



BANCA D'ITALIA
EUROSISTEMA

**INDAGINE FINTECH
SUGLI OPERATORI ITALIANI
NON VIGILATI**



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 2026.

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, le associazioni di settore per il supporto nella diffusione dell'iniziativa e i colleghi della Cabina di regia del Comitato Fintech della Banca d'Italia per i contributi forniti.

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

© Banca d'Italia, 2026

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

SOMMARIO

Premessa	5
Il panorama delle aziende Fintech italiane non vigilate: principali risultati emersi	6
1. Caratteristiche e modelli operativi degli operatori Fintech italiani non vigilati	9
1.1. Struttura delle imprese, distribuzione geografica e internazionalizzazione.	9
1.2. Settori di attività e modelli di <i>business</i>	12
1.3. Strategie di prodotto e dinamiche di innovazione	15
1.4. Tecnologie abilitanti	17
1.5. Capitale umano: struttura occupazionale e composizione dei team	19
2. Strategie finanziarie, dinamiche di crescita e piani di espansione	21
2.1. Investimenti Fintech: fonti di finanziamento, performance e prospettive di crescita	21
2.2. Proprietà intellettuale, certificazioni e collaborazioni nel settore Fintech	24
2.3. Ostacoli alla crescita	26
3. Percezione e impatto del quadro regolamentare	28
3.1. Importanza della regolamentazione per gli operatori Fintech non vigilati	28
3.2. Gestione della compliance e approccio alla regolamentazione	30
APPENDICE METODOLOGICA	32

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

La seconda indagine della Banca d'Italia sugli operatori Fintech italiani non vigilati, svolta nel 2026 tramite la somministrazione di un questionario *online*¹ riferito all'anno 2025, si colloca a un anno di distanza dalla prima edizione. Le risultanze dell'Indagine sono, in linea generale, coerenti con quanto osservato nella precedente edizione, pur tenendo conto della sensibile variazione della platea dei rispondenti e delle modifiche introdotte in alcune domande.

I soggetti analizzati operano nell'ambito finanziario e dei pagamenti, ma non rientrano tra gli intermediari autorizzati e sottoposti alla vigilanza o sorveglianza della Banca d'Italia o di altre autorità di controllo e non sono iscritti in appositi albi o registri². Come per la prima edizione, è stata quindi necessaria un'attività preliminare di analisi e censimento degli operatori per identificare il perimetro di riferimento dell'Indagine. Aggiornando la base informativa dello scorso anno, basata sulle interazioni con gli *Innovation Facilitators*³ della Banca d'Italia e l'analisi dei report pubblici, e tramite una campagna di promozione dell'iniziativa, sono state individuate 336 aziende classificabili come 'Fintech' secondo la tassonomia sviluppata internamente⁴. Hanno risposto 157 operatori (pari a circa il 47% del perimetro individuato)⁵. La natura volontaria della rilevazione e la mancanza di un elenco ufficiale di destinatari dell'Indagine comportano limiti di rappresentatività statistica e potenziali distorsioni da autoselezione, poiché le risposte riflettono le caratteristiche del gruppo di aziende che ha scelto di partecipare. Ciononostante, le informazioni raccolte forniscono una base conoscitiva per il monitoraggio del settore ed elementi di analisi utili per delineare le caratteristiche delle imprese Fintech non vigilate in Italia e stimolare la riflessione e il confronto con gli operatori.

- 1 Il questionario è stato articolato in sette sezioni: anagrafica del rispondente e dell'azienda; classificazione dell'azienda in base ai servizi offerti e alle tecnologie impiegate; 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.
- 2 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, di agenzia o mediazione).
- 3 Si fa riferimento alle iniziative della Banca d'Italia a supporto dell'innovazione quali Canale Fintech, Milano Hub e Sandbox regolamentare.
- 4 Banca d'Italia (2025) *MISP - N. 61 - Metodologia di classificazione del Fintech*, (<https://www.bancaditalia.it/publicazioni/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.
- 5 Dei 157 rispondenti, 88 avevano partecipato anche alla rilevazione precedente. Le modifiche nella platea dei rispondenti riflettono scelte aziendali, cambiamenti nel modello di business adottato o conseguenze di interventi regolamentari. L'analisi delle imprese presenti in entrambe le rilevazioni evidenzia una sostanziale stabilità dei principali pattern descrittivi, pur richiedendo cautela nell'interpretazione delle variazioni aggregate. Le metriche sono state calcolate sul numero complessivo dei rispondenti; considerata la differenza nella composizione di questi ultimi rispetto a quella analizzata lo scorso anno, per rendere più robusto il confronto temporale, ove rilevante si è integrato il risultato con un'analisi riferita al sottoinsieme delle imprese presenti in entrambe le rilevazioni (di seguito, insieme omogeneo) (cfr. Appendice metodologica).

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

I risultati della seconda Indagine sugli operatori Fintech italiani non vigilati offrono un quadro aggiornato di un segmento di mercato composto prevalentemente da imprese giovani, tecnologicamente avanzate e sempre più integrate con il sistema finanziario tradizionale. Il confronto con la precedente rilevazione restituisce un quadro caratterizzato da ampie conferme rispetto alle principali caratteristiche strutturali degli operatori e al loro profilo tecnologico e operativo, accanto ad alcuni segnali di cambiamento che testimoniano il progressivo adattamento del settore all'evoluzione del contesto di mercato.

Nel complesso, l'Indagine evidenzia come le Fintech italiane non vigilate non costituiscano necessariamente un circuito alternativo agli intermediari tradizionali, bensì una componente integrata della filiera finanziaria: a fronte di un'elevata capacità tecnologica e di competenze avanzate, il comparto mostra tuttavia difficoltà ancora significative nel passaggio alla fase di industrializzazione, nell'accesso ai clienti e nella crescita su scala, nella costruzione della fiducia necessaria a operare stabilmente con controparti vigilate e nella capacità di finanziamento. Tale dinamica trova un naturale complemento nelle evidenze emerse dall'ultima edizione dell'Indagine Fintech sugli intermediari bancari e finanziari condotta dalla Banca d'Italia⁶, fornendo una visione integrata dell'adozione delle innovazioni tecnologiche e delle relazioni di collaborazione all'interno del sistema finanziario italiano.

In particolare, l'attuale rilevazione mostra:

- **Un ecosistema giovane, con una prevalenza di modelli di tipo *business-to-business* (B2B) e complementare al sistema vigilato**
 - **Un tessuto imprenditoriale ancora giovane e concentrato territorialmente.** Quasi la metà delle imprese è stata costituita tra cinque e dieci anni fa; la maggioranza opera in modo indipendente e adotta la forma giuridica della società a responsabilità limitata, con un organico inferiore a 100 dipendenti e caratterizzato da un sensibile squilibrio di genere. La distribuzione geografica resta localizzata prevalentemente nel Nord Italia, con Milano quale principale polo di riferimento. Il quadro dimensionale e territoriale risulta sostanzialmente in linea con la precedente rilevazione.
 - **Una specializzazione nei servizi di supporto al settore finanziario, nel credito e nei pagamenti.** Le attività riconducibili ai servizi di supporto rappresentano la quota più ampia del campione, seguite dal credito, dai pagamenti e dagli investimenti. Le imprese tendono a svolgere una pluralità di attività operative, segnalando una diversificazione dell'offerta all'interno di un ecosistema collaborativo, con legami significativi con il settore finanziario tradizionale.

⁶ Cfr. <https://www.bancaditalia.it/pubblicazioni/indagine-fintech/index.html>

Le partnership coinvolgono anche fornitori tecnologici e altre imprese Fintech. Gli accordi di licenza rappresentano la forma di collaborazione più diffusa, mentre risultano meno frequenti joint venture, accordi di ricerca e sviluppo, partecipazioni societarie e reti d'impresa. Ne emerge un ecosistema non alternativo al sistema tradizionale, ma complementare e funzionale alla sua trasformazione digitale. Rispetto alla precedente edizione restano prevalenti i servizi di supporto e l'adozione di un modello di business B2B, mentre si rafforzano lievemente le collaborazioni con gli intermediari vigilati.

- Capacità tecnologica elevata, dimensione economica ancora limitata
 - **Una forte componente innovativa.** L'intelligenza artificiale si conferma la tecnologia più diffusa tra gli operatori ed è indicata come prevalente da una quota significativa di imprese. Seguono le soluzioni di analisi avanzata dei dati, Distributed Ledger Technology (DLT)/blockchain e crittografia avanzata. A ciò si accompagna un capitale umano fortemente specializzato con una forte concentrazione di profili *STEM* (*science, technology, engineering, and mathematics*) ed economici.
 - **Strategie finanziarie ancora fondate prevalentemente sull'autofinanziamento.** I mezzi propri rappresentano la principale fonte di finanziamento, mentre venture capital e private equity risultano meno diffusi. Per la maggior parte delle imprese gli investimenti annui in prodotti e servizi Fintech si collocano sotto i 200.000 euro. Per il 2026 prevalgono attese di crescita moderate del fatturato e degli investimenti. I risultati suggeriscono che il principale divario non riguarda quindi l'innovazione in sé, ma la capacità di industrializzarla.
 - **Una crescente apertura ai mercati internazionali.** Oltre un quarto delle imprese ha già avviato un'operatività all'estero e una quota analoga ne prevede l'avvio nei prossimi anni. L'Europa rappresenta la principale direttrice di espansione. Le imprese privilegiano modalità di ingresso diretto nei mercati esteri: pur in presenza di un orientamento favorevole all'espansione internazionale, persistono alcuni ostacoli legati alla costruzione di partnership locali e al reperimento di risorse finanziarie adeguate.
- Il passaggio dalla soluzione al mercato come principale ostacolo
 - **Permangono difficoltà nella fase di scalabilità.** I principali casi d'uso alla base dei prodotti e servizi Fintech riguardano l'automazione dei processi, il soddisfacimento di esigenze nuove o latenti e il miglioramento della qualità dei prodotti o servizi esistenti. La maggioranza degli operatori prevede il lancio di nuovi prodotti. Pur nella diversa formulazione di alcune domande del questionario, le priorità indicate risultano coerenti con quelle della precedente edizione. Nella fase di scalabilità permangono tuttavia alcune difficoltà: le principali barriere indicate dagli operatori riguardano la

complessità dei processi di procurement dei grandi clienti, l'integrazione dei dati, i requisiti regolamentari e la disponibilità di competenze tecniche. La presenza di progetti abbandonati, pur circoscritta, conferma che il problema non è solo sviluppare nuove soluzioni, ma validarle, finanziarle e portarle in modo stabile sul mercato. La quota di imprese che ha interrotto progetti è più elevata rispetto alla precedente rilevazione.

- o **Meccanismi di tutela dell'innovazione ancora non pienamente consolidati.** Oltre la metà delle imprese ricorre a strumenti quali brevetti e/o deposito del software, ma resta significativa la quota che si affida esclusivamente ad accordi di riservatezza o non adotta specifiche forme di protezione. La maggioranza degli operatori non possiede certificazioni; tra le imprese certificate prevalgono gli standard ISO.
- La regolamentazione tra infrastruttura di fiducia e costo di accesso
 - o **La regolamentazione come infrastruttura della fiducia.** Il quadro regolamentare può contribuire alla costruzione della fiducia necessaria nei rapporti tra clienti e partner vigilati; allo stesso tempo, il rispetto dei relativi requisiti può rappresentare un costo che condiziona l'accesso al mercato.
 - o **Un rapporto articolato con la regolamentazione.** Le imprese attribuiscono rilievo a più plessi normativi, in particolare in materia di protezione dei dati personali (GDPR), antiriciclaggio e contrasto al finanziamento del terrorismo (AML/CFT), resilienza operativa digitale (DORA) e intelligenza artificiale (AI Act). Per una parte di questi ambiti – in particolare DORA e in molti casi le norme AML/CFT – la rilevanza percepita può discendere anche da un'applicazione indiretta alle imprese, in termini di specifici requisiti che clienti e partner vigilati – destinatari diretti delle normative – trasferiscono lungo la filiera. Tale distinzione meriterà un approfondimento dedicato. La regolamentazione inciderebbe negativamente sui costi operativi e sul time to market, mentre appaiono meno penalizzanti i suoi effetti sullo sviluppo tecnologico e la definizione del modello di business. L'onere segnalato dalle imprese sembra peraltro combinare fenomeni distinti – il costo della conformità sui processi interni, l'incertezza legata all'evoluzione e alla frammentazione del quadro normativo e una limitata applicazione del principio di proporzionalità rispetto alle dimensioni delle imprese – che i dati disponibili non consentono ancora di separare compiutamente.

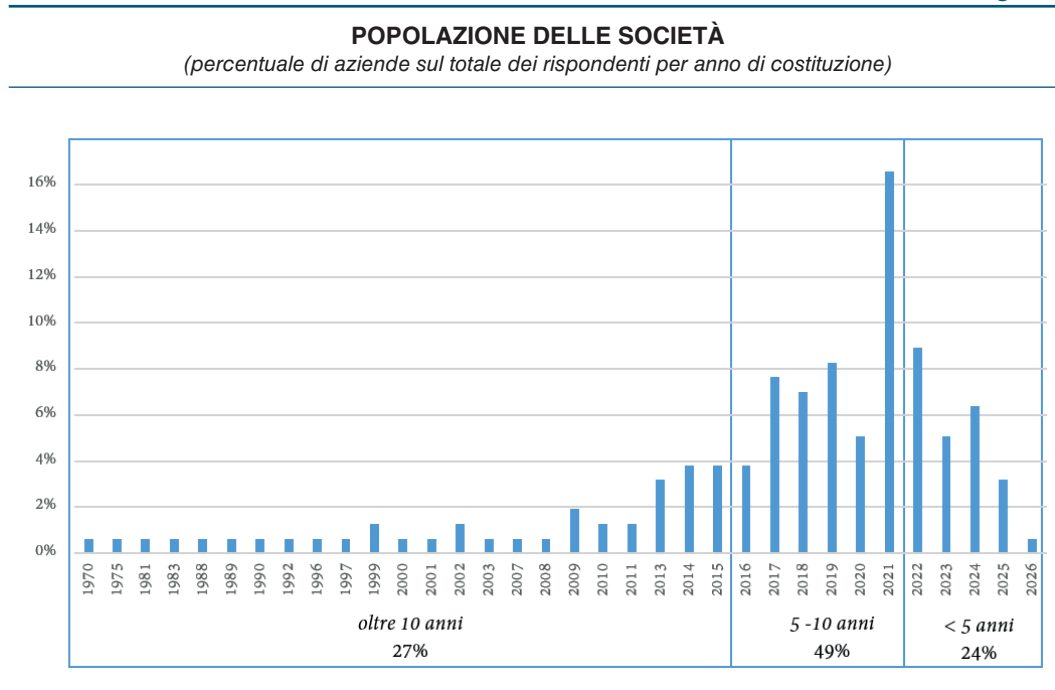
Diverse modalità di gestione della conformità. La gestione della compliance è prevalentemente affidata a consulenti esterni o a modelli misti, con assetti influenzati dalla dimensione aziendale, dalle richieste di investitori e partner e dalle competenze disponibili. Rispetto alla precedente edizione aumenta il ricorso esclusivo a consulenti esterni, tendenza confermata, seppure in misura più contenuta, anche nell'insieme omogeneo.

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

1.1. Struttura delle imprese, distribuzione geografica e internazionalizzazione

L'esame della longevità aziendale mostra una popolazione di imprese equamente distribuita tra realtà di recente costituzione e operatori sul mercato da maggior tempo (Figura 1). Il segmento principale è composto dalle società fondate tra 5 e 10 anni fa, che rappresentano il 49% del totale. Le imprese con più di 10 anni di attività si attestano al 27%, mentre quelle nate da meno di 5 anni al 24%⁷.

Figura 1



Il 78% delle aziende opera in modo indipendente, mentre la restante parte appartiene a gruppi societari. Sotto il profilo della forma giuridica, si rileva una netta predominanza delle società a responsabilità limitata (Srl), che costituiscono l'83% del totale (Figura 2). Le società per azioni (Spa) rappresentano il 14%, mentre il restante 3% include altre forme giuridiche, come le società a responsabilità limitata semplificata (Srls). Il 69% delle aziende risulta registrato come *startup*⁸ o PMI innovative⁹ o ne possiede i requisiti. Con riferimento all'origine, il 15% deriva da uno spin-off di altre società o centri di ricerca (Figura 3).

⁷ Come già emerso nella precedente rilevazione, si registra la presenza di imprese con una storia societaria più lunga: il criterio di classificazione adottato, basato sulle attività svolte e sulle tecnologie impiegate e non sull'oggetto sociale o sull'anno di costituzione, suggerisce che il perimetro Fintech non è composto esclusivamente da imprese di recente costituzione.

⁸ Cfr. <https://www.mimit.gov.it/it/startup-innovative>

⁹ Cfr. <https://www.mimit.gov.it/it/impresa/piccole-e-medie-imprese/pmi-innovative/normativa>

Figura 2

ASSETTO SOCIETARIO E RAGIONE SOCIALE

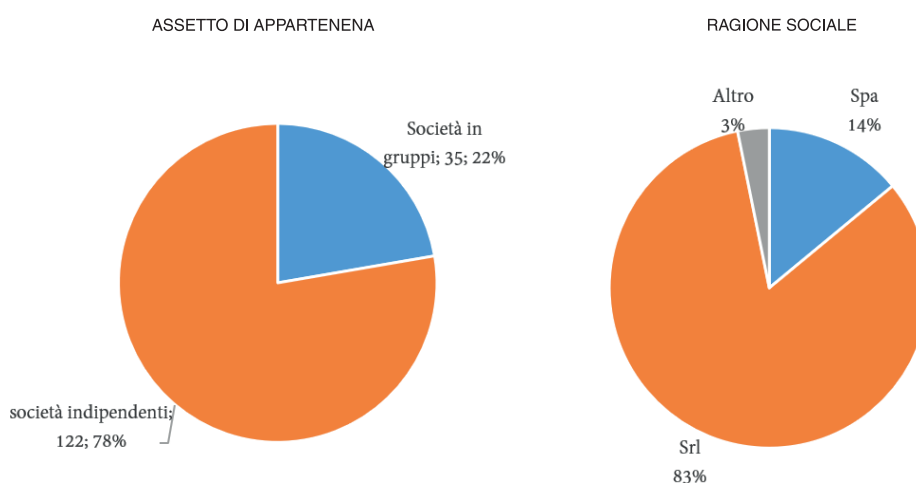
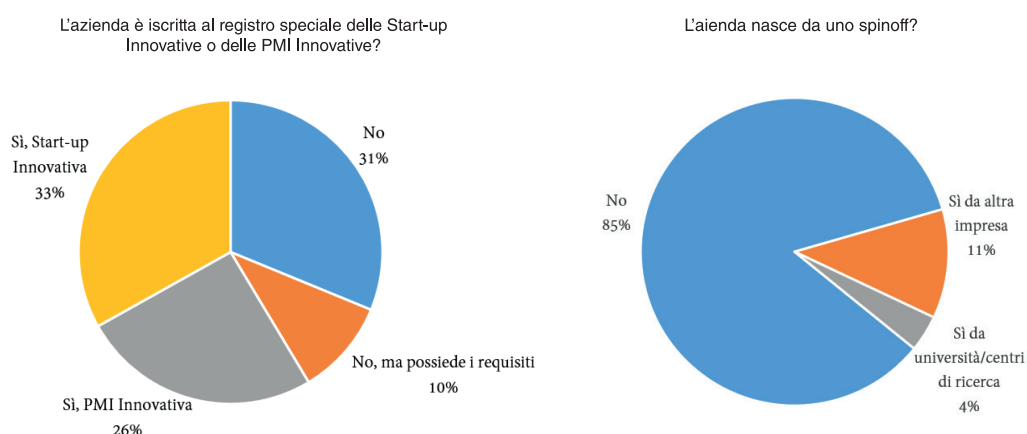


Figura 3

STARTUP/PMI INNOVATIVE e SPIN-OFF



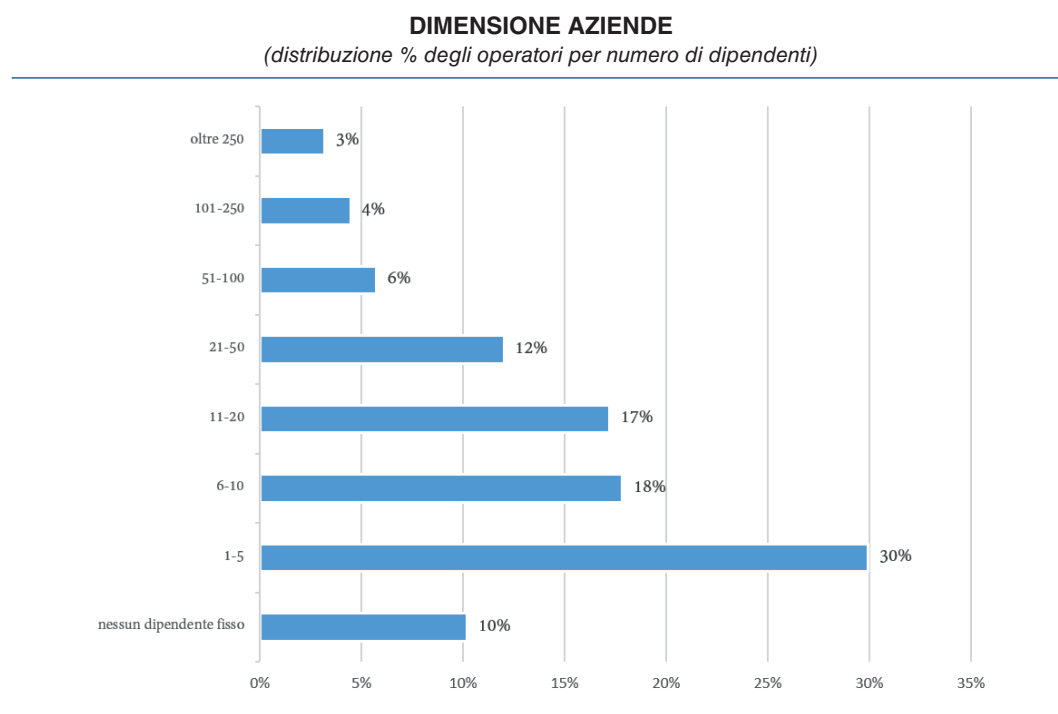
La distribuzione geografica delle 157 sedi legali censite conferma l'elevata concentrazione nel Nord del Paese, dove si localizza il 67% del totale; nella sola città di Milano ha la sede legale il 44% delle aziende rispondenti. Il Centro Italia ne ospita il 19% (con Roma pari al 13% del totale nazionale), mentre il Sud e le Isole ne accolgono il 14%.

Considerando anche le sedi operative, una società su due dispone di almeno un presidio in una località diversa da quella della sede legale.

In termini dimensionali il 93% delle aziende ha un organico inferiore a 100 dipendenti. Il 10% del totale non impiega dipendenti fissi, mentre il 25% presenta una

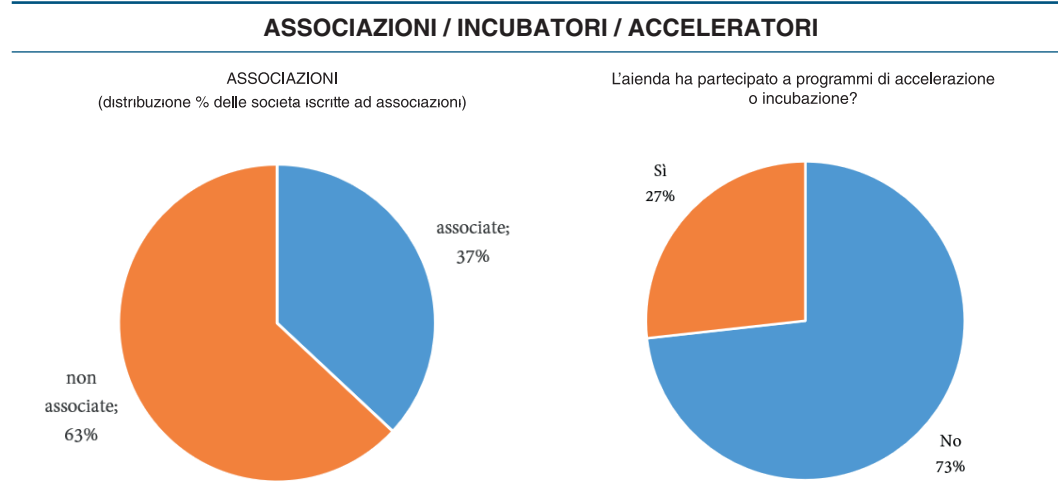
struttura con oltre 20 addetti (Figura 4). Il dato è sostanzialmente in linea con quanto rilevato nella precedente edizione dell'Indagine¹⁰.

Figura 4



Pur essendo presenti numerose associazioni di categoria e community di settore (ne sono state citate 67), due terzi delle società non risultano iscritte ad alcuna di esse. Il 27% delle società ha preso parte a un totale di 68 iniziative di accelerazione o incubazione promosse da 49 strutture (Figura 5).

Figura 5

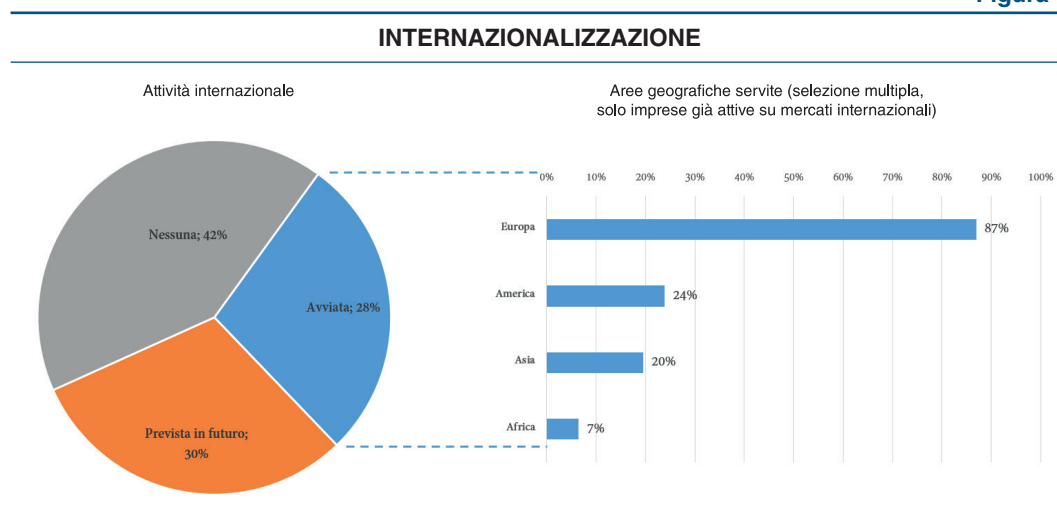


¹⁰ Nell'edizione precedente, l'11% delle imprese non impiegava dipendenti, il 32% contava tra 1 e 5 addetti, il 20% tra 6 e 10, il 16% tra 11 e 20 e il 21% oltre 20 addetti.

Sotto il profilo delle strategie di espansione estera, il 28% delle imprese ha già avviato un'operatività oltre i confini nazionali, sebbene il 9% di queste dichiara di non generare ancora ricavi, mentre il 30% prevede di avviarla in futuro¹¹. L'Europa si conferma l'area geografica su cui si concentra il maggior interesse (87%), seguita dall'America (24%), dall'Asia (20%) e dall'Africa (7%) (Figura 6).

Per quanto riguarda le strategie di espansione internazionale delle aziende, la modalità diretta¹² risulta la più diffusa (83%), seguita dai progetti di joint venture (35%) e dalle partecipazioni societarie (16%)¹³. Relativamente alle barriere riscontrate, le difficoltà a costituire partnership locali costituiscono la principale criticità per l'espansione internazionale (51%), seguita dal reperimento di capitali (35%) e dal costo della compliance (12%).

Figura 6



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 impiegate.

L'analisi del settore prevalente di operatività segnala come la quota maggioritaria sia rappresentata dalle attività correlate ai servizi finanziari (*financial-related activities*)¹⁴, che copre il 36% dei rispondenti. Seguono il comparto del credito (*credit*) con il 25%, i servizi di pagamento (*payments*) con il 19%, l'area degli investimenti (*investments*) con il 17% e il settore assicurativo (*insurance*) con il 3% (Figura 7). Sulla base delle risposte multiple fornite in merito alle singole attività operative, in media sono presenti 3 tipologie di attività per azienda, come rilevato nella precedente Indagine (Figura 8).

¹¹ Nella rilevazione precedente, il 26% degli operatori aveva intrapreso un piano di espansione, mentre il 57% prevedeva di avviarlo.

¹² Si rileva l'apertura di sedi operative all'estero, concentrate principalmente in Regno Unito, Spagna, Svizzera e Paesi Bassi.

¹³ La rilevazione è stata svolta attraverso una domanda a selezione multipla.

¹⁴ Si intendono quei servizi trasversali di supporto, quali sicurezza, servizi in cripto-attività, open banking. Per maggiori dettagli si veda la tassonomia indicata alla nota 4.

Figura 7

SETTORE PREVALENTE

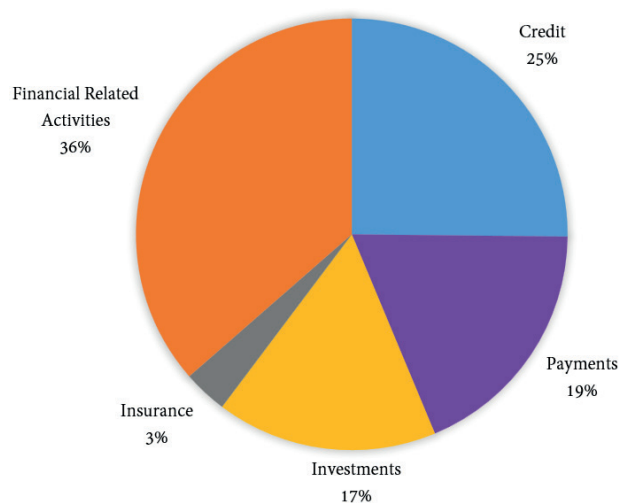
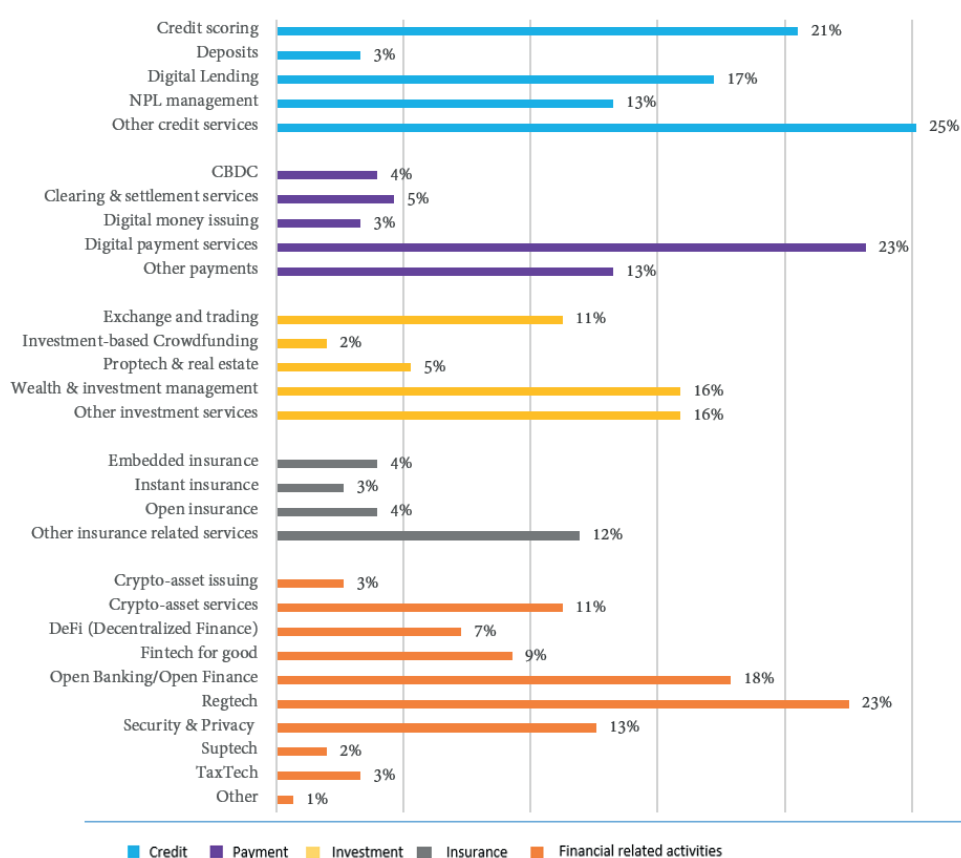


Figura 8

ATTIVITÀ DICHIARATE DALLE AZIENDE

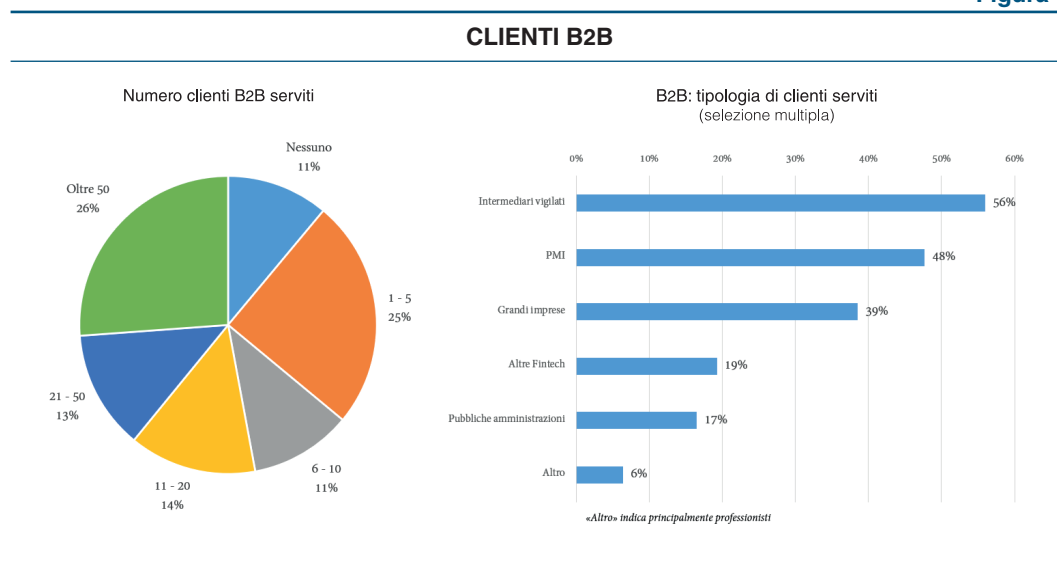
(rilevazione multipla di attività)



Sotto il profilo dei modelli di business, per il 73% dei rispondenti prevale un'offerta orientata ad altre imprese (B2B). I modelli rivolti direttamente al consumatore finale (B2C) rappresentano solo il 5%, mentre le soluzioni di tipo B2B2C raccolgono il restante 22%. Pur tenendo conto della diversa impostazione della domanda rispetto alla precedente rilevazione, il modello B2B resta il principale tratto distintivo. La centralità della clientela business è coerente con il ruolo svolto da molti operatori Fintech non vigilati come fornitori di soluzioni specialistiche per intermediari, imprese non finanziarie e altri soggetti Fintech.

Nel corso del 2025, nell'ambito del modello B2B, emerge una distribuzione piuttosto polarizzata del portafoglio clienti. Da un lato, una quota rilevante di operatori presenta una base commerciale ancora contenuta: oltre un terzo delle imprese dichiara un numero di clienti non superiore a 10. Dall'altro lato, poco più di un quarto degli operatori segnala un portafoglio ampio, superiore a 50 clienti. Quanto alla tipologia delle controparti servite, la domanda per servizi B2B si concentra soprattutto su intermediari vigilati – a conferma del supporto al settore finanziario offerto dalle Fintech non vigilate – e imprese, sia PMI sia grandi aziende; più contenuti risultano invece i rapporti con altre Fintech, pubbliche amministrazioni e professionisti (Figura 9).

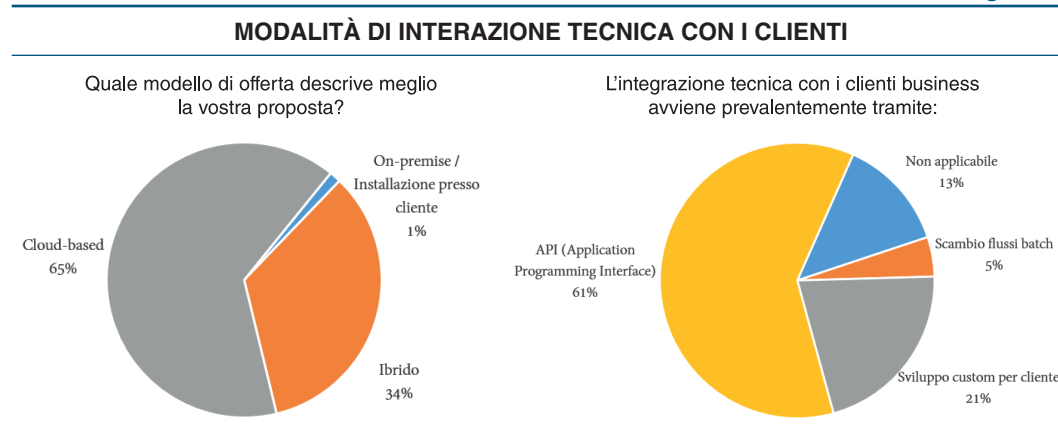
Figura 9



Il forte orientamento verso i modelli di business B2B si accompagna alle modalità con cui le aziende gestiscono l'infrastruttura di supporto all'offerta di prodotti e servizi e l'integrazione tecnica con la propria clientela corporate. Sotto il profilo del modello infrastrutturale, il panorama è guidato in larga maggioranza da soluzioni flessibili e decentralizzate: il 65% degli operatori si definisce come una realtà totalmente *cloud-based*. Un modello di tipo ibrido, che combina servizi cloud e infrastrutture locali, è adottato dal 34% dei rispondenti, mentre rimane del tutto marginale la quota di aziende che opera esclusivamente *on premise* o tramite installazione fisica presso il cliente (1%). Coerentemente con la natura *cloud-based* della maggior parte delle strutture, l'analisi delle modalità prevalenti di integrazione tecnica con i clienti corporate indica la centralità dell'interoperabilità in tempo reale:

l'uso di API (*application programming interface*) rappresenta lo strumento nettamente predominante, indicato dal 61% dei rispondenti (Figura 10).

Figura 10



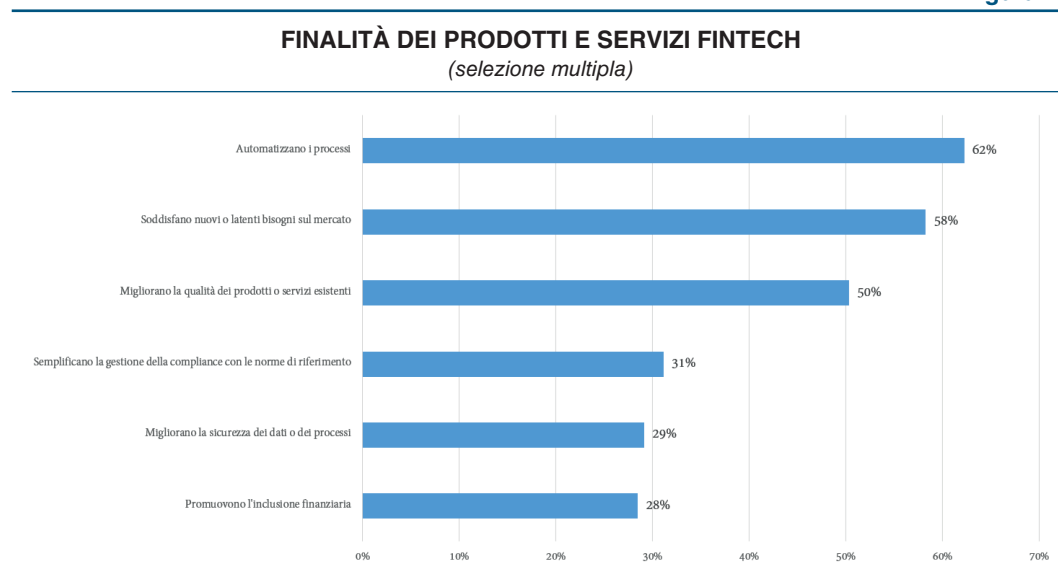
1.3. Strategie di prodotto e dinamiche di innovazione

L'esame dei target strategici che i prodotti e i servizi offerti mirano a traggare suggerisce una precisa gerarchia di priorità operative.

Pur in presenza di una diversa modalità di rilevazione rispetto alla precedente edizione, si confermano le priorità indicate dagli operatori: l'automazione dei processi costituisce l'obiettivo indicato con maggiore frequenza (62% delle imprese); seguono il soddisfacimento di bisogni nuovi o latenti sul mercato (58%) e il miglioramento della qualità dei prodotti o servizi esistenti (50%).

Tra gli altri obiettivi perseguiti figurano la semplificazione della gestione della compliance con le norme di riferimento (31%), il miglioramento della sicurezza dei dati o dei processi (29%) e la promozione dell'inclusione finanziaria (28%) (Figura 11).

Figura 11

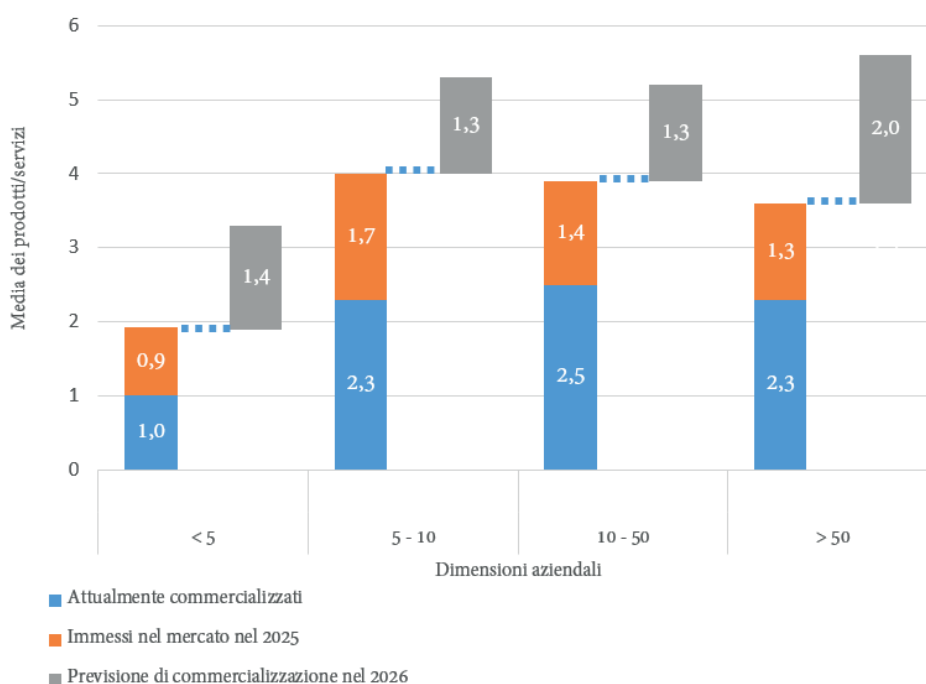


L'esame del numero medio dei prodotti e servizi Fintech segnala una associazione tra la dimensione aziendale, misurata in base al numero dei dipendenti, e la quantità di soluzioni commercializzate. Il 34% delle aziende presenta un'offerta monoprodotto; le aziende con 5 o più collaboratori gestiscono almeno due prodotti attualmente commercializzati; tutte le classi dimensionali mostrano un incremento dell'offerta previsto entro il 2026 (Figura 12).

In relazione allo sviluppo di nuove soluzioni, il 61% delle aziende dichiara per il 2026 una strategia di innovazione orientata al lancio di nuovi prodotti, mentre una parte minoritaria, corrispondente al 10%, sceglie di mantenere stabile la propria offerta. Dei restanti operatori, il 25% dichiara di aver avviato nuove iniziative Fintech nel 2025, mentre il 4%, che non ha ancora un'offerta attiva sul mercato, ne prevede l'avvio nel 2026.

Figura 12

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



Il 34% dei rispondenti dichiara che almeno un progetto è riconducibile al *Fintech for Good* (F4G)¹⁵, contro il 44% della precedente edizione. Il dato segnala una possibile minore diffusione di iniziative esplicitamente qualificate

¹⁵ Per *Fintech for Good* si intende "l'utilizzo di tecnologie e dell'innovazione al fine del raggiungimento di obiettivi sociali e di tematiche ambientali, come povertà, inuguaglianza, cambiamento climatico e inclusione finanziaria".

come a impatto sociale o ambientale. Tuttavia, considerando il confronto con l'insieme omogeneo, la variazione risulta sensibilmente più contenuta¹⁶. Una parte significativa della riduzione osservata sul campione complessivo potrebbe riflettere la diversa composizione dei rispondenti e non necessariamente un effettivo ridimensionamento dell'interesse verso iniziative *Fintech for Good*. Inoltre, con riferimento ai risultati dell'attuale rilevazione, il 31% dichiara un singolo progetto F4G e solo il 3% ha avviato due o più iniziative così classificate, mentre la maggior parte delle aziende (66%) non sviluppa soluzioni in questo ambito. Con riferimento alla struttura societaria, il 6% del totale delle imprese è oggi registrato ufficialmente come società benefit¹⁷.

La metà delle società che dichiarano di avere almeno un progetto in ambito F4G non monitora indicatori d'impatto. Tra le realtà che effettuano un tracciamento quantitativo, prevalgono le metriche legate alla diversità e all'inclusione finanziaria (scelte dal 19% dei rispondenti), seguite da quelle focalizzate esclusivamente sull'inclusione finanziaria (13%) e dai parametri relativi alla riduzione delle emissioni di CO₂ (12%).

1.4. Tecnologie abilitanti

L'Indagine ha esaminato le tecnologie utilizzate dalle aziende attraverso una doppia chiave di lettura: la selezione multipla, per catturarne la complessità, e l'indicazione di quella prevalente, per individuare il nucleo di specializzazione di ciascun operatore. I dati relativi all'adozione complessiva mostrano una netta preminenza delle soluzioni legate alla gestione e valorizzazione dei dati (Figura 13). L'intelligenza artificiale (*artificial intelligence* - *AI*) si conferma la tecnologia più diffusa, adottata dal 70% delle aziende rispondenti e indicata come tecnologia principale dal 29% delle aziende. Il dato segnala una marcata continuità con la precedente edizione, in cui l'AI rappresentava già la tecnologia più diffusa per una quota analoga di operatori. L'elemento di novità riguarda piuttosto il progressivo approfondimento delle modalità di utilizzo dell'AI, osservate anche attraverso la distinzione tra AI predittiva, generativa e agentic¹⁸.

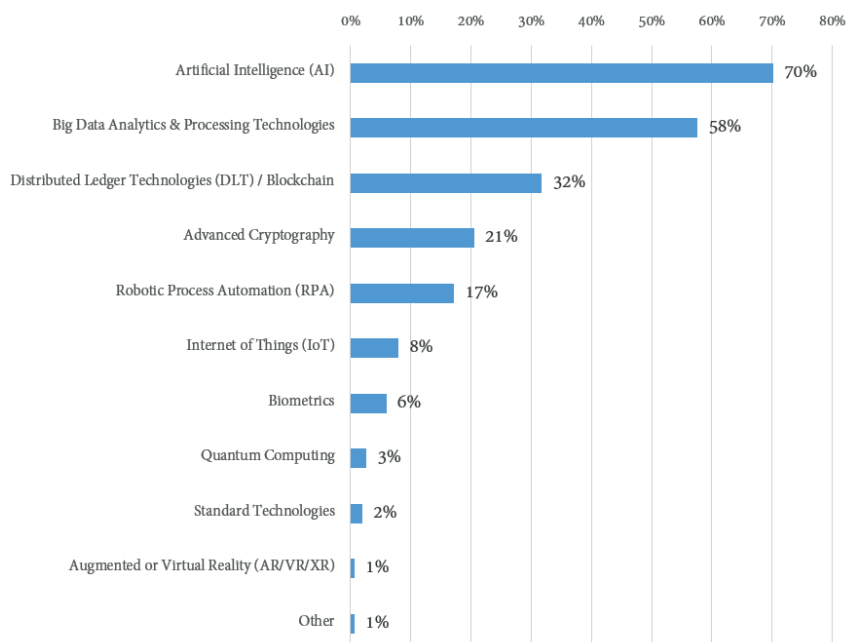
¹⁶ I valori corrispondenti dell'insieme omogeneo risultano pari al 37% per la precedente rilevazione e al 33% per quella corrente.

¹⁷ Si tratta di società che, nell'esercizio della loro attività economica, oltre allo scopo di lucro, perseguono una o più finalità di beneficio comune, operando in modo responsabile, sostenibile e trasparente nei confronti di persone, comunità, territori e ambiente, beni e attività culturali e sociali, enti e associazioni ed altri portatori di interesse. L'istituto delle Società Benefit è stato introdotto dalla Legge di Stabilità 2016 (Legge 208/2015, commi 376-384).

¹⁸ Nel presente rapporto, le applicazioni di intelligenza artificiale sono ricondotte a tre principali categorie: l'utilizzo di agenti autonomi quali sistemi capaci di pianificare, gestire ed eseguire attività anche complesse con un limitato intervento umano; le applicazioni di AI predittiva per formulare previsioni e supportare i processi decisionali a partire dai dati disponibili, ad esempio nelle attività di valutazione del rischio e di credit scoring; l'impiego di AI generativa per produrre contenuti, sviluppare interfacce avanzate e sintetizzare grandi volumi di informazioni.

Figura 13

TECNOLOGIE UTILIZZATE (selezione multipla)

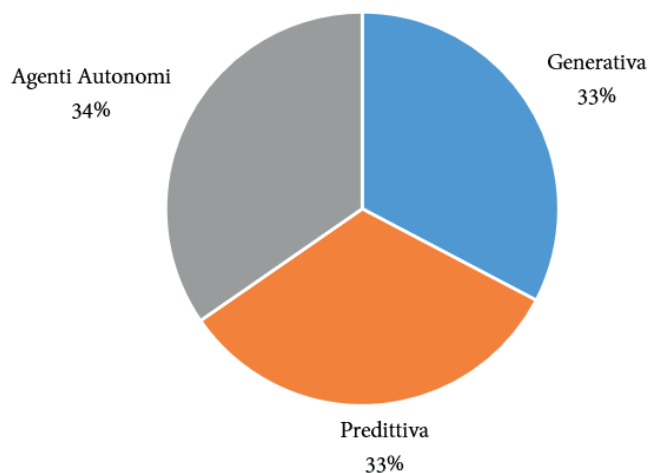


Tra le imprese che indicano l'intelligenza artificiale come tecnologia prevalente, le soluzioni adottate si distribuiscono in misura pressoché uniforme tra le tre tipologie considerate (Figura 14). Gli agenti autonomi vengono indicati dal 34% delle imprese; l'AI predittiva e l'AI generativa dal 33% ciascuna.

Figura 14

SOLUZIONI DI INTELLIGENZA ARTIFICIALE ADOTTATE

Quale delle seguenti soluzioni IA impiegate attualmente è prevalente?

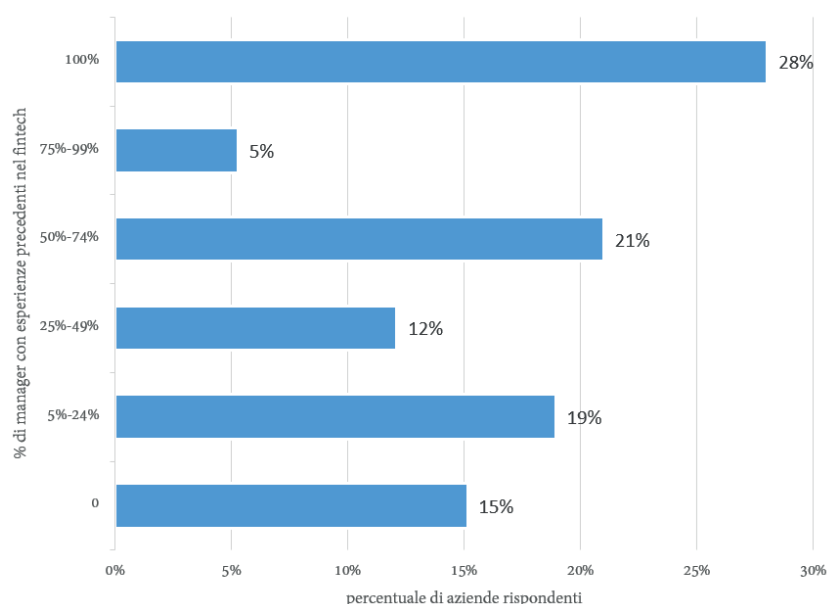


1.5. Capitale umano: struttura occupazionale e composizione dei team

Riguardo all'utilizzo del capitale umano, il 46% dei rispondenti adotta un modello "full Fintech", dedicando il 100% del proprio personale esclusivamente a queste attività (Figura 15). Le restanti realtà mostrano una certa variabilità: il 12% dichiara una quota di addetti Fintech tra il 75% e il 99%, il 18% si colloca nella fascia 50-74%, mentre le quote inferiori interessano l'11% (fascia 25-49%) e il 9% delle imprese (fascia 5-24%), a fronte di un esiguo 4% che non registra personale dedicato.

Figura 15

DISTRIBUZIONE DELLE AZIENDE PER INCIDENZA DEL PERSONALE FINTECH SUL TOTALE



Sotto il profilo della provenienza e dell'esperienza del top management, l'analisi rileva che nel 28% delle società l'intera squadra di vertice possiede una esperienza pregressa nel settore Fintech. La percentuale sale al 54% se si considerano le aziende in cui almeno la metà dei manager possiede questo specifico background.

L'estrazione accademica degli addetti conferma il dato della precedente rilevazione mostrando una forte concentrazione nelle discipline tecnico-scientifiche ed economiche, che rappresentano rispettivamente il 51% e il 29% del totale del personale (Figura 16). La percentuale di dipendenti con formazione STEM si attesta stabilmente intorno al 50%, indipendentemente dalle modalità di costituzione dell'azienda o dalla partecipazione o meno a programmi di incubazione o accelerazione.

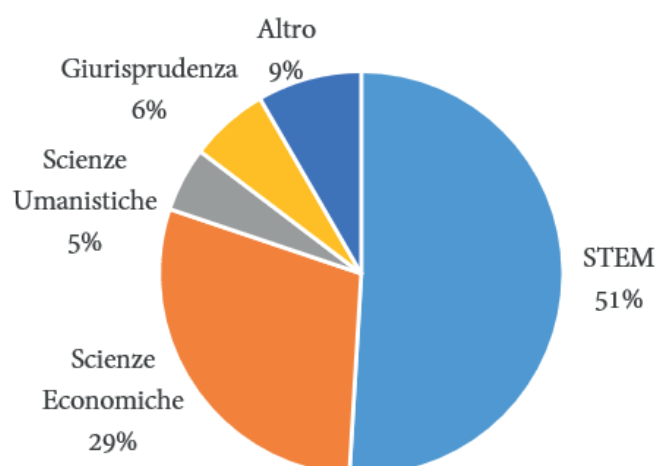
In base alla percentuale di profili STEM in azienda, gli operatori si possono suddividere in tre cluster distinti in base all'intensità di tali competenze scientifiche:

- Cluster «tech-heavy» (37% del totale): comprende le aziende in cui il personale STEM supera il 70%. In questo cluster le altre discipline presentano un'incidenza molto contenuta e la quota media di competenze tecnico-scientifiche è pari all'89%.

- **Cluster «bilanciato» o «ibrido» (28% del totale):** è composto da aziende in cui la quota STEM è compresa tra il 40% e il 70%. In media la componente tecnica resta dominante (48%), affiancata da una solida base economica (28%) e, in modo significativo, dal valore più elevato di laureati in giurisprudenza (10%).
- **Cluster «ridotto STEM» o «economy-led» (35% del totale):** raccoglie le aziende in cui la presenza STEM è inferiore al 40%. In questo segmento le scienze economiche costituiscono la maggioranza assoluta, attestandosi al 53%.

Figura 16

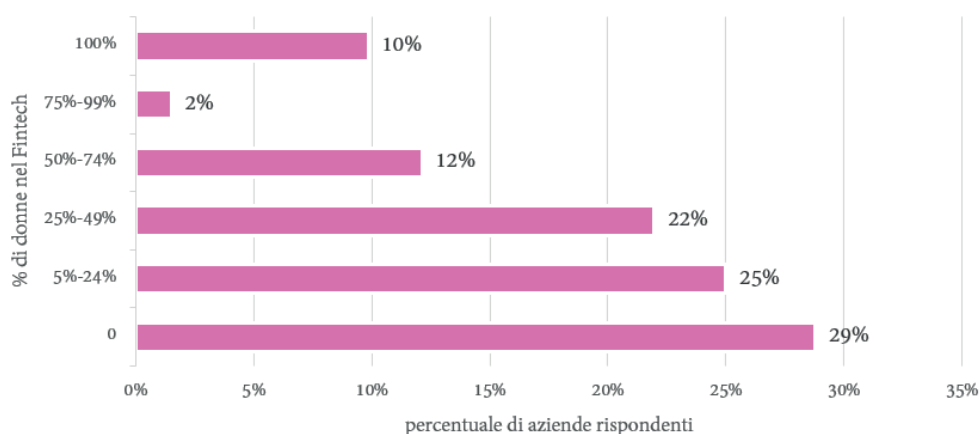
PROFILO DEGLI ADDETTI FINTECH PER AREA DI FORMAZIONE



All'interno della forza lavoro dedicata al Fintech la presenza femminile è ancora contenuta (Figura 17). Il 29% delle società non registra alcuna presenza femminile tra gli addetti Fintech, un valore in linea con la rilevazione dello scorso anno, mentre solo il 24% mostra una prevalente presenza femminile, con una quota di donne compresa tra il 50% e il 100%.

Figura 17

DISTRIBUZIONE DELLE AZIENDE PER % DI DONNE NEL FINTECH

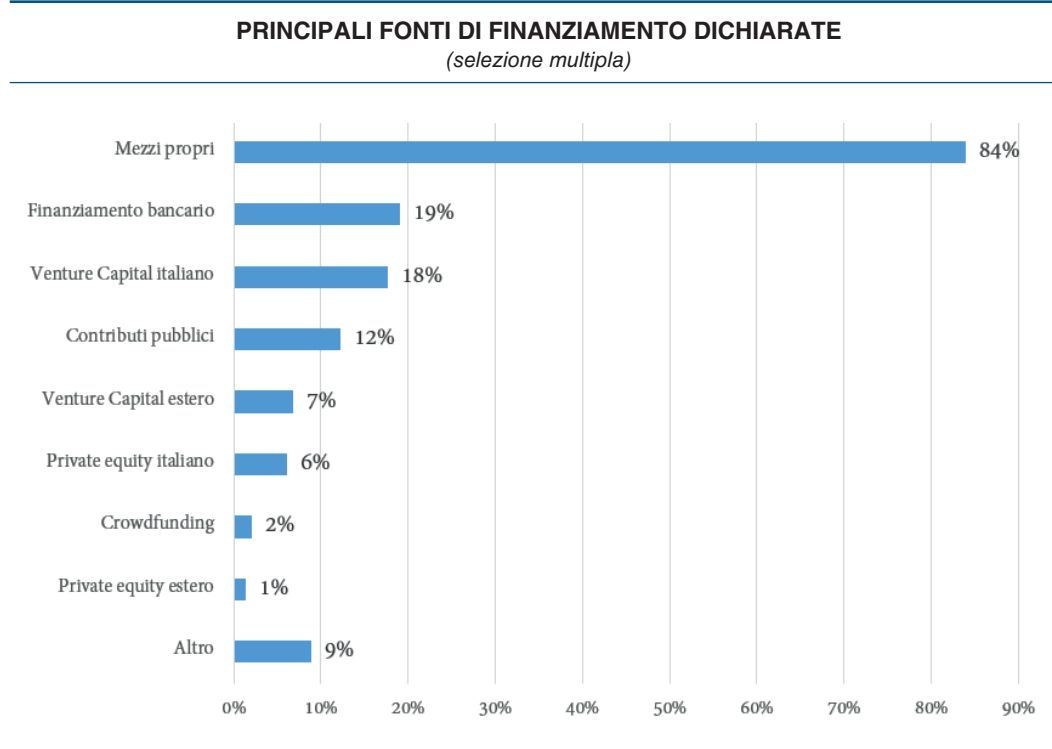


2. Strategie finanziarie, dinamiche di crescita e piani di espansione

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

L'analisi delle fonti di finanziamento delle aziende Fintech rivela come i mezzi propri rappresentino la principale fonte di finanziamento (84%) (Figura 18), in sostanziale continuità con quanto osservato nella precedente edizione. La limitata diffusione di fonti esterne di finanziamento continua a caratterizzare il comparto e contribuisce a spiegare la prevalenza di investimenti annui di importo contenuto. *Venture capital* e *private equity* risultano ancora residuali, con valori contenuti; tra le fonti esterne, il finanziamento bancario (19%) mantiene un ruolo rilevante, mentre tra i contributi pubblici (12%) emerge in particolare lo strumento *Smart&Start* di Invitalia¹⁹. La voce "altro" (9%) include invece *business angels* e altri investitori privati. Il 26% delle realtà dichiara di aver chiuso un round di finanziamento nel 2025.

Figura 18

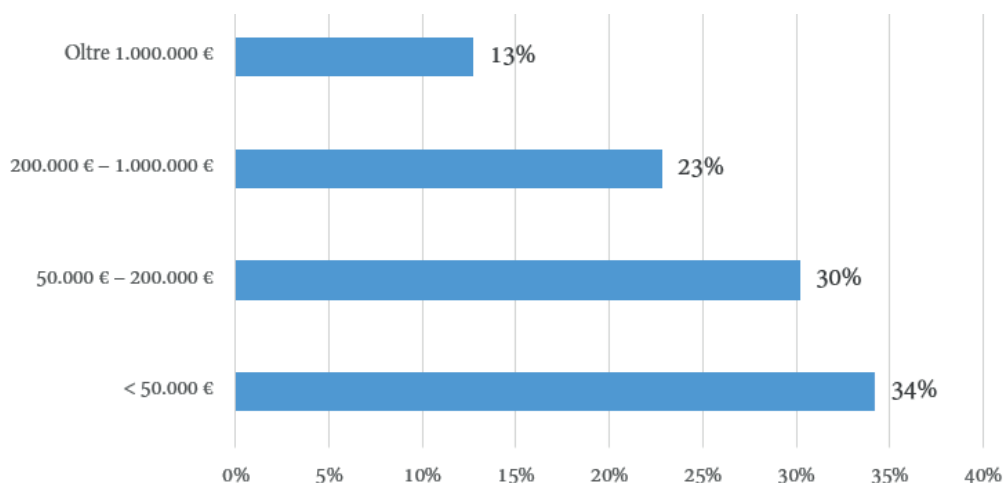


Per quanto attiene all'ammontare degli investimenti in prodotti e servizi Fintech, il 64% delle imprese si attesta sotto i 200.000 euro (Figura 19).

¹⁹ Smart&Start Italia è un incentivo gestito da Invitalia (l'Agenzia nazionale per l'attrazione degli investimenti e lo sviluppo d'impresa) e promosso dal Ministero delle Imprese e del Made in Italy che sostiene la nascita e la crescita delle startup innovative ad alto contenuto tecnologico su tutto il territorio nazionale.

Figura 19

INVESTIMENTI IN PRODOTTI E SERVIZI FINTECH



L'analisi del fatturato segnala che la quota più elevata di imprese (44%) si colloca nella fascia più bassa, sotto i 200.000 euro, mentre più di un quarto supera un milione di euro (Figura 20). Inoltre, per una quota significativa di imprese il fatturato è in larga parte generato dalle attività Fintech, con una presenza rilevante di operatori per cui questa operatività rappresenta oltre il 50% – e spesso anche il 100% – dei propri proventi (Figura 21).

Figura 20

FATTURATO IN PRODOTTI E SERVIZI FINTECH

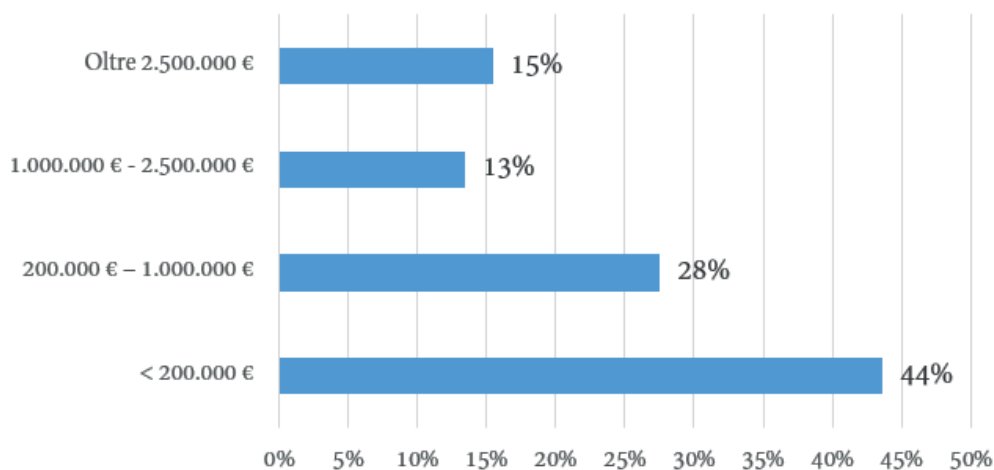
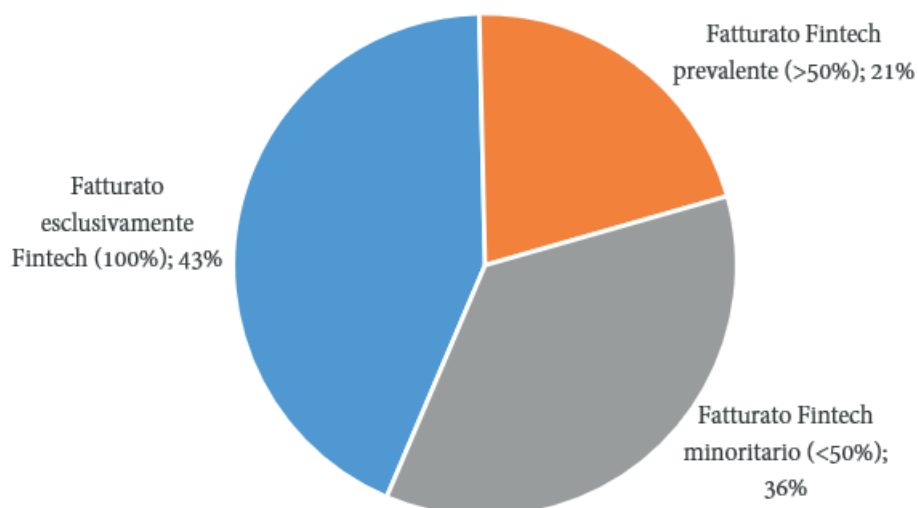


Figura 21

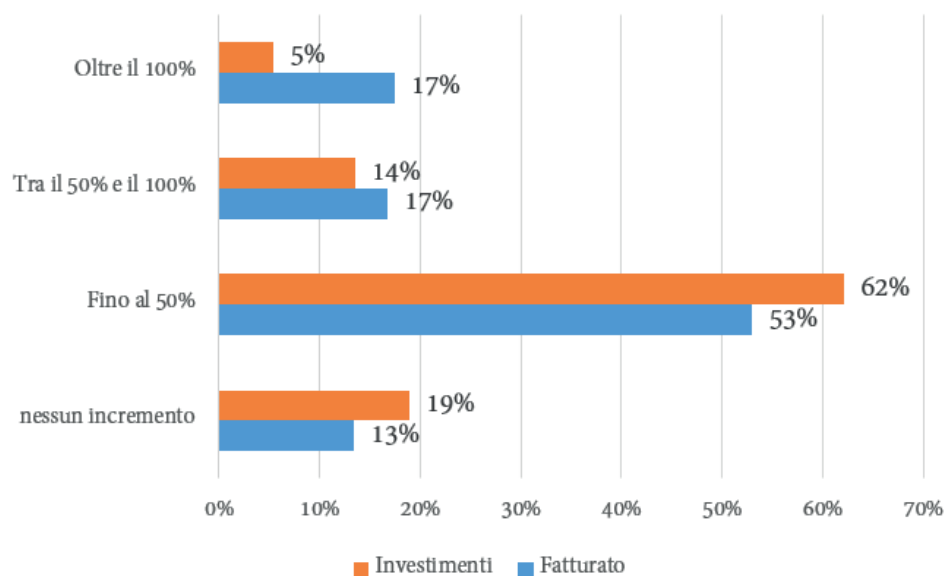
RIPARTIZIONE AZIENDE PER INCIDENZA DEL FATTURATO FINTECH



Con riferimento alle prospettive di crescita del fatturato e degli investimenti nel 2026, la maggioranza delle imprese prevede incrementi annui al di sotto del 50% (Figura 22).

Figura 22

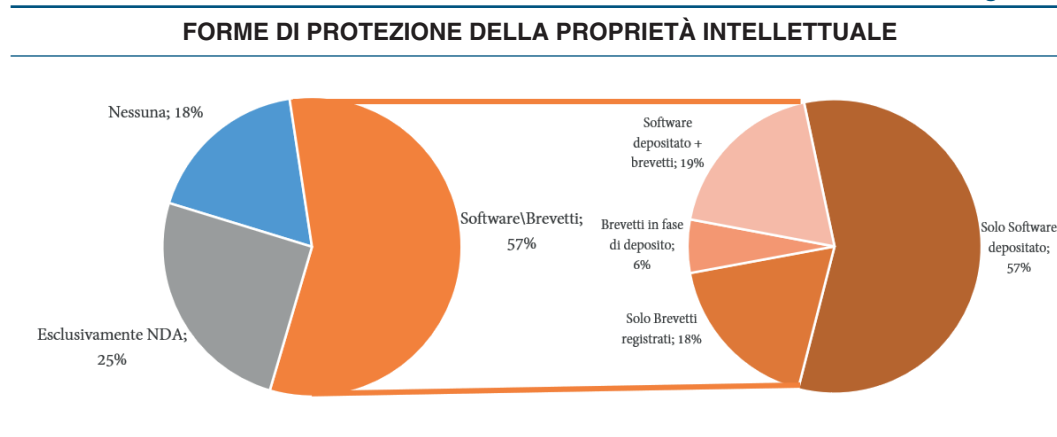
CRESCITA ATTESA NEL 2026 DEGLI INVESTIMENTI E DEL FATTURATO FINTECH



2.2. Proprietà intellettuale, certificazioni e collaborazioni nel settore Fintech

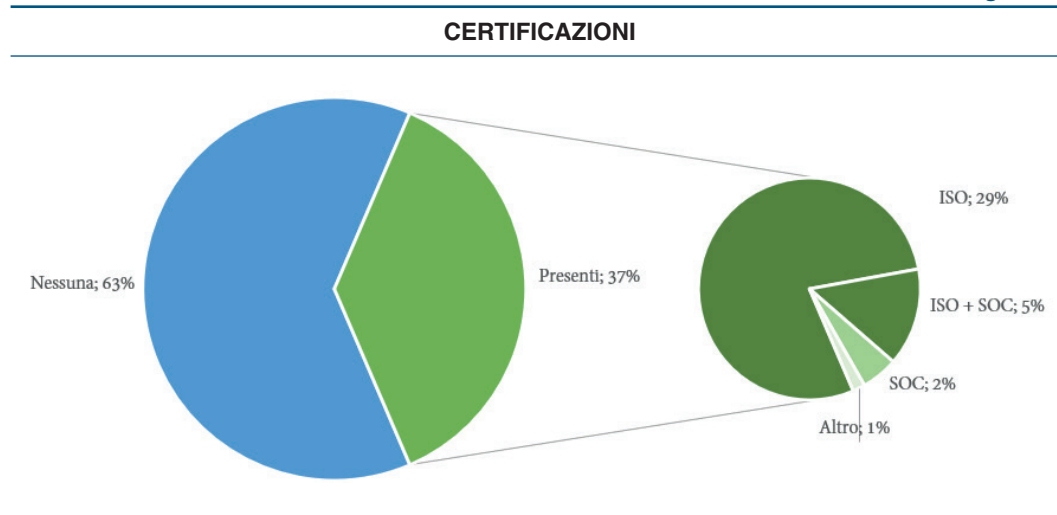
La maggior parte delle imprese (57%) tutela la propria innovazione attraverso strumenti quali brevetti e/o registrazione del software, mentre una quota non trascurabile (25%) ricorre esclusivamente ad accordi di riservatezza con le controparti (*Non-Disclosure Agreement* – NDA) o non adotta alcuna forma di protezione (18%) (Figura 23).

Figura 23



Dall'analisi delle certificazioni possedute o in corso di ottenimento (Figura 24) emerge che il 37% delle imprese possiede una certificazione²⁰. Tra queste, prevalgono le certificazioni ISO (34%), mentre le attestazioni SOC (*System and Organization Controls*)²¹ risultano ancora marginali.

Figura 24



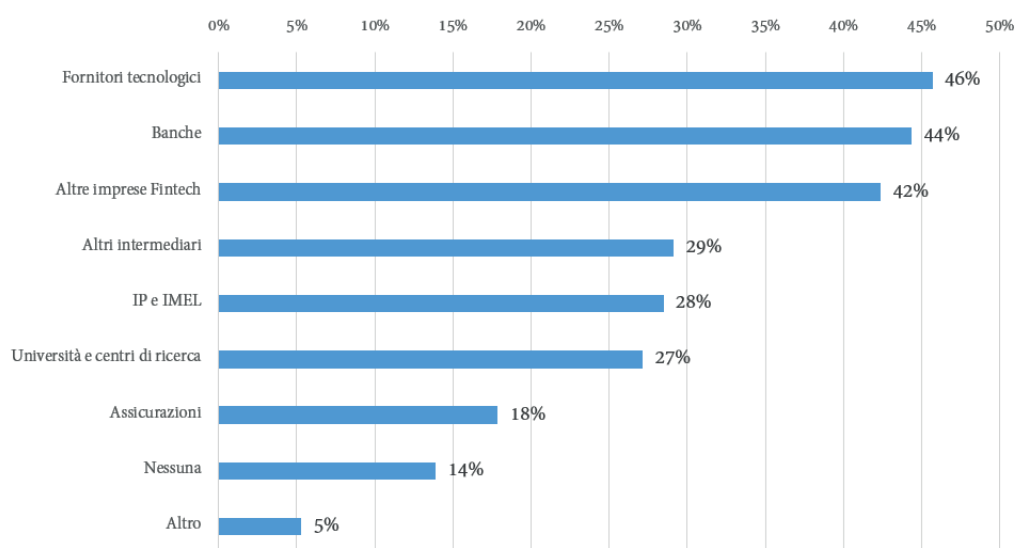
²⁰ L'anno precedente le imprese con certificazioni erano il 32% sul campione intero.

²¹ Nel settore Fintech, le principali certificazioni ISO includono la ISO/IEC 27001 (gestione della sicurezza delle informazioni), la ISO/IEC 27701 (estensione per la privacy dei dati e GDPR) e la ISO 22301 (continuità aziendale). I SOC (System and Organization Controls, in particolare SOC 2 Type II) rappresentano framework operativi di origine statunitense (sviluppati dall'AICPA) che rilasciano un report di attestazione (audit) dettagliato, che descrive l'efficacia operativa dei controlli di sicurezza specifici su un arco di tempo limitato.

Per quanto riguarda le *partnership*, l'analisi indica come le imprese Fintech sviluppino un ecosistema collaborativo ampio e diversificato, con relazioni concentrate soprattutto su fornitori tecnologici, banche e altre imprese Fintech (Figura 25). In particolare, il 66% delle imprese intrattiene collaborazioni con almeno un intermediario vigilato (banche, IP/IMEL, altri intermediari o assicurazioni), suggerendo un legame strutturale tra Fintech e sistema finanziario tradizionale, mentre rimane contenuta la quota di imprese prive di collaborazioni²².

Figura 25

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



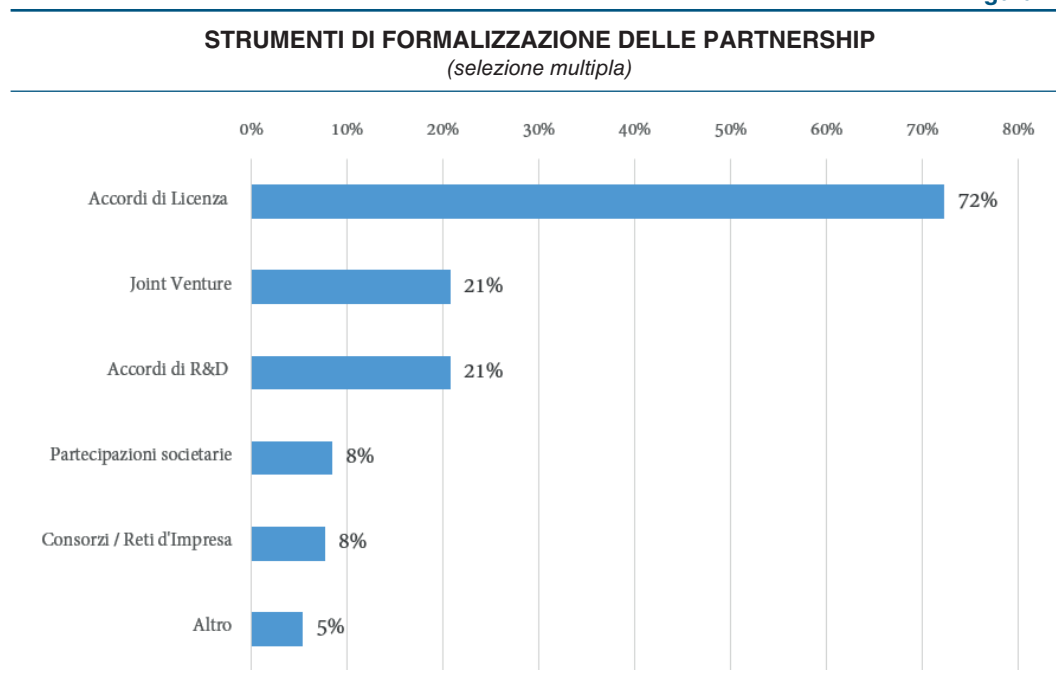
La rete di collaborazioni presenta elementi di continuità rispetto alla precedente edizione: i rapporti con il sistema finanziario vigilato, i fornitori tecnologici e le altre imprese Fintech rappresentavano il nucleo principale dell'ecosistema collaborativo. L'incidenza delle *partnership* con almeno un intermediario vigilato è lievemente aumentata²³, rafforzando l'immagine di complementarità tra operatori Fintech non vigilati e intermediari tradizionali. Dal punto di vista della formalizzazione, tali collaborazioni si basano prevalentemente su accordi di licenza (oltre il 70%), mentre risultano meno diffusi strumenti come *joint venture* e accordi di R&D, e marginali le partecipazioni societarie o le reti d'impresa (Figura 26)²⁴. Ne emerge un quadro in cui prevalgono forme contrattuali più snelle, mentre strumenti più strutturati di integrazione societaria o progettuale appaiono meno frequenti.

²² Il dato risulta in linea con l'Indagine Fintech nel sistema finanziario della Banca d'Italia (cfr. nota 6) in cui emerge che il 58% delle collaborazioni per attività fintech da parte degli intermediari interessa fornitori tecnologici e imprese fintech.

²³ L'anno precedente si attestava complessivamente al 60%; analizzando nello specifico le aziende che hanno partecipato a entrambe le edizioni della survey, l'incremento appare confermato anche se in misura leggermente più ridotta: la quota di imprese con *partnership* con almeno un intermediario passa dal 60%, rilevato lo scorso anno, al 64% dell'edizione corrente.

²⁴ Rispetto alla precedente rilevazione, l'Indagine approfondisce quindi non solo la presenza e la tipologia dei partner, ma anche le modalità con cui le collaborazioni vengono formalizzate.

Figura 26



2.3. Ostacoli alla crescita

La crescita e lo sviluppo delle soluzioni Fintech continuano a confrontarsi con ostacoli rilevanti. L'elemento percepito come maggiormente critico è costituito dalla complessità dei processi di procurement dei grandi clienti, indicato come principale barriera da circa il 60% delle imprese, mostrando le difficoltà di accreditamento nei confronti dei player di dimensioni maggiori²⁵ (Figura 27).

L'abbandono di iniziative progettuali resta un fenomeno relativamente contenuto, pur risultando più frequente rispetto alla precedente rilevazione. Nel complesso, il 26% delle imprese dichiara di aver interrotto uno o più progetti nell'ultimo anno, a fronte del 16% registrato nell'edizione precedente. Le principali motivazioni riportate riguardano la mancanza di risorse finanziarie e lo scarso interesse del mercato (Figura 28).

Il confronto limitato alle imprese che hanno partecipato a entrambe le edizioni dell'Indagine mostra un incremento che, sebbene più contenuto, rimane comunque sensibile (dal 17% al 23%). L'aumento degli abbandoni non è pertanto riconducibile esclusivamente alla diversa composizione della platea dei rispondenti, ma appare coerente con una difficoltà presumibilmente più diffusa nel trasformare le iniziative innovative in progetti sostenibili dal punto di vista commerciale e finanziario. Pur restando minoritario, il fenomeno sembra quindi segnalare le sfide che una parte delle imprese incontra nella fase di validazione e consolidamento delle proprie soluzioni sul mercato.

²⁵ Gli intermediari tendono a collaborare con soggetti che offrono garanzie elevate in termini di sicurezza ICT, continuità operativa e riservatezza delle informazioni, anche dimostrate da comprovate esperienze di successo (cfr. Indagine Fintech nel sistema finanziario della Banca d'Italia).

Figura 27

PRINCIPALI OSTACOLI ALLA SCALABILITÀ DELLE SOLUZIONI FINTECH
(selezione multipla)

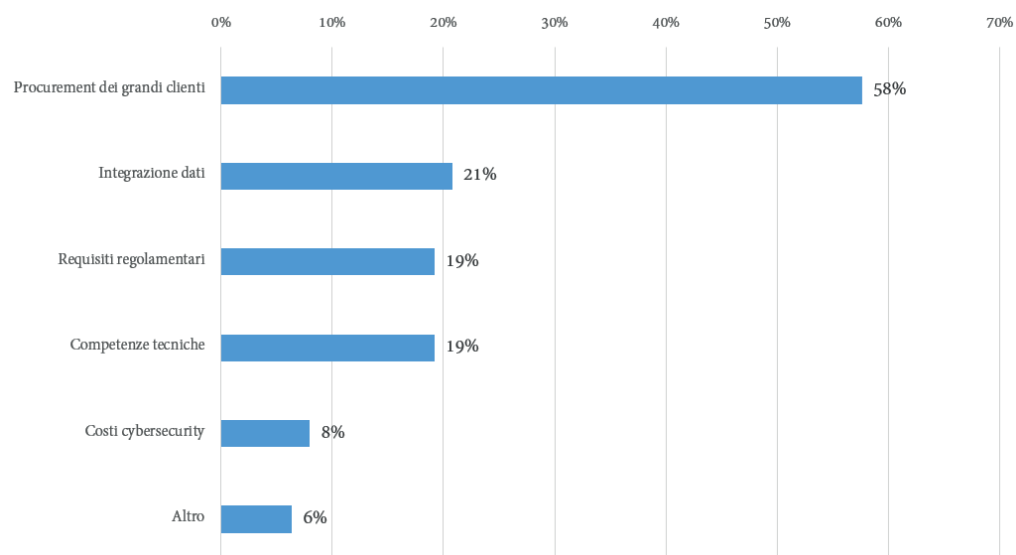
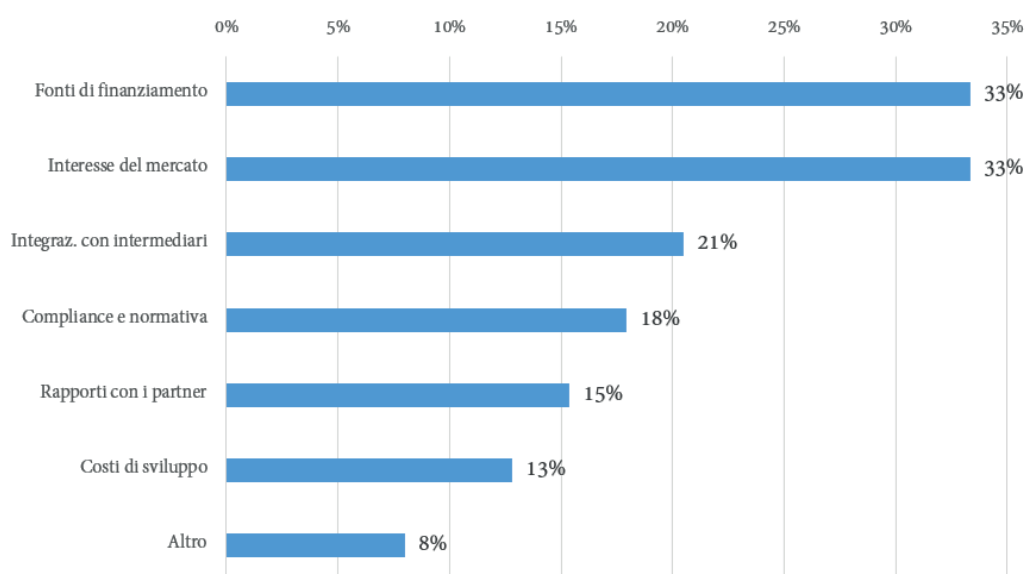


Figura 28

MOTIVI DI ABBANDONO DEI PROGETTI
(selezione multipla)



3. Percezione e impatto del quadro regolamentare

3.1. Importanza della regolamentazione per gli operatori Fintech non vigilati

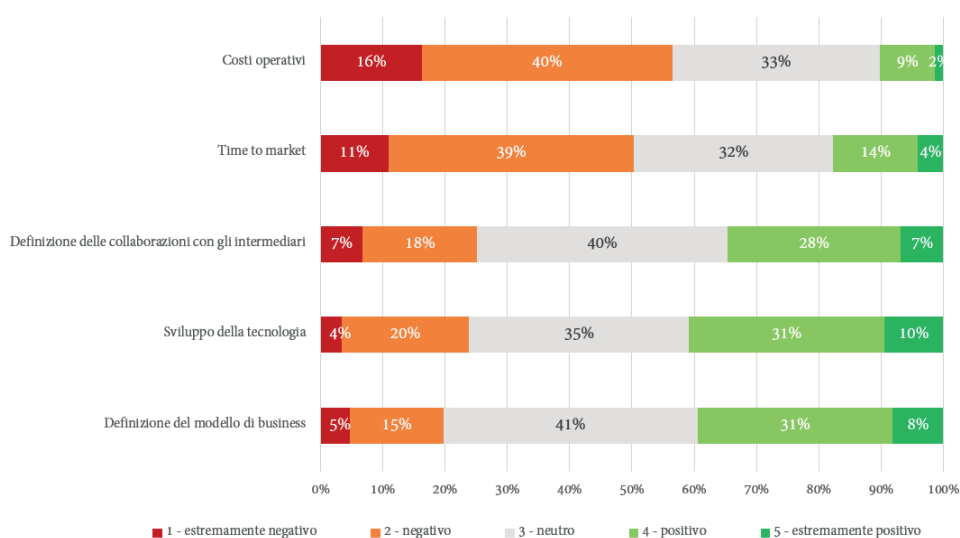
I risultati dell'Indagine segnalano l'importanza attribuita dalle imprese Fintech non vigilate al contesto normativo di riferimento. In particolare, il 36% delle imprese indica come rilevanti per la propria attività da tre a cinque ambiti regolamentari, mentre circa un terzo ne individua più di cinque. La centralità del quadro di regole rappresenta un elemento di continuità con la precedente edizione; la rilevazione attuale, grazie all'inserimento di nuove dimensioni di analisi, consente di distinguere meglio gli effetti percepiti su costi, *time to market*, sviluppo tecnologico e modello di business.

Per quanto riguarda i costi operativi e il *time to market*, l'impatto della regolamentazione è valutato in maniera critica (il 56% e il 50% dei rispondenti esprimono, rispettivamente, un giudizio negativo o estremamente negativo). Diversamente, per gli aspetti strategici, quali lo sviluppo della tecnologia e la definizione del modello di business, emerge una valutazione complessivamente più favorevole (rispettivamente il 41% e il 39% delle risposte si colloca su livelli positivi o molto positivi) (Figura 29).

Figura 29

VALUTAZIONE DELL'IMPATTO DELLA REGOLAMENTAZIONE

Come valutate la ricaduta della regolamentazione nei seguenti ambiti?



Nel complesso il 63% dei rispondenti individua almeno un ambito, tra quelli sopra evidenziati, in cui la normativa esercita un impatto negativo o molto negativo sull'attività di impresa. Tuttavia, anche tra gli operatori che segnalano criticità, prevale il riconoscimento dell'importanza di operare all'interno di un quadro regolamentare definito: il 70% di essi ritiene infatti che i vincoli imposti dalla normativa vigente siano nel complesso necessari (67% della rilevazione precedente); solo il restante 30%, pari a circa un'impresa su cinque del totale dei rispondenti, ritiene che persistano aree di possibile miglioramento del quadro regolamentare, quota sostanzialmente in linea con

il 33% rilevato in precedenza. Tra queste, le più frequentemente indicate riguardano: una maggiore armonizzazione e stabilità del quadro normativo, in continuità con le criticità relative all'incertezza interpretativa e alla diversità dei regimi tra giurisdizioni emerse nella precedente rilevazione; una più ampia applicazione del principio di proporzionalità rispetto alla dimensione delle imprese; una più attenta valutazione dei potenziali impatti sui processi interni.

Le indicazioni fornite consentono di individuare gli ambiti regolamentari considerati maggiormente rilevanti per lo svolgimento della propria attività, anche nel caso in cui le imprese rispondenti non siano destinatarie dirette della normativa; l'importanza percepita può derivare, infatti, dai requisiti richiesti da intermediari vigilati, investitori e partner commerciali oppure dalle prospettive di sviluppo dell'impresa e di accesso a nuovi mercati.

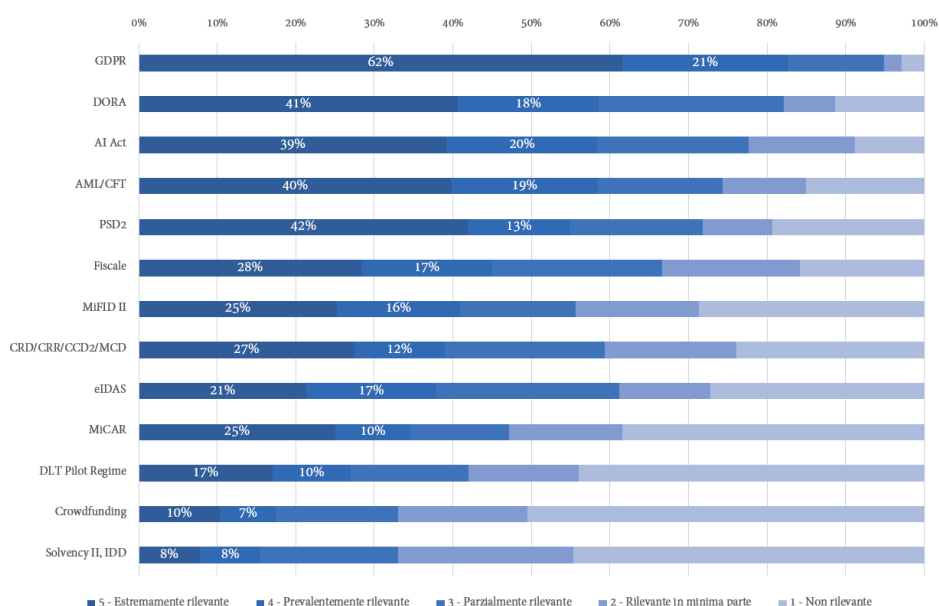
Tra le regolamentazioni, il GDPR viene indicato dall'83% delle imprese (in aumento rispetto al 75% della precedente rilevazione); seguono, tutte con l'incidenza del 59%, la disciplina in materia di AML/CFT, DORA e l'AI Act (Figura 30).

La rilevanza del GDPR e dell'AI Act può riflettere anche l'applicazione diretta che tali normative possono avere sul trattamento dei dati, sullo sviluppo e sull'utilizzo di sistemi di intelligenza artificiale. Diversamente, discipline specifiche per il settore finanziario, come per esempio DORA, possono risultare indirettamente rilevanti in quanto influenzano i requisiti di sicurezza informatica, resilienza operativa, continuità dei servizi e gestione dei fornitori richiesti dagli intermediari vigilati ai propri partner tecnologici.

Figura 30

NORMATIVE PERCEPITE COME RILEVANTI PER L'ATTIVITÀ DELLE IMPRESE

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



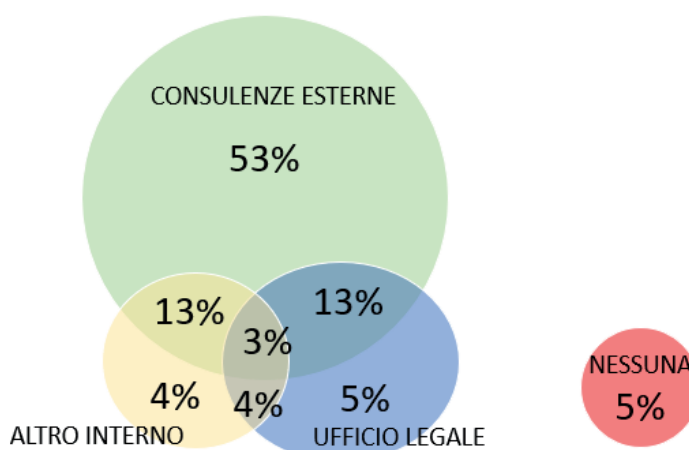
3.2. Gestione della *compliance* e approccio alla regolamentazione

Per far fronte alla complessità del quadro normativo, le imprese Fintech italiane non vigilate adottano assetti organizzativi differenziati per la gestione della *compliance*, in linea con quanto emerso dalla rilevazione precedente. Nel complesso, il ricorso a competenze esterne rimane la soluzione maggiormente diffusa. Più della metà delle imprese (53%) affida infatti la gestione della conformità normativa esclusivamente a consulenti esterni. Un ulteriore 29% adotta un modello misto, che combina una o più strutture interne, quali l'ufficio legale e/o la funzione di controllo, con il supporto specialistico di professionisti esterni. Risultano, invece, meno frequenti sia l'assenza di presidi dedicati, segnalata dal 5% delle imprese, sia la gestione della *compliance* esclusivamente con risorse interne, adottata dal 13% dei rispondenti (Figura 31).

Figura 31

RIPARTIZIONE DELLE AZIENDE PER STRUTTURA DI COMPLIANCE ADOTTATA

(Le intersezioni rappresentano le imprese che adottano un modello misto, mentre le percentuali delle aree non sovrapposte gli assetti esclusivi)



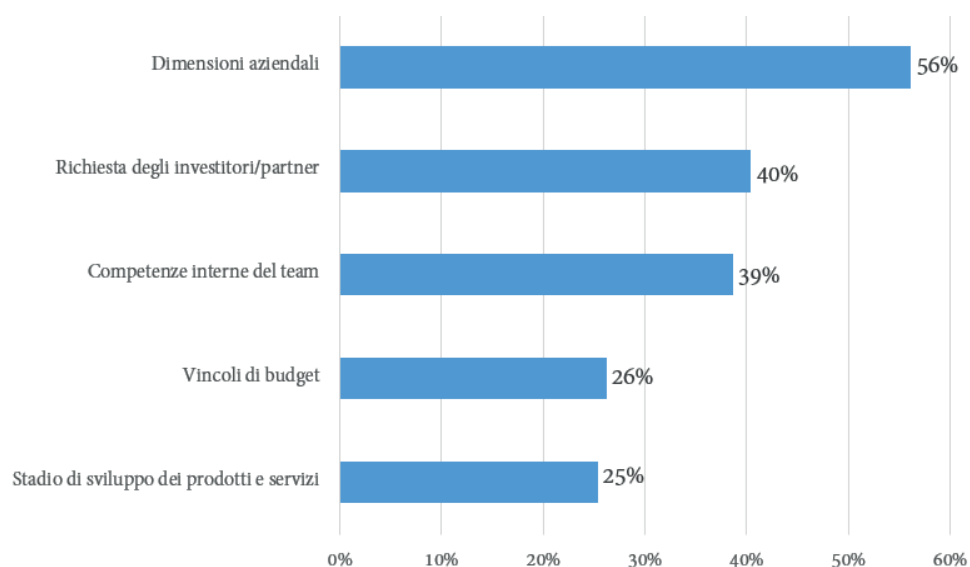
Rispetto alla precedente edizione dell'Indagine, si osserva una crescita significativa del ricorso esclusivo a consulenze esterne, la cui incidenza passa dal 31% al 53%, accompagnata da una riduzione delle soluzioni ibride (dal 44% al 29%), della gestione interamente interna (dal 16% al 13%) e delle situazioni prive di presidi dedicati (dal 9% al 5%). L'analisi limitata alle imprese che hanno partecipato a entrambe le edizioni conferma tali tendenze, sebbene con intensità meno marcate²⁶.

²⁶ Il ricorso esclusivo a consulenti esterni cresce dal 32% al 49%, mentre i modelli misti si riducono dal 47% al 37%; diminuiscono inoltre sia le strutture esclusivamente interne (dall'11% all'8%) sia le situazioni prive di presidi dedicati (dal 10% al 6%). Tali evidenze devono tuttavia essere interpretate con cautela. Nell'edizione corrente, infatti, l'opzione di risposta "controllo interno" è stata sostituita dalla più ampia categoria "altra struttura interna". Il testo della domanda, così come le altre opzioni di risposta (ufficio legale interno, consulenze esterne e nessuna struttura dedicata), sono rimaste invariate.

Coerentemente con la distribuzione degli assetti organizzativi osservata, la configurazione della funzione di *compliance* riflette soprattutto caratteristiche strutturali e scelte strategiche delle imprese. I principali fattori che determinano l'assetto di gestione della compliance sono la dimensione aziendale (56%), le richieste degli investitori e dei partner (40%) e le competenze interne disponibili (39%). Un ruolo più contenuto, ma comunque non trascurabile, è attribuito ai vincoli di budget (26%) e allo stadio di sviluppo dei prodotti e dei servizi (25%), che incidono sulla definizione dei presidi organizzativi e sul grado di internalizzazione della funzione (Figura 32).

Figura 32

FATTORI DETERMINANTI PER L'ATTUALE ASSETTO DI GESTIONE DELLA COMPLIANCE
(selezione multipla)



APPENDICE METODOLOGICA

L'Indagine è stata realizzata nel corso del 2026 mediante la somministrazione di un questionario online riferito all'anno 2025 e mantiene un elevato grado di continuità con la rilevazione precedente, al fine di consentire la confrontabilità nel tempo dei principali fenomeni osservati. La maggior parte delle domande è stata pertanto mantenuta invariata; in alcuni casi sono state apportate modifiche alle opzioni di risposta o alla formulazione dei quesiti per migliorarne la chiarezza e la corretta interpretazione da parte dei rispondenti.

Contestualmente, sono state introdotte nuove domande volte ad approfondire elementi emersi come particolarmente rilevanti nella precedente rilevazione, tra cui alcuni aspetti organizzativi delle imprese, le modalità di utilizzo delle tecnologie di intelligenza artificiale, i processi di internazionalizzazione e la gestione della compliance normativa. Le informazioni raccolte attraverso tali quesiti non risultano pertanto confrontabili con l'edizione precedente.

I raffronti riportati nel rapporto devono essere interpretati tenendo conto sia delle modifiche intervenute nella struttura del questionario sia della diversa composizione del campione dei rispondenti. Poiché la partecipazione all'Indagine è su base volontaria, la platea delle imprese che hanno preso parte alla rilevazione non coincide integralmente con quella della precedente edizione.

Per individuare le variazioni effettivamente intervenute in alcuni fenomeni sono state effettuate elaborazioni aggiuntive riferite esclusivamente alle imprese che hanno partecipato a entrambe le edizioni (insieme omogeneo), i cui risultati, ove ritenuti rilevanti, sono stati affiancati a quelli di norma riferiti al complesso dei rispondenti (cfr. nota 5).

Salvo diversa indicazione, i dati riportati nel rapporto sono espressi in percentuale delle imprese rispondenti, mentre nelle domande a risposta multipla le percentuali non sono mutuamente esclusive e la loro somma può pertanto superare il 100 per cento.

In considerazione della natura non probabilistica del campione e della partecipazione volontaria all'Indagine, i risultati devono essere interpretati come descrittivi delle imprese rispondenti e non necessariamente rappresentativi dell'intero universo delle Fintech italiane non vigilate.