

DayOne Open Innovation

Program

Bases 2021

1. Convocatoria DayOne Open Innovation Program

Según anticipado en las Bases de la 14^a edición de los Premios EmprendedorXXI, CaixaBank Dayone presenta la segunda edición del programa de innovación abierta: **DayOne Open Innovation Program**, enmarcado dentro de los Premios EmprendedorXXI. Esta iniciativa pretende acercar el ecosistema emprendedor a las distintas áreas de negocio de la entidad y desarrollar conjuntamente proyectos innovadores que den respuesta a las nuevas necesidades de la sociedad y a los retos actuales.

Para las startups, esta colaboración les da la oportunidad de disponer de multitud de recursos muy valiosos, como acercarse a una importante cartera de clientes, disponer de un gran canal de distribución, mejorar su posicionamiento de marca y ganar en visibilidad

A través del programa se seleccionarán **tres empresas** que realizarán un piloto al que se le destinarán 15.000€, con las distintas áreas de CaixaBank.

2. Requisitos de participación

El programa DayOne Open Innovation Program está dirigido a las empresas innovadoras y de base tecnológica que cumplan los siguientes requisitos: Estas han de cumplir además:

- Ser empresas **constituidas como persona jurídica con ánimo de lucro** (S.A., S.L., Sociedades laborales, Cooperativas, Sociedades Civiles) y tener domicilio fiscal en España o Portugal.
- Aportar una solución que encaje con alguno de los 3 retos planteados
- Haber presentado su candidatura a los Premios EmprendedorXXI en alguna de las ediciones lanzadas a partir de 2018 (12ª edición) o ser empresa cliente de CaixaBank DayOne

Quedan explícitamente excluidos:

- los **autónomos**
- las **empresas consideradas como “grandes empresas” según la Comisión Europea**, es decir, que tengan más de 250 empleados y que facturen más de 50 millones de euros al año o cuyo balance general anual sea superior a 43 millones de euros, o las empresas en las que más del 25% del capital sea ostentado por una o más empresas consideradas como grandes según la anterior definición.
- Las empresas que presenten morosidad o impagados u otra situación irregular en CaixaBank o empresas del grupo

La organización se reserva el derecho de modificar los requisitos de participación si así lo considerase necesario. En ese caso se informará a través de la página web y de las redes sociales de los Premios EmprendedorXXI.

3. Descripción de los Retos

1- Reto AgroBank: Producción sostenible en el sector agroalimentario

- ❑ Buscamos soluciones innovadoras relacionadas con la producción sostenible en el sector agroalimentario, en especial las que ayudan a salvaguardar el planeta de impactos tales como la pérdida de biodiversidad o la alteración del ciclo del nitrógeno, ya que son dos de los límites que más se han sobrepasado en relación al cambio global.

2- Reto VidaCaixa: SUSCRIPCIÓN FRICTIONLESS: Reinventar la suscripción en los Seguros de Vida mediante soluciones disruptivas de alto valor añadido

- ❑ El nuevo entorno digital abre un mundo de posibilidades para transformar la suscripción, la relación con el cliente y la operativa interna de la compañía aseguradora.

Así, desde VidaCaixa, **buscamos Fintech, Insurtech y startups que puedan ayudarnos a dar un salto exponencial en nuestra nueva suscripción frictionless:**

1. Transformar la *value chain* de la suscripción
2. Aumentar nuestras capacidades digitales

3- Reto Seniors: Envejecimiento activo:

- ❑ Queremos encontrar soluciones innovadoras que puedan llegar a la mayor parte del colectivo senior a la par que sean escalables con el objetivo de mantener a los seniors en buena forma física y vital, **luchando así contra la fragilidad**, tanto en aspectos relacionales (lucha contra el aislamiento y la soledad no deseada) como en personalización (soluciones que se adapten a la heterogeneidad del target).

La información detallada de los retos se incluye en Anexo

4. Presentación de candidaturas

La presentación de candidaturas a los Premios se realizará exclusivamente en línea a través de un formulario habilitado para tal fin y que se compartirá con las empresas candidatas desde la 12ª edición de los PEXXI (2018) y entre los clientes DayOne

Más concretamente se debe:

- Rellenar el formulario de solicitud disponible en <https://www.f6s.com/dayone-open-innovation-program-2021?ref=private>
- Adjuntar la documentación acreditativa del cumplimiento de las bases e información solicitada para evaluar la candidatura, que en su caso se pueda solicitar,



El periodo de presentación de candidaturas comienza el martes, **9 de noviembre de 2021 a las 15.00h** y finaliza el jueves, **3 de diciembre de 2021 a las 18.00h**. (todos los horarios se indican en GMT+1).

La organización se reserva el derecho de modificar las fechas de apertura y cierre del periodo de presentación de candidaturas. En ese caso se informará a través de la página web y de las redes sociales de los Premios EmprendedorXXI y CaixaBank DayOne.

Para cualquier duda pueden contactar en el correo electrónico premio@emprendedorxxi.es

5. Criterios de valoración

Para la valoración de las candidaturas se tendrán en cuenta los siguientes criterios:

- **Equipo:** Compromiso, dedicación y riesgo asumido por el equipo emprendedor; adecuación de la experiencia/formación del equipo a las necesidades del negocio; composición del equipo y capacidad de atraer talento; motivación; existencia de Consejos y perfil de los expertos, porcentaje de participación en la sociedad del equipo fundador, etc.
- **Modelo de negocio:** Cadena de valor y monetización del modelo de negocio; análisis de la competencia; capacidad de conseguir clientes; plan comercial y de marketing; potencial y capacidad de internacionalización; capacidad o probabilidad de disponer de los recursos necesarios para implementar el plan de negocio; coherencia interna e histórica de las proyecciones financieras, etc.
- **Ambición:** Tamaño y proyección de crecimiento del mercado accesible; escalabilidad; competencia existente y esperable; concentración de clientes; ambición y solidez de las proyecciones de ventas; margen bruto esperable; generación de puestos de trabajo, etc.
- **Innovación:** Grado de innovación del producto o servicio; análisis adecuado de las necesidades del cliente; ventajas competitivas y barreras de entrada; posicionamiento respecto a la competencia, adecuación de su propuesta de valor a la transformación e impacto en su sector, etc.
- **Histórico:** Facturación y/o financiación conseguida; resultados obtenidos respecto a los recursos empleados, etc. Madurez del proyecto y estado de desarrollo de la tecnología
- **Encaje con el reto planteado por grupo CaixaBank.** Encaje de la propuesta aportada por la empresa con los criterios de selección especificados en cada uno de los retos definidos por el área de CaixaBank correspondiente

- **Viabilidad de colaboración.** Posibilidad para CaixaBank y sus empresas del grupo de realizar una colaboración con la empresa seleccionada vía piloto o prueba de concepto dentro de los plazos establecidos en las bases, y adecuándose al presupuesto disponible de un máximo de 15.000€ IVA incluido por cada proyecto

6. Proceso de selección y calendario

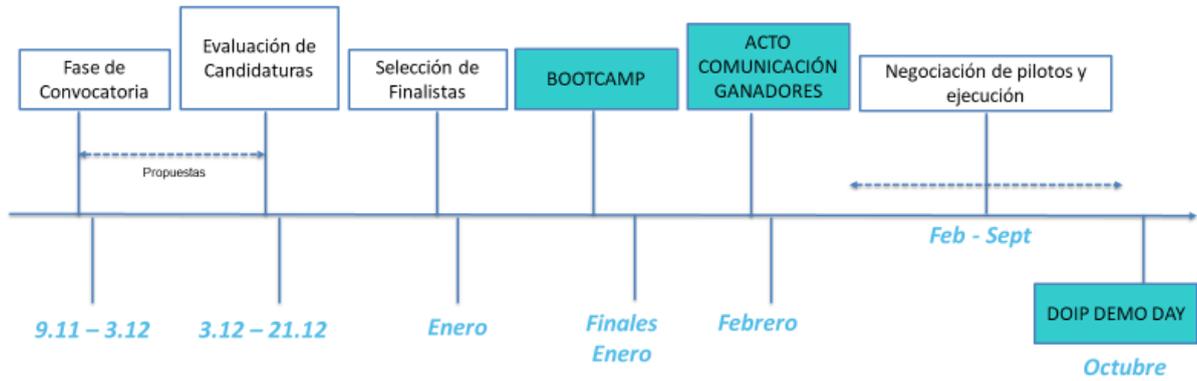
Un equipo de evaluadores externos revisará el encaje de la propuesta de las startups con la definición del reto así como el proyecto en general en base a los criterios de valoración. Las mejor puntuadas, pasarán a la fase de evaluación interna. En esta segunda fase, un Comité de Jueces Internos seleccionará los 5 mejores proyectos de cada vertical a los que se invitará a participar en un Bootcamp. En el bootcamp, que podrá discurrir en una o varias jornadas, se validará con las empresas candidatas el encaje de la propuesta de valor, revisión del estado de madurez de la tecnología, equipo fundador, etc en base a lo cual se seleccionará a la empresa ganadora de cada reto. En el proceso de selección durante el Bootcamp estarán involucrados equipos multidisciplinares, tanto internos como expertos externos. CaixaBank DayOne coordinará y supervisará el funcionamiento de los comités, y contará con el apoyo del área de Business Open Innovation en los procesos.

Aspectos generales del proceso de selección

La organización se reserva el derecho de modificar cualquier fecha de comités, jurados o actos de entrega previstos en estas bases, así como ajustar el procedimiento en el proceso de selección si se considerara necesario. En tal caso se informará a través de la página web (<http://www.emprendedorxxi.es>) y (<http://www.dayonecaixabank.es>)

En caso de que la calidad de las candidaturas no se considere suficiente, la organización puede modificar el número de candidaturas que superan una fase o se elevan a los comités y jurados correspondientes, así como declarar el premio desierto en una o varias categorías.

Cronograma



7. Premios

- o **15.000€** a la ganadora del reto “Producción sostenible para el sector agroalimentario” para realizar un piloto con AgroBank
- o **15.000€** a la ganadora de “Suscripción *Frictionless*” para realizar un piloto con VidaCaixa
- o **15.000€** a la ganadora de “Envejecimiento activo” para realizar un piloto con CaixaBank Senior

Como parte del programa DayOne Open Innovation Program, que forma parte de los Premios EmprendedorXXI, se premiará con 15.000€ en metálico a la mejor propuesta de proyecto para solventar cada uno de los retos planteados por grupo CaixaBank. En compensación por el premio, la empresa premiada pondrá a disposición de grupo CaixaBank o sus clientes su producto o servicio por un tiempo limitado con un descuento del 100% sobre el precio.

La empresa seleccionada y el área CaixaBank formalizan un acuerdo para la prueba de concepto, donde se explicitará el servicio que ponen a disposición de grupo CaixaBank así como el plazo de duración, que se establecerá entre 3 y 6 meses.

8. Aspectos formales

Confidencialidad

Se garantizará la confidencialidad de las candidaturas presentadas durante todo el proceso. En cualquier caso, se podrán difundir las características generales de estas y, en su momento, el nombre de los proyectos ganadores, su logo, actividad y principales logros, así como las personas integrantes del equipo promotor.

Caixa Emprendedor XXI S.A.U. informa que:

- a) Para la gestión del Programa no se tendrá acceso a datos de carácter personal, salvo por los datos de los representantes de la empresa participante que se inscriban en los Premios.
- b) Datos de los representantes de las personas jurídicas.

Los datos de los representantes serán tratados con la finalidad de gestionar los presentes Premios, así como, en su caso, para cumplir con las obligaciones normativas impuestas a Caixa Emprendedor XXI S.A.U. Una vez finalizada la vigencia, los datos serán conservados (tal como indica la normativa), a los únicos efectos de cumplir con las obligaciones legales requeridas y para la formulación, ejercicio o defensa de reclamaciones, durante el plazo de prescripción de las acciones derivadas del presente Contrato.

El titular de los datos podrá ejercer los derechos, de acuerdo con la normativa de aplicación, a través de la siguiente dirección:

- Respecto a Caixa EmprendedorXXI: premio@emprendedorxxi.es

Asimismo, podrá dirigir aquellas reclamaciones derivadas del tratamiento de sus datos a la Agencia Española de Protección de Datos (www.agpd.es).

Caixa Emprendedor XXI S.A.U. colabora con escuelas de negocio y universidades en la generación de conocimiento relevante sobre el estado y la evolución de las iniciativas emprendedoras con alto potencial de crecimiento en España, a partir de la información generada a través de los Premios EmprendedorXXI. Con este fin, Caixa Emprendedor XXI S.A. cede datos únicamente para fines de investigación, publicación de resultados agregados y anónimos, y excluye la información de carácter personal.

Publicidad de las nominaciones de los premios

Las empresas galardonadas y nominadas podrán hacer publicidad de dicha condición en membretes, anuncios y memorias, especificando el año en que fueron premiadas y si se trata de empresas ganadoras o nominadas; así como publicar o difundir la concesión de los Premios en cualquier medio de comunicación.

Las entidades organizadoras y otorgantes harán publicidad de las empresas premiadas y nominadas con la debida relevancia, en los medios nacionales y/o regionales que se consideren más adecuados y en todas aquellas plataformas donde se requieran ejemplos de excelencia y buenas prácticas en el ámbito de la innovación.

Aceptación de las bases

La participación en el Concurso implica la íntegra aceptación de las presentes bases, cuya interpretación corresponde al jurado correspondiente en cada fase.

Cualquier incumplimiento de los plazos o procedimientos reflejados en estas bases privará al participante del disfrute de los premios.

Anexo: Información detallada de los retos del DayOne Open Innovation Program

RETO AGROBANK:

Producción sostenible en el sector agroalimentario

DESCRIPCIÓN DEL RETO:

Buscamos soluciones innovadoras relacionadas con la producción sostenible en el sector agroalimentario, en especial las que ayudan a salvaguardar el planeta de impactos tales como la pérdida de biodiversidad o la alteración del ciclo del nitrógeno, ya que son dos de los límites que más se han sobrepasado en relación al cambio global.

CONTEXTO:

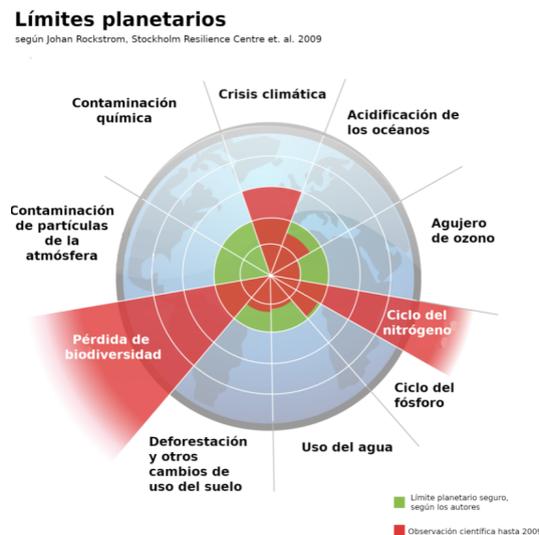
El sector agroalimentario debe continuar con una visión de futuro sostenible, es decir, debe dar solución a las necesidades y problemas actuales sin comprometer la capacidad para que estos sean cubiertos en el futuro.

Este sector está intrínsecamente ligado a la naturaleza, ya que necesita del buen estado de la misma para su funcionamiento, por lo que debe ser especialmente cuidadoso con ella. Es necesario un

impulso a una producción más eficiente y respetuosa, dados los indicadores que la ciencia nos ofrece.

Los límites del planeta son un concepto definido por el científico sueco Johan Rockström y su equipo, en el que es el artículo científico en materia medioambiental con mayor repercusión (Rockström, J., Steffen, W., Noone, K. et al. (2009) *A safe operating space for humanity*. Nature 461, 472–475).

Los límites hacen referencia al espacio seguro de explotación de la Tierra, reuniendo los procesos más determinantes para evitar un dramático cambio global y se representan mediante el siguiente esquema:



Como se puede observar, la humanidad ha superado los límites establecidos para la tasa de pérdida de biodiversidad y la alteración del ciclo del nitrógeno. La actividad agrícola tiene un papel importante en estos aspectos, por lo que proponemos, como reto, hacer frente a estos problemas mientras mantenemos unos niveles de producción acordes a las necesidades.

¿QUIENES SOMOS?

AgroBank surge, en 2014, para cubrir la demanda del sector agrario con el objetivo de ofrecer una serie de propuestas específicas e innovadoras, respaldadas por una entidad como CaixaBank.

Hoy en día cuenta con la mayor red de oficinas y equipos especialistas en el entorno rural y un catálogo de numerosos productos, servicios y herramientas adaptadas a las necesidades concretas del mundo agronómico. Además, existe un compromiso con el impulso, el apoyo y la difusión del sector agroalimentario, con un proyecto de futuro vinculado a la innovación, la digitalización y la sostenibilidad.

Link presentación AgroBank: <https://www.youtube.com/watch?v=-HQCpdeNPpl>

RETO VIDACAIXA:

[SUSCRIPCIÓN FRICTIONLESS: Reinventar la suscripción en los Seguros de Vida mediante soluciones disruptivas de alto valor añadido](#)

DESCRIPCION DEL RETO:

Suscripción [*Underwriting*] es una de las etapas más importantes en el proceso del seguro de vida. Se ocupa de verificar si la persona reúne las condiciones necesarias para ser aceptado. Es con mucha fricción, lento y laborioso, tanto para la persona solicitante como por la carga de trabajo *back-end*. Un solicitante debe completar un cuestionario de salud que contiene muchas preguntas sobre su estado de salud y, en algunos casos, someterse a pruebas médicas. El equipo de suscripción debe luego procesar cada solicitud y evaluar los riesgos asociados al cliente y, en consecuencia, aceptar o desechar la solicitud.

Si halla lagunas, solicitará correcciones o más detalles. La emisión de la póliza dependerá de los ingresos del asegurado, su capacidad de pagar la prima en el tiempo y su salud. La suscripción es central en los seguros de vida porque supone la gran decisión de asegurar o no a un cliente.

Según McKinsey, en *The Future of Insurance 2021-2025: Road to digitalization*, asegura que el nuevo entorno digital abre un mundo de posibilidades para transformar la suscripción, la relación con el cliente y la operativa interna de la compañía aseguradora.

Por esta razón, y gracias a la última ola de digitalización, pretendemos desterrar el proceso de suscripción tradicional y apostar por la disrupción: una suscripción más sencilla, más instantánea, más *customer-centric*, más digitalizada.

Así, desde VidaCaixa, empresa líder de los seguros de Vida en España alcanzando unas provisiones de seguro de vida de 58.841.9 M€ de euros a junio 2021, **buscamos Fintech, Insurtech y startups que puedan ayudarnos a dar un salto exponencial en nuestra nueva suscripción frictionless:**

3. Transformar la *value chain* de la suscripción
4. Aumentar nuestras capacidades digitales
 - a. Mejorar la User Experience en entorno digital.
 - b. Aprovechar el potencial de Telemedicina, iHealth, biometría & Wearables.
 - c. Integrar nuevas interfaces (IA, agentes cognitivos).
 - d. Abrir la Omnicanalidad (p.e. empezar un proceso por teléfono, acabarlo por NOW) y relación fluida con el cliente.
 - e. Automatizar tareas de *back end*.
 - f. Integrar soluciones que permitan una monitorización del proceso en Real time.
 - g. Explorar el concepto de ofertas dinámicas adaptadas al cliente según los datos que vaya reportando y los que podamos captar.
 - h. Potenciar la Microsegmentación y personalización basada en la suscripción dinámica para la vida de la póliza y pricing predictivo.
 - i. Valorar soluciones perfilado 360 del cliente y soluciones de scoring de la salud financiera y física del cliente.
 - j. Captar nuevos *insights* del cliente -segmento, comportamiento- para creación de nuevos portfolios de productos.
 - k. Reinventar el cuestionario de salud (más simple, más *friendly*, nuevo algoritmo, contextual, customizado).
 - l. Potenciar nuestra data analytics, tanto ingesta de nuevos datos, análisis como predicción.
 - m. Aprender a explotar datos de salud que el cliente ya tenga en otras apps (salud de iPhone, Runtastic, etc.)

CONTEXTO:

“Es el momento del salto exponencial de la suscripción” Joachhim Wenning - CEO de Munich Re

Como empresa líder, VidaCaixa no parte de cero en la digitalización profunda del proceso de suscripción. Ya disponemos de un alto grado de automatización del proceso, por ello necesitamos escalar la ambición utilizando todo el potencial del ‘dato’ y el *machine learning* para dotarnos de nuevas competencias digitales que nos permitan despuntar en las siguientes oportunidades de transformación que hemos detectados:

a. Aprovechar datos externos. Necesidad de VidaCaixa de detectar y explotar bases de datos externas a las propias y corporativas. Datos reales agregados o anonimizados de salud/epidemiológicos que enriquezcan nuestros modelos predictivos y nuestra capacidad de evolucionar la microsegmentación y los cuestionarios personalizados.

b. Explotar nuestro propio historial. Somos capaces de detectar que ya valoramos a un cliente en el pasado en base a la información médico-financiera de nuestro histórico. No obstante, queremos evolucionar a siniestros reales que nos permitan ser más precisos, tanto para detectar fraude como para ajustar pricing y evitar denegaciones de siniestros futuras.

c. Mejorar algoritmos de decisión médica. Disponemos de algoritmos de decisión automáticas en tiempo real en el 70% de los casos; buscamos mejorar estos algoritmos para valorar casos en tiempo real.

d. Introducir Machine learning. Aplicación de *machine learning* que permita clasificar a los clientes en perfiles de riesgos en base a los capitales, coberturas y edad del cliente y a la información que nos comparte el cliente, enriqueciendo esta información con datos externos (aplicaciones de salud, mapas epidemiológicos, estudios de incidencia de enfermedades, etc.).

e. Mejorar customer journey. Desde dos vertientes:

e1. Reducir tiempo del proceso de suscripción. La primera línea de trabajo es con IA para poder segmentar y dar precondedidos de suscripción, o reducir al máximo el número de preguntas durante el proceso de suscripción modificando el cuestionario según los datos ya captados del cliente o sus respuestas (p.e. si no ‘fumador’, omitir preguntas vinculadas). La segunda línea es que dispongamos de un proceso más robusto, digita y rápida donde elevemos los requisitos de suscripción.

e2. Desarrollar nuevo modelo de comunicación con el cliente. Establecer una comunicación personalizada con el cliente según su segmento, edad, etc.

Digitalizar, en definitiva, para ser más rápidos, más precisos, más datificados, más flexibles y más transparentes para con el cliente.

¿QUIENES SOMOS?



VidaCaixa es la entidad líder en el sector asegurador en España. Integrada en CaixaBank, cuenta además con el 49,92% de SegurCaixa Adeslas y la totalidad del capital social de BPI Vida e Pensões.

VidaCaixa centra su actividad en el negocio de vida y planes de pensiones. Su modelo de negocio pone el foco en el asesoramiento experto a sus clientes y en el diseño y gestión de soluciones especializadas en seguros de vida y planes de pensiones, dando respuesta a las necesidades de sus clientes particulares, pymes y autónomos y grandes empresas.

Como filial aseguradora de CaixaBank, su actividad se integra en la misión del Grupo de contribuir al bienestar financiero de los clientes y al progreso de toda la sociedad. Esto es posible gracias a una cultura y unos valores comunes.

Enmarcada en este compromiso, VidaCaixa analiza el 100% de sus activos mediante criterios ambientales, sociales y de buen gobierno corporativo. En 2018, VidaCaixa ha conseguido el máximo reconocimiento de Naciones Unidas por su gestión responsable de las inversiones (A+).

Elementos clave del negocio de VidaCaixa

- Gestión eficiente y estricta del riesgo y la solvencia
- Inversiones basadas en los Principios de Inversión Responsable (PRI)
- Innovación en productos de ahorro y previsión
- Omnicanalidad
- Focalización en el asesoramiento del cliente
- Firme apuesta por la calidad del servicio
- Excelencia en tecnología, automatización y eficiencia
- Desarrollo y liderazgo de profesionales

Más información de VidaCaixa: <https://www.vidacaixa.es/>

INFORMACION ADICIONAL

Además de soluciones muy orientadas a *underwriting*, también buscamos startups que permitan expandir nuestras capacidades digitales aplicadas en este proceso crítico.

RETO CAIXABANK SENIORS:

Envejecimiento activo

DESCRIPCION DEL RETO:

Encontrar soluciones innovadoras que puedan llegar a la mayor parte del colectivo senior a la par que sean escalables con el objetivo de mantener a los seniors en buena forma física y vital, **luchando así contra la fragilidad**, tanto en aspectos relacionales (lucha contra el aislamiento y la soledad no deseada) como en personalización (soluciones que se adapten a la heterogeneidad del target).

CONTEXTO:

En España hay más de 9 millones de personas mayores de 65 años, en 2030 uno de cada tres lo será. Además la esperanza de vida actual permite una buena calidad de vida durante los primeros 15 o 20 años después de la jubilación.

Con el objetivo de retrasar al máximo los estados de dependencia en las personas mayores, CaixaBank Seniors busca soluciones innovadoras que permitan mantener a los seniors en buena forma física y vital, luchando así contra la fragilidad, fase previa a la dependencia.

¿QUIENES SOMOS?

CaixaBank Seniors es el área de negocio especializada en crear una propuesta de valor específica para el segmento senior (4,4 millones de clientes), con el objetivo de ir más allá de lo que se espera de una entidad financiera, facilitando el día a día a sus clientes.