA
innova
HUB
HUB DE INNOVACIÓN
DE GALICIA