

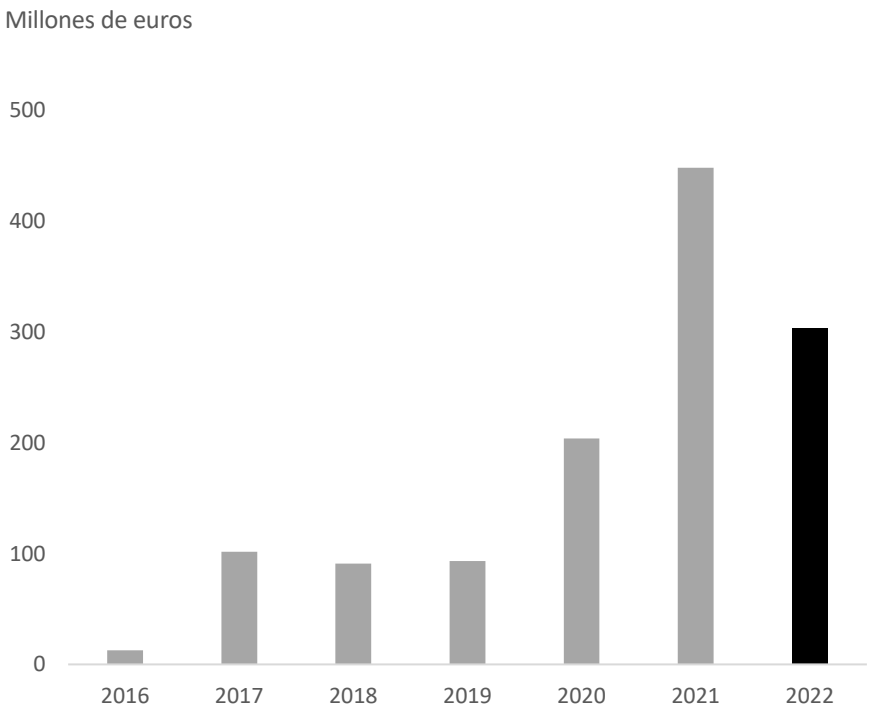
ABANCA INNOVA



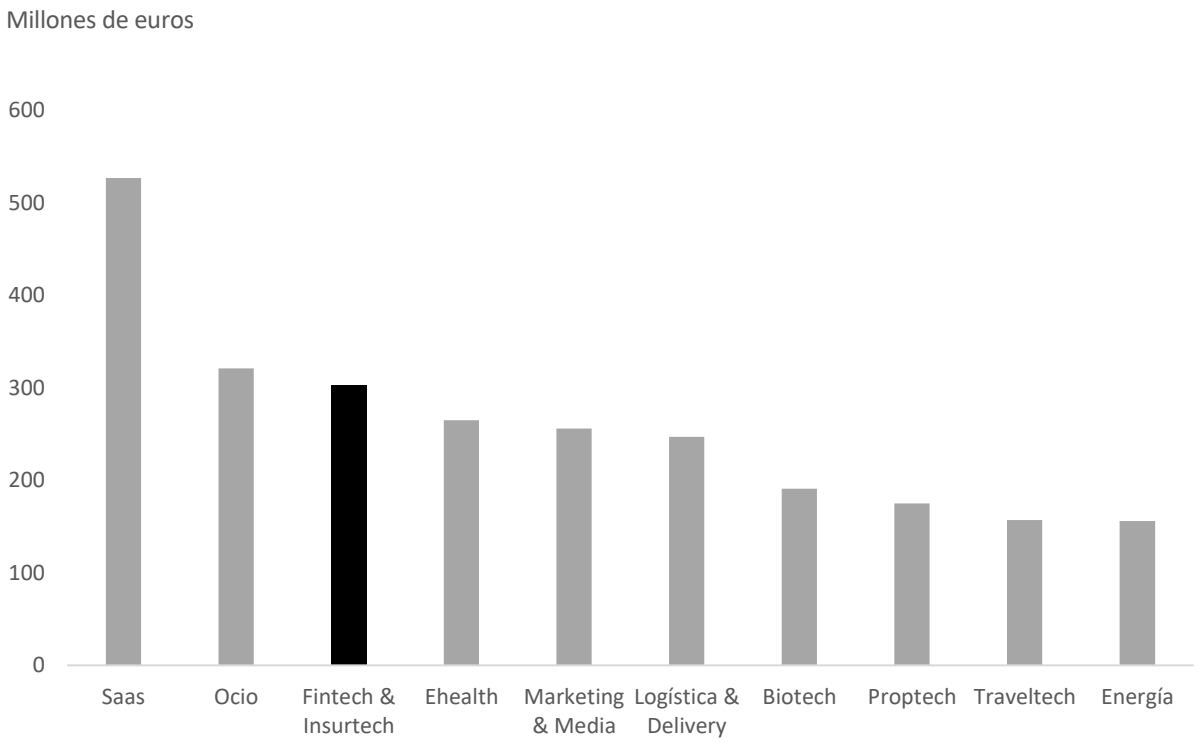
1 ECOSISTEMA FINTECH

Executive Summary

INVERSIÓN EN STARTUPS FINTECHS



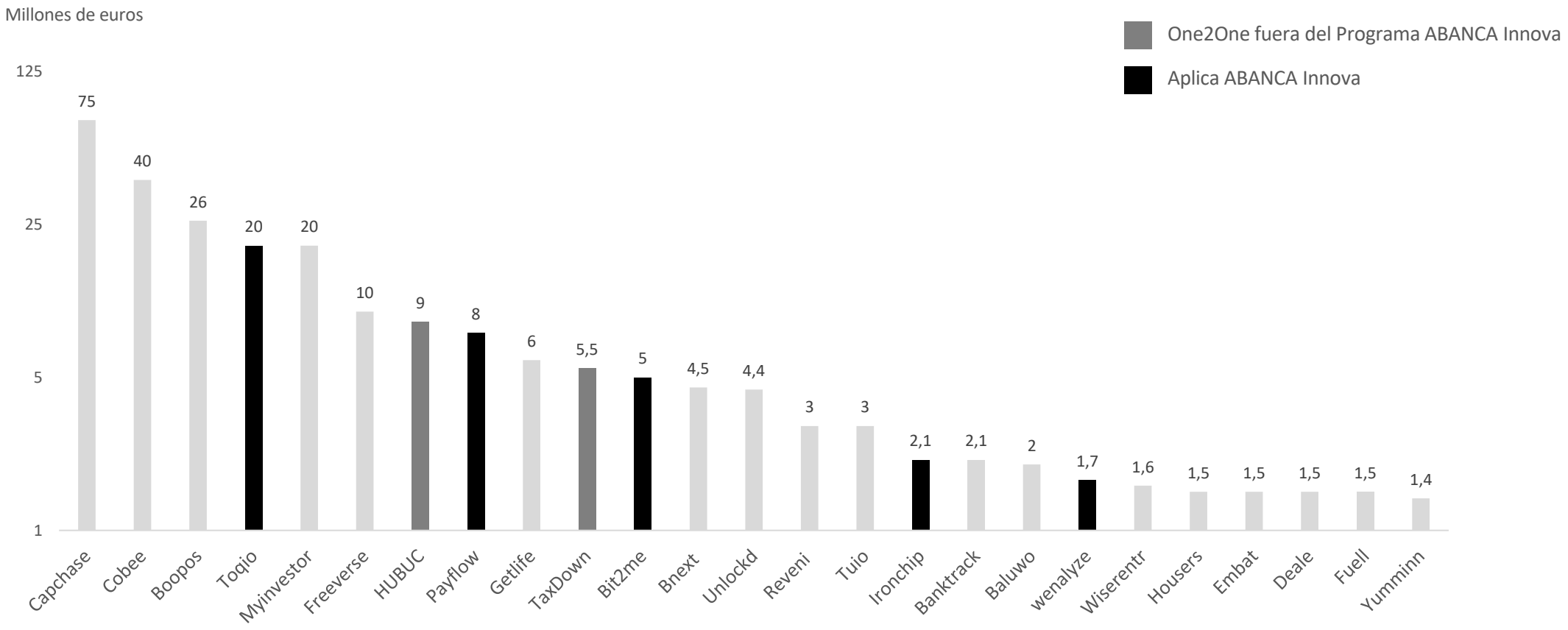
INVERSIÓN POR SECTOR EN 2022



Durante 2022 se han invertido 250,9M€ en fintechs y 52,95M€ en insurtech (Total: 303,85M€)

Executive Summary

TOP 25 RONDAS DE INVERSIÓN DE STARTUPS FINTECH ESPAÑOLAS EN 2022



En el ecosistema de Portugal, destacan las rondas de Probely (7,7M€) e Investsuite (6M€) del portfolio de aplicas a ABANCA Innova



2

PORTFOLIO ABANCA INNOVA

Executive Summary

FUNNEL 7 BATCHs

TOTAL APLICATION

284

WORKSHOP

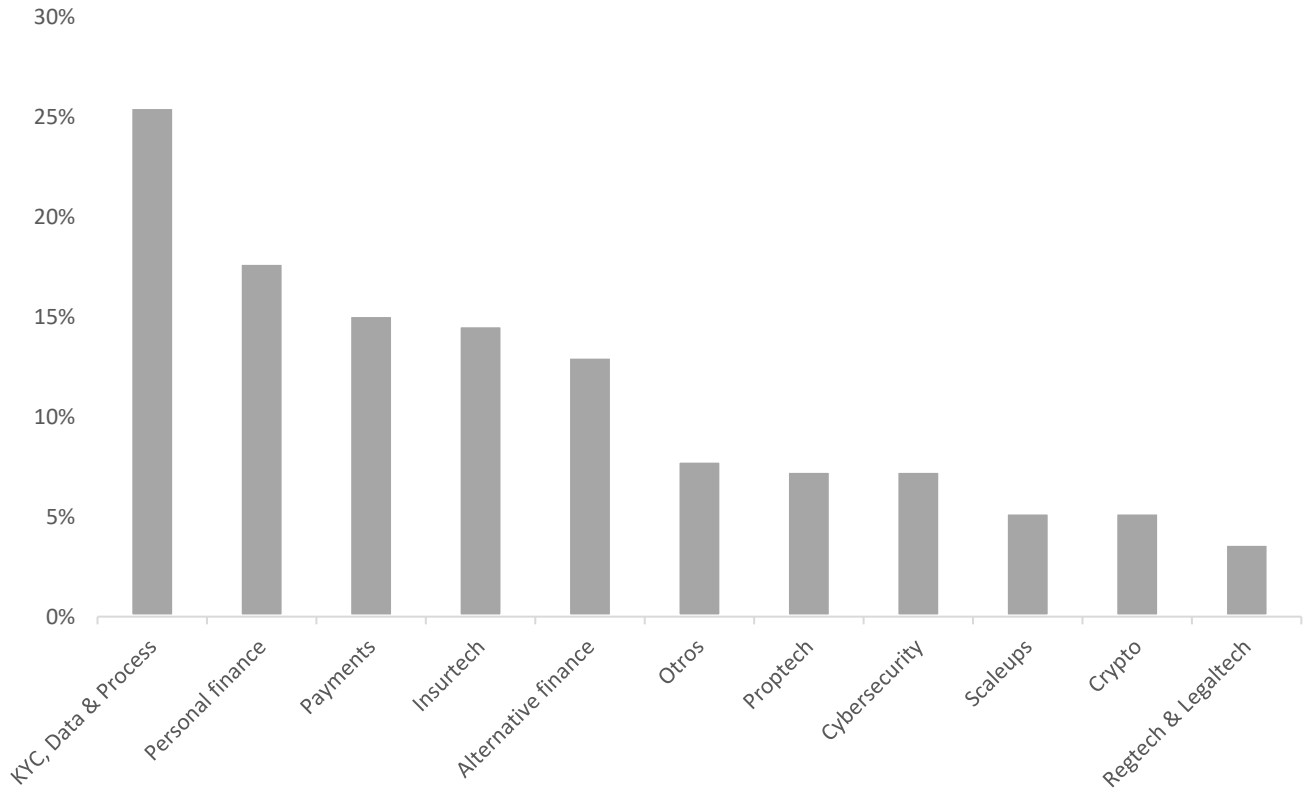
157

BOOTCAMP

74

POCs

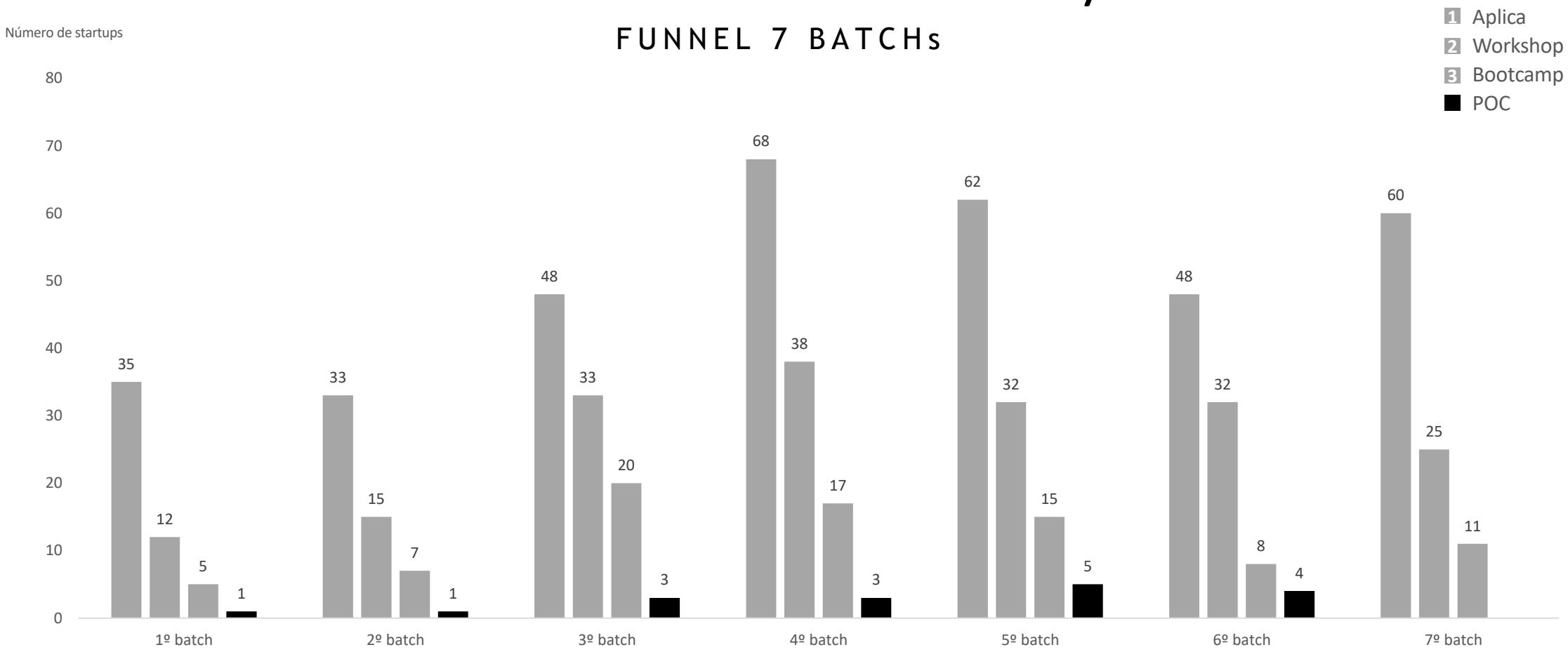
17*



*Analizando implementación POCs 7º Batch: Fleksy, Probely, Pensumo, myPOS y Surfly

Executive Summary

FUNNEL 7 BATCHs



POCs

*Seleccionando POCs 7º Batch: Fleksy, Probely, Pensumo, myPOS y Surfly

Executive Summary

RONDAS DE INVERSIÓN (PROYECTOS BOOTCAMP Y POC)

UNICORNIOS

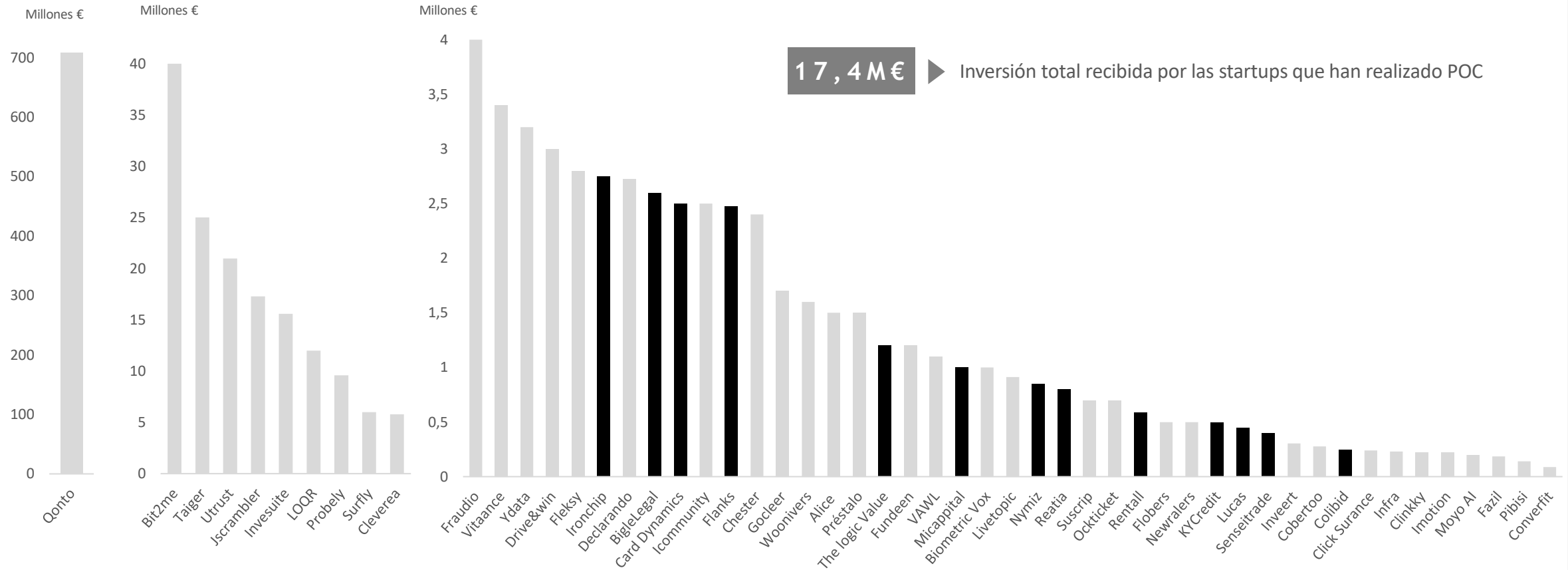
709M€

SCALEUPS & STARTUPS GROWTH

152M€

STARTUPS SEED

55,7M€



17,4M€ ▶ Inversión total recibida por las startups que han realizado POC



3 POCs 6º BATCH

POC FINALIZADA

MyChoice2Pay

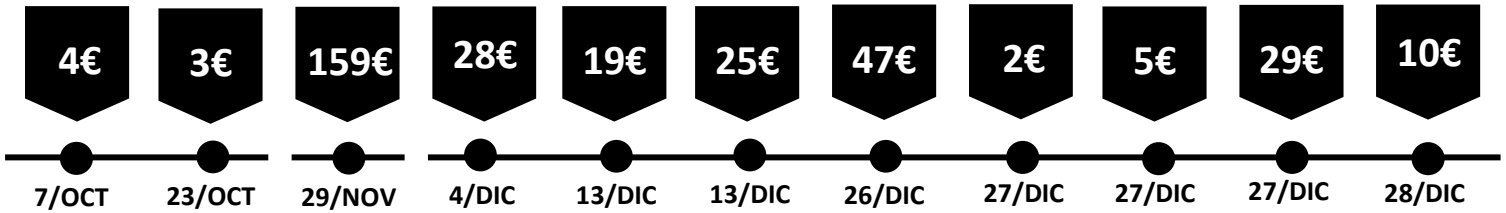
MyChoice2Pay

POC

Propuesta de valor	MyChoice2Pay es una plataforma SaaS con soluciones de pago donde, con una única integración, las empresas pueden: • Tener acceso a todos los métodos de pago que necesiten, personalizando la experiencia de pago de sus clientes. • Gestionar todos sus cobros a través de un panel usable. • Completa API Rest de pagos. • Utilizar funcionalidades para marketplaces, suscripciones, tokenización, pay-out, pago por enlace, correo, SMS, IVR, QR, etc.
Caso de uso	Validar el grado de uso de paypal como medio de pago en TuSitiodeCompras.
Ejecución	1) Fase de Integración: Desarrollo del Plugin para TuSitiodeCompras por parte de MyChoice2Pay 2) Fase de implementación: Configuración del plugin en el site y de la cuenta de Paypal por parte del equipo de ABANCA 3) Fase de Iteración: Publicación de Paypal como método de pago, medición de métricas y corrección de errores.
Métricas	• Tasa de interés: Porcentaje de usuarios que usan paypal como método de pago vs. Métodos de pago habituales • Negocio: Importe pagos con paypal vs. total de pagos con métodos habituales • Eficiencia: Tasa de finalización (Pedido de pago iniciados con paypal vs. Finalizados). • Tasa de error: Número de intentos de pago con paypal exitosos vs. errores
Duración	Los clientes de TuSitiodeCompras tendrán habilitado Paypal durante 3 meses (Octubre, Noviembre y Diciembre de 2022) como método de pago para realizar sus compras.
Coste	Coste total de la POC: 5.750€ (Desarrollo plugin, personalización y mantenimiento durante 3 meses)

MyChoice2Pay

Pagos realizados con Paypal en Tusitiodecompras durante la POC de 3 meses



RESULTADOS POC

	PAYPAL	TOTAL	Métricas POC
Número de pagos	11	434	2,5% PayPal
Importe total	328€	428K€	<0,1% PayPal
Ticket medio	33€	986€	
Tasa de finalización (Nº de pedidos iniciados/pedido finalizados)	61,1%		
Tasa de error (% pagos no acabados por errores del plugin)	0%		0% PayPal

MyChoice2Pay

Conclusiones POC

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 integración y han demostrado conocimientos y experiencia en el sector payments. ✓ **Producto/Tecnología**: La fase de integración del plugin ha sido rápida y sencilla, no se han producido errores técnicos ni durante la integración ni durante la fase de POC. Se ha validado que la tecnología de Mychoice2pay es eficaz y cuentan con un buen equipo técnico.
Business Case	Teniendo en cuenta que solo se han producido 11 pagos con PayPal, no tenemos masa crítica suficiente para establecer un Business Case para este caso de uso.
Escenario posterior a la POC	Se ha identificado un nuevo caso de uso que está siendo analizado por la unidad de negocio: Mychoice2pay como solución para empresas que efectúan recobros de cuentas de clientes (Ej: Tokapp School y Cluber), ya que ABANCA no ofrece ese servicio. Requerimientos: • La empresa que emite gestiona los cobros debe ser cliente de ABANCA • El TPV debe estar contratado con ABANCA • La cuenta Escrow debe estar contratada en ABANCA En proceso de elaboración del esquema operativo, distribución de tareas (MyChoice2Pay y ABANCA), el esquema de costes y validación legal. Con todo ello, se podrá elaborar el Business Case asociado a este nuevo caso de uso.

POC FINALIZADA

Rentall

Rentall

POC

Propuesta de valor	Rentall es el líder en España de las soluciones de renting de productos tales como consumer electronics, movilidad, deporte y muchos más. Con Rentall el usuario puede suscribirse a sus productos favoritos, tecnológicos o no, a través de una sola cuota mensual. Su objetivo es democratizar el renting y permitir a los consumidores no sólo acceder a multitud de productos que desean sin necesidad de realizar un desembolso importante, sino además permitirles renovarlo , estando siempre a la última y favoreciendo la economía circular y la reducción de los residuos electrónicos.
Caso de uso	Ofrecer Renting sobre la moto eléctrica NERVA para validar la oferta comercial del renting y el canal de comercialización de la startup Rentall. Comparación con las ventas de motos y el renting de la batería.
Ejecución	1) Definición del producto de renting sobre la moto completa de Nerva. 2) Cálculo de cuota de renting y alta de producto en ASF. 3) Selección y sesión formativa a la muestra de concesionarios que ofrecerán el renting. 4) Campaña de marketing lanzamiento renting de la moto.
Métricas	• Interés del producto de renting: Número de operaciones al contado /financiadas/ Renting • Operativa ABANCA: Número de solicitudes de renting, Tasa de aceptación por parte de ABANCA y Tasa de cierre de operaciones • Procedimiento: Tasa de errores, Tiempo proceso/ Contratación, Experiencia concesionario/cliente, Propuesta valor es extensible a otros negocios e Inversión total. • Negocio: Alta de concesionarios como prescriptores ASF
Duración	Lanzamiento de campaña en medios (14 de septiembre) y asistencia a Feria de movilidad eléctrica en Madrid (16-18 de septiembre). POC en ejecución durante 3 meses hasta diciembre de 2023.
Coste	Sin Coste

Resultados POC

SUCCESS

Rentall //ABANCA

- **Interés** / Awareness (> 61 contactos para renting moto)
- **Oferta formalizadas** (36 Clientes)
- **Ofertas transformadas a estudio** (5 clientes)
- **Oferta Innovadora: Referencia en el mercado Moto Eléctrica**

A 48 meses
por sólo…
178,45 €/mes

NERVA





Ofertas a clientes **>36 Clientes** — **10,7% Penetración**

Contactos Moto Renting **>61 Leads**

Batería Renting YTD 2023 **235 uds** — **71% Penetración**

Moto EXE Ventas YTD 2023 **335 uds**

Business Case: Renting de Batería solo Nerva

RENTABILIDAD RENTALL

90€ c/u

21.150€

Rentabilidad € en las baterías

RENTABILIDAD //ABANCA

506€ c/u

118.910€

Por operación a 60 meses

18%

Sobre Inversión media de

2.809€

660.115€

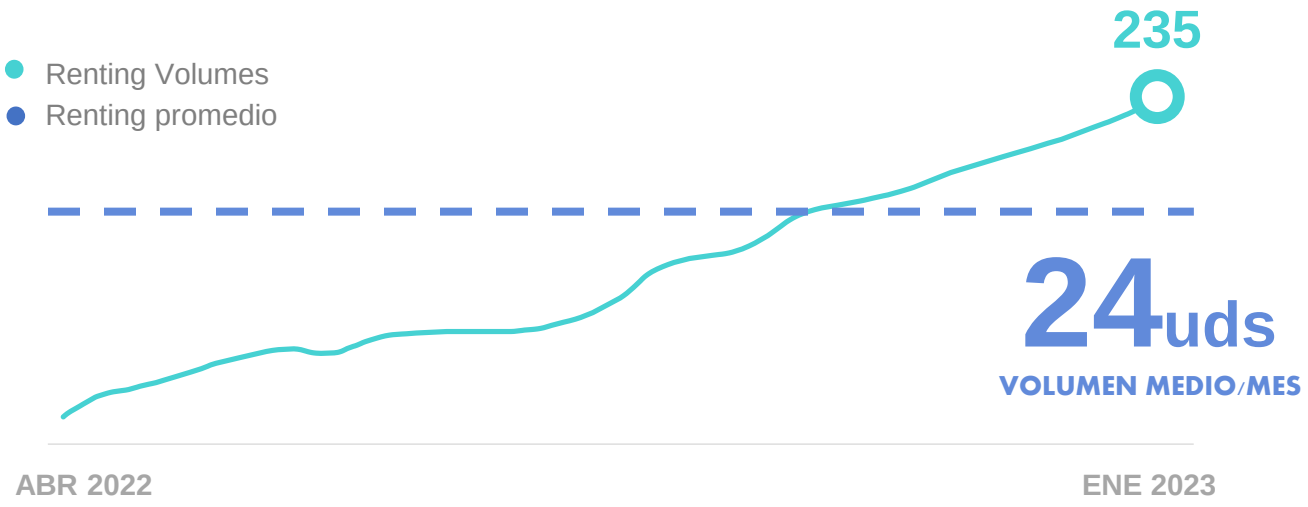
TIR: 8,10%, RAROC: 2,26%, Coste Riesgo: 3%

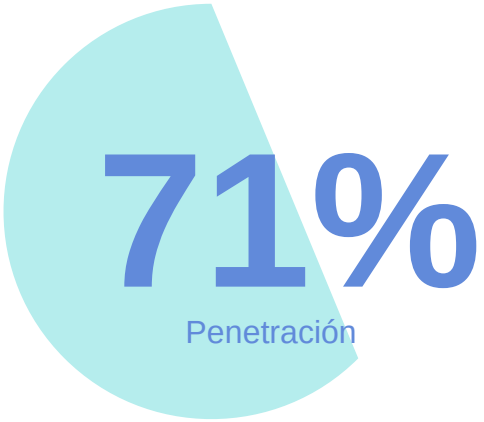
RENTING BATERÍA



235uds

RENTING DE LA BATERIA





Penetration sales (sharewallet)

Total sales Nerva cumul. 2023: 335

Total rentings Nerva cumul 2023: 235

Business Case: Renting de Batería varias marcas

RENTABILIDAD RENTALL

90€ c/u

105.750€

Rentabilidad € en las baterías

RENTABILIDAD //ABANCA

506€ c/u

594.550€

Por operación a 60 meses

18%

Sobre Inversión media de

2.809€

3.300.575€

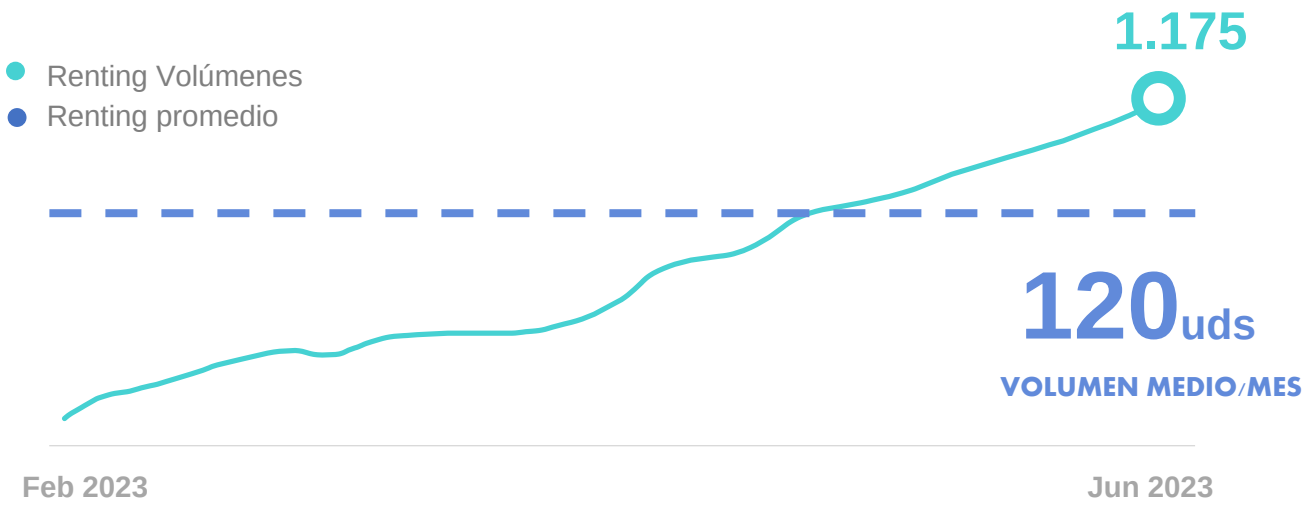
TIR: 8,10%, RAROC: 2,26%, Coste Riesgo: 3%

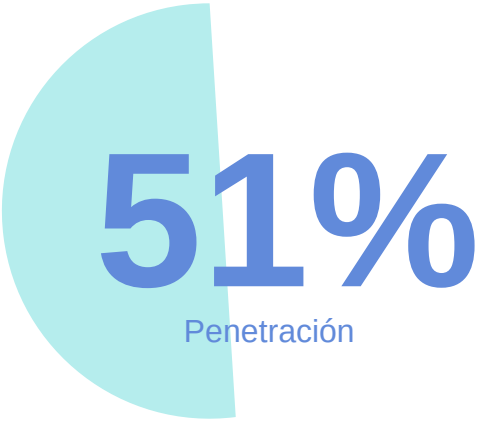
RENTING E-Mobility + Consumer Electronics

velca · BYD · niw · SILENCE URBAN ECOMOBILITY · FLEBI · INVICTA ELECTRIC

1.175uds

RENTING DE LA BATERIA





Penetration sales (sharewallet)

Total sales cumul. 2023: 2.300

Total rentings cumul 2023: 1.175

Conclusiones POC

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 entendido y se han adaptado a la metodología del programa rápidamente y cuentan con un equipo amplio que abarca las áreas clave de la startup. ✓ **Solución/Servicio:** Las 235 operaciones de renting de la batería realizadas (con una tasa de penetración del 71%) demuestran el interés de los clientes por este producto. Solo se ha realizado una operación de renting de la moto completa, por lo que si ABANCA quiere realizar un renting de moto completa, con la POC hemos validado la necesidad de desarrollar una oferta pura de Renting competitiva.
Business Case	Los resultados de la POC permiten establecer unas proyecciones de ingresos para el renting de baterías (Tanto con una marca, como con multimarcas). En proceso de cálculo de los costes con la unidad de negocio. Con todo ello, se puede concluir el Business Case.
Escenario posterior a la POC	Renting de baterías de motos eléctricas a 5 años. Definición del alcance: • Canal: PoS (concesionarios) • Adaptación onboarding (flujo + integraciones) • Automatización (WS) con sistema ABANCA / configuración métodos pago • Unificación contratos y experiencia cliente • Minimizar plazos aprobación de las operaciones. Nivel de aceptación. • Complementar operación manualmente en interfaz gráfico (GUI) de ABANCA • Gestión Ciclo de vida • Flujos económicos

POCs ABIERTAS

Flanks

wetalk

colibid

colibid

Alcance

Validación de la herramienta como medio de generación de negocio hipotecario. La plataforma 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. El objetivo es generar operaciones y no generar conflicto con otros canales (EJ: Que no tenga solicitud en una oficina de ABANCA).

Definición de métricas

- Pujas realizadas
- Pujas aceptadas: Pujas aceptadas en trámite, Pujas aceptadas rechazadas y Pujas no colabora
- Pujas aprobadas por ABANCA (pasado riesgos)
- Pujas denegadas
- Pujas formalizadas

Preparación de la POC

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, el envío de propuestas hipotecarias y la posterior gestión de las pujas ganadas.

Ejecución de la POC

NOW

Inicio de pujas en la plataforma el 28 de noviembre de 2022. Durante 3 meses los gestores realizarán pujas sobre usuarios solicitando nuevas hipotecas y gestionarán las pujas ganadas por ABANCA.

Resultados POC

NOW

Durante las 6 semanas que ya han transcurrido de POC, se han realizado 100 pujas (un mismo cliente puede recibir varias pujas con tipo fijo y variable) y se han ganado 6 pujas. De las 6 pujas ganadoras, ninguna ha sido aprobada por ABANCA. En paralelo se ha medido el funnel de métricas global de Colibid, durante el mes de enero, del total de solicitudes de hipotecas (309) se observa que los clientes aceptan un 19,4% de las pujas, de las cuales el 46,6% son leads cualificados aprobados por el banco ganador de la puja.

Flanks

Alcance

Herramienta que ofrece una visión agregada de todas las posiciones de un cliente en sus diferentes entidades bancarias. Durante la POC se va a validar el proceso de alta de usuarios y el proceso de agregación bacaria. Si los resultados validan la POC, en la siguiente fase se realizará una validación de Flanks como herramienta que permite realizara un asesoramiento personalizado en función de las posiciones del cliente en todas las entidades, no solo en ABANCA.

Definición métricas

- CTR Tasa de aceptación: Clientes conectados / Clientes invitados.
- Cobertura: Entidades conectadas/ Entidades de los clientes.
- Eficiencia: Cuentas conectadas / Cuentas solicitadas (En caso de error contactar con soporte flanks)
- Feedback banqueros: Encuesta.
- Modelo de asesoramiento independiente: Necesidades para poder asesorar % de coincidencia Test MIFID.

Preparación de la POC

1) Selección de la muestra de banqueros a participar en POC
2) Parametrización de la herramienta:
3) Dos sesiones de formación a los banqueros para que puedan acceder y usar la herramienta.
4) Selección de baquero “superadmin”: El resto de banqueros le envían sus clientes para alta en la plataforma
5) Agregación bancaria: Una vez dados de alta sus clientes, se pueden añadir otras entidades a su posición, tanto en oficina con el cliente delante o enviadole un email de invitación.

Ejecución de la POC

NOW

- Fase 1: Proceso de alta de usuarios y alta de entidades iniciado el 13 de diciembre de 2022
- Fase 2: Integración OpenFinance para asesoría integral al cliente

Resultados

NOW

- Fase 1 en proceso: Hasta el momento se han dado de alta a 5 clientes que han conectado un total de 4 entidades correctamente.
- Fase 2 iniciando: Reunión con OpenFinance para analizar la viabilidad y costes de integración

wetalk

Alcance

Probar la interacción de un grupo de muestra con un avatar para las FAQs sobre la Cuenta Clara de ABANCA.

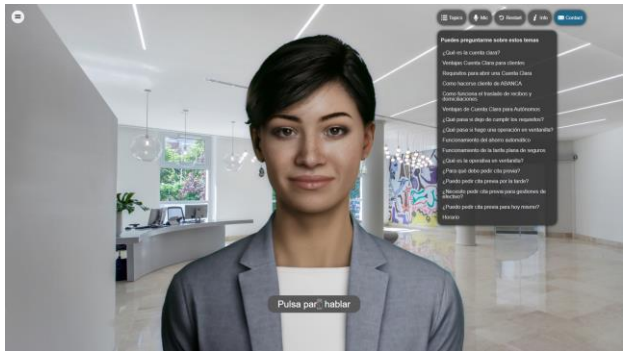
Definición de métricas

Métricas objetivo de la POC:

- Precisión y calidad de la conversación (Dashboard)
- Tasa de aceptación: Usuarios que inician conversación, Usuarios cierran conversación y Usuarios que eligen asistente
- Costes Vs Costes att. customer care
- Encuesta a testers.

Preparación de la POC

- ✓ 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).



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

NOW Ejecución de la POC

- Fase 1: Durante una semana (17-21 de octubre) los testers van a realizar pruebas sobre el avatar del entorno web. Tras ello, envío de encuesta sobre la experiencia de uso, medición de métricas y definición Business Case.
- Fase 2: Durante dos semanas (11-22 de enero), integración en la web de contratación de la Cuenta Clara para medición del uso de clientes reales del banco y desarrollo de business case.

NOW Resultados POC

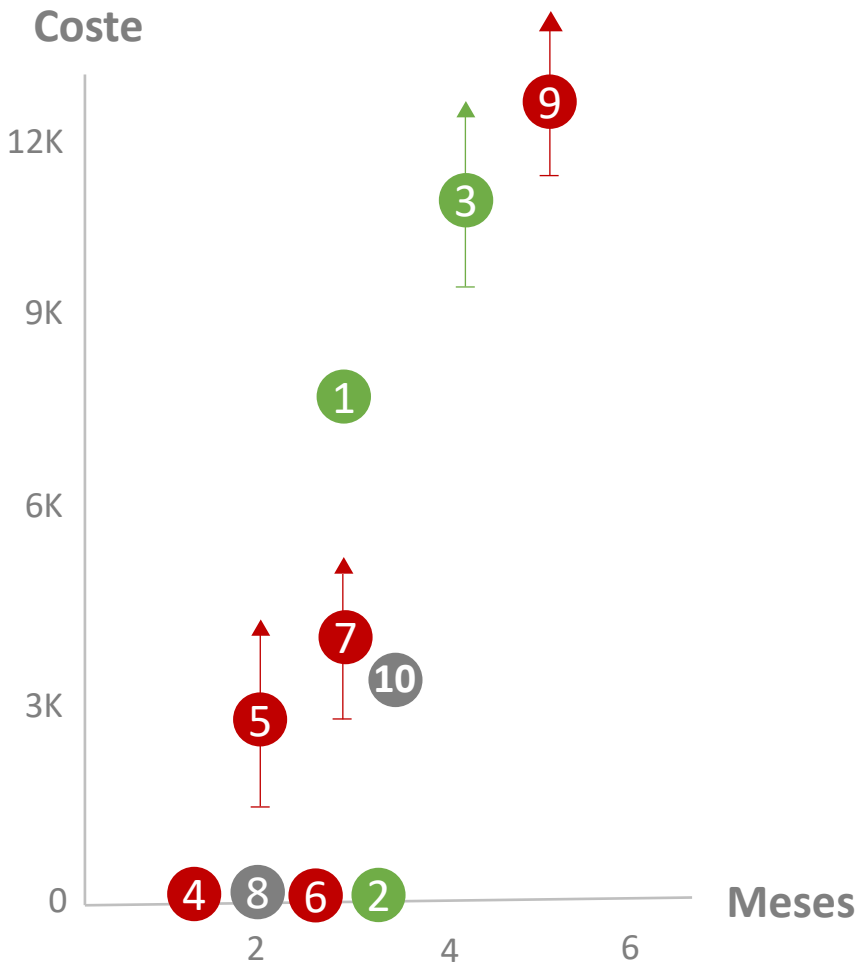
- Fase 1: Finalizada con éxito
- Fase 2 en proceso: Desde el 11 al 16 de enero, se han realizado correctamente 23 conversaciones con el avatar.



4

Selección POCs
7º BATCH

RESUMEN



STARTUP	COSTE POC	NEGOCIO
1 Fleksy	7.600K€	OK – Fernando Quintela OK – Javi Díaz
2 Probely	Sin coste (Hasta 10 APPs)	OK – Kiko Martínez
3 Pensumo	10K€ + incentivos donación	OK – Mª Encarnacion Galiñanes OK – Ricardo Domínguez
4 Fraudio	Sin coste	NO – Ricardo Domínguez
5 LUP	400€/lupa	NO – José Mourelo NO – Patricia Rodrígez
6 Flobers	Sin coste	NO – Mª Encarnacion Galiñanes NO – Ricardo Domínguez
7 Invoicy	Servidores 2.5K€ + 550€/mes 0,15€/factura procesada	NO – Constanza Méndez NO – Guillermo Cobelo
8 myPOS	Sin coste	TBD – Angel Fernández TBD – Rocio García
9 Reflora	12.400€ + gastos	TBD – María Infante (No vía POC, Posible vía Negocio)
10 Surfly	3.500€	TBD – Javi Soto TBD – Pilar Otero

POC

Propuesta de valor	Aplicación para crear teclados virtuales con funciones totalmente personalizadas. Su principal caso de uso en el sector “payments” permite que los usuarios puedan consultar, pagar o administrar fácilmente su dinero o criptomonedas, en cualquier momento que envíen un mensaje de texto a alguien en cualquier aplicación de mensajería instantánea.
Caso de uso	• **Estandarización y homogeneización del teclado propio in app en Banca móvil (Versión Android en POC)**: ayuda a establecer un marco de usabilidad garantizando la estandarización y hominización en el uso del teclado en Banca móvil además nos permitirá personalizar el teclado ad hoc para tipología de clientes alienado con estrategia de negocio. • **RSC Teclados accesible para personas con discapacidad**: operativa simplificada. • **RSC Plan mayores**: Personalización del teclado con funcionalidades adicionales y personalizadas para este tipo de clientes • **Posibilidad de integración de otros canales de entrada y atención al cliente**: integración con Whatsapp y otras app de mensajería para poder realizar operaciones cross app
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, validar e iterar 3) Fase de Mejoras y relación continua: Presentación del resultado a Abanca Management & C-Level
Duración estimada	3 meses (1mes/fase)
Métricas	% de reducción en problemas relacionados con el teclado % de aumento en la puntuación de NPS % de aumento de rendimiento % de aumento en la puntuación de seguridad
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€ y Mejoras y relación continua (fase 3) 1.275€

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	Análisis Dast de tres de las webs expuestas en internet: Banca electrónica web, PASO y nueva contratación online en angular
Ejecución	• Aplicaciones web y API públicas: ABANCA puede tener un WAF/Firewall que podría bloquear el escáner de Probely (para acelerar el escaneo, Probely realiza múltiples solicitudes paralelas que a menudo son bloqueadas por WAF/Firewall). En este escenario, se recomienda incluir en la lista blanca las direcciones IP de Probely. • Aplicaciones web y API privada (o uso de la IP de Abanca para escanear en lugar de las IP de Probely): se requiere la instalación del agente de Probely.
Duración estimada	3 meses
Métricas	Definición en reunión con IT
Coste	Sin coste, hasta 10 Web Apps or APIs (using Postman Collections). Las integraciones listas para usar (Azure Boards, Jira, Jenkins, Circle CI, DefectDojo, Shortcuts) son gratuitas y están incluidas en el precio

POC

Propuesta de valor	Pensumo desarrolla múltiples servicios que relacionan el ahorro, la responsabilidad social y la fidelización. • RECiCLA es un sistema de reciclado incentivado multicontenedor, destinado a premiar el gesto del reciclaje para todo tipo de residuos y conseguir que los países europeos lleguen a las tasas de reciclado estipuladas por la UE para 2030 y 2035 • Pensumo es una aplicación que permite al ciudadano ahorrar para complementar su pensión del día de mañana a través de compras y retos. Con sus gestos diarios, las personas pueden ahorrar céntimos que suman en un plan de ahorro garantizado.
Caso de uso	Proyecto de reciclaje para empleados con una hucha de dinero por cada reciclaje. El importe total se donará.
Ejecución	1) Definición alcance e incentivos de reciclaje 2) Alta y personalización de la campaña para empleados en la APP de Pensumo. 3) Alta de usuarios en la APP y comienzo de la campaña de reciclaje. *Se va a analizar la POC con Reciclos (www.reciclos.com), startup especializada en el caso de uso identificado.
Duración estimada	3-6 meses
Métricas	• Nº de empleados que descargan y se dan de alta en la plataforma • Nº de reciclajes realizados con éxito y tasa de errores de la plataforma • Importe recaudado y donado
Coste	• 10.000€: Enganche para uso de la Plataforma, adecuación en diseño a la campaña, mantenimiento técnico, publicación, calendario y gestión de retos nuevos, Redes sociales de Pensumo y Servicio de Atención al Cliente incluido incidencias de onboarding, durante 3 a 6 meses e informe final al cliente. • INCENTIVOS PARA SU DONACIÓN a cargo de ABANCA + 0% de comisión a Pensumo sobre los incentivos que se deriven (Con un máximo de 100.000 reciclajes)

POC

Propuesta de valor	Surfly proporciona tecnología de navegación conjunta y colaboración que permite actualizar fácilmente cualquier conversación desde cualquier canal. Surfly se puede personalizar fácilmente para adaptarse a cualquier flujo de experiencia del cliente. Permite iniciar sesiones de navegación conjunta, mejorando las interacciones y sin escribir una sola línea de código ni instalar software.
Caso de uso	Ofrecer a ABANCA Conecta o Sistemática Comercial una **herramienta de videoconferencia corporativa segura para interactuar con los clientes.**
Ejecución	1) Selección del alcance (Pendiente definición con ABANCA Conecta) 2) Integración de Surfly en el entorno web de ABANCA 3) Medición de métricas
Duración estimada	3 meses
Métricas	• Percepción de humanización por parte del cliente de las interacciones con ABANCA Conecta • Mejora operativa de ABANCA Conecta: reducción del tiempo de atención al cliente • Nº de clientes que resuelven su consulta a través de la plataforma de navegación conjunta de Surfly
Coste	Integración coste estimado de 3,5K euros

POC

Propuesta de valor	Plataforma de servicios de pago que permite a las empresas de cualquier sector: • Aceptar todo tipo de pagos con tarjeta en tienda, online o teléfono. • Obtener su dinero al instante en una cuenta de divisas myPOS electrónica • Realizar transacciones SEPA y SWIFT las 24 horas del día, los 7 días de la semana • Aceptar sus fondos a través de una tarjeta Business VISA
Caso de uso	• ABANCA utilizaría **la solución de aceptación de pagos de myPOS para los clientes de Portugal** • Uso de myPOS como **solución de cross board en adquirencia**
Ejecución	1) Los clientes abrirán una cuenta myPOS gratuita de cara a poder aceptar pagos reales (Actualmente la cuenta es de iCard, pendiente saber si se puede utilizar una cuenta de ABANCA) 2) myPOS ajustará los porcentajes (Pricing) de acuerdo con el perfil del cliente y volumen de transacciones 3) Envío de los terminales a ABANCA o directamente al cliente 4) myPOS garantiza todo el apoyo al cliente en todos los temas de la cuenta, terminales, tarjeta, etc en Castellano y Portugués
Duración estimada	Entre 3-6 meses.
Métricas	• Saber si procesa las tarjetas domésticas de Portugal • Pendiente definir métricas de operaciones y volumen
Coste	Sin coste, incluidos los terminales.

Invoicy

POC

Propuesta de valor	Solución que permite automatizar todas la gestión de las facturas previa a su contabilización. • Servicio actual: Se recaban las facturas de sus fuentes habituales (email, tickets en papel, portales web de los proveedores…). • En road map: Se procesa la información y se extrae la información relevante para contabilidad y se pone a disposición del cliente toda la documentación y la información extraída para una contabilización muy sencilla
Caso de uso	**Servicio de automatización de descarga de facturas para fomentar la vinculación y fidelidad al banco.** Target prioritario: segmentos con altos volúmenes de facturas (Ej: cadenas, franquicias o gestores de fincas). • Opción 1 Servicio de terceros: Servicio de Invoicy de forma gratuita para clientes de ABANCA • Opción 2 Plataforma con branding de ABANCA: Servicio propio de ABANCA
Ejecución	1) Definir alcance del POC, volumen y costes. 2) Definir branding y desarrollo de un entorno de producción propio, con bbdd dedicadas y branding ajustado (Opción 2) 3) Campaña comercial (limitada) enlazando la web de alta de Invoicy con utm dedicada 4) Desarrollo de un seguimiento específico para usuarios provenientes de ABANCA y informe de métricas
Duración estimada	3 meses
Métricas	Nº de clientes que aceptan y usan el servicio Grado de cobertura: Nº de proveedores de facturas que se pueden automatizar Errores en las descargas de las facturas Tiempo ahorrado por la automatización
Coste	• Opción 1: Solo costes operativos directos (sin margen ni repercusión de estructura): 0,15€ por factura procesada • Opción 2: Costes de diseño y desarrollo 2.500€ + Costes operativos directos (sin margen ni repercusión de estructura) 0,15€/factura procesada + 550€/mes de servidores dedicados

Reflora

POC

Propuesta de valor	Soluciones de sostenibilidad para calcular y compensar la huella de carbono, así como comunicar las acciones de compensación. 1) Calcular: Informe detallado que contiene información esencial sobre todas tus emisiones. 2) Compensar: Cada esfuerzo de compensación a través de Reflora es seguido por una certificación oficial y un informe de impacto. 3) Comunicar: Plan personalizado con varios tipos de soluciones de comunicación: web, redes sociales, informes, análisis y API.
Caso de uso	Estudio de factibilidad para un proyecto de carbono que combina la sostenibilidad ambiental con la rentabilidad financiera. El objetivo es **analizar la viabilidad de desarrollar un proyecto de créditos de carbono en terrenos propiedad de ABANCA** en Portugal y España. Esta iniciativa de reforestación y conservación de bosques tiene el potencial de proteger los ecosistemas y generar activos financieros ESG en forma de créditos de carbono. El propósito de la PoC es preparar un proyecto para un posible lanzamiento en la siguiente fase.
Ejecución	1) ABANCA envía las coordenadas de las superficies en propiedad 2) Análisis satelital para estudiar el proyecto de carbono en las áreas (1er filtro de áreas que son de interés) 3) Viabilidad económico-financiera de la implantación del proyecto en las zonas seleccionadas (2º filtro de zonas de interés). 4) Visita de campo a las áreas indicadas por el equipo técnico. 5) Análisis de viabilidad económico-ambiental. 6) Recolección de toda la información y Certificación en VERRA
Duración estimada	Entre 3-5 meses.
Métricas	El entregable final será el informe de viabilidad del proyecto para las áreas de ABANCA que contiene: imágenes de satélite, hoja de cálculo de viabilidad financiera detallada, modelo de proyecto y modelo de generación de créditos/absorción de CO2e.
Coste	Total aproximado: 12.4K euros + costes visita a campo. Desglose: Análisis satelital 1.6K€, Viabilidad económica-financiera 1.6K€, Visita a campo 2.2K€ + costes visita, Viabilidad económica-ambiental 2.2K€ y Certificación + Informe de viabilidad 4.6K€

Fraudio

POC

Propuesta de valor	Fraudio presenta una solución de detección de fraude basada en la nube. En tiempo real ofrece un score de alertas de fraude: • Fraude en pagos: Su IA garantiza que las transacciones sean evaluadas con la información más actualizada, permitiéndote reducir las devoluciones de cargo y el fraude, al mismo tiempo que detecta el mayor número de transacciones buenas posible. • Fraudes por comercio: Monitorización continua del comportamiento de tus comercios, alertándote sobre cambios sospechosos e informando de patrones irregulares. Para ello, se perfilan comercios con actividad normal y se detectan anomalías, identificando tendencias subyacentes que sugieren un comportamiento comercial arriesgado, enviado alertas en tiempo real e informes cuando es necesario.
Casos de uso	**Detección de fraude en pagos y comercios fraudulentos en la banca electrónica** (Modelo de detección de Fraude).
Ejecución	1) Enviar una muestra de datos de ejemplo. El equipo de datos de Fraudio necesita verificar que están los datos críticos necesarios para su modelo. Si no se cubren todos los datos críticos no se puede hacer la POC. 2) Kick Off: Requerimientos, acuerdos de datos en el modelo y mapeo de estructura de la datos con el modelo de Fraudio 3) Integración técnica por API según Manual de integración y ficha de producto. 4) Volcado de datos en sistema (vía S3 bucket) mínimo 6 meses de histórico, recomendable 1 año.
Duración estimada	2-3 meses
Métricas	• Fraudes detectados por Fraudio vs. Fraudes reales sufridos por ABANCA. • Falsos positivos
Coste	Sin coste

POC

Propuesta de valor	LUP ha desarrollado dos lectores de bolsillo que convierten cualquier texto en voz, para que las personas que no puedan leer un documento puedan escuchar el contenido de dicho documento. • La **lupa de bolsillo inteligente** incorpora la tecnología en el diseño de una lupa de bolsillo tradicional, y cuenta con una lente de cristal que le permite al usuario poder realizar una lectura puntual de una forma más cómoda al ser una lente de aumento. Además, cuenta con tecnología OCR-TTS, para que en el caso de lecturas extensas como un documento del banco, el usuario saque una foto al documento e inmediatamente este le lea lo que está escrito en él. • La **aplicación móvil de LUP** integra las capacidades de OCR-TTS en un formato app para que cualquiera que disponga con un teléfono móvil y esté habituado a él, disparando una sola instantánea, pueda escuchar el contenido de cualquier tipo de documento.
Caso de uso	• Opción 1: Lupa de bolsillo en **actividades organizadas por Afundación** Obra Social ABANCA enfocados en el envejecimiento activo (Ej: Programa “Aprendizaje permanente”, Programa “Cultura Digital” o Programa “Entrenamiento Cognitivo”. • Opción 2: Lupa de bolsillo **en sucursales de ABANCA** para que los clientes la utilicen en el momento de asistencia en la oficina in situ, para así poder leer contratos del banco, extractos bancarios, etc.
Ejecución	1) Selección caso de uso (Sucursales vs. actividades de Afundación) y tipo de lector de bolsillo (Lupa vs. APP) 2) Definición alcance: muestra de sucursales/actividades y número de lectores de bolsillo. 3) Campaña de comunicación con el lanzamiento
Duración estimada	Entre 1-2 meses.
Métricas	• Interés de producto: Frecuencia de uso del lector de bolsillo • Eficacia del producto: Reducción nº de quejas/reclamaciones, nº de clientes que usan lector y no necesitan ayuda de un empleado • Impactos en medios de comunicación y engagement en rrss
Coste	400€/lupa

POC

Propuesta de valor	Plataforma de inversión en proyectos sostenibles con tickets desde 1K€. Dos modalidades de inversión: • **Crowfunding**: compra de equity, el inversor se convierte en propietario y recibe dividendos • **Crowlending**: el inversor presta a un promotor para desarrollar el proyecto y recibe un interés fijo En enero 2023 comienzan con el primer proyecto de crowlending, con préstamos de hasta 5 años a tipo fijo de 6-7% de rentabilidad.
Caso de uso	Ofrecer a los clientes la posibilidad de **invertir en proyectos de energías renovables desde 1K€:**
Ejecución	• Fase 1 (Modelo prescripción): ABANCA identifica a los potenciales inversores de entre sus clientes y los remite a Flobers para que inviertan en los proyectos de Energías Renovables, vía Equity o Deuda. 1) Incorporación de proyectos en la web de Flobers en enero de 2023 2) Seleccionar una muestra clientes parametrizada con potenciales inversores 3) Campaña de email marketing para llevar tráfico a los proyectos disponibles en Flobers 4) Medición de resultados y decisión de integración • Fase 2: integración por API para que los clientes puedan hacer la inversión sin salir del entorno del banco.
Duración estimada	Fase 1: entre 1-2 meses desde que se publiquen los proyectos en la web de Flobers.
Métricas	• Interés de producto: núumero de clientes que llegan a Flobers • Interés de inversión: Número de clientes que invierten y capital invertido • Interés de negocio: Comisiones recibidas por parte de ABANCA
Coste	Fase 1: Sin coste



5 UPDATES 2022

Executive Summary

ÚLTIMAS RONDAS DE INVERSIÓN FINTECH

BOOTCAMP

POC

Q4 2022

3/OCT	5/OCT	10/OCT	25/OCT	26/OCT	22/NOV	22/NOV	23/NOV	27/DIC
toqio	bit 2 me	Banktrack	Probely	INESPAY	yumminn	cobee	devengo	indemniza.me
(web)	(web)	(web)	(web)	(web)	(web)	(web)	(web)	(web)
20M	5M	2,1M	7,7M	500K	1,4M	40M	1,2M	320K
AlbionVC, Aldea Ventures, Seaya Ventures, Speedinvest, SIX FinTech Ventures y Leandro Sigman	Telefónica	K Fund, S4F y Business Angels	Iberis Capital, Semapa Next, TIIN Capital, Bright Pixel Capital, Caixa Capital, Portugal Ventures and EDP Ventures.	Angels (Juan Roig), Fernando Cabello-Astolfi, Arturo González Mac Dowell e Iván Peña	Oryon Universal, Antai Ventures y Seven Roots	Octopus Ventures, Notion Capital, Balderton, Speedinvest y Dila Capital	TheVentureCity, Felipe Navío y Leo Soto	Bewater Funds

Executive Summary

HITOS 2022

(PROYECTOS BOOTCAM Y POC)

✓ NUEVOS hitos Q4

	INVERSIÓN	POC BANCOS	PREMIOS	ACELERADORA	OTROS
7 º BATCH					
Probely	✓ 7,7M€ (ver)				
myPOS					✓ e-money licence Central Bank of Ireland (ver)
Pensumo		✓ Ibercaja (ver)	✓ Spain's 101 Fastest Growing FinTech Startups (ver)		
Fraudio	✓ Importe N/D (ver)		✓ Innovation in Financial Services for e-Commerce award (ver)		✓ Alianzas WiPay (ver) y Bold.co (ver)
LUP			✓ Expansión Startup Awards (ver)		
Flobers	✓ 500K€ (ver)				
Reflora		✓ Wosi Seguros (ver)			
6 º BATCH					
Colibid	✓ 250K (ver)		✓ Top 10 startups El Referente (ver)	✓ Hero Training (Silicon Valley) (ver) y Lanzadera (ver)	✓ Alianza Propertista (ver)
Wetalk AI			✓ Ganador Premios Emprendimiento en Marketing y Comunicación (ver)		

Executive Summary

HITOS 2022

(PROYECTOS BOOTCAM Y POC)

✓ NUEVOS hitos Q4

	INVERSIÓN	POC BANCOS	PREMIOS	ACELERADORA	OTROS
Air C02			✓ 2º Puesto Galicia Startup Congress (ver)	✓ Jump Start 2022 (ver)	
Rentall					✓ Alianza Leroy Merlin (ver)
Depasify				✓ Lanzadera (ver)	✓ Licencia BE (ver)
Flanks		✓ Divizend (ver) y Openfinance BME (ver)			✓ WealthTech OpenWealth (ver) y partnerships ADDIKA (ver), Micappital (ver), Wallstreeters (ver)
5º BATCH					
Nymiz	✓ 850K (ver)			✓ GoHub Accelerator (ver) y BIND 4.0 (ver)	✓ Partnership EMC Soluciones Legaltech (ver)
Bit2Me	✓ 5M Telefónica (ver)				✓ BE (ver), +10 partnerships destaca Telefónica (ver)
Vitaance		✓ Softbank (ver)	✓ Top 16 Hottest Fintech and Insurtech Startups in Europe (ver)	✓ Scaleup Spain Network (ver)	
Gocleer				✓ EIT (ver), Insurtech Latam (ver) y Munich (ver), Llodys (ver) y Cuatrecasas (ver)	

Executive Summary

HITOS 2022

(PROYECTOS BOOTCAM Y POC)

✓ NUEVOS hitos Q4

	INVERSIÓN	POC BANCOS	PREMIOS	ACELERADORA	OTROS
Declarando	✓ Adquisición Visma (ver)				
Cleverea		✓ WTW Networks (ver)	✓ Premio a Innovación Startup del Foro Ibérico InsurTech (ver)		✓ Alianza Properstar (ver) y nuevo producto ramo hogar (ver)
Croowly				✓ Lanzadera 2022 (ver)	
The Logic Value					✓ Primer test de estrés 'verde' del BCE en España (ver)
Inveert	✓ Neotec 250K (ver)	✓ Cobas Pensiones (ver) y Openfinance BME (ver)			
Monei		✓ Multibanco PT (ver)			✓ SEPA Request-to-Pay (ver) y Acuerdo Mastercard (ver)
4 º BATCH					
Chester	✓ 1,5M € (ver)	✓ Klarna (ver)			✓ Lanzamiento en Francia (ver)
Iron Chip	✓ 2,1M € (ver)		✓ Top 100 startups líderes del futuro (ver) y Top startups más innovadoras (ver)		✓ Alianza con Grupo Scalian (ver) y Shaadow (ver)

Executive Summary

HITOS 2022

(PROYECTOS BOOTCAM Y POC)

✓ NUEVOS hitos Q4

	INVERSIÓN	POC BANCOS	PREMIOS	ACELERADORA	OTROS
Jscramblr			✓ Reconocimiento Sample Vendor 2022 Gartner® Hype Cycle (ver)		✓ Partnership con Intertrust ExpressPlay (ver)
Biometric Vox				✓ ONCE Innova (ver)	✓ Acuerdo Bitnova (ver)
Alice					✓ Certificación ISO 27001 (ver)
Moyo AI			✓ Top Fintech Leader (ver)	✓ InnovaUp Bolivia (ver)	
Code Contract			✓ MIT Innovators Under 35 (ver)	✓ Bind 4.0 (ver) y OpenTop (ver)	
Ydata			✓ Best Newcomer y Founder of the Year (ver)		
3 º BATCH					
LOQR			✓ Ganadores SelectUSA Fintech (ver) y Tech Tour Deep Tech (ver)		✓ ISO 27001 Certification (ver) y Partnership Nearsoft (ver)
Imotion					✓ Implementación Sistema IA en 483 estaciones de Renfe (ver)
Utrust			✓ Top FinTechs en Lisboa (ver)		✓ Partnership con Elrond (ver)
Investsuite	✓ 6 M € (ver)		✓ WealthTech of the Year (ver) y Asia Fintech Awards (ver)	✓ Plug and Play Insurtech (ver)	

Executive Summary

HITOS 2022

(PROYECTOS BOOTCAM Y POC)

✓ NUEVOS hitos Q4

	INVERSIÓN	POC BANCOS	PREMIOS	ACELERADORA	OTROS
Micappital					✓ Partnership con Flanks (ver) y certificación B Corp (ver)
Invisible Collector				✓ Vodafone Power Lab (ver)	
Newralers			✓ Top 12 Most Innovative Machine Learning Startups (ver)		
iCommunity			✓ Premiado por Grupo Santander y Oracle en DES (ver) y Premio Blockchain Comunidad Madrid (ver)		✓ Token ICOM (ver) y partnerships Auraquantic (ver) y Nubentos (ver)
2º & 1 º ED.					
Livetopic	✓ 600K (ver)				✓ Lanzamiento Bolsa Madrid (ver)
Senseizero					


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