



BANCA D'ITALIA
EUROSISTEMA

**INDAGINE FINTECH
SUGLI OPERATORI ITALIANI
NON VIGILATI**

2025



BANCA D'ITALIA
EUROSISTEMA

**INDAGINE FINTECH
SUGLI OPERATORI ITALIANI
NON VIGILATI**

Questo fascicolo presenta i principali risultati dell'indagine Fintech sugli operatori italiani non vigilati svolta dalla Banca d'Italia nel 2025.

I dati, raccolti esclusivamente per finalità di analisi, sono trattati ed elaborati in forma aggregata nel rispetto della normativa sulla privacy. Si ringraziano le società che hanno partecipato alla rilevazione e le associazioni di settore per il supporto nella diffusione dell'iniziativa.

L'indagine è stata curata da Nicolino Di Giano, Alessandro Lentini, Daniela Elena Munteanu e Fabrizio Zennaro.

© Banca d'Italia, 2025

Indirizzo

Via Nazionale 91
00184 Roma - Italia

Sito internet

<http://www.bancaditalia.it>

Tutti i diritti riservati. È consentita la riproduzione a fini didattici e non commerciali, a condizione che venga citata la fonte

Grafica a cura della Divisione Editoria e stampa della Banca d'Italia

INDICE

Premessa.....	5
Il panorama delle aziende Fintech italiane non vigilate: principali risultati emersi.....	7
1. Caratteristiche e modelli operativi degli operatori Fintech italiani non vigilati	8
1.1 Struttura delle imprese e distribuzione geografica	8
1.2 Settori di attività e modelli di <i>business</i>	11
1.3 Tecnologie abilitanti.....	13
1.4 Strategie di prodotto e dinamiche di innovazione	15
2. Strategie finanziarie, dinamiche di crescita e piani di espansione	17
2.1 Investimenti Fintech: fonti di finanziamento, <i>performance</i> e prospettive di crescita	17
2.2 Strategie, collaborazioni e integrazione nell'ecosistema Fintech.....	19
2.3 Ostacoli alla crescita	20
3. Il capitale umano: struttura occupazionale e composizione dei <i>team</i> Fintech.....	22
3.1 Struttura occupazionale e incidenza del personale Fintech.....	22
3.2 Profili e competenze	23
4. Percezione e impatto del quadro regolamentare.....	27
4.1 Importanza della regolamentazione per gli operatori Fintech non vigilati	27
4.2 Rilevanza delle singole regolamentazioni.....	28
4.3 Gestione della <i>compliance</i> e approccio alla regolamentazione.....	30

AVVERTENZE

Le elaborazioni, salvo diversa indicazione, sono eseguite dalla Banca d'Italia; per i dati dell'Istituto si omette l'indicazione della fonte. Ulteriori informazioni sono contenute nelle Note metodologiche della Relazione Annuale e del Rapporto annuale regionale.

Segni convenzionali:

- il fenomeno non esiste;
 - il fenomeno esiste ma i dati non si conoscono;
 - .. i dati non raggiungono la cifra significativa dell'ordine minimo considerato;
 - :: i dati sono statisticamente non significativi.
-

Premessa

Le imprese Fintech rappresentano un elemento di profonda trasformazione all'interno dell'ecosistema finanziario. Esse, oltre ad offrire servizi e prodotti innovativi, contribuiscono a modificare i modelli di *business* tradizionalmente adottati dagli operatori finanziari già attivi nel settore (*incumbent*), introducendo innovazioni che modificano radicalmente i processi operativi, i servizi e le modalità di interazione con la clientela¹.

Il presente Rapporto illustra i risultati di un'indagine condotta sugli operatori Fintech italiani² non vigilati con l'obiettivo di approfondire la conoscenza del mercato Fintech nazionale³. I dati sono stati raccolti tramite la somministrazione di un questionario *online*⁴ tra febbraio e aprile 2025 con riferimento all'anno 2024.

Gli operatori Fintech non vigilati sono soggetti che operano in ambito finanziario e dei pagamenti, ma non rientrano tra gli intermediari finanziari autorizzati e sottoposti alla vigilanza/sorveglianza della Banca d'Italia o di altre autorità di controllo, e non sono iscritti in appositi albi⁵.

Per questo motivo, la rilevazione ha richiesto un'attività preliminare finalizzata a identificare questo segmento di mercato. Partendo da un elenco di oltre 600 aziende – rilevate sulla base delle interazioni con gli *Innovation Facilitators* della Banca d'Italia e di *report* pubblici – e della tassonomia Fintech dell'Istituto⁶, sono state individuate 339 aziende. Queste sono state invitate a partecipare all'indagine sia tramite contatti diretti sia con la campagna di promozione dell'iniziativa, divulgata con *eB2B*, notizie mirate sui *social media* e sul sito *web* istituzionale. Il tasso di partecipazione è stato soddisfacente, con un totale di 132 questionari ricevuti. L'attività di validazione dei dati ha comportato l'esclusione di risposte non complete o provenienti da soggetti

1 FSI. (2020). *FSI Insights on Policy Implementation No. 23: Policy Responses to Fintech: A Cross-Country Overview* (<https://www.bis.org/fsi/publ/insights23.pdf>).

2 Nel presente contesto per operatore "italiano" si intende un soggetto giuridico o una persona fisica che esercita attività d'impresa in Italia ed è identificato da una Partita IVA italiana.

3 La presente analisi integra l'attività di monitoraggio che la Banca d'Italia svolge periodicamente. Con cadenza biennale, l'Istituto conduce l'"indagine Fintech nel sistema finanziario", che si focalizza sull'operatività in ambito Fintech degli intermediari vigilati.

4 Il questionario è stato articolato in sette sezioni: anagrafica del rispondente e dell'azienda; classificazione dell'azienda in base a servizi e tecnologie; informazioni relative al *business*; dati su fatturato, fonti di finanziamento e investimenti effettuati; informazioni quantitative sul personale Fintech e background professionale; impatto del quadro regolamentare di riferimento sul business Fintech e gestione della compliance con la normativa; approfondimenti e feedback sul supporto della Banca d'Italia.

5 Gli operatori non vigilati così intesi possono offrire servizi agli intermediari vigilati tramite contratti di outsourcing o altre forme di collaborazione. Possono altresì prestare servizi direttamente all'utente, sia corporate che retail (es. servizi erogati tramite l'impiego di soluzioni *white label* offerte da intermediari vigilati, servizi prestati in regime di esclusione, servizi di agenzia e mediazione).

6 Banca d'Italia (2025) MISP - N. 61 – *Metodologia di classificazione del Fintech*. (<https://www.bancaditalia.it/pubblicazioni/mercati-infrastrutture-e-sistemi-di-pagamento/approfondimenti/2025-061/N.61-MISP.pdf>). La tassonomia è stata anche impiegata per la classificazione delle attività e delle tecnologie.

vigilati/sorvegliati – per cui i risultati dell’analisi presentata in questo Rapporto si basa su un campione di 121 operatori, pari al 36% dell’insieme individuato.

L’assenza di elenco ufficiale di operatori Fintech non vigilati rende difficile valutare la rappresentatività statistica del campione di imprese che hanno risposto, su base volontaria, al questionario. I risultati possono inoltre essere influenzati da potenziali *bias* di autoselezione, in quanto riflettono le caratteristiche del gruppo di aziende che ha scelto di rispondere all’indagine. Le informazioni raccolte forniscono in ogni caso utili elementi di analisi che consentono di delineare un quadro articolato delle caratteristiche delle imprese Fintech non vigilate in Italia di stimolo alla riflessione e al confronto con gli operatori del settore nonché una base informativa per il monitoraggio del settore.

I dati presentati nel Rapporto sono in forma aggregata e utilizzati nel pieno rispetto dei principi di riservatezza e tutela dei dati personali.

Il panorama delle aziende Fintech italiane non vigilate: principali risultati emersi

I risultati dell'indagine offrono una fotografia articolata delle aziende Fintech italiane non vigilate, che mette in luce caratteristiche, tendenze e criticità percepite dagli operatori. Da essa emergono:

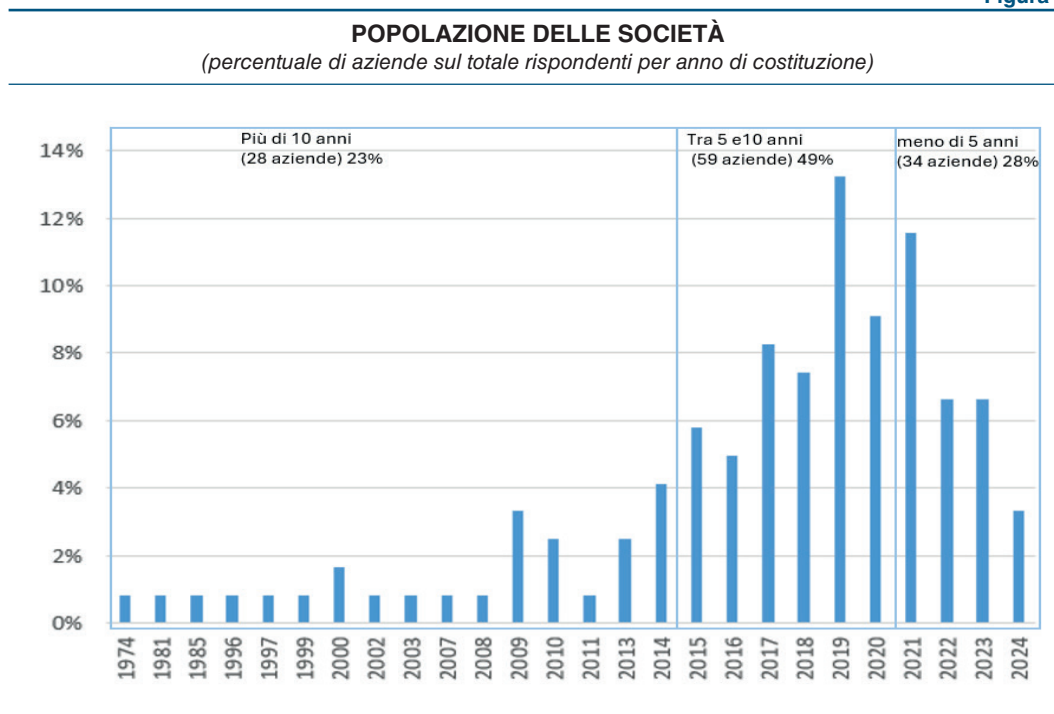
- **Un ecosistema giovane e dinamico**, nel quale le imprese sono realtà composte soprattutto da microaziende (oltre il 50% ha meno di 10 addetti) indipendenti, di recente costituzione, concentrate nel Nord Italia e operanti in ambito Business-to-Business (B2B).
- **Il ruolo prevalente svolto dai fornitori tecnologici** (*Technological services supply*), ossia aziende che forniscono servizi tecnologici finalizzati a supportare e migliorare le attività del settore finanziario, efficientare i processi e ottimizzare l'esperienza del cliente utilizzando tecnologie avanzate come Intelligenza Artificiale, Big Data e DLT\Blockchain.
- **Un settore con investimenti e in crescita**, che si caratterizza per un significativo ricorso all'autofinanziamento. Le imprese mostrano un'elevata interconnessione, collaborando con intermediari vigilati, altre Fintech e aziende tecnologiche. Si nota, inoltre, una forte spinta verso l'internazionalizzazione, con l'83% di imprese che ha già avviato un piano per accedere a mercati esteri o intende avviarlo nel prossimo anno. Parallelamente, l'indagine segnala una diffusa attenzione all'innovazione con impatto sociale e ambientale: quasi un operatore su due è impegnato in progetti *Fintech for Good*. Resta limitato il ricorso a brevetti e certificazioni.
- **Una organizzazione aziendale prevalentemente specializzata e con elevate competenze**: oltre la metà delle aziende è classificabile come "*Full Fintech*", ossia società che dedicano il 100% del proprio personale esclusivamente a queste attività. Inoltre il 60% del personale ha più di 5 anni di esperienza nel settore e prevalgono i profili con formazione tecnologico-scientifica ed economica. La presenza femminile risulta limitata.
- **Un'elevata consapevolezza della normativa**: la maggior parte delle aziende coinvolte ritiene che la regolamentazione rappresenti un'opportunità per sviluppare il proprio *business* piuttosto che un ostacolo. Le aree considerate più rilevanti riguardano la **protezione dei dati, i pagamenti e l'antiriciclaggio**.

1. Caratteristiche e modelli operativi degli operatori Fintech italiani non vigilati

1.1 Struttura delle imprese e distribuzione geografica

L'esame della longevità aziendale, condotto partendo dall'anno di costituzione, mette in luce un contesto imprenditoriale dominato da imprese giovani o di media età (Figura 1). Il segmento più consistente (59 unità, pari al 49% dei rispondenti) è rappresentato dalle società costituite tra 5 e 10 anni fa (dal 2015 al 2020). Le società costituite negli ultimi 5 anni (dal 2021 in poi) sono 34 (28%), quelle con più di 10 anni di attività sono la quota minore (28 società, pari al 23%).

Figura 1



Sebbene le radici del Fintech siano più datate, la letteratura concorda nell'identificare la crisi finanziaria del 2008 come il principale catalizzatore della “*Fintech Revolution*”⁷, un processo successivamente accelerato dalla pandemia di COVID-19. Il periodo 2019-2023 ha visto, infatti, un picco nella nascita di nuove Fintech. I risultati dell'indagine confermano la natura relativamente giovane del comparto, che si inserisce in una tendenza internazionale ormai confermata, con l'eccezione di una quota residuale di imprese consolidate capaci di rinnovare il proprio modello di *business*⁸.

7 The Economist. (2015). *The Fintech revolution*. (<https://www.economist.com/leaders/2015/05/09/the-Fintech-revolution>).

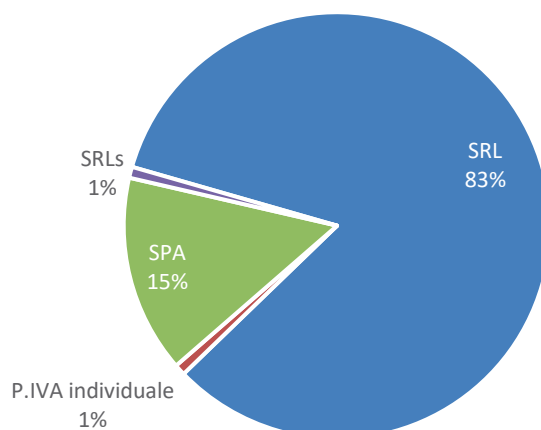
8 La trasformazione digitale ha favorito non solo la nascita di nuove imprese Fintech, ma anche l'evoluzione di quelle esistenti, che hanno saputo introdurre processi innovativi, nuove tecnologie e soluzioni più agili nei processi produttivi e nell'offerta di servizi. cfr. Bank for International Settlements (BIS), 2021. *Fintech and the digital transformation of financial services*. Basel: BIS (<https://www.bis.org/publ/bppdf/bispap117.pdf>).

L'analisi delle caratteristiche delle aziende esaminate rivela una chiara predominanza di specifiche forme giuridiche (Figura 2). La maggioranza delle società, circa l'83%, è costituita da società a responsabilità limitata (S.r.l.). Le società per azioni (S.p.A.) rappresentano il 15% del totale. Le S.r.l.s. (società a responsabilità limitata semplificata) e le Partite IVA individuali costituiscono ciascuna una quota minoritaria, attestandosi entrambe rispettivamente intorno all'1% del totale. La predominanza delle S.r.l. è presumibilmente legata a molteplici fattori. Il capitale sociale minimo più contenuto rispetto ad altre forme giuridiche rende la S.r.l. una soluzione più accessibile per molti imprenditori del settore, consente una maggior flessibilità gestionale e garantisce la limitazione della responsabilità dei soci. Tuttavia, è importante sottolineare che la prevalenza di S.r.l. può implicare anche limiti sul piano finanziario, in termini di raccolta di capitali strutturati e possibilità di quotazione, potenzialmente rallentando le capacità di crescita dimensionale delle imprese Fintech italiane nel confronto internazionale⁹.

Il 34% delle risposte proviene da *startup* innovative¹⁰ e il 27% da PMI innovative¹¹; complessivamente il 61% dei rispondenti è riconosciuto come impresa innovativa iscritta nelle apposite sezioni del registro delle imprese.

Figura 2

RIPARTIZIONE DELLE AZIENDE PER FORMA GIURIDICA (%)



Dall'analisi della struttura societaria (Figura 3), emerge che circa il 78% delle aziende non appartiene ad un gruppo; del restante 22%, il 17% fa capo a gruppi societari di matrice estera. Questo dato evidenzia un interesse strategico da parte di operatori esteri, che scelgono di investire nel mercato italiano.

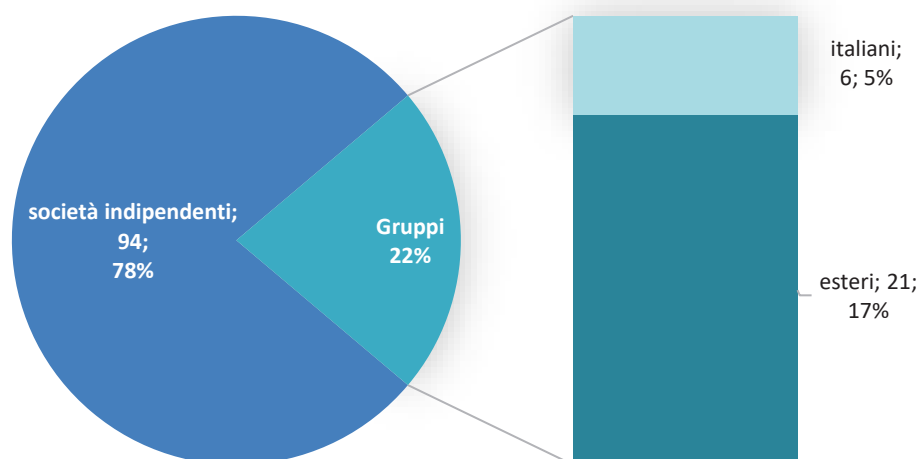
⁹ ItaliaFintech & Polimi, (2025). *Il Fintech in Italia e in Europa: contesti e regole diverse*. Milano: ItaliaFintech (https://www.italiafintech.org/wp-content/uploads/2025/04/Report-IF-POLIMI_OK_C.pdf).

¹⁰ Cfr. <https://www.mimit.gov.it/it/startup-innovative>

¹¹ Cfr. <https://www.mimit.gov.it/it/impresa/piccole-e-medie-imprese/pmi-innovative/normativa>

Figura 3

APPARTENENZA A GRUPPI SOCIETARI



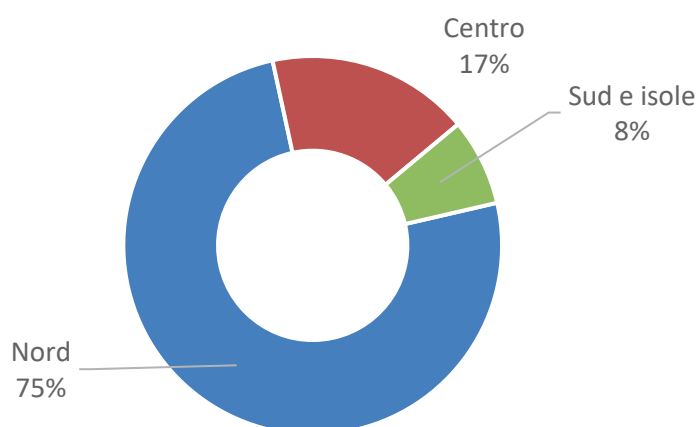
Dal punto di vista geografico, sono state condotte due analisi distinte: la prima si è basata sulle sedi legali delle società, mentre la seconda ha considerato anche le sedi operative e, ove disponibili, le sedi legali dei gruppi di appartenenza.

Entrambe le dimensioni di analisi confermano una netta prevalenza del Nord Italia. Considerando le sole sedi legali, il Nord si attesta in maniera preponderante intorno al 75% del totale, il Centro contribuisce con circa il 17%, mentre il Sud e le Isole rappresentano circa l'8% (Figura 4).

Figura 4

LOCALIZZAZIONE GEOGRAFICA DEGLI OPERATORI

(distribuzione % delle sedi legali)

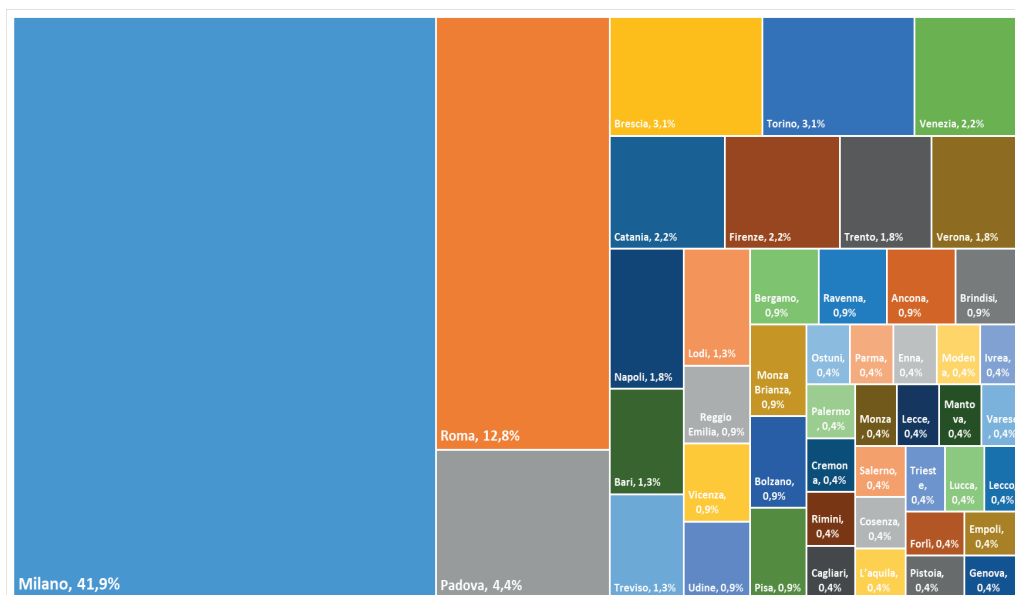


Il 32% delle aziende possiede una o più sedi oltre quella legale e in taluni casi si osserva una presenza anche all'estero (Regno Unito, Svizzera, Germania e Stati Uniti).

Tra le città italiane, Milano si conferma il principale polo di riferimento per gli operatori Fintech non vigilati, ospitando circa il 42% di tutte le sedi analizzate (legali, operative e di gruppo), seguita da Roma, che ne accoglie circa il 13%. Altre città significative includono Padova (4%), Brescia e Torino (entrambe con il 3%), mentre nel Sud Italia si distinguono Catania e Napoli (entrambe con circa il 2%) (Figura 5).

Figura 5

DISTRIBUZIONE GEOGRAFICA DELLE SEDI PER CITTÀ



1.2 Settori di attività e modelli di *business*

L'indagine segue l'approccio previsto dalla metodologia interna all'Istituto per la classificazione Fintech, articolato lungo due dimensioni principali: i servizi offerti e le tecnologie impiegate¹².

L'analisi dei settori di attività è stata condotta ponendo due domande distinte: la prima, a risposta multipla, volta a cogliere la diversificazione dell'offerta, consentendo alle società di indicare tutte le aree in cui operano; la seconda, finalizzata a individuare la specializzazione di ciascuna società mediante l'identificazione del settore prevalente.

La rilevazione a risposta multipla mostra che le imprese tendono ad operare in più di un settore, indicando una moderata diversificazione (2 - 3 attività differenti sulle 30 previste dalla tassonomia di riferimento –Figura 6).

L'attività di *Technological services supply* risulta essere la più diffusa, citata da 42 società nella selezione multipla e indicata come attività prevalente dal 26% delle aziende.

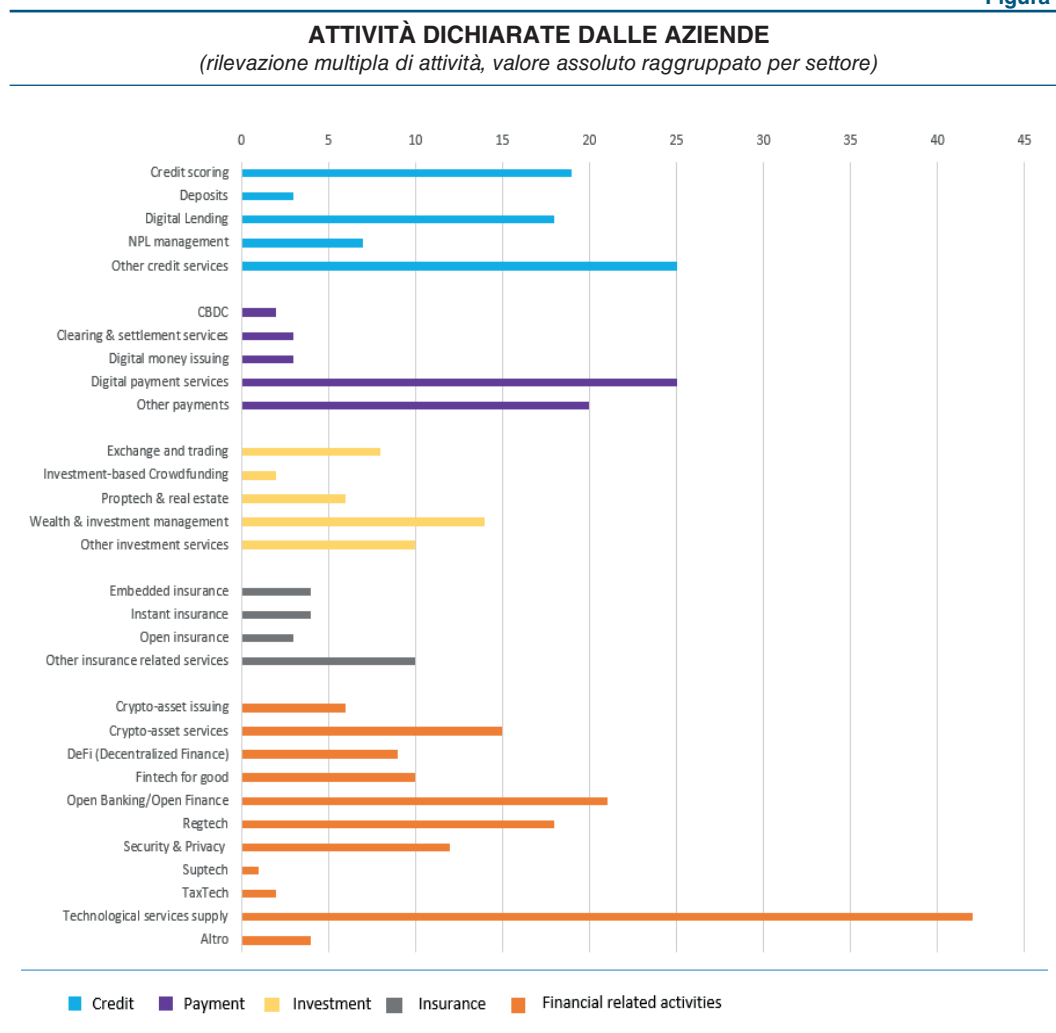
12 Cfr. Nota 6; si precisa che la terminologia riportata è in inglese in linea con quanto definito nella Tassonomia interna.

Tali società si occupano di fornire servizi tecnologici volti a supportare e migliorare le attività del settore finanziario, efficientare i processi e ottimizzare l'esperienza del cliente.

Ulteriori attività di rilievo includono i *Digital payment services* e il *Digital lending*, indicate come aree di attività rispettivamente da 25 e 18 società. Emergono anche i servizi correlati all'*Open Banking/Open Finance* e al *RegTech*, che evidenziano una crescente attenzione verso l'interoperabilità e la conformità normativa.

L'analisi delle risposte ha rivelato una coerenza tra le risposte multiple e l'attività prevalente dichiarata confermando che, nonostante la possibilità di diversificazione, la maggior parte delle aziende Fintech rispondenti tende a concentrarsi su un numero limitato di attività chiave.

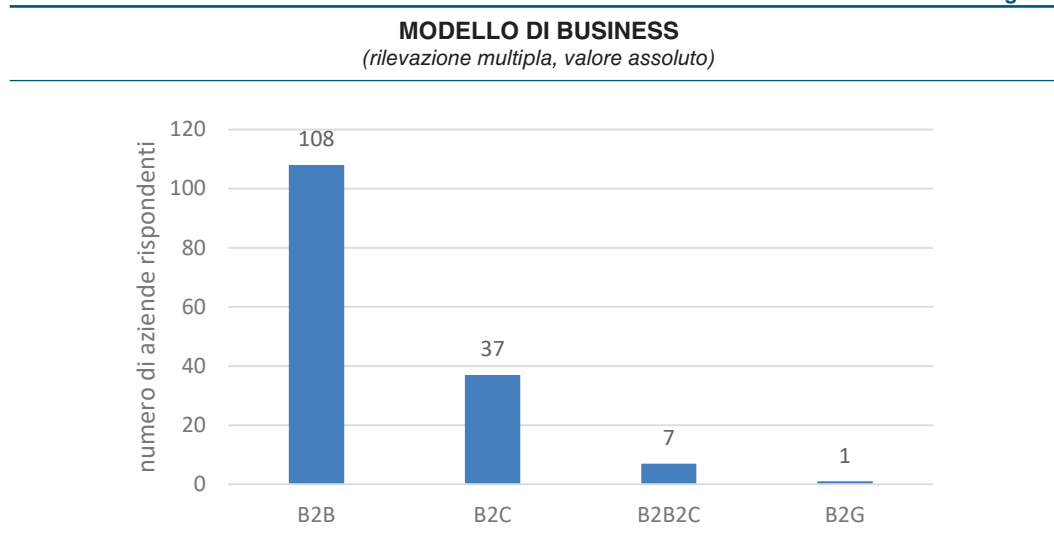
Figura 6



L'analisi dei modelli di *business* – tramite possibilità di selezione multipla – offre una visione del posizionamento strategico degli operatori nell'ecosistema (Figura 7). Il quadro che emerge è dominato dal B2B (108 aziende pari al 89%), il 31% (37 aziende)

è indirizzato alla clientela *retail* (B2C) mentre solo il 6% (7 imprese) adottano un modello B2B2C (in cui il servizio raggiunge il consumatore *retail* tramite un partner aziendale). Nel 63% dei casi, le imprese adottano solo il modello B2B, mentre nel 5% dei casi la clientela è esclusivamente retail (B2C); il restante 32% persegue più modelli di business contemporaneamente. Tale dinamica riflette una tendenza globale che vede i modelli di *business* B2B come uno dei principali motori per la crescita futura del settore Fintech¹³.

Figura 7



1.3 Tecnologie abilitanti

L'indagine ha esaminato anche le tecnologie utilizzate dalle aziende, con possibilità di selezione multipla, per catturare la complessità delle infrastrutture tecnologiche e, su una prevalente, per individuare la specializzazione.

In media, le aziende dichiarano di fare ricorso ad almeno due tecnologie tra quelle identificate dalla tassonomia. L'*Artificial Intelligence* (AI) risulta la più diffusa, con 73 adozioni, seguita da vicino da *Big Data & Advanced Analytics* con 60 utilizzi. Seguono in ordine le *Distributed Ledger Technologies* (DLT) / *Blockchain* (37 utilizzi), la *Robotic Process Automation* (RPA) e l'*Advanced Cryptography* (entrambe con 18 utilizzi) (Figura 8).

Questi dati sono coerenti con l'analisi svolta per tecnologia prevalente: l'AI si conferma dominante, scelta dal 29% delle aziende; *Big Data & Advanced Analytics* vengono indicati dal 21% delle aziende (Figura 9). Un residuo 8% del campione non ha individuato una tecnologia prevalente, il che potrebbe riflettere una fase iniziale di scouting tecnologico (in cui diverse soluzioni vengono testate) o, al contrario, una

¹³ Boston Consulting Group & QED Investors (2025), *Fintech's Next Chapter* (<https://www.bcg.com/publications/2025/fintechs-scaled-winners-emerging-disruptors>).

Figura 8

TECNOLOGIE UTILIZZATE
(selezione multipla, valori assoluti)

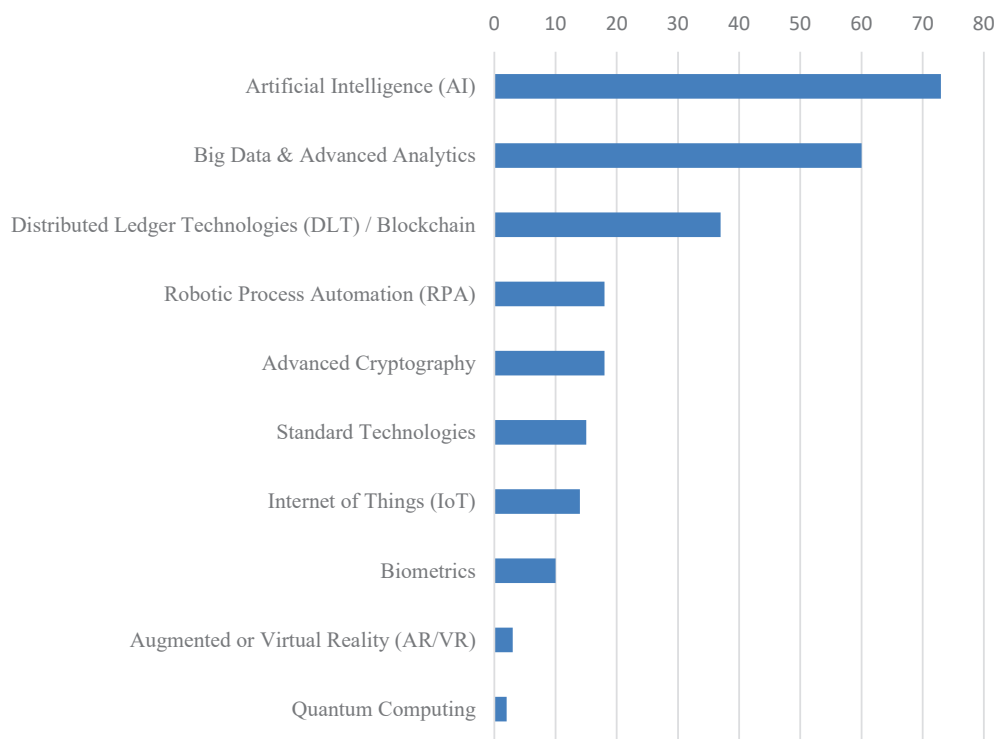
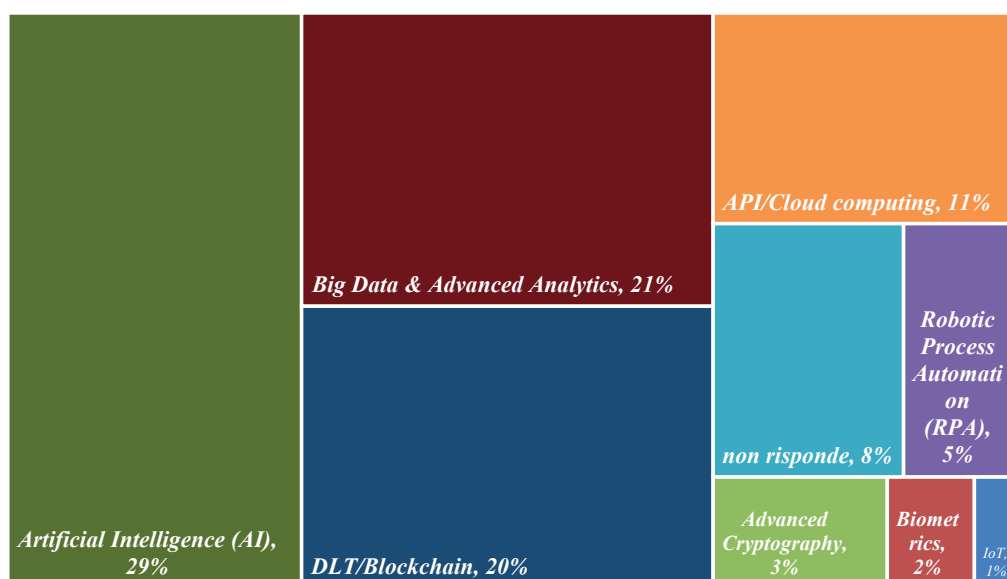


Figura 9

TECNOLOGIE UTILIZZATE
(selezione prevalente, valori percentuali)

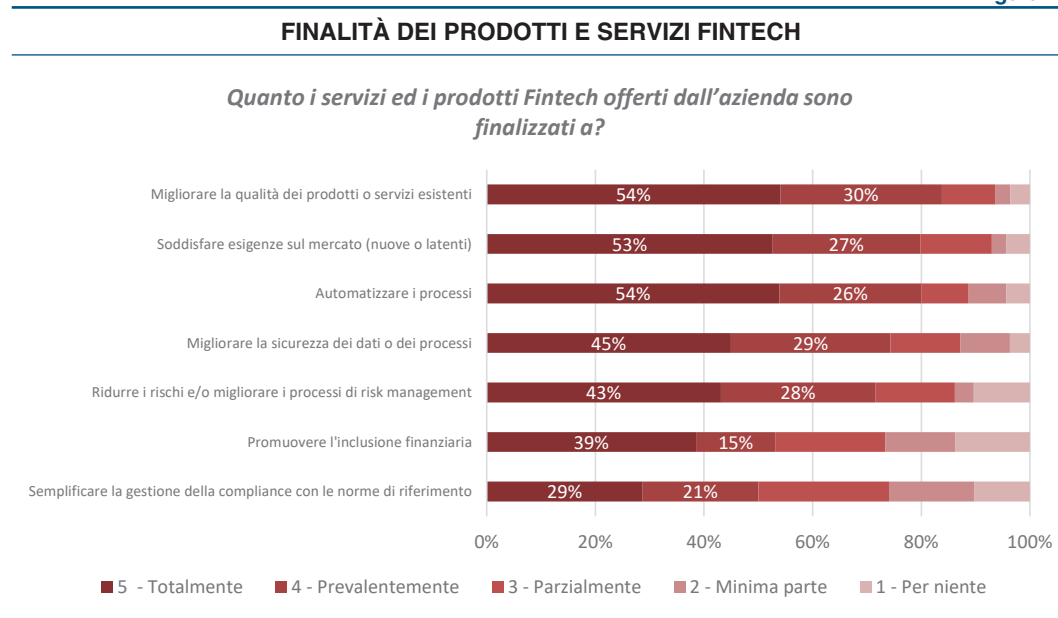


bassa specializzazione tecnologica interna dovuta a un modello aziendale orientato all'acquisto di servizi esterni. La crescente rilevanza dell'AI, anche nel contesto Fintech italiano non vigilato, è coerente con le analisi internazionali che la identificano come il principale “game changer” per il futuro del settore¹⁴.

1.4 Strategie di prodotto e dinamiche di innovazione

Tra gli obiettivi che i prodotti e servizi offerti mirano a raggiungere, gli operatori indicano con maggior frequenza finalità legate alla crescita e all'innovazione (Figura 10). In particolare, “Migliorare la qualità dei prodotti o servizi esistenti” (84%), “Soddisfare esigenze sul mercato (nuove o latenti)” (80%) e “Automatizzare i processi” (80%) costituiscono i principali obiettivi da realizzare. Anche la sicurezza e la gestione del rischio sono considerate priorità elevate. La semplificazione della *compliance* e la promozione dell'inclusione finanziaria, pur essendo importanti, mostrano una maggiore variabilità nelle risposte.

Figura 10

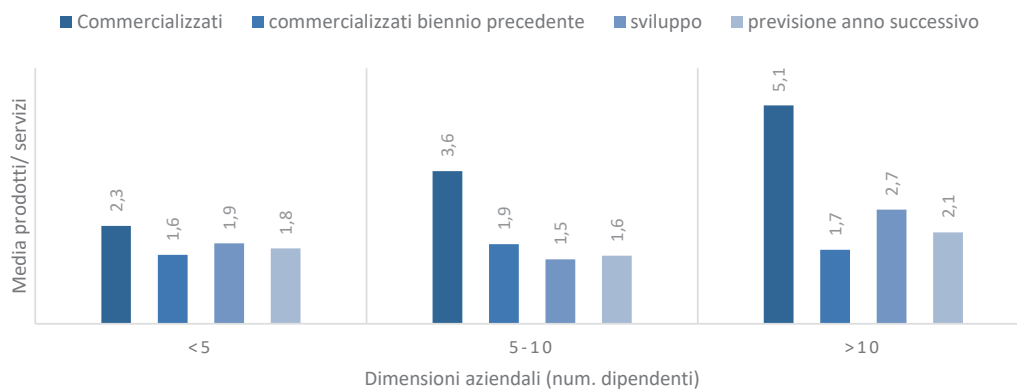


I dati relativi mostrano un certo dinamismo nello sviluppo di nuovi prodotti. Le aziende dichiarano di avere in media 3,5 prodotti in fase di commercializzazione, di cui circa 2 immessi sul mercato nell'ultimo biennio e altrettanti in fase di sviluppo e da lanciare nell'anno.

Nell'ultimo biennio, le aziende di dimensioni comprese tra 5 e 10 dipendenti sono state leggermente più prolifiche nell'immissione sul mercato di nuovi prodotti (1,9 in media) rispetto a quelle di maggiori dimensioni (1,7; Figura 11).

¹⁴ Ivi, p. 14, nel capitolo “Trend 1: Generative AI Is a Game Changer” analizza l'impatto trasformativo dell'AI sul settore.

NUMERO DI PRODOTTI E SERVIZI FINTECH PER DIMENSIONE AZIENDALE
(valori medi)



Emerge inoltre un'attenzione diffusa verso l'innovazione a impatto sociale e ambientale. Alla domanda "Quanti sono i progetti 'Fintech for Good' (se presenti)?"¹⁵, 53 operatori su 121 (il 44% dei partecipanti) hanno dichiarato di avere almeno un progetto riconducibile a questa categoria; il 29% di tali progetti si focalizza solo sulla sostenibilità ambientale, il 40% si focalizza esclusivamente sull'impatto sociale, mentre la percentuale rimanente intende perseguire entrambi gli obiettivi.

¹⁵ La definizione fornita nell'indagine per Fintech for Good è "l'utilizzo di tecnologie e dell'innovazione al fine di raggiungimento di obiettivi sociali e di tematiche ambientali, come la povertà, inuguaglianza, cambiamento climatico e inclusione finanziaria".

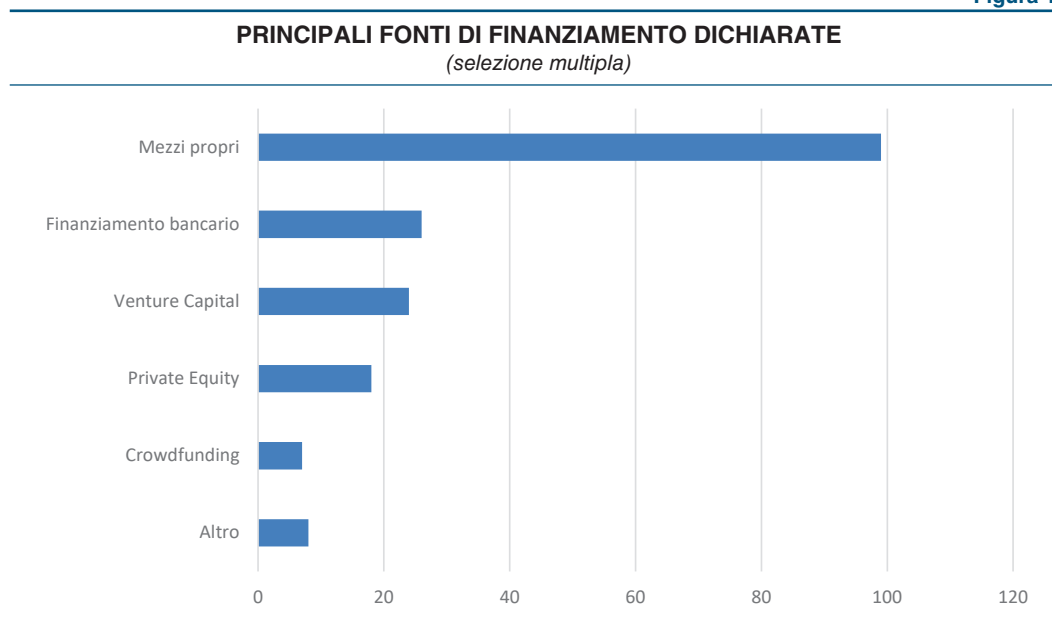
2. Strategie finanziarie, dinamiche di crescita e piani di espansione

La presente sezione esamina le interconnessioni tra strategie di finanziamento, *performance* economiche e piani di espansione, che caratterizzano l'ecosistema Fintech degli operatori italiani non vigilati.

2.1 Investimenti Fintech: fonti di finanziamento, *performance* e prospettive di crescita

L'analisi dettagliata delle fonti di finanziamento delle aziende Fintech rivela una marcata inclinazione all'autofinanziamento, con 99 aziende (82% sul totale) che dichiarano di utilizzare prevalentemente mezzi propri per sostenere l'operatività (Figura 12); seguono il finanziamento bancario e il *Venture Capital*, impiegati rispettivamente da 26 e 24 aziende. Ulteriori contributi provengono dal *Private equity*¹⁶ (18 aziende) e dal *Crowdfunding* (7 aziende). Nella categoria "Altro" (8 aziende) è rilevato anche l'accesso a bandi di finanziamento statali e regionali.

Figura 12



A corollario di tali dinamiche di finanziamento, l'analisi delle *performance* economiche, misurate attraverso il rapporto tra fatturato e investimenti, rivela un quadro coerente con le caratteristiche di un ecosistema in fase di maturazione: la condizione più diffusa è quella di aziende in una fase di sviluppo, con ricavi ancora

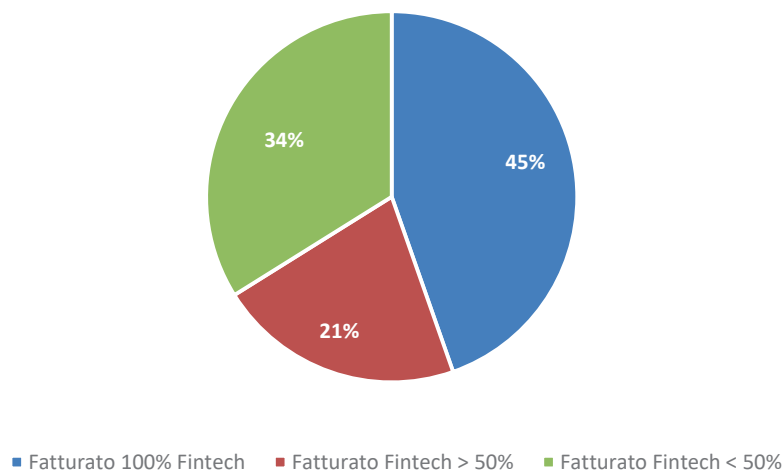
¹⁶ Ai fini della presente analisi, per *Venture Capital* si intendono gli investimenti in imprese nelle loro prime fasi di vita (*early-stage*), caratterizzate da un elevato potenziale di crescita e un alto profilo di rischio. Per *Private Equity* si intendono invece gli investimenti in società più mature (*later-stage* o *established*), spesso finalizzati a operazioni di sviluppo, consolidamento o *buyout*. In entrambi i casi si tratta di investimenti in capitale di rischio.

contenuti. Tuttavia, si osserva un mercato trainato da un ristretto numero di aziende “best performer” – quelle che hanno raggiunto una solida posizione di mercato – capaci di registrare volumi di vendita considerevoli in rapporto al capitale investito.

L’analisi del fatturato derivante dalle attività Fintech rispetto al fatturato totale evidenzia un’elevata specializzazione (Figura 13): complessivamente, circa i due terzi delle imprese mostrano una concentrazione del fatturato sul settore Fintech superiore al 50%.

Figura 13

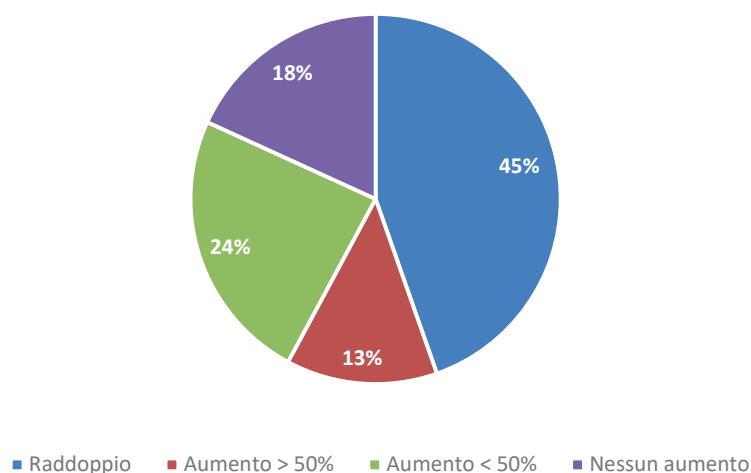
RIPARTIZIONE AZIENDE PER INCIDENZA DEL FATTURATO GENERATO DALLE ATTIVITÀ FINTECH



Con riferimento alle prospettive di crescita dei ricavi nel prossimo triennio (Figura 14), emerge un quadro eterogeneo, dominato da un 45% di imprese che prevede almeno

Figura 14

CRESCITA ATTESA DEL FATTURATO DA ATTIVITÀ FINTECH (prossimi tre anni)



il raddoppio del fatturato legato al Fintech mentre il 18% non prevede aumenti del fatturato, suggerendo una fase di consolidamento oppure il perseguimento di obiettivi non primariamente legati a un aumento dei ritorni nel breve termine.

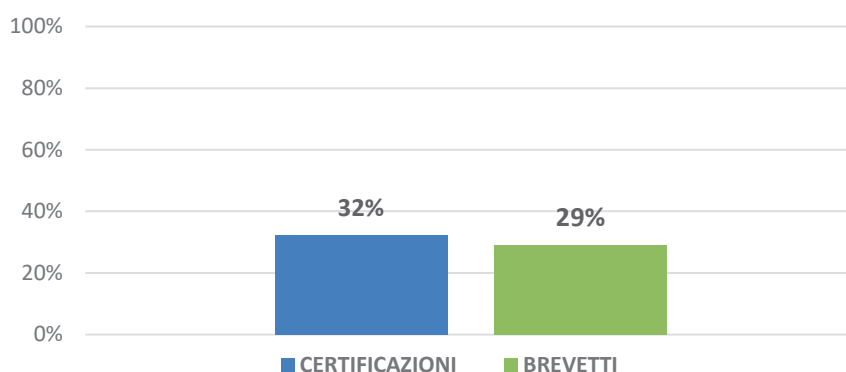
2.2 Strategie, collaborazioni e integrazione nell'ecosistema Fintech

L'analisi delle risposte sui piani di sviluppo evidenzia un forte orientamento all'internazionalizzazione: circa il 26% degli operatori ha già intrapreso un piano di espansione oltre i confini nazionali, un ulteriore 57% prevede di avviarlo nei prossimi anni. Complessivamente, oltre l'80% del campione mostra un orientamento strategico verso l'estero per ampliare il proprio mercato di riferimento, raggiungere economie di scala e diversificare le fonti di ricavo.

L'adozione di strumenti formali per la protezione della proprietà intellettuale e di certificazioni da parte di terzi sull'attività svolta appare ancora contenuta. Circa il 32% delle aziende dichiara di possedere certificazioni, il 29% ha depositato brevetti (Figura 15).

Figura 15

PERCENTUALE DI AZIENDE IN POSSESSO DI BREVETTI E CERTIFICAZIONI



Il conseguimento di certificazioni e brevetti è costoso e solitamente correlato con la maturità aziendale (Tavola 1): tra le realtà più giovani, con meno di cinque anni di attività, le percentuali risultano contenute, circa il 21% per i brevetti e il 15% per le certificazioni. Nelle aziende con un'età compresa tra cinque e dieci anni, si osservano valori più elevati (pari al 29% e 31%). Infine, nelle imprese con oltre dieci anni di attività, l'incidenza cresce ulteriormente, fino a sfiorare il 40% per i brevetti e superare il 55% per le certificazioni.

Tavola 1

Aziende in possesso di brevetti e certificazioni in relazione alla durata dell'attività

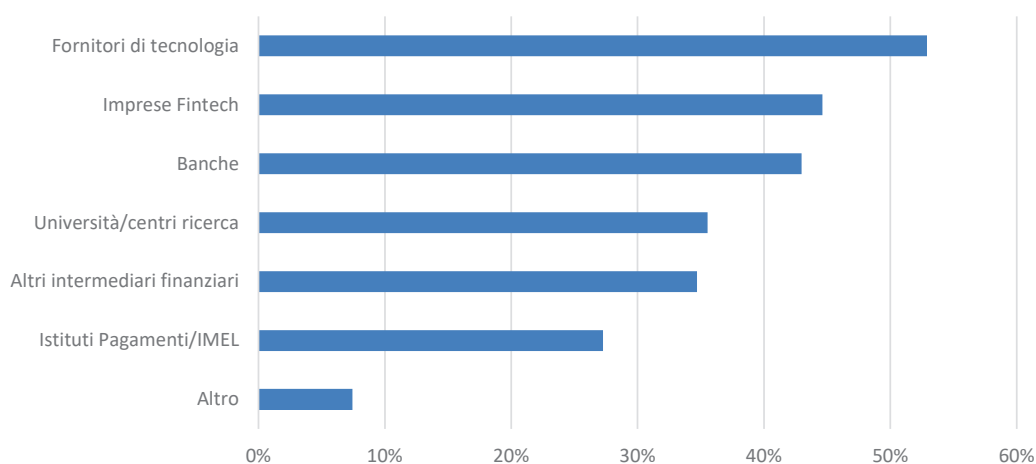
Maturità	Brevetti	Certificazioni
Meno di 5 anni	21%	15%
Tra 5 e 10 anni	29%	31%
Maggiore di 10 anni	39%	57%

L'analisi delle *partnership* rivela un *network* robusto e diversificato (Figura 16)¹⁷ a conferma della citata propensione alla collaborazione. Il 43% degli operatori intrattiene collaborazioni con banche, il 35% con altri intermediari finanziari e il 27% con Istituti di Pagamento/Istituti di Moneta Elettronica. Complessivamente, il 60% degli operatori intrattiene collaborazioni con almeno un intermediario vigilato. Di pari rilievo risultano le *partnership* con imprese tecnologiche (53%) e con altre realtà Fintech (45%), a testimonianza di una ricerca di sinergie orizzontali e verticali per lo sviluppo di soluzioni innovative e l'espansione del raggio d'azione.

Questa propensione alla collaborazione permette la condivisione di risorse e competenze e l'accesso a nuovi segmenti di mercato, elementi indispensabili per sostenere la crescita e superare le sfide poste da un contesto in rapida evoluzione¹⁸.

Figura 16

I PARTNER STRATEGICI DELL'ECOSISTEMA FINTECH NON VIGILATO
(selezione multipla)



2.3 Ostacoli alla crescita

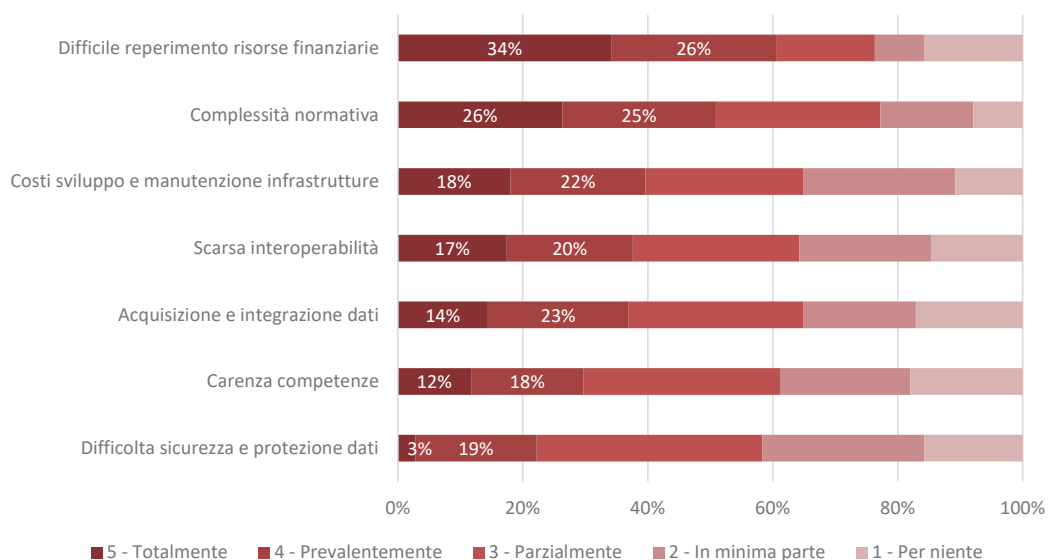
La crescita e lo sviluppo tecnologico continuano a misurarsi con ostacoli esterni significativi. In generale, gli impedimenti percepiti come più stringenti sono il difficile reperimento delle risorse finanziarie e gli ostacoli di tipo normativo, considerati come fattori prevalentemente o totalmente limitanti dal 60% e dal 51% dei rispondenti, rispettivamente (Figura 17). A questi si affiancano, con impatto intermedio, i costi di sviluppo e manutenzione, la scarsa interoperabilità e le difficoltà legate all'acquisizione e integrazione dei dati. Risultano invece meno importanti la carenza di competenze tecniche specialistiche e le problematiche relative alla sicurezza dei dati e alla protezione dalle minacce informatiche.

¹⁷ La domanda escludeva gli accordi legati esclusivamente alla vendita dei prodotti e servizi.

¹⁸ L'importanza strategica della collaborazione tra *start-up* Fintech e operatori finanziari consolidati è evidenziata anche nell'*indagine Fintech nel sistema finanziario italiano - 2023* (<https://www.bancaditalia.it/pubblicazioni/indagine-Fintech/2023/index.html>); quest'ultima rileva come le collaborazioni con i soggetti Fintech costituiscano per gli intermediari una modalità rilevante per la realizzazione dei progetti, funzionale a "ridurre il *time to market*".

PRINCIPALI OSTACOLI ALLO SVILUPPO TECNOLOGICO PERCEPITI DALLE AZIENDE

Quanto le seguenti barriere rappresentano un ostacolo per l'evoluzione tecnologica?



Nonostante gli ostacoli percepiti, l'abbandono di iniziative progettuali è un fenomeno contenuto, con solo il 16% delle società che ha dichiarato di aver interrotto almeno un progetto nell'ultimo anno prevalentemente per lo scarso interesse del mercato e per la mancanza di fondi. Gli oneri normativi/di *compliance* sembrerebbero incidere maggiormente nelle valutazioni di avvio delle nuove progettualità.

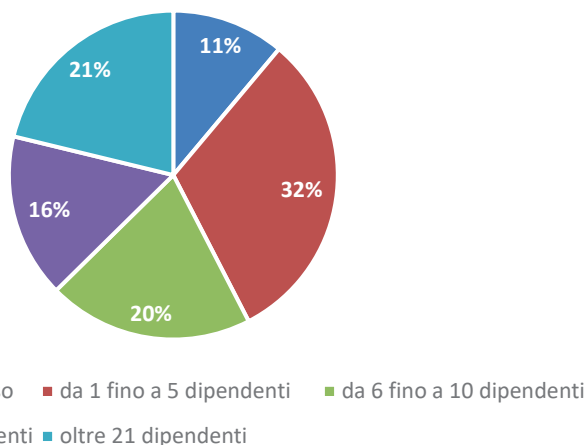
3. Il capitale umano: struttura occupazionale e composizione dei *team* Fintech

3.1 Struttura occupazionale e incidenza del personale Fintech

L'analisi dimensionale delle aziende rivela una forte presenza di microimprese (Figura 18): il 32% delle aziende conta tra 1 e 5 dipendenti, il 20% tra 6 e 10, mentre il 16% si colloca nella fascia 11-20 dipendenti. Le aziende senza dipendenti fissi rappresentano l'11%, mentre quelle con più di 21 dipendenti costituiscono il 21% del totale.

Figura 18

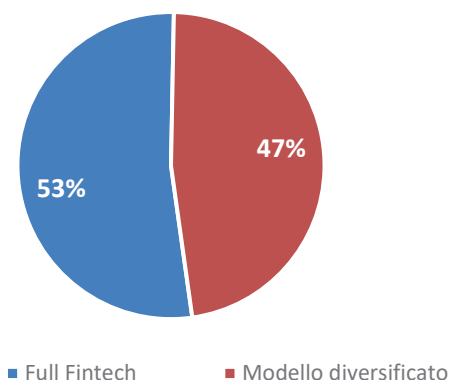
DISTRIBUZIONE DELLE AZIENDE PER CLASSE DIMENSIONALE
(occupazione totale)



Al fine di garantire la significatività statistica e la coerenza dei dati, l'analisi è stata condotta sul campione di 108 aziende che hanno dichiarato di avere dipendenti, escludendo quindi le 13 realtà che non dispongono di personale fisso.

Figura 19

RIPARTIZIONE DELLE AZIENDE PER INCIDENZA DEL PERSONALE FINTECH SUL TOTALE (%)



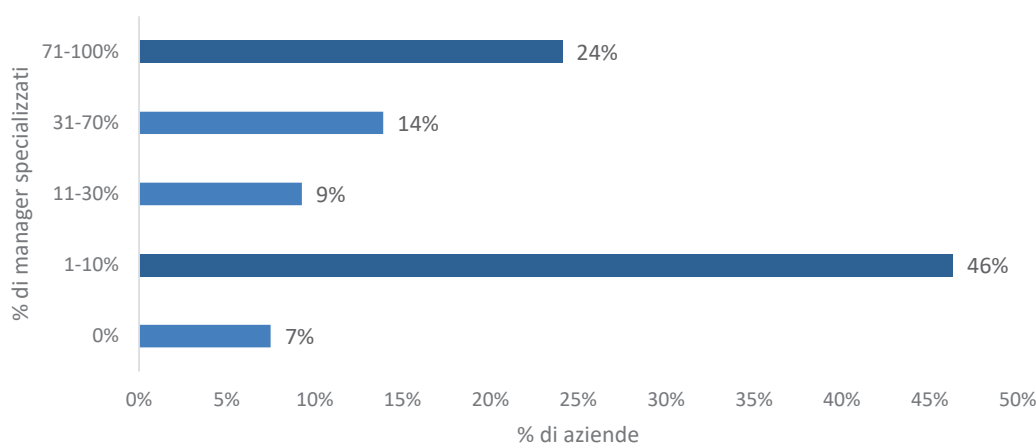
In particolare, l'incidenza del personale Fintech sul totale della forza lavoro rivela due modelli operativi distinti (Figura 19). Da un lato, si delinea un gruppo maggioritario di aziende definite “*Full Fintech*” (53%), che dedicano il 100% del proprio personale esclusivamente a queste attività. Dall'altro, il restante 47% adotta un modello diversificato, impiegando il personale su più attività e integrando il Fintech in un *business* più ampio.

3.2 Profili e competenze

La specializzazione in ambito Fintech del *management* mostra un quadro diversificato (Figura 20). Da un lato, si rileva una forte concentrazione di aziende con una bassa percentuale di specializzazione: quasi la metà (46%) delle imprese dichiara una quota tra l'1% e il 10% di *manager* specializzati. Dall'altro, si osserva un nucleo di imprese con una fortissima focalizzazione: circa un quarto del totale (24%) ha una quota compresa tra il 71% e il 100% di *manager* specializzati.

Figura 20

RIPARTIZIONE DELLE AZIENDE PER QUOTA DI MANAGEMENT SPECIALIZZATO IN FINTECH

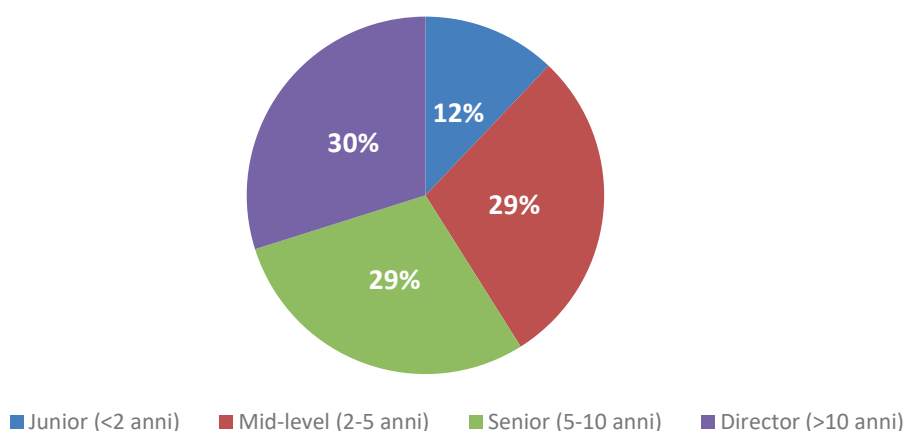


La distribuzione degli addetti Fintech risulta equilibrata tra le diverse fasce di esperienza, evidenziando una varietà di livelli di seniority all'interno del settore (Figura 21). In particolare, il 30% degli addetti ricade nella fascia *Director* (oltre 10 anni di esperienza), suggerendo una forte presenza di professionisti con una lunga carriera e, presumibilmente, una profonda conoscenza del settore. Subito dopo vi è una solida base di *expertise* consolidata, con figure *Senior* (5-10 anni di esperienza) e *Mid-level* (2-5 anni), entrambe appaiate al 29%. Questa struttura, in cui quasi il 60% del personale ha più di 5 anni di esperienza, conferma che il capitale umano è un *asset* strategico per gestire la complessità del mercato e guidare una crescita stabile¹⁹.

¹⁹ L'importanza del capitale umano esperto come fattore di maturità è confermata da analisi di settore. Il report “EY Fintech Waves 2023”, ad esempio, sottolinea che “Il capitale umano come asset principale” rappresenta un elemento chiave dell'evoluzione del Fintech italiano, essenziale per sostenere la crescita attraverso partnership strategiche e lo sviluppo di nuovi prodotti. Cfr. EY (2023), *EY Fintech Waves 2023: l'evoluzione del Fintech nel nostro Paese* (https://www.ey.com/it_it/insights/financial-services/evoluzione-del-fintech-nel-nostro-paese).

Figura 21

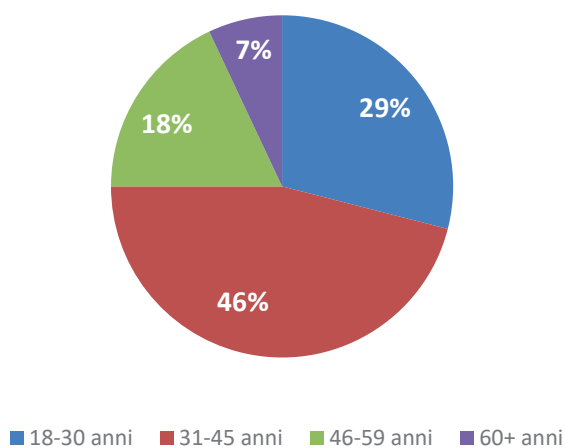
PROFILO DEGLI ADDETTI FINTECH PER SENIORITY (%)



A conferma di questo quadro di consolidata esperienza, anche la distribuzione per fascia d'età (Figura 22) mostra una struttura anagrafica matura, con una netta prevalenza della fascia 31-45 anni. Questa fascia costituisce il 46% degli addetti, un dato che suggerisce un equilibrio tra energia innovativa ed esperienza già consolidata. Segue la fascia più giovane (18-30 anni) con il 29% degli addetti, mentre le fasce d'età più avanzate sono meno rappresentate.

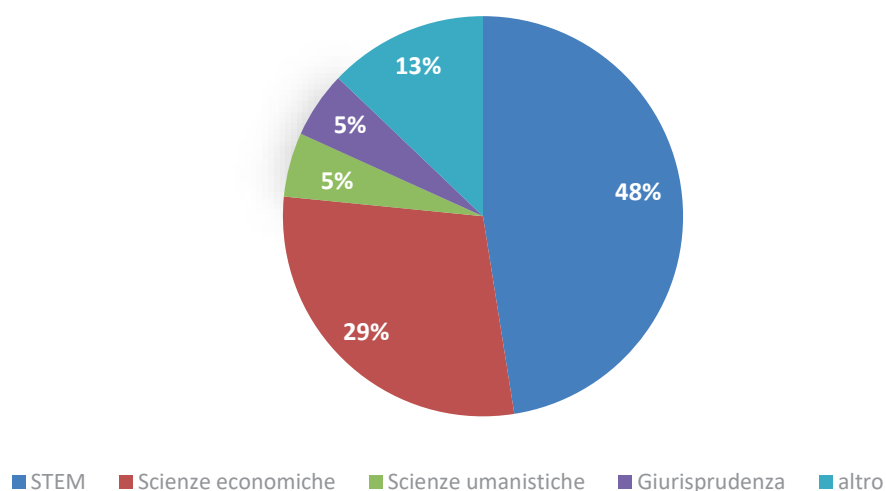
Figura 22

PROFILO DEGLI ADDETTI FINTECH PER FASCIA DI ETÀ (%)



La formazione universitaria degli addetti alle attività Fintech (Figura 23), mostra un quadro coerente per un settore ad alta intensità tecnologica e finanziaria, con una netta predominanza di *background Science, Technology, Engineering, and Mathematics* (STEM) (48%) ed economico (29%), in linea con le competenze più direttamente associate all'innovazione in questo ambito. Le discipline umanistiche e giuridiche sono meno rappresentate, attestandosi entrambe su una quota del 5%. Un 13% ricade infine nella categoria "altro", indicando una diversità non marginale nei percorsi formativi degli addetti.

PROFILO DEGLI ADDETTI FINTECH PER AREA DI FORMAZIONE



La presenza femminile è piuttosto eterogenea, con il 59% di realtà caratterizzate da una forte concentrazione di genere, con scarsa o nulla presenza femminile, e altre, seppur meno numerose, che mostrano una maggiore diversità (Figura 24).

In 33 aziende, ovvero circa il 31% del totale, la percentuale femminile è addirittura nulla. Per un'altra quota significativa delle aziende, costituita da 27 realtà (circa il 25%), la percentuale femminile si attesta tra l'1% e il 10%²⁰. Tale situazione è in linea con la persistente sottorappresentazione femminile all'interno del settore tecnologico e STEM a livello globale e nazionale²¹. Le fasce intermedie sono equamente distribuite: il 38% si suddivide a metà tra la quota 11-30% (21 aziende, 19%) e la quota 31-50% (21 aziende, 19%). Infine, un numero molto limitato di aziende, composto da solo 6 realtà (circa il 6%), presenta una percentuale di addette femminili tra il 51% e il 100%.

Questo quadro disomogeneo riflette la situazione più ampia del settore Fintech a livello globale, dove le donne rappresentano solo l'11% della forza lavoro totale. La disomogeneità è confermata anche guardando ai vertici aziendali, dove il 18% dei ruoli apicali è ricoperto da figure femminili²².

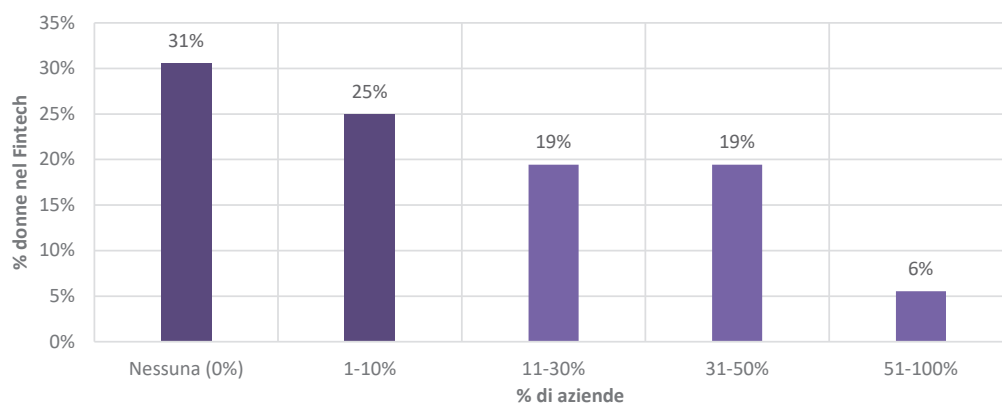
Questa tendenza è riscontrabile anche nei dati delle prime tre *Call for Proposals* di Milano Hub, il centro di innovazione della Banca d'Italia, che mostrano un forte squilibrio di genere tra i rappresentanti legali, con la componente femminile ferma a circa il 10%²³.

20 Dall'analisi dei dati non emergono significative correlazioni tra Gender Gap e maturità aziendale.

21 Si vedano i numerosi report sul tema, tra cui il "Global Gender Gap Report" che analizza annualmente la disparità di genere in diversi settori economici, incluso quello tecnologico. Cfr World Economic Forum (2024), *Global Gender Gap Report 2024* (<https://www.weforum.org/publications/global-gender-gap-report-2024/>)

22 Statista (2024), "Fintech - In-depth Market Insights & Data Analysis", *Report 2024* (<https://www.statista.com/study/45600/in-depth-report-fintech/>).

23 Banca d'Italia (2025) "Il ruolo delle donne nell'ecosistema dei pagamenti" *Intervento A. Perrazzelli* all'European Women's Payments Network Italy (<https://www.bancaditalia.it/pubblicazioni/interventi-direttorio/int-dir-2025/20250128-perrazzelli/index.html>).

DISTRIBUZIONE DELLE AZIENDE PER % DI DONNE NEL FINTECH

4. Percezione e impatto del quadro regolamentare

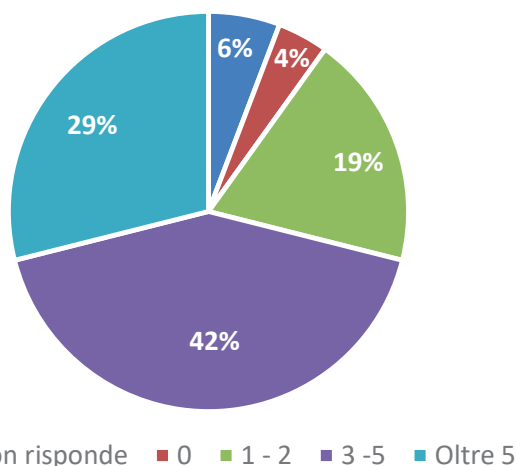
L'analisi della relazione tra gli operatori Fintech non vigilati e il quadro normativo vigente approfondisce la rilevanza percepita delle principali normative, il loro impatto sul business e i modelli organizzativi adottati per la gestione della *compliance*.

4.1 Importanza della regolamentazione per gli operatori Fintech non vigilati

L'analisi dei dati raccolti tra le imprese Fintech non vigilate rivela una percezione diffusa dell'importanza della regolamentazione per le proprie attività. In particolare, il 42% delle imprese identifica tra tre e cinque regolamentazioni come rilevanti, mentre un 29% ne indica più di cinque (Figura 25).

Figura 25

NUMERO DI NORMATIVE RITENUTE RILEVANTI
(ripartizione % delle imprese)



Le opinioni su quanto le diverse normative possano limitare lo sviluppo delle attività Fintech sono diversificate (Figura 26), a differenza di quanto osservato circa gli ostacoli relativi all'evoluzione tecnologica (cfr. par. 2.3). In particolare, poco meno di un terzo del totale non ritiene la regolamentazione un vincolo rilevante per lo svolgimento della propria attività (il 15% per niente, il 16% in misura minima).

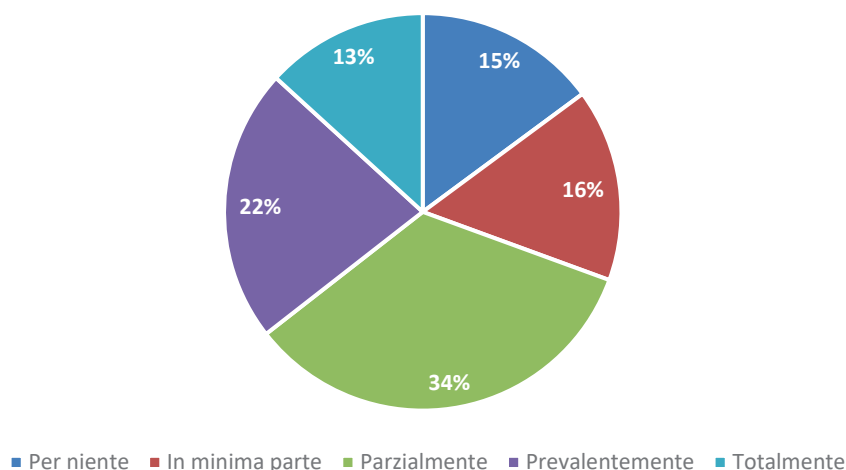
Un terzo delle imprese attribuisce alla regolamentazione un impatto fortemente limitante (prevalente per il 22%, "totale" per il 13%). Infine, il rimanente terzo delle imprese si colloca in una posizione intermedia, indicando che la regolamentazione rappresenta un ostacolo parziale.

Tra le imprese che indicano la regolamentazione almeno come un ostacolo parziale²⁴, una larga maggioranza (67%) riconosce che essa risponde a esigenze effettive

²⁴ Si fa riferimento a quelle società che hanno dichiarato di considerare la normativa parzialmente, prevalentemente e totalmente come un ostacolo allo sviluppo della propria attività.

PERCEZIONE DELLA NORMATIVA COME OSTACOLO

Quanto ritiene che la regolamentazione rappresenti un ostacolo allo sviluppo dell'attività Fintech dell'azienda?



ed è coerente con obiettivi di tutela dei clienti o di stabilità del mercato. L'inclinazione a riconoscere il valore di una disciplina normativa può essere considerata un presupposto – culturale e strategico – per l'adozione di adeguati meccanismi di conformità, che gli investitori valutano come un indicatore di maturità e affidabilità aziendale.

Per le imprese che considerano la regolamentazione come un ostacolo immotivato²⁵, le difficoltà segnalate riguardano principalmente la complessità generale del quadro normativo. In particolare, le criticità evidenziate si focalizzano sull'assenza di norme chiare e la conseguente incertezza interpretativa, nonché sulla diversità dei regimi che trovano applicazione nelle varie giurisdizioni. Questa percezione è presumibilmente il riflesso del ritmo a cui procede l'innovazione tecnologica, che rende complesso adattare il quadro normativo in modo tempestivo e organico²⁶.

4.2 Rilevanza delle singole regolamentazioni

Un'analisi generale della percezione di rilevanza delle singole regolamentazioni all'interno del comparto in esame evidenzia che la normativa sulla protezione dei dati personali (GDPR²⁷) è quella ritenuta più significativa, con il 75% di risposte che la considerano “prevalentemente” o “totalmente” rilevante (Figura 27).

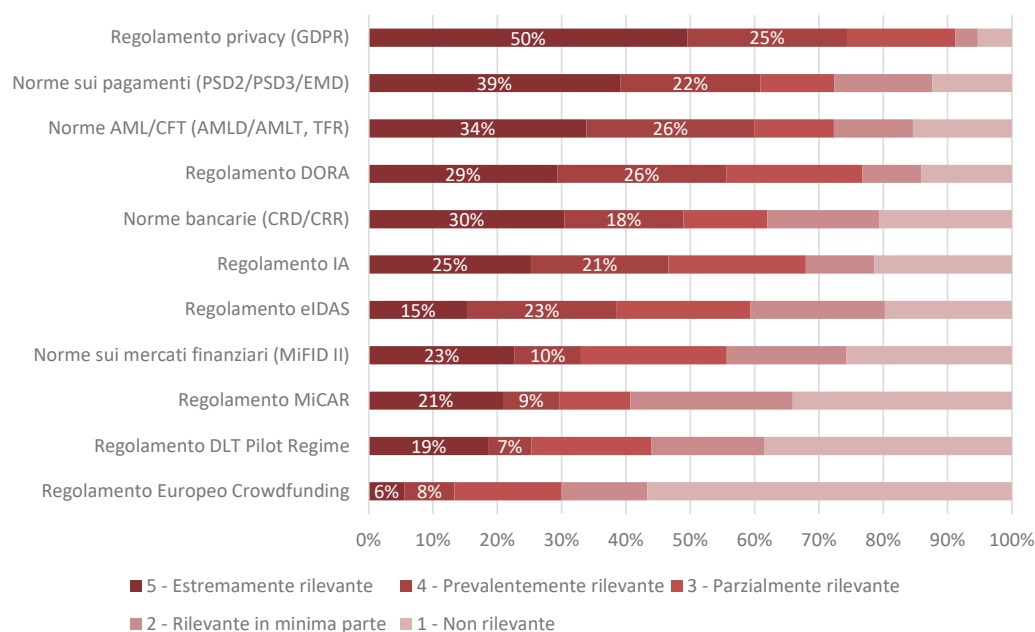
²⁵ Si fa riferimento al 33% delle società di cui alla nota precedente: questo sottoinsieme ha dichiarato di considerare immotivati gli ostacoli allo sviluppo della propria attività legati alla regolamentazione.

²⁶ Banca d'Italia (2025) “Un viaggio nel futuro del sistema finanziario” Intervento della Vice Direttrice Generale Chiara Scotti al Congresso Annuale Assiom Forex (<https://www.bancaditalia.it/pubblicazioni/interventi-direttorio/int-dir-2025/20250214-scotti/index.html>).

²⁷ Regolamento (UE) 2016/679 relativo alla protezione delle persone fisiche con riguardo al trattamento dei dati personali, nonché alla libera circolazione di tali dati.

NORMATIVE RILEVANTI

Qual è la rilevanza percepita delle seguenti regolamentazioni europee (e delle relative normative nazionali di recepimento/attuazione) in relazione all'attività dell'azienda?



Altre normative percepite come rilevanti sono quelle che disciplinano l'offerta di servizi di pagamento (PSD2)²⁸ e di moneta elettronica (EMD)²⁹ (61%) – attualmente in via di revisione – e la normativa AML/CFT³⁰ (60%), seguite dal Regolamento sulla resilienza digitale (DORA)³¹ (55%) e dalla regolamentazione in materia di requisiti patrimoniali delle banche CRD³²/CRR³³ (48%). Vengono percepiti come meno rilevanti, probabilmente a causa della loro recente introduzione nonché dello specifico perimetro di applicazione, l'AI Act³⁴ (46%) e la revisione della normativa in tema di identificazione elettronica e servizi fiduciari – eIDAS³⁵ (38%). Meno rilevanti, nel

28 Direttiva (UE) 2015/2366 relativa ai servizi di pagamento nel mercato interno recepita in Italia con il Decreto Legislativo n. 218/2017.

29 Direttiva (UE) 2009/110, concernente l'avvio, l'esercizio e la vigilanza prudenziale dell'attività degli istituti di moneta elettronica recepita in Italia con il Decreto Legislativo 20 dicembre 2010, n. 229.

30 Direttiva (UE) 2018/843 relativa alla prevenzione dell'uso del sistema finanziario a fini di riciclaggio o finanziamento del terrorismo recepita in Italia con il Decreto Legislativo 4 ottobre 2019, n. 125.

31 Regolamento (UE) 2022/2554 del Parlamento europeo e del Consiglio del 14 dicembre 2022 relativo alla resilienza operativa digitale per il settore finanziario.

32 Direttiva (UE) 2019/878 che modifica la direttiva (UE) 2013/36 sull'accesso all'attività degli enti creditizi e sulla vigilanza prudenziale sugli enti creditizi e sulle imprese di investimento recepita in Italia con il Decreto Legislativo 8 novembre 2021, n. 182.

33 Regolamento (UE) 2019/876 che modifica il regolamento (UE) n. 575/2013 relativo ai requisiti prudenziali per gli enti creditizi e le imprese di investimento, recepito in Italia con il Decreto Legislativo 8 novembre 2021, n. 182.

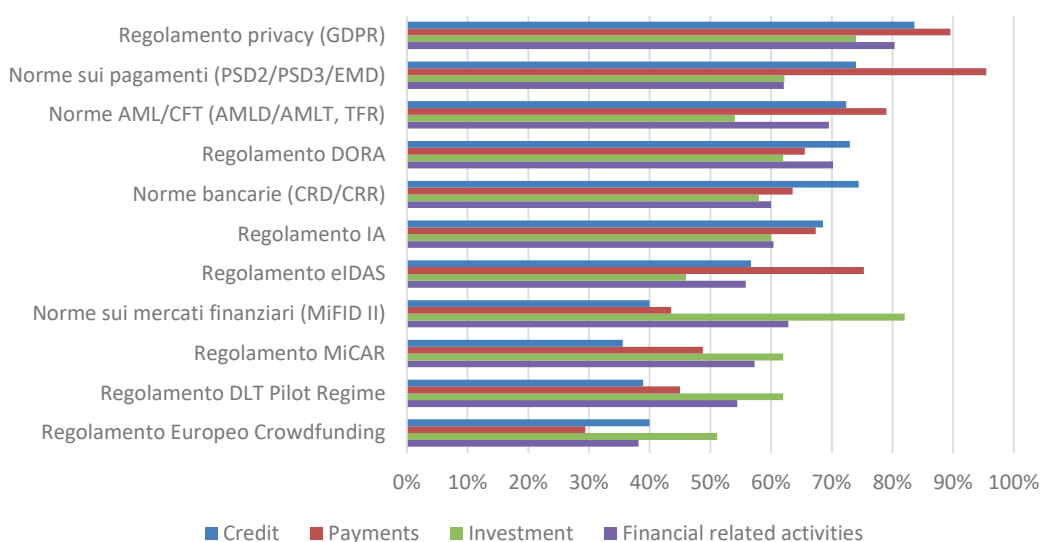
34 Regolamento (UE) 2024/1689 che stabilisce regole armonizzate sull'intelligenza artificiale (AI Act); è formalmente entrato in vigore il 1° agosto 2024 ma avrà la sua piena applicazione a partire dal 2 agosto 2026. In particolare, dal 2 febbraio 2025 sono già entrati in vigore i divieti su alcuni sistemi di AI considerati a rischio inaccettabile.

35 Il Regolamento eIDAS (Electronic Identification, Authentication and Trust Services) è entrato in vigore il 1° luglio 2016 e successivamente revisionato con il Regolamento eIDAS 2.0 (UE 2024/1183 che riguarda l'istituzione del quadro europeo relativo a un'identità digitale), entrato quest'ultimo in vigore il 20 maggio 2024, con applicazione effettiva tra maggio 2026 e maggio 2027.

complesso, risultano MiFID II³⁶ (33%), MiCAR³⁷ (30%), DLT *Pilot Regime*³⁸ (26%) e *Crowdfunding*³⁹ (14%). Queste valutazioni trovano conferma anche nell'analisi condotta per settore di attività prevalente (Figura 28).

Figura 28

NORMATIVE RILEVANTI PER SETTORE DI ATTIVITÀ PREVALENTE



4.3 Gestione della *compliance* e approccio alla regolamentazione

Per affrontare la complessità del quadro normativo, le imprese Fintech italiane non vigilate adottano modelli organizzativi distinti per la gestione della *compliance*. La configurazione di questi modelli emerge come fortemente influenzata da due fattori principali: la dimensione aziendale e la necessità strategica di attrarre capitali esterni.

L'analisi delle strutture organizzative dedicate alla *compliance* rivela una chiara preferenza per l'integrazione di competenze esterne, spesso a complemento di presidi interni (Figura 29). La distribuzione delle aziende si articola come segue:

- **modello ibrido** (44%): quasi la metà delle imprese adotta un approccio misto, combinando una o più strutture interne (come un ufficio legale e/o una funzione di controllo) con il supporto specialistico di consulenti esterni. Questo modello suggerisce la ricerca di un equilibrio tra controllo interno, *expertise* specialistica e flessibilità operativa;

36 Regolamento delegato (UE) 2017/565 che integra la direttiva 2014/65/UE per quanto riguarda i requisiti organizzativi e le condizioni di esercizio dell'attività delle imprese di investimento.

37 Regolamento (UE) 2023/1114 relativo ai mercati delle cripto-attività.

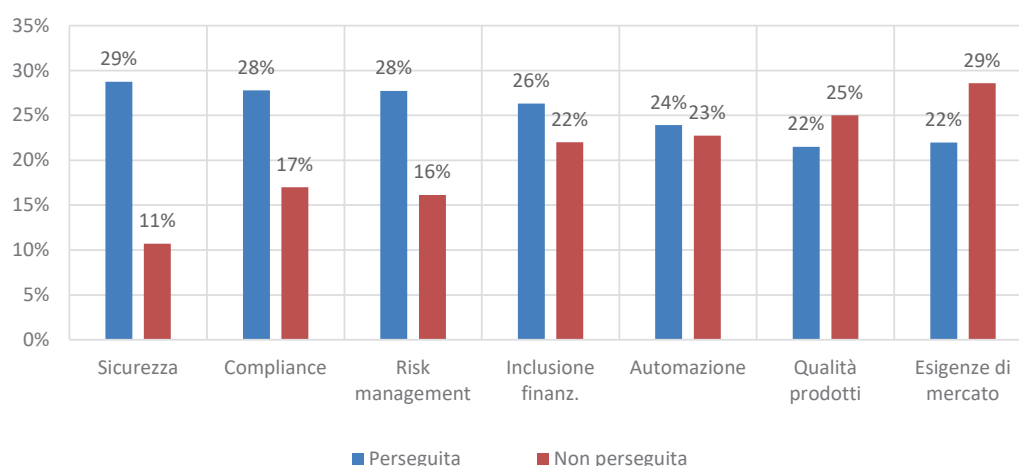
38 Regolamento (UE) 2022/858 relativo a un regime pilota per le infrastrutture di mercato basate sulla tecnologia a registro distribuito.

39 Regolamento (UE) 2020/1503 sui fornitori europei di servizi di crowdfunding (ECSP).

- **affidamento esclusivo a consulenze esterne** (31%): una quota significativa di aziende delega interamente la gestione della *compliance* a professionisti esterni, scelta che potrebbe essere dettata dalla necessità di accedere a competenze specifiche senza sostenere costi fissi di personale interno, tipica delle realtà più piccole o in fase di avvio;
- **gestione unicamente con risorse interne** (16%): una minoranza gestisce la conformità esclusivamente con personale interno, indicando una potenziale maggiore strutturazione e un controllo più diretto sulle proprie procedure di *compliance*;
- **assenza di presidi dedicati** (9%), una bassa ma non trascurabile percentuale di imprese dichiara di non prevedere un presidio dedicato alla *compliance*.

Figura 29

RIPARTIZIONE DELLE AZIENDE PER STRUTTURA DI COMPLIANCE ADOTTATA



La scelta del modello organizzativo è connessa alla scala dimensionale dell'impresa (Tavola 2). Le imprese di maggiori dimensioni, con oltre 20 dipendenti, mostrano una netta tendenza verso modelli più strutturati, con una predominanza di strutture interne (27% solo interne e 54% interne + esterne). Al contrario, tra le realtà più piccole (fino a 5 dipendenti), il ricorso esclusivo a consulenti esterni è significativamente più frequente (40%), seguito dal modello ibrido (36%). Ciò suggerisce che le piccole e medie imprese tendono a ottimizzare le risorse interne concentrandole su ambiti ritenuti prioritari per la crescita, come lo sviluppo tecnologico e il *core business*, esternalizzando le funzioni di conformità.

Inoltre, l'analisi dei modelli organizzativi per la gestione della conformità rivela che la scelta di dotarsi di una struttura interna, come un ufficio legale (presente nel 24% delle imprese), è anche influenzata da precise finalità strategiche (Figura 30). Tale scelta è significativamente più frequente tra le imprese che indicano il "rafforzamento della sicurezza", la "semplificazione della *compliance*" o il "miglioramento dei processi di *Risk management*"

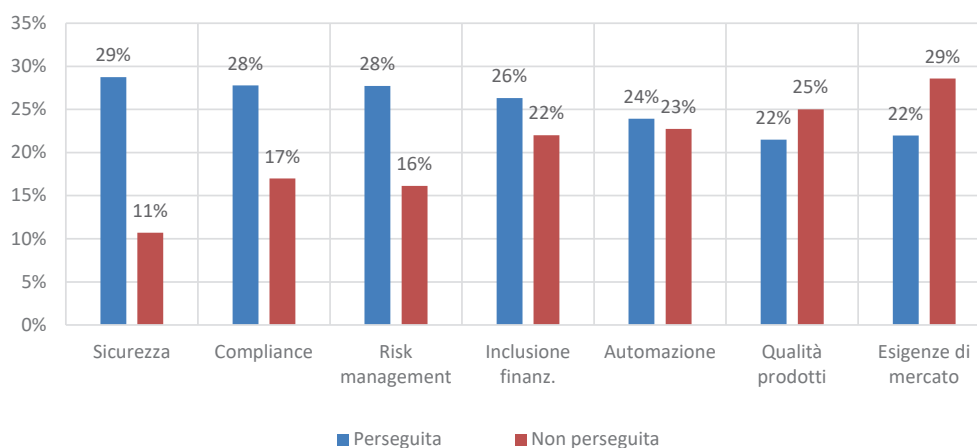
Tavola 2

Modelli organizzativi di gestione della compliance in relazione alla classe dimensionale

Classe dimensionale	Nessuna struttura	Solo interne	Solo esterne	Interne + esterne
Fino a 5 dipendenti	10%	14%	40%	36%
Tra 6 e 20 dipendenti	11%	11%	29%	49%
Oltre i 20 dipendenti	4%	27%	15%	54%

come uno degli obiettivi dei propri servizi. Questa correlazione enfatizza la consapevolezza che un presidio interno stabile è essenziale per gestire proattivamente la complessità normativa e sviluppare soluzioni efficaci a supporto degli intermediari clienti.

Figura 30

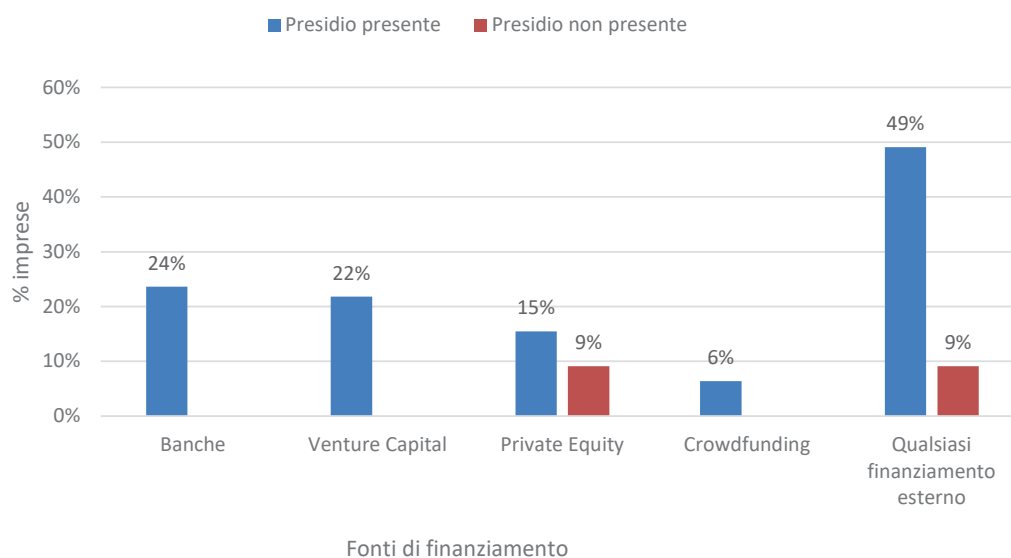
PRESENZA DI UN UFFICIO LEGALE INTERNO IN RELAZIONE ALLE FINALITÀ STRATEGICHE AZIENDALI


L'analisi inoltre suggerisce una possibile correlazione tra la presenza di un presidio dedicato alla *compliance* e la capacità delle imprese di attrarre finanziamenti da soggetti terzi. In particolare, solamente una (ovvero il 9%) delle aziende che non dispongono di nessun presidio è riuscita a ottenere finanziamenti esterni (tramite il *Private Equity*; Figura 31). Al contrario, tra le imprese dotate di almeno un presidio la quota sale al 49%. Sebbene il campione sia limitato, i risultati sembrano indicare che la presenza di una struttura della gestione della *compliance* rappresenti un elemento apprezzato dagli investitori⁴⁰.

Infine, l'approccio alla gestione della *compliance* si riflette anche nel dialogo formale con le istituzioni. Il tasso di partecipazione a consultazioni pubbliche risulta complessivamente modesto (11%), indicando una limitata interazione del settore

⁴⁰ Tale evidenza trova conferma in diverse analisi: Cfr. EY (2025) *Founders vs. Investors: two faces of Fintech funding* (https://www.ey.com/it_it/newsroom/2025/06/founders-vs-investors-two-faces-of-fintech-funding); KPMG (2024) *Top Fintech Trends for H2 24* (<https://kpmg.com/sg/en/insights/financial-services/top-fintech-trends-for-h2-24.html>); Deloitte (2025) *Beyond compliance Future-ready with Op Res 2.0* (<https://www.deloitte.com/uk/en/Industries/financial-services/perspectives/beyond-compliance-future-ready.html>).

FINANZIAMENTI DI TERZI IN RELAZIONE ALLA PRESENZA DI STRUTTURE DEDICATE ALLA COMPLIANCE



con il processo di definizione normativa. Tuttavia, si osserva un coinvolgimento più marcato da parte delle aziende di maggiori dimensioni (15% per le imprese con più di 20 dipendenti, contro il 6% di quelle fino a 5). Questo divario è verosimilmente attribuibile al fatto che le realtà più grandi dispongono delle risorse necessarie per monitorare, analizzare e contribuire attivamente al dibattito regolamentare.

