

ATLAS^{of} FINTECH

2026

AZIENDABANCA

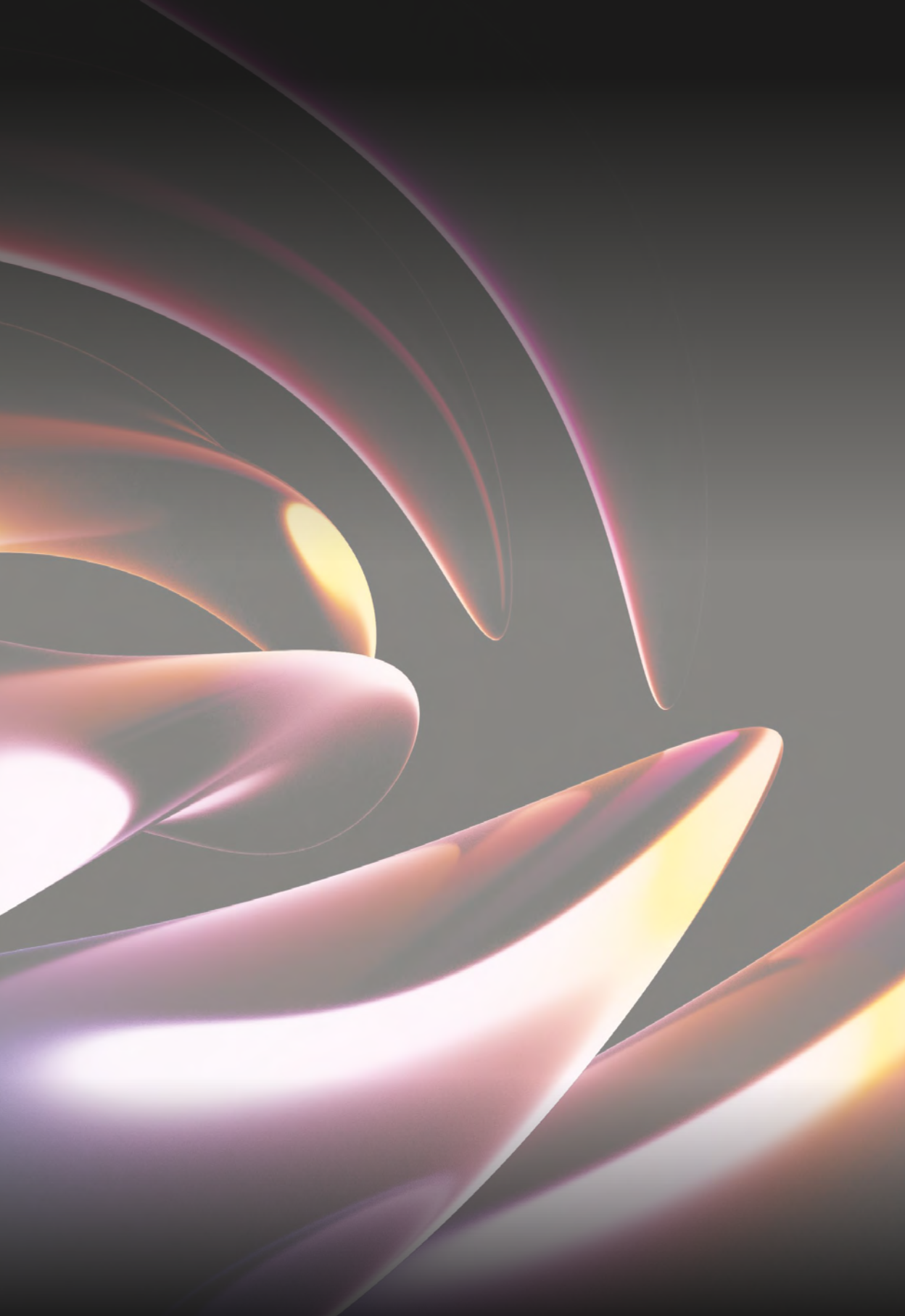
Edizione digitale gratuita

VUOI
L'EDIZIONE
CARTACEA?



La trovi
qui





La guida al greentech in Italia

Acquista l'edizione 2026
Cartacea o PDF

**NUOVA
EDIZIONE**



edicola21.com/shop

**ATLAS of
GREENTECH**

2026



Sommario

Scenari

Numeri fintech ITA	6
Risk Management	8
Crowdfunding	10
Private Equity	12
Venture Capital	14

Ecosistema

Fintech District	16
Le Village	17
Vittoria hub	18
Italian Insurtech Association	19
Assocasp	20

Credito.....21

Bravo, Cardo AI, Cashberry, Faire.ai, Finanza.tech, In-Lire, LIA (Lendit Srl), Modefinance, Opyn, Prestiamoci (Gruppo Banca Valsabbina), SalaryFits, Viceversa, Welfin, Younited

Open Banking e Banking as a Service..27

Banxware, BKN301, Fabrick, GrowishPay, Konsentus, Solaris, Swan, Switcho, Tink (Gruppo Visa), Treezor

Crowdfunding33

Concrete Investing, CrowdFundMe, Doorway, Ecomill, Ener2Crowd, Eppela, EvenFi, Ginger, Mamacrowd (Gruppo Azimut), MyRestartup, Opstart, Produzioni dal Basso, Profit Farm, RE-Lender, T4F Tech4Finance, Walliance, WeAreStarting

Supply Chain41

CashInvoice, CashMe, Deep Tier, FinDynamic, PlusAdvance, SupplAI, Vinturas, Workinvoice

Pagamenti45

AlfaDocs.com, Alma, Billding, Cents, Floa (Gruppo BNP Paribas), Klarna, MuchBetter, PayDo (Plick), Qomodo, Qromo, Satispay, Scalapay, Sekurest, Soldo, TackPay, Tapster, Trustly, Utu, Viva.com, Volume

Wealthtech55

Axyon AI, Beewise, Bitpanda, Collecto, Degiro, eToro, Freedom24, Gimme5, Hodlie, MDOTM, Mintos, Moneyfarm, Piece, Plannix, Plum, Scalable Capital, Trade Republic, Wealthype, Weltix

Insurtech65

99bros, AmaliaCare, Coverzen, CupSolidale, Datafolio, Ernesto, Fixxy, Helpet, hlpy, Ilmiobrokerassicurativo.it, Insoore, Life5, Lokky, +Simple, Medicalbox, UGO, Velvet, Visada, Wallife, Wopta, Yolo, YourEase

Cripto Asset75

Bitcoin People, BlockInvest, Chainalysis, CheckSig, CherryChain, Coinbar, Conio, Cryptosmart, Fleap, Hercle, Surety Shield, Takyon, Youhodler, Young Platform

Proptech83

Casafari, Casavo, Didimora, Domeo, Immobiliallasta.it, LHG Libere Hospitality Group, Rent2Cash, Rexer, Ring33, Simplex Domus, Wikicasa

Regtech89

Aptus.AI, BonusX, CleverChain, CryptoBooks, FidoCommercialista, Fiskaly, FiscoZen, Formalize, Fourthline, HEU, LexCapital, LexDo.it, MoneyViz, Mopso, Quickfisco, Swot Legal, Trakti

Servizi per le imprese97

Agicap, Brainyware, Circularity, Ebury, Holo.finance, IUNGO, Sibill, Pinv, Plino.ai

Sicurezza Informatica103

Coinnect, CyLock, ToothPic, TrueScreen, Trustfull

Risorse Umane107

Cosmico, Coverflex, Finanz, FunniFin, Genius4U, Jet Hr, Joule, Toduba, Tundr, Wellhub (Fitprime)

AZIENDABANCA

**Supplemento al N. 306
ottobre 2025**

Direttore responsabile

Alberto Grisoni
agrisoni@aziendabanca.it

Redazione

Gaja Calderone
gcalderone@aziendabanca.it

Mattia Caverzan
mattia@blast21.it

Advertising

Mariuccia Ritrovato
mritrovato@aziendabanca.it

Progetto grafico e Impaginazione

Clementina Occhipinti

Stampa - 4Graph S.r.l.

Crediti Immagini

Copertina: Clau3Dia/shutterstock

Redazione

Blast21 Srl - via Aosta 4A - 20155 Milano
(presso Impact Hub)

10 numeri l'anno. L'abbonamento andrà in corso, salvo diversa indicazione, dal primo numero raggiungibile. Italia 95 euro. La copia 10,50 euro. Estero 190 euro. Sped. in a.p. - D.L. 353/2003 (conv. In L. 27/02/2004 n. 46) art. 1, comma 1, DCB Milano
Autorizzazione tribunale di Milano n. 62 del 23/02/95. È vietata la riproduzione, anche parziale, di quanto pubblicato senza la preventiva autorizzazione scritta di Blast21.

Ai sensi del decreto legislativo 196/2003, le finalità del trattamento dei dati relativi ai destinatari del presente periodico, o di altri dello stesso Editore, consistono nell'assicurare una informazione tecnica, professionale e specializzata a soggetti identificati per la loro attività professionale. L'Editore, titolare del trattamento, garantisce ai soggetti interessati i diritti di cui all'art.13 del suddetto decreto.

Gentile lettore, alcune copie del mensile AziendaBanca sono inviate gratuitamente per finalità di marketing diretto. Il destinatario finale può, in qualunque momento, contattare la redazione per richiedere l'aggiornamento o la rimozione del proprio nominativo dalla mailing list.

L'Atlas of Fintech 2026

E due. Dopo il test dello scorso anno, in questo momento avete tra le mani (o sul vostro tablet) una nuova edizione dell'Atlas of Fintech di AziendaBanca. Come ricorderete, l'idea di questo prodotto editoriale non nasce per la pubblicazione, bensì per nostre esigenze interne: organizzare l'enorme e confusa quantità di informazioni e comunicazioni ricevute negli anni su decine e decine di startup fintech, insurtech e dintorni.

Da un lungo lavoro di recupero, analisi e messa in ordine è nata quella che internamente chiamavamo "mappa del fintech". Scartabellando tra centinaia di comunicati stampa abbiamo ricostruito chi ha avuto successo, chi ha raggiunto la exit, chi si è perso per strada, chi attende tempi migliori, chi ha modificato il proprio business model. E anche chi non ce l'ha fatta.

Raccontando a veri interlocutori di questo strumento operativo, a uso interno, abbiamo scoperto che poteva interessare - e parecchio - in primis ai nostri lettori, al management di banche e assicurazioni. E, poi, a tutto il mondo dell'innovazione finanziaria.

Esposto da anni, come noi, a un diluvio di comunicati e notizie in cui non è sempre facile orientarsi.

L'edizione dello scorso anno è nata, appunto, come un test. Ed è stata un successo. La versione digitale, che lo scorso anno era completamente gratuita, è stata scaricata migliaia di volte. Quella cartacea è entrata a pieno diritto nel pacchetto dei nostri abbonamenti ed è in vendita sul nostro shop.

E, ancora, abbiamo portato l'Atlas of Fintech 2025 in tutti gli eventi di cui eravamo media partner, insieme alle copie della rivista del mese. E andavano sempre a ruba entrambe.

Eccoci quindi, un anno dopo, con la seconda edizione dell'Atlas of Fintech, che ci farà da guida nel 2026. Abbiamo confermato alcuni articoli di introduzione, con i dati più importanti per capire che cosa sta accadendo nel settore. E, anche quest'anno, abbiamo ospitato il contributo di alcuni protagonisti dell'ecosistema dell'innovazione in Italia.

E poi ci sono loro, le oltre 170 realtà fintech che abbiamo ritenuto interessanti per voi (sotto vi spieghiamo come le abbiamo scelte). Ci sono, per fortuna, delle new entry rispetto all'edizione 2025: segno che c'è ancora moltissima voglia di innovare e costruire cose nuove. Alcune aziende, purtroppo, invece non ci sono più: in alcuni casi abbiamo perso i contatti, in altri si tratta di realtà che non ce l'hanno fatta.

Fa parte delle regole del gioco dell'innovazione: il fallimento permette di imparare e fare meglio in futuro. Non è la fine del mondo.

Chi trovate nell'Atlas

Chi abbiamo compreso nell'Atlas of Fintech:

- startup, oppure l'evoluzione di una startup, fondata dal 2008 in poi;
- ex startup o PMI innovative, acquisite da un'azienda pre-esistente, se hanno mantenuto autonomia e indipendenza di brand e/o strategiche;
- spin-off di Università e centri di ricerca;
- newCo di aziende tradizionali, di qualunque settore e anche in joint venture, se dotate di autonomia strategica e/o di brand.

Perché un'azienda non è presente nell'Atlas of Fintech? Queste le possibili ragioni:

- **non la conosciamo affatto:** non abbiamo mai ricevuto comunicati stampa, pubblicazioni o altro materiale che la riguardano o la nominano. Presentatecela;
- **non la conosciamo abbastanza:** sappiamo che l'azienda esiste, ma non abbiamo mai avuto a che fare con lei, oppure non abbiamo trovato abbastanza informazioni sul sito, oppure per altre ragioni non riteniamo di doverla segnalare ai nostri lettori;
- **si sta trasformando:** alcune realtà sono state rimosse da questo Atlas perché il loro modello di business è in trasformazione. Qualunque descrizione sarebbe stata parziale o, comunque, poco corretta. Ci risentiremo per il 2027;
- **non siamo sicuri esista ancora:** abbiamo in archivio vecchi comunicati relativi all'operatività di alcune fintech. Ma non abbiamo loro notizie da tempo, non hanno risposto alle nostre email, in alcuni casi il sito web non esiste più.

C'è poi un'ultima opzione: **potremmo esserci, semplicemente, sbagliati.**

La presenza nell'Atlas è a pagamento?

No, **l'inclusione nell'Atlas of Fintech è gratuita** ed è il frutto di una libera scelta della redazione, seguendo i principi elencati poco fa.

Le descrizioni di ogni azienda, che troverete nelle prossime pagine, sono state scritte dalla redazione. Le fintech hanno avuto la possibilità di verificare la correttezza dei numeri che abbiamo riportato, aggiornandoli con informazioni più recenti. Abbiamo respinto qualunque tentativo di inserire frasi o espressioni promozionali.

È stata prevista la possibilità, per le fintech, di essere presenti nell'Atlas con maggiore visibilità, a fronte di un investimento pubblicitario.

Tutti questi spazi pubblicitari sono chiaramente contrassegnati come tali, tramite la scritta "informazioni dalle aziende".

Per qualunque informazione sulle prossime edizioni dell'Atlas, oppure per entrare in contatto con la redazione di AziendaBanca e inviare i vostri comunicati stampa e segnalazioni, c'è l'indirizzo email **info@aziendabanca.it**.

Come leggere le categorie

Non è stato facile né banale organizzare le fintech in categorie. Abbiamo cercato di trovare il giusto equilibrio tra specificità e genericità: definizioni abbastanza ampie da includere aziende che operano nello stesso macroambito, pur nella diversità dei modelli di business oppure dei servizi che vanno a offrire.

Dopo lo shock, i conti delle fintech tornano in salute



Il Fintech globale gode di ottima salute. Nel 2024, secondo il report *Fintech's Next Chapter: Scaled Winners and Emerging Disruptors* di BCG e QED Investors, il settore ha registrato un aumento dei ricavi del 21%, che segue il 13% del 2023. Il tutto nonostante (o, forse, grazie a) la contrazione dei finanziamenti registrata tra il 2022 e il 2023.

La fine del denaro facile ha portato alla chiusura o alla trasformazione di diverse iniziative, in Italia e non solo, soprattutto sul fronte delle neobanche (che non sono oggetto di questo Atlas of Fintech). Ma ha anche aperto la strada per una nuova fase in cui la ricerca della sostenibilità economica e il miglioramento della governance operativa e di compliance sono diventati prioritari.

Da qui si spiega lo slancio registrato dal report. Non è cresciuto, infatti, solo il fatturato, ma anche la redditività ne ha beneficiato: il margine EBITDA medio delle società quotate ha toccato il 16%. Se la media viene innalzata da alcune fintech ormai affermate a livello internazionale, il report ci dice anche che il 69% di queste aziende ha chiuso l'esercizio in utile.

Ampi spazi di crescita

E si può fare ancora di più. Il fintech pesa infatti per appena il 3% dei ricavi globali dei settori bancario e assicurativo. Il trend è globale ma riguarda anche l'Europa, in cui non mancano i casi di successo. Il vecchio continente pesa però ancora per solo l'8% dei ricavi delle fintech "più affermate", contro il 50% degli Stati Uniti. Anche in questo caso, è un segnale che va visto positivamente, come un potenziale ancora da esprimere nonostante il contesto regolamentare più complesso (ma la cultura della compliance, nel medio-lungo termine, è un grande vantaggio) e un mercato frammentato, anche dal punto di vista linguistico.

Superare i pagamenti

Un'altra sfida da superare, per il fintech, è uscire dal perimetro dei pagamenti. Certo, l'onda lunga dell'innovazione è incominciata proprio da quell'ambito. Ed è interessante notare come le fintech siano arrivate, in questo sottosettore specifico, al 14% dei ricavi complessivi.

Ma, tolti i pagamenti, il peso delle fintech è del 2% dei ricavi totali. Ed è qui che si può

puntare a crescere, puntando sul credito, sulle strutture finanziarie e su modelli B2B2C, che gettino le basi per una collaborazione tra player incumbent e fintech/insurtech.

Boom dell'intelligenza artificiale

Il forte interesse per l'intelligenza artificiale generativa potrebbe essere un volano di crescita. L'agilità delle fintech nello sperimentare nuove tecnologie gioca a loro vantaggio: possono sviluppare e integrare in tempi più rapidi, testando soluzioni di Agentic AI in ambiti verticali specifici. E portandoli poi sul mercato direttamente o in partnership con realtà tradizionali e consolidate.

Niente IPO

Un ulteriore dato riguarda la scelta di non quotarsi, fatta al momento da 150 fintech fondate prima del 2016 e dotate di tutti i requisiti necessari per lo sbarco in borsa. Non c'è fretta, in fondo: ora che i conti si stanno facendo più solidi, c'è tutto il tempo per attendere le condizioni più favorevoli.

Quattro attori, quattro priorità

Lo studio di BCG e QED Investors individua poi le priorità per fintech, investitori, regolatore e banche.

Le fintech devono concentrarsi sui propri fondamentali, lavorando sui mercati di riferimento e integrando l'IA. Tenendo d'occhio eventuali opportunità di acquisizione.

Gli investitori dovrebbero indirizzare il capitale in ambiti poco coperti, come le infrastrutture finanziarie, e verso aree geografiche ad alto potenziale: Medio Oriente, Africa, America Latina e l'Asia-Pacifico. E ricordarsi dell'importanza di adottare l'intelligenza artificiale.

I regolatori sono chiamati a fornire un quadro normativo più chiaro, rapido e armonizzato a livello internazionale, per non rallentare l'innovazione in ambiti come AI e asset digitali. E ricordarsi del ruolo delle infrastrutture digitali pubbliche.

Le banche, infine, devono individuare gli ambiti in cui le sinergie con il mondo fintech sono evidenti, come appunto le infrastrutture finanziarie, e costruire partnership strategiche. Servono poi visioni strategiche chiare nell'ambito dell'AI e degli asset digitali.

Il fintech bussa alle porte del Chief Risk Officer

La gestione del rischio in banca sta entrando nel radar delle fintech. È quanto emerge dallo studio Redesigning Risk Management Through Fintech Partnerships, condotto da Boston Consulting Group e Politecnico di Milano, attraverso una serie di interviste mirate e l'analisi di 9.535 fintech fondate dopo il 2021.

Il primo dato riguarda la rilevanza del risk management per queste fintech di ultima generazione. Circa 814 di esse, infatti, offrono servizi di risk management e ben 234 si propongono direttamente come "supporto" dei CRO bancari. Ampliando la prospettiva al periodo dal 2009 a oggi, queste fintech B2B in ambito risk management hanno raccolto capitali per circa 7,2 miliardi di dollari. In buona parte negli Stati Uniti, con il 58% della raccolta, seguiti dall'Europa con il 33,8%: parliamo, però, di Europa in senso geografico e non di UE. Il solo Regno Unito, infatti, conta per il 20%.

È una scommessa importante per la collaborazione tra mondo fintech e incumbent. Questi ultimi sono infatti molto sensibili alla presenza di una cultura della compliance all'interno delle realtà emergenti. Ma, probabilmente, proprio l'elevata specializzazione nel risk management permette di creare un clima di fiducia migliore, nonostante la distanza siderale tra la snella rapidità di una fintech e la fisiologica prudenza di una organizzazione molto strutturata.

Un ulteriore ostacolo viene dalla mancanza di un budget IT dedicato per i CRO, che non vengono percepiti come potenziali promotori di innovazione e si trovano a negoziare con altre funzioni aziendali per ottenere fondi. E l'avvio di una partnership passa inevitabilmente da procedure interne, anche per autorizzare l'accesso ai dati, che possono richiedere anche mesi.

Uno scenario complesso

Il potenziale, però, c'è. E questo perché i rischi oggi sono interconnessi e riguardano ambiti nuovi, dalla geopolitica al rischio cyber passando per il cambiamento climatico. E servono quindi nuovi strumenti – e dati – per monitorare e contenere rischi provenienti tanto dall'esterno quanto dall'interno. Con una capacità di risposta rapida e, meglio ancora di prevenzione che può arrivare da strumenti



Crediti immagine: ImageFlow/shutterstock

predittivi, automazione e intelligenza dei dati. Secondo l'autrice del report, la Managing Director e Partner di BCG Marianna Leoni, le soluzioni fintech potrebbero ridurre i tempi necessari ad alcuni processi fino al 70% e i tempi per identificare alcune tipologie di frode fino a due settimane.

L'elenco dei rischi da affrontare è lungo. Cyber minacce, interruzioni operative, rischio climatico, volatilità geopolitica e attacchi inediti abilitati dall'AI. E sono accompagnati da nuove regolamentazioni e da standard di Vigilanza rigorosi, anche per quanto riguarda l'attività di raccolta e comunicazione dei dati.

Quali modelli di collaborazione

Il report ha raccolto anche le opinioni delle banche. Che guardano al fintech per intraprendere percorsi di innovazione senza correte rischi eccessivi: le fintech offrono soluzioni già pronte per

sperimentare in sicurezza, con modelli conformi, trasparenti e allineati alle normative vigenti. Piace, ovviamente, l'efficienza operativa, con modelli non oberati da processi manuali e frammentati. E c'è forte interesse per una nuova "risk intelligence", con strumenti capaci, ad esempio, di individuare identità sintetiche, oppure di intercettare segnali deboli di frodi o minacce.

Le strade per collaborare sono diverse. La fintech può fornire servizi specializzati e mirati, lasciando l'azienda a occuparsi di un controllo stretto sui rischi di terze parti. Si può poi lavorare a progetti pilota o sperimentazioni in sandbox, confrontandosi con le autorità per testare nuove tecnologie in un ambiente sicuro. Mentre l'opzione definita "più avanzata" dal report sono le alleanze strategiche e gli accordi industriali, con la co-creazione di prodotti o di joint venture, oppure con investimenti azionari.



Crowdinvesting: è finita un'era?

Con una raccolta in flessione del 14%, il mercato del crowdinvesting, in tutte le sue forme (equity, lending e real estate), continua a rallentare

Anno nero per il crowdfunding, al centro dell'attenzione mediatica per via degli scontenti degli investitori in campo immobiliare che si trovano in mano progetti fermi o mai partiti, e sicuramente anche per l'avvento della normativa ECSP (European Crowdfunding Service Providers) che ha portato a una razionalizzazione degli operatori insieme a una maggiore armonizzazione e chiarezza del mercato.

Secondo la decima edizione del Report italiano sul Crowdinvesting, realizzato dall'omonimo Osservatorio della School of Management del Politecnico di Milano, tra luglio 2024 e giugno 2025, e con maggiore evidenza a partire da gennaio, la raccolta è diminuita del 14%, dopo la flessione del 5,3% dell'anno precedente, per un totale poco superiore ai 260 milioni di euro. In 10 anni, il crowdinvesting in Italia ha comunque raggiunto una raccolta complessiva di 1,57 miliardi di euro. «Siamo in presenza di un momento di difficoltà nel mercato nazionale degli investimenti finanziari veicolati con le piattaforme di crowdfunding, senza che all'orizzonte si intraveda un recupero – conferma Giancarlo Giudici, Direttore dell'Osservatorio. Le ragioni sono tante: l'aumento dei tassi di interesse, l'incertezza sui mercati globali che ha spinto a privilegiare asset class molto liquide e meno rischiose, la nuova regolamentazione ECSP che ha determinato una "selezione" nel numero di piattaforme autorizzate e per alcuni player uno stop forzato alla raccolta, forse anche una certa delusione per investimenti che non hanno dato i risultati sperati. Ma non basta per spiegare il fenomeno».

Le piattaforme autorizzate

Sul mercato italiano operano, a giugno, 42 piattaforme, un dato che ci pone al secondo posto nella classifica europea, dopo la Francia (61 portali), sul numero di operatori attivi.

Con l'entrata in vigore dell'ECSP, diversi player attivi in passato hanno rinunciato a candidarsi per la nuova autorizzazione, che richiede una serie di adempimenti più onerosi. Fra quelli autorizzati, 22 hanno chiesto di operare nel collocamento di titoli mobiliari, 14 in quello di prestiti diretti, 6 in entrambi i segmenti.

L'equity crowdfunding: recuperano terreno i progetti immobiliari

Nell'ultimo anno le campagne equity hanno raccolto sul mercato 110,95 milioni di euro, valore praticamente invariato rispetto al periodo precedente, portando la raccolta totale di capitale di rischio cumulata a 792,93 milioni di euro. Hanno recuperato terreno i progetti immobiliari (+32%) mentre continuano a soffrire i progetti non immobiliari (-19%). Le nuove campagne di raccolta di capitale di rischio sono state 160, stabili rispetto allo scorso Report e con un tasso di successo tendenziale che si mantiene alto (88%): sale l'incidenza dei progetti immobiliari (49), che raggiunge la percentuale record del 30,6%.

Target di raccolta e titoli senza diritto di voto

Il valore medio del target di raccolta per i progetti non immobiliari negli ultimi 6 mesi è stato pari a 207.133 euro, quello dei progetti immobiliari è pari a 1.112.955 euro. Mediamente per i progetti non immobiliari viene offerto in cambio l'8,77% del capitale e si conferma la prassi di proporre titoli senza diritto di voto sotto una certa soglia di investimento (e votanti sopra la soglia), mentre nelle campagne immobiliari, sempre più numerose, prevale l'offerta di quote non votanti.

Meno startup, più PMI nell'equity

Fra le 1.384 emittenti totali presenti sul territorio italiano, le startup innovative, che la faceva-

no da padrone, continuano a perdere terreno e oggi rappresentano appena il 28,6%, a vantaggio delle PMI. A livello geografico, continua a tenere banco la Lombardia (565 imprese, 40,8%) seguita da Emilia-Romagna (158, 11,4%), Lazio (117, 10,1%), Piemonte (96) e Veneto (84), mentre al Sud la Campania è prima con 41 emittenti (3%). Anche se si guardano gli ultimi 12 mesi e le 141 nuove emittenti, il podio è lo stesso - Lombardia con 50 imprese (35,7%), Emilia-Romagna con 26 (18,6%), Lazio con 24 (17,1%) - ma il Mezzogiorno è praticamente assente, con solo 2 casi in Puglia e 1 in Molise. Quanto ai settori, i più rappresentati continuano a essere i servizi di informazione e comunicazione.

Mamacrowd in testa, seguono Walliance e CrowdFundMe

La piattaforma che ha raccolto più capitale di rischio e che ha pubblicato più campagne (300) dall'inizio dell'attività è Mamacrowd, con 213,23 milioni di euro raccolti (36,75 milioni nell'ultimo anno), seguita da Walliance con 127,17 milioni. CrowdFundMe è al terzo posto con 119,68 milioni, ma se si analizzano solo gli ultimi 12 mesi la sua crescita la porta al secondo posto. Rimane significativo il gender gap degli investitori: solo il 19% è donna, anche se la percentuale sta progressivamente salendo nel tempo.

L'(in)efficacia della raccolta

Dopo la campagna di raccolta alcune aziende riescono a crescere in termini di fatturato e marginalità arrivando anche alla quotazione in Borsa, ma la grande maggioranza non mostra una crescita significativa e sta aumentando il numero delle emittenti che sono state chiuse e liquidate. Poche diventano profittevoli nell'immediato e solo una piccolissima minoranza riesce a superare i target rispetto ai ricavi previsti nel business plan iniziale: secondo un'indagine specifica proposta quest'anno nel Report, dopo 3 anni dalla campagna oltre un terzo delle aziende analizzate ha ricavi inferiori a 100mila euro. Negli ultimi 12 mesi si sono registrati diversi round successivi di raccolta crowd.

Il lending crowdfunding al ribasso

Le piattaforme attive sui prestiti diretti alle imprese hanno raccolto negli ultimi mesi 142,05 milioni di euro: perdono terreno, in particolare, sia i progetti immobiliari (-18%), portando il cumulato storico a 646,70 milioni di euro, ben 529 dei quali relativi al real estate, sia i

progetti non immobiliari (-1% rispetto all'anno precedente).

Le campagne chiuse negli ultimi 12 mesi sono 391, tutte arrivate al successo. Il valore medio del target di raccolta è di 287.037 euro, il taglio minimo di investimento è più basso rispetto alle campagne equity. La scadenza del prestito richiesto è in media intorno a 15 mesi con rimborso quasi sempre bullet. Il tasso di interesse medio annuo è salito nel primo semestre 2025 al 10,07% (a giugno 2024 era 9,82%).

Recrowd in cima alla classifica nel lending crowdfunding

Leader di mercato negli ultimi 12 mesi si conferma Recrowd con 61,12 milioni di euro raccolti e uno storico cumulato di 219,37 milioni. Seguono a distanza Ener2Crowd con 16,62 milioni di euro all'attivo e Trusters con 15,38 milioni, che è però in cima al podio per numero di campagne.

I minibond: comparto piccolo e poco popolato

Per quanto riguarda il collocamento di minibond, negli ultimi 12 mesi sono state concluse 9 campagne su 2 portali - il leader in questo ambito è Fundera - e la raccolta è stata pari a 7,65 milioni di euro (-73% rispetto al periodo precedente), con un cumulato storico di 127,67 milioni di euro.

Si tratta di un comparto ancora piccolo e poco popolato: sono praticamente scomparse dal mercato italiano le piattaforme crowd che prestano a persone fisiche, acquisite e assorbite da altri player finanziari.

Il real estate crowdfunding

L'industria del real estate crowdfunding negli ultimi due anni ha avuto un ruolo fondamentale nel sostenere il mercato del crowdinvesting in Italia. Tipicamente si tratta di progetti di breve-medio termine che mirano a riqualificare, o realizzare ex novo, e successivamente cedere proprietà immobiliari.

I progetti finanziati nell'ultimo anno in questo comparto hanno raccolto 181,76 milioni di euro, -5,1% rispetto al periodo precedente.

Soffrono i progetti lending (117,99 milioni) mentre recuperano quelli equity (63,77 milioni).

Il primo semestre 2025 è andato abbastanza male e ci riporta ai livelli del 2022. Il rendimento medio annuale atteso è salito nel primo semestre 2025 a 14,45% per le offerte equity e 10,42% per quelle lending.

Private equity: in 6 mesi 249 deal. Cresce anche il private credit (+17%)

Il settore Manifatturiero si conferma il più attrattivo per il secondo semestre 2025, raccogliendo il 23,8% delle preferenze tra gli investitori, seguito dai comparti Food & Beverage e Life Sciences & Healthcare

L'instabilità geopolitica e le incertezze dello scenario macroeconomico internazionale proiettano ombre sul private equity e sul venture capital. Nonostante nel primo semestre del 2025 siano stati finalizzati 249 deal, il numero più elevato mai registrato finora in un semestre, oltre il 90% degli operatori del settore prevede effetti negativi derivanti proprio dai conflitti in corso e, nonostante il 70% si aspetti che le attuali politiche monetarie possano avere un effetto positivo, il credito bancario resta lo strumento preferito per finanziare le operazioni. A delineare questo scenario sono gli operatori del settore, intervistati per la quarantaseiesima edizione della Private Equity Survey, l'indagine semestrale condotta da Deloitte Private in collaborazione con AIFI (Associazione Italiana del Private Equity, Venture Capital e Private Debt) e l'Osservatorio PEM (Private Equity Monitor) di LIUC Business School.

Distribuzione geografica dei deal

Sul piano geografico, la maggior parte delle operazioni concluse negli ultimi sei mesi ha avuto luogo nel Nord Italia, che si conferma l'area più attiva con l'85,7% del totale – equamente suddiviso tra Nord Ovest e Nord Est (42,9% ciascuno) – nonostante un calo complessivo di 8,5 punti percentuali rispetto al periodo precedente.

Il Centro Italia mostra un incremento di attenzione, salendo al 7,1% delle operazioni concluse (+3,3 p.p.), mentre il Sud mantiene una posizione stabile con una quota pari all'1,8%. Cresce

anche l'interesse per le operazioni oltreconfine, che raggiungono il 5,4% del totale.

Strategie di investimento

Il ricorso alle banche commerciali resta la modalità di finanziamento più diffusa tra gli operatori per le operazioni di acquisizione, indicata dal 53,6% dei rispondenti. Tuttavia, si registra una flessione rilevante rispetto al semestre precedente (-21,4 punti percentuali).

Al contrario, guadagna terreno il private credit, scelto dal 28,6% degli operatori, in aumento di 17 punti percentuali, segnalando una crescente apertura verso fonti alternative di finanziamento.

Le previsioni

Per i prossimi sei mesi, Deloitte Private prevede un numero di operazioni pari a 221. L'86% degli operatori si aspetta un miglioramento o una stabilizzazione del quadro economico italiano.

Per quanto riguarda le dimensioni delle operazioni previste nei prossimi sei mesi, si osserva un orientamento verso deal di taglio più contenuto. Le transazioni comprese tra i 16 e i 30 milioni di euro crescono sensibilmente, raggiungendo il 30,4% (+9,2 p.p.), mentre cala la quota di operazioni superiori ai 31 milioni, che scende al 44,6% (-16,9 p.p.). In aumento anche le operazioni più piccole, sotto i 15 milioni di euro, che salgono al 25% del totale (+7,7 p.p.). Le previsioni sul valore dei portafogli per il prossimo semestre continuano a essere po-

sitive. Sale leggermente la quota di operatori che si aspetta un aumento del valore, ora al 69,6% (+2,3 punti percentuali), mentre cala quella di chi prevede una situazione stabile, scesa al 28,6% (-2,2 p.p.). Si registra una lieve diminuzione anche tra coloro che ipotizzano una flessione, passati dall'1,9% all'1,8%.

Le previsioni sulla composizione dei portafogli per il prossimo semestre indicano un calo dell'interesse per le operazioni di minoranza, a favore di quelle di maggioranza, che si confermano nettamente preferite, salendo all'83,9% delle indicazioni (+7,0 punti percentuali). Al contrario, le partecipazioni di minoranza registrano una flessione marcata, scendendo al 14,3% (-6,9 p.p.). L'interesse per i co-investimenti resta pressoché invariato, fermandosi all'1,9% (-0,1 p.p.).

In linea con quanto rilevato nella precedente edizione della Survey, gli operatori mostrano aspettative stabili in termini di volume di investimenti: oltre la metà (53,6%) prevede un numero di deal invariato, il 33,9% si attende una crescita, mentre solo il 12,5% ipotizza una riduzione.

Anche sul fronte dei disinvestimenti le previsioni per il prossimo semestre riflettono un atteggiamento cautamente positivo: solo una minoranza, pari all'8,9% degli operatori, prevede una contrazione dell'attività, in lieve aumento rispetto al semestre precedente (+1,2 punti percentuali).

I settori più interessanti del secondo semestre 2025

Le indicazioni raccolte dagli operatori per il prossimo semestre confermano il Manifatturiero come ambito prioritario per gli investimenti, con un aumento delle preferenze che lo porta al 23,8%, in crescita di 2,7 punti percentuali rispetto alla rilevazione precedente. Il Food & Beverage mostra un'accelerazione significativa, attestandosi al 14%, nonostante una lieve flessione (-2,3 p.p.).

In crescita anche il comparto Life Sciences & Healthcare, che raggiunge il 12,8% (+0,6 p.p.). L'interesse per il settore ICT registra invece una contrazione, scendendo all'11,6% (-2,0 p.p.), mentre il Terziario evidenzia un miglioramento delle aspettative, salendo al 9,1% (+3,7 p.p.). I settori Pharma e Consumer Goods, infine, risultano meno attrattivi per gli operatori in questa fase: entrambi si attestano al 7,9%, con cali rispettivi di 2,3 e 3,6 punti percentuali.

I trend di investimento: ESG, AI e PNRR

L'integrazione dei criteri ESG nei processi di investimento è ormai una prassi ben radicata tra gli operatori del Private Equity, coinvolgendo sia la fase iniziale di valutazione sia quella di gestione delle partecipate.

Circa un quarto del campione (23,1%) dichiara di monitorare il rispetto di standard ESG minimi già durante la due diligence e una percentuale analoga si concentra sull'implementazione di politiche sostenibili nelle società in portafoglio. Inoltre, il 17,7% degli intervistati prende in considerazione l'ESG come leva per la creazione di valore durante l'analisi preliminare delle opportunità di investimento.

L'intelligenza artificiale si conferma un fattore sempre più rilevante nella selezione dei target: l'84% degli operatori la include nel processo di valutazione, con il 21,4% che la considera un driver chiave nelle proprie decisioni. La maggioranza (62,5%) ne riconosce comunque l'importanza, pur mantenendola in secondo piano rispetto ai parametri di investimento tradizionali.

Quanto all'utilizzo delle risorse derivanti da Next Generation EU e PNRR, il 57,1% degli operatori prevede di applicarle a una porzione contenuta (fino al 25%) del proprio portafoglio nel semestre in corso, in calo rispetto alla rilevazione precedente (-12,1 punti percentuali). Parallelamente, aumenta la quota di chi intende sfruttare questi fondi per una fetta più ampia di società, tra il 26% e il 50% (14,3%, +8,5 p.p.). Solo l'1,8% prevede di utilizzarli in misura superiore alla metà delle partecipate, mentre il 26,8% non ha in programma di ricorrere a tali strumenti.

«Le attuali tensioni e incertezze sul piano internazionale continuano a influenzare le aspettative degli operatori, rendendo il contesto più impegnativo. Allo stesso tempo, però, le attuali condizioni monetarie favorevoli e il supporto dei programmi europei come il PNRR e il Next Generation EU stanno creando spazi di manovra per nuovi investimenti e strategie di crescita – commenta Elio Milantoni, Senior Partner M&A di Deloitte. In questo scenario complesso ma in evoluzione, il Private Equity in Italia si orienta verso una maggiore selettività, privilegiando imprese resilienti e aperte all'innovazione, con una crescente attenzione a tecnologie come l'intelligenza artificiale, ormai elemento chiave nelle scelte strategiche degli investitori».

Venture Capital: nel secondo trimestre dell'anno investiti 277 milioni

Nei primi sei mesi del 2025 il venture capital in Italia ha raccolto 545 milioni di euro in 210 round. Smart City è il settore su cui si è investito maggiormente, mentre diminuiscono i mega round

Tocca quota 277 milioni di euro la raccolta del Venture Capital in Italia. Con 104 round di investimento, dei quali 12 di Serie A e 2 in Serie B, il settore nel secondo trimestre del 2025 registra l'ammontare investito più basso dal secondo trimestre del 2024 e segna il terzo trimestre consecutivo di calo e senza la presenza di mega round.

Il round più importante per importo è stato quello di Jet HR, chiuso a 25 milioni di euro, mentre Smart City è il settore con il maggiore numero di finanziamenti nei primi 3 mesi del 2025. In totale, sono 9 le exit del trimestre, secondo i dati dell'Osservatorio sul Venture Capital in Italia, realizzato da Growth Capital in collaborazione con Italian Tech Alliance.

Ampliando lo sguardo ai dati dei primi sei mesi del 2025, con 545 milioni di euro raccolti in 210 round, il primo semestre è in linea con la media semestrale degli ultimi 3 anni senza mega round, sia in termini di numero di round sia di importo investito.

Pre-seed e seed in maggioranza

Guardando alla segmentazione del numero di round per tipologia, nel secondo trimestre del 2025 Pre-Seed e Seed hanno rappresentato il 64% dei round. In termini di raccolta, i Serie A rappresentano il 42% del totale investito, mentre i Serie B l'8%. Anche nel primo semestre 2025 la gran parte dei round è riconducibile a Pre-Seed, Seed e Bridge, mentre i round Serie A hanno raccolto la maggior parte degli investimenti.

L'analisi per settori

Nel secondo trimestre il settore Smart City è quello che ha registrato il maggior numero di round (20), seguito da Fintech con 16 e da Life Sciences con 15 round. Smart City è in testa alla classifica anche nel primo semestre del 2025 (32 round), seguita da Software (29) e Life Science (27).

In termini di ammontare investito, i primi tre settori rimangono invariati: in testa Life Science con investimenti per 49 milioni, seguito da Fintech con 42 e da Smart City con 40. Tuttavia, la distribuzione evidenzia un divario significativo, con investimenti più contenuti negli altri settori. Nel primo semestre del 2025, il settore Life Sciences guida con un divario ancora più marcato rispetto agli altri settori, evidenziando uno spostamento verso industrie più capital-intensive.

I 5 maggiori deal

Analizzando i top 5 deal del Q2-2025, in testa troviamo Jet HR (25 milioni, Serie A), seguita da Iama Therapeutics (15 milioni, Serie A) e Blubrake (12 milioni, Serie B). Quarta posizione per Sibill (12 milioni, Serie A) e quinta per Moneyfarm (11,8 milioni, Bridge).

«L'Italia mantiene ai massimi livelli il numero dei round ma non ha ancora avuto quest'anno aumenti di capitale superiori ai 25 milioni di Euro. Prevediamo invece che questi diventino più frequenti nel secondo semestre, portando il 2025 a essere l'anno con il maggior numero di round e l'ammontare investito più alto



Crediti immagine: everything possible/shutterstock

senza mega round – commenta Fabio Mondini de Focatiis, Founding Partner di Growth Capital. Nonostante le difficoltà e il sentiment ai minimi storici registrato dal VC Index, c'è un ottimismo cauto per il dispiegamento di nuovo capitale, grazie al numero costante di nuovi fondi annunciati e al potenziale aumento dei round Serie B+, derivanti dalla solida pipeline di oltre 150 Serie A del triennio 2022-2024».

«I dati presentati oggi non ci raccontano quella crescita che era lecito attendersi – dichiara Francesco Cerruti, Direttore Generale di Italian Tech Alliance –, e che sarebbe una naturale conseguenza della maggiore attenzione di cui sta godendo questo ambito negli ultimi mesi. Va rilevato però che nel secondo trimestre del 2025 sono state poste le basi per dei concreti passi avanti sia sul fronte delle norme europee, con la presentazione della strategia Choose Europe da parte della Commissione, sia a livello nazionale, con una serie di misure volte a migliorare l'operatività di alcune norme contenute nella Legge Annuale sulla Concorrenza, che hanno l'o-

biiettivo di attirare maggiormente verso questo ambito gli investitori istituzionali. Detto questo, va anche riconosciuto che è necessario un salto di qualità per rendere i numeri dell'ecosistema all'altezza delle aspettative e delle potenzialità degli operatori».

Lo scenario europeo

A livello europeo, con 14 miliardi di euro raccolti in 2.490 round, il secondo trimestre del 2025 registra una flessione del 13% rispetto al primo trimestre dello stesso anno, in linea con gli ultimi nove trimestri sia in termini di numero di round che di importo investito. Con 29 miliardi di euro raccolti in 5.362 round, il primo semestre del 2025 continua a mostrare stabilità rispetto al 2024, sia in termini di ammontare investito che di numero di round. Guardando ai singoli Paesi, nel primo semestre del 2025, gli ecosistemi VC di Regno Unito e Francia stanno rallentando il ritmo rispetto all'anno scorso. Al contrario, la Spagna ha registrato un ottimo inizio, soprattutto in termini di ammontare investito.



Copernico Isola for S32,
Via Filippo Sassetti, 32 - Milano
M. info@fintechdistrict.com
www.fintechdistrict.com/it
Linkedin: www.linkedin.com/company/fintech-district/

Nata nel 2017, Fintech District è la community internazionale di riferimento per l'ecosistema Fintech e TechFin in Italia. Agisce come aggregatore di ecosistema per creare le migliori condizioni affinché tutti gli stakeholder - fintech, istituzioni finanziarie, aziende corporate, professionisti, Istituzioni, investitori - possano operare in sinergia e trovare opportunità di crescita locale e internazionale. La Community oggi conta oltre 300 aziende tra fintech e Corporate di primaria importanza che sono aperte alla creazione di progetti di cooperazione e Open Innovation.

A conferma di una dimensione sempre più internazionale, il Fintech District si confronta costantemente con gli altri HUB fintech e le agenzie di promozione di altri Paesi e si posiziona come punto di accesso e facilitatore per le realtà straniere che vogliono entrare nel nostro mercato, grazie anche al programma di Soft Landing offerto insieme a Milano&Partners - l'agenzia ufficiale di promozione della città di Milano - per fornire tutto il supporto necessario durante i primi step.

Le sinergie con dpixel

Grazie all'integrazione con dpixel - nata per supportare la crescita delle startup e l'innovazione delle imprese favorendo le opportunità di business - ad aprile 2025, Fintech District ha ampliato i propri orizzonti oltre il settore finanziario e attivando progetti di innovazione e di collaborazione aperta su tessile e aerospazio.

Tra questi: Texploration, promosso e lanciato da e con MagnoLab - rete di aziende per l'innovazione della filiera tessile con sede a Magnonevolo (Biel-la) - con l'obiettivo di coinvolgere startup, scaleup e PMI innovative in grado di sviluppare nuove soluzioni per l'industria tessile; Spacefounders, programma di accelerazione europeo relativo al

settore aerospaziale, per l'Agenzia Spaziale Italiana, insieme a CNES (French Space Agency) e all'Università della Bundeswehr Monaco.

Per il futuro, l'orientamento sarà sempre più verso progetti mirati, che prescindano dal settore di appartenenza, come report dedicati ad approfondire specifiche tematiche del mondo fintech, open innovation as a service ed eventi customizzati sulle esigenze dell'ecosistema.

Il Fintech italiano è in crescita

Il settore fintech e techfin è in crescita: i player sono passati da 16 nel 2011 a quasi 600 a fine 2024, con una maggiore maturità. Sul fronte dei finanziamenti, dopo il picco del 2022 (quasi 1 miliardo di euro, trainato da round su Satispay e Scalapay), ci si è concentrati su round piccoli: il 47% delle fintech ha raccolto meno di 1 milione di euro e solo il 21% tra 1 e 3 milioni di euro. Tuttavia, dalla ricerca realizzata da Fintech District e EY, emerge un sentiment per il futuro positivo: il 66% dei founder pianifica un nuovo round entro metà 2026 e il 55% degli investitori intende investire in fintech italiane nello stesso periodo. Insurtech, insieme a Payments e RegTech, emerge come uno dei verticali più attrattivi per i capitali, essendo anche in una fase di consolidamento e maturazione. Sebbene i volumi di deal siano ancora limitati, si osserva una crescita significativa degli investimenti interni da parte delle assicurazioni italiane, che stanno puntando su progetti AI-driven, dimostrando un chiaro spostamento verso soluzioni digitali e personalizzate. Parallelamente, anche nel settore insurtech, continua il processo di partnership industriali che abbiamo visto tenere la scena nel 2024: in particolare, negli ultimi mesi sono da segnalare le acquisizioni di Lokky da parte di Hiscor e di Prima da parte di AXA.



Corso di Porta Romana, 61

20122 - Milano

M. startup_milano@levillagebyca.com

M. eventi@levillagebyca.com

M. partner@levillagebyca.com

Le Village by Crédit Agricole è un ecosistema dell'innovazione aperto e dinamico, dove collaborano startup e imprese al fine di far crescere le aziende del futuro e accompagnare le imprese nel loro percorso di innovazione. Internazionale per natura, Le Village by CA rappresenta lo strumento grazie al quale sviluppiamo progetti innovativi, sosteniamo la trasformazione delle imprese e acceleriamo lo sviluppo delle startup, grazie alle sinergie e alle connessioni tra grandi corporate, giovani imprese, Università e il Gruppo Crédit Agricole. Il primo Le Village by CA è stato aperto a Parigi nel 2014 e oggi l'ecosistema conta 47 Village tra Francia, Italia e Lussemburgo, oltre 900 aziende Partner e più di 930 startup accelerate.

In arrivo Le Village by CA Campania

Il network Le Village by CA in Italia è in continua evoluzione. Nel 2018 ha visto la luce il primo Village nel cuore della città di Milano. È stata poi la volta di Parma, Padova, Sondrio e Catania. Nel 2026 ci sarà il taglio del nastro de Le Village Napoli.

I risultati dell'ultimo anno

Nel corso del 2025, i programmi di attività nazionali per le aziende partner e per le startup accelerate hanno evidenziato numeri importanti. Il VLAB PoC Edition 2025, programma riservato alle aziende partner dei Le Village by CA, ha coinvolto oltre 80 realtà con l'obiettivo di accompagnare le corporate nel percorso di innovazione aziendale, sviluppando Proof of Concept (PoC) per testare soluzioni innovative all'interno delle aziende. Parte del progetto anche la call4startup nazionale, conclusasi nel mese di aprile con oltre 220 candidature tra startup e PMI che hanno generato oltre 340 incontri di business matching tra startup e aziende. Grazie ai PoC possiamo quantificare i casi di successo, che toccano numerosi ambiti d'intervento: dai pagamenti all'intelligenza artificiale, passando per sostenibilità, blockchain,

efficientamento produttivo e D&I. Nel 2025 Krill Design, startup innovativa leader nella trasformazione dei sottoprodotti organici in biomateriali sostenibili ospitata a Le Village Parma, ha ottenuto un investimento di 6 milioni di euro, interamente sottoscritto da Algebris Investments, Primo Climate e Crédit Agricole.

Le Village Startup Academy, programma di formazione avviato nel mese di marzo dedicato alle startup e a chi ha voglia di fare impresa attraverso un percorso mirato di crescita e sviluppo, sta coinvolgendo quasi 190 realtà in sessioni formative con docenti riconosciuti nel mondo dell'innovazione. A giugno, una selezione di realtà provenienti da tutti i 5 Le Village è approdata a Parigi per presentarsi a una platea di investitori internazionali. Dopo il successo del 2024, a ottobre si è svolta la seconda edizione del Demo Day, evento annuale dedicato alla presentazione di una selezione di startup in fase di raccolta a una platea nazionale di investitori.

Innovazione e territorio

L'ecosistema Le Village coopera con i Comitati Territoriali della banca distribuiti in zone strategiche in cui è presente, a favore di progetti per supportare le economie locali e promuovere percorsi di crescita e sviluppo. Nel corso del 2025 è stato lanciato "iANG – Intelligenza Artificiale New Generation" promosso da CA Italia e Le Village by CA Triveneto in collaborazione con Confindustria Veneto Est, Umana e Cuoia Business School. L'iniziativa, nata all'interno del Comitato Territoriale Nord Est di CA Italia, ha l'obiettivo di sostenere l'innovazione del tessuto economico locale attraverso l'incontro delle aziende con le startup più avanzate nel campo dell'AI e la selezione di studenti universitari con specifiche competenze in tale ambito. Le dodici aziende del territorio partner del progetto hanno potuto effettuare 120 incontri con gli studenti in occasione del career day e 72 incontri con le startup durante il business matching finale.



Via Marcantonio Colonna, 35

20149 - Milano

T. 02 800391

M. info@vittoriahub.com

 <https://vittoriahub.com/it/>

Linkedin: <https://www.linkedin.com/company/vittoria-hub/>

Nato nel 2019 su iniziativa di Vittoria Assicurazioni, Vittoria hub è il primo incubatore Insurtech in Italia dedicato all'Open Innovation. È un progetto industriale che misura il successo in base al numero di idee incubate e di nuove value proposition. Un polo condiviso da startup, partner tecnologici e investitori, che favorisce lo scambio di risorse e competenze per creare un ecosistema Insurtech capace di offrire prevenzione, assicurazione, assistenza, rimedio e monitoraggio. L'hub opera in quattro aree - Persona, Casa, Mobilità e Azienda connessa - e con il programma VIA² accompagna le startup in tre fasi: Incubazione, Adozione e Accelerazione, erogando premi e servizi fino a 100mila euro.

600 candidature e 21 startup nel 2024

Nel 2024 abbiamo celebrato i cinque anni dell'hub con risultati significativi: 600 candidature raccolte in cinque Call for Ideas, 21 startup selezionate (12 early stage nel programma VIA² e 9 red carpet con accordi industriali), 36 aziende partner e una community di oltre 100 investitori qualificati. In questi anni, il valore complessivo delle startup è cresciuto da 14 a 106 milioni di euro, superando la media del mercato Insurtech italiano. Abbiamo, inoltre, raggiunto l'obiettivo strategico di creare un ecosistema che integra tecnologie innovative e servizi assicurativi tradizionali, operando in sinergia per offrire ai Clienti soluzioni complete e personalizzabili.

L'ultima Call for Ideas - da marzo a maggio 2025 e ora in fase finale di selezione del batch di startup - ha registrato oltre 70 candidature, proponendo opportunità di sinergie tra imprenditori Insurtech e Compagnia, quest'anno con particolare enfasi su soluzioni innovative di intelligenza artificiale nell'ambito assicurativo.

L'Insurtech italiano sta maturando

Negli ultimi mesi il panorama Insurtech italiano ha mostrato segnali di maturazione, mantenendo al tempo stesso un forte dinamismo. Il settore sta passando da una fase sperimentale a un'evoluzione più strutturata, con un coinvolgimento diretto delle Compagnie che collaborano con startup e realtà tecnologiche per digitalizzare prodotti, servizi e processi. L'obiettivo è accrescere efficienza, produttività e qualità, affiancando l'offerta tradizionale. L'introduzione di normative nazionali ed europee, inoltre, stimola gli investimenti in data science, infrastrutture tecnologiche e modelli Open Insurance. Questo cambiamento richiede alle startup maggiore integrazione e rapidità operativa perché il mercato è più esigente e organizzato.

I trend per il 2026

Guardando al 2026, ci aspettiamo un'evoluzione progressiva dell'Insurtech italiano in linea con i trend europei e con la spinta strutturale delle principali Compagnie. La domanda, soprattutto da parte dei consumatori digitali, crescerà con maggiore interesse verso offerte combinate di ecosistema e soluzioni assicurative flessibili, in particolare nei rami danni. Dopo un biennio di rallentamento, attendiamo una nuova accelerazione di startup e progetti innovativi.

Vittoria hub si prepara già a questo scenario lavorando su tre differenti direttrici: l'iper-personalizzazione dei prodotti (behavioral Insurtech), l'automazione dei processi assicurativi (agentic Insurtech) e l'integrazione con ecosistemi e piattaforme digitali di servizio (embedded Insurtech).



Via Privata Fratelli Gabba, 1/A

20121 - Milano

M. info@insurtechitaly.it

 www.insurtechitaly.com

Linkedin: <https://www.linkedin.com/company/italian-insurtech-association/posts/?feedView=all>

Italian Insurtech Association (IIA) è un'associazione senza scopo di lucro che riunisce 223 realtà del settore assicurativo, fintech, startup, istituzioni e università, con l'obiettivo di promuovere l'innovazione e la digitalizzazione del mercato assicurativo italiano. Si distingue per il suo ruolo di facilitatore tra compagnie tradizionali e nuove imprese tecnologiche, favorendo il dialogo e la collaborazione tra tutti gli attori della filiera. L'associazione crea un ecosistema aperto e dinamico, in cui esperienza consolidata e idee innovative possono coesistere e prosperare, superando le barriere tra vecchio e nuovo. Attraverso programmi di formazione tecnica, mentoring e networking, supporta concretamente le startup e le imprese innovative. Organizza eventi, workshop e conferenze che fungono da piattaforma per lo scambio di conoscenze e best practice, aggiornando i membri sulle ultime tendenze e stimolando la nascita di sinergie strategiche. Questo approccio integrato consente di cogliere le opportunità offerte dalle tecnologie emergenti come intelligenza artificiale, IoT, blockchain e big data per migliorare prodotti, servizi e processi operativi.

Oltre 20 nuovi associati nel 2025

Solo negli ultimi 6 mesi, IIA ha ampliato il proprio network con oltre 20 nuovi associati, superando quota 223 membri totali. Ha promosso l'inclusione nel comparto assicurativo, attratto investimenti per 230 milioni negli ecosistemi digitali e rafforzato il dialogo istituzionale sulla normativa. Ha avviato iniziative di formazione, sensibilizzazione e confronto, favorendo una cultura insurtech più inclusiva e partecipativa.

230 milioni di investimenti in ecosistemi

Lo scenario insurtech italiano sta cambiando profondamente, passando da tecnologia a fenomeno sociale e culturale. L'innovazione riguarda non solo strumenti, ma il modo di concepire e vivere l'assicurazione, evolvendola in ecosistemi integrati che supportano salute, mobilità, casa, lavoro e benessere. Nel primo semestre 2025 sono stati investiti 230 milioni in ecosistemi digitali, con ingresso di tech company e startup. Anche la normativa evolve, come con l'obbligo di coperture per le catastrofi naturali. Il cliente diventa protagonista consapevole, favorendo modelli più inclusivi e personalizzati.

Impennata degli investimenti nel 2026

Per il 2026 prevediamo una crescita marcata degli investimenti negli ecosistemi assicurativi, con l'obiettivo di superare i 750 milioni di euro. Il settore insurtech evolverà ulteriormente da singoli prodotti a piattaforme di servizi integrati e pervasivi, capaci di rispondere ai bisogni concreti delle persone in ambiti quali mobilità, salute, casa e PMI. La centralità della persona e la personalizzazione dei servizi guideranno il mercato, che sempre di più adotterà modelli partecipativi e orientati alla prevenzione. Stiamo lavorando su diversi progetti di insurance inclusion, per abbattere barriere economiche e culturali e garantire un accesso equo alla protezione assicurativa. Proseguono anche le attività di formazione continua, sensibilizzazione e dialogo con le istituzioni per sostenere l'innovazione normativa e tecnologica. Il nostro impegno rimane costruire un ecosistema dove la protezione sia integrata nella vita quotidiana e accessibile a tutti.



M. info@assocasp.it

 www.assocasp.it

Linkedin: [assocasp](#)

AssoCASP è la prima associazione italiana dedicata ai Crypto Asset Service Providers (CASP), realtà che operano nell'ambito dei servizi su cripto-attività, dalla custodia agli exchange fino alla tokenizzazione di asset e allo sviluppo di infrastrutture basate su blockchain. Fondata nel 2024 da operatori nazionali e internazionali, l'associazione nasce con l'obiettivo di rappresentare, supportare e collegare tutti i protagonisti di un mercato in rapida evoluzione, facendo da ponte tra il settore privato e le autorità di vigilanza, e promuovendo standard professionali condivisi.

L'attuale Presidente di AssoCASP è Fabrizio Vedana, mentre il Segretario Generale è Gabriel S. Zurlo.

Verso l'attuazione del MiCAR

Negli ultimi mesi, AssoCASP ha rafforzato il proprio ruolo di interlocutore tecnico-istituzionale, coordinando la presentazione di osservazioni alle consultazioni delle Autorità di Vigilanza, e promuovendo iniziative concrete per accompagnare il settore nell'attuazione del Regolamento europeo MiCA. Tra i risultati più significativi, la collaborazione con altre associazioni specializzate, l'avvio di un ciclo di masterclass operative dedicate agli operatori, la creazione di tavoli tecnici su compliance e internal controls, il supporto alle imprese italiane ed estere interessate ad accedere a questo nuovo mercato.

Dopo le regole, servono competenze e dialogo

Il mercato italiano delle cripto-attività sta vivendo una fase di consolidamento. All'ingresso dei grandi operatori internazionali si affianca la crescita di realtà nazionali. La sfida principale è armonizzare innovazione e compliance: il recepimento del MiCAR, insieme all'evoluzione delle norme AML e al DLT Pilot Regime, sta delineando un quadro più chiaro, ma richiede competenze tecniche, dialogo costante con le Autorità e coordinamento tra operatori.

Il 2026, un anno chiave

Entro il 2026 il settore vedrà l'entrata a regime della disciplina MiCAR e l'adozione di modelli di business pienamente integrati con i mercati finanziari tradizionali. AssoCASP continuerà a promuovere best practice condivise, a favorire la formazione specialistica (con corsi dedicati a compliance, risk management e audit per operatori fintech e cripto) e a creare occasioni di networking per facilitare partnership tra attori tradizionali e nativi digitali.

Il nostro obiettivo è contribuire a costruire un ecosistema solido e competitivo, capace di attrarre investimenti e di posizionare l'Italia come hub europeo per l'innovazione nel settore delle cripto-attività.

CREDITO

Bravo

 www.bravofinance.it

- > consulenza finanziaria per estinzione del debito dei privati

Bravo è una fintech internazionale che opera nella gestione e liquidazione dei debiti privati con la missione di "offrire una seconda opportunità" a tutte quelle persone che vogliono ma non riescono a pagare i propri debiti.

Bravo fornisce consulenza finanziaria a persone fisiche e piccoli imprenditori per aiutarli a liquidare debiti relativi a prestiti al consumo, carte di credito, prestiti senza garanzia e crediti commerciali richiesti a titolo personale. Analizza caratteristiche, profilo di rischio e posizioni debitorie della persona per elaborare un programma dedicato di estinzione del debito, basato su importi sostenibili per le reali possibilità dell'utente. Rinegozia poi il debito trovando la migliore soluzione con i creditori. Inoltre, Bravo svolge un lavoro di educazione finanziaria fornendo ai suoi clienti affiancamento e consigli sulla gestione delle risorse e delle finanze personali, per far sì che non ricadano più in situazioni di indebitamento. In questa direzione, a inizio anno, ha lanciato Bravo Academy, un percorso di educazione finanziaria dedicato ai clienti di Bravo con l'obiettivo di accrescere la consapevolezza e competenza in materia finanziaria.

Nata in Messico nel 2009 col nome Resuelve Tu Deuda, Bravo si è espansa in America Latina e in Europa e a oggi è presente in sei Paesi del mondo.

A luglio 2025, Bravo ha annunciato il raggiungimento del breakeven a partire dal maggio 2025, dopo quattro anni di attività in Italia. Nel nostro paese, nel 2024 ha fatturato 7,7 milioni di euro, +35% sul 2023, e punta ad arrivare a 10,4 milioni nel 2025.

I dati a fine 2024 parlano di portafoglio di debiti gestiti oltre i 120 milioni di euro, con 18mila clienti tra privati e famiglie. In Italia ha finora portato a termine più di 8.000 negoziazioni, contribuendo all'estinzione di oltre 80 milioni di euro di debiti e opera con un team di oltre 150 persone, nella sede di Roma. I prossimi obiettivi sono offrire l'accesso al credito ai clienti idonei,

investire nella Bravo Academy e stipulare una rete di partnership mirate.

Cardo AI

 <https://cardoai.com>

- > tecnologia per la finanza strutturata

Fondata nel 2018, Cardo AI è una piattaforma fintech progettata per coprire l'intero mercato del credito illiquido, offrendo soluzioni su misura per la gestione delle cartolarizzazioni private, del credito strutturato, del direct lending e dei CLO (Collateralized Loan Obligation).

Grazie a una tecnologia proprietaria che combina software, dati e intelligenza artificiale, Cardo AI supporta banche, originator di credito, servicer, asset manager e asset owner lungo tutto il ciclo di vita degli investimenti in asset-based finance - dalla gestione dei dati all'analisi predittiva, fino all'ottimizzazione del portafoglio.

Dopo aver rafforzato la propria presenza in Europa, l'azienda ha avviato un'importante espansione negli Stati Uniti, culminata a novembre 2024 con la chiusura di un round di finanziamento Serie A guidato da Blackstone Innovations Investments.

Oggi, oltre 80 miliardi di dollari in asset sono gestiti attraverso le piattaforme di Cardo AI, grazie al lavoro di un team di 120 professionisti distribuiti tra New York, Londra, Milano, Tirana e Pristina.

Cashberry

 www.cashberry.it

- > soluzioni tecnologiche per l'accesso al credito delle microimprese

Cashberry è una startup innovativa, fondata nel 2022, con sede a Milano, che ha l'obiettivo di fornire soluzioni tecnologiche per semplificare l'accesso ai servizi finanziari delle piccole e piccolissime imprese.

La fintech ha realizzato una piattaforma, chiamata RAYS (Repay As You Sell) che utilizza una vasta quantità di dati sull'andamento degli incassi delle microimprese, algoritmi di machine learning per valutarli e le funzionalità per gestire l'intera customer journey digitale dei clienti, per facilitare alle banche l'attivazione e la gestione dell'offerta di Anticipo Transato POS, e agli acquirer l'opportunità di offrirlo ai loro clienti.

A luglio 2024, Banco Desio è stata la prima banca italiana a lanciare il servizio di anticipo degli incassi POS in modalità 100% digitale, lavorando in collaborazione con Cashberry.

Faire.ai

 <https://www.faire.ai>

- > automazione dei processi di credito e valutazione delle richieste di prestito B2C, B2B e B2B2C

faire.ai è una startup fintech che applica l'intelligenza artificiale ai dati Open Banking (PSD2) e fornisce insight finanziari per aiutare le banche a efficientare i propri processi di affidamento prestito attraverso un credit scoring evoluto basato sui dati di cashflow.

Nata con la mission di democratizzare l'accesso al credito, faire.ai digitalizza i processi di profiling finanziario e risk assessment grazie a prodotti integrabili nei sistemi o inderogabili direttamente da web. Faire.ai è essa stessa la prima utilizzatrice della propria tecnologia attraverso la propria business unit autorizzata a operare come mediatore creditizio.

Finanza.tech

 <https://www.finanza.tech>

- > portale di informazioni e servizi finanziari per imprese

Finanza.tech SpA Società Benefit è un'azienda quotata su Euronext Growth Milan. Si definisce

un "financial enabler", un abilitatore tecnologico di nuovi prodotti e processi.

Ad aprile 2024, Finanza.tech ha presentato al mercato nuove funzionalità del suo portale dedicate a imprenditori, responsabili amministrativi e operatori finanziari. Tra queste, la fintech offre servizi on demand che guidano le PMI italiane nel reperimento di capitali, nella corretta gestione dei flussi finanziari e verso una pianificazione degli investimenti mirata alla crescita sostenibile delle imprese. Grazie a un algoritmo proprietario, Finanza.tech interpreta i dati finanziari delle imprese per individuarne i bisogni finanziari e proporre prodotti o soluzioni.

Finanza.tech offre anche un portale di business information, con informazioni e analisi su mercati e imprese. Presenta anche un'offerta B2B per banche, fintech e altri player finanziari.

Tra i servizi di punta rientra Illimited CFO, il servizio di Direzione Finanziaria in Outsourcing, che consente alle PMI di avere un CFO dedicato, in abbonamento mensile, per la pianificazione economico-finanziaria, il controllo di gestione e supporto nel dialogo con banche e investitori.

Nel 2025 ha lanciato, oltre all'Academy FT che eroga corsi di formazione gratuiti, una campagna di formazione per creare una rete nazionale di "Financial Technology Advisor", per fornire alle aziende supporto nella gestione finanziaria in combinazione con strumenti di intelligenza artificiale.

In-Lire

 <https://www.in-lire.com>

- > credito compensativo tra aziende

In-Lire è una società benefit attiva da metà 2018 nel credito compensativo. Permette alle aziende di sottoscrivere un abbonamento annuale per ottenere credito e finanziarie spese correnti e investimenti, che possono essere poi ripagati offrendo i propri beni e servizi ad altre aziende del circuito.

In-Lire ha superato i 2.000 iscritti e aperto l'attività intercircuitato in Canada, Israele, Francia e Regno Unito. Nell'ultimo triennio, la piattaforma ha registrato oltre 57mila transazioni.

Ad aprile 2024, In-Lire ha siglato un accordo con K2 Capital per avviare un round di equity crowdfunding: con un obiettivo di raccolta di 2,5 milioni.

LIA (Lendit Srl)

🌐 <https://getyourlia.com>

> piattaforma di gestione del credito B2B

LIA, startup fondata da Arturo Pepi e Fabio Gancitano, è una soluzione multi-agent che automatizza la gestione del credito B2B. Automatizzando l'intero processo, dal primo giorno di ritardo, fino alla messa in mora, riduce il tempo di incasso delle fatture e il carico amministrativo. Nel pratico, LIA crea e ottimizza il processo di sollecito e gestisce la comunicazione con il debitore nel tuo tono, dal tuo sottodominio. L'obiettivo è far risparmiare tempo e costi per la gestione delle fatture, non compromettere le relazioni commerciali e far avere alla tua azienda sempre il controllo end-to-end perchè diventa un processo interno. Modello SaaS a canone fisso, senza success fee. LIA è già sul mercato ed ha ricevuto investimenti per 300mila euro, da investitori istituzionali come Mondadori PLAI, società del gruppo Mondadori.

Modefinance

🌐 www.modefinance.com/it

> agenzia di rating (CRA ed ECAI)

Società del gruppo TeamSystem, Modefinance è l'azienda tecnologica specializzata nello sviluppo di soluzioni di Intelligenza Artificiale per la valutazione del rischio di credito, nonché Agenzia di Rating (CRA ed ECAI).

Fondata nel 2009 da Mattia Ciprian e Valentino Pediroda, ha sede a Trieste, all'interno del polo

tecnologico-scientifico di Area Science Park a Padriciano. La Società, attraverso processi e soluzioni tecnologiche modulari e personalizzabili, è in grado di digitalizzare e automatizzare i processi di valutazione del rischio di credito per offrire ai propri clienti, banche, istituzioni finanziarie e imprese, strumenti per la digitalizzazione delle tradizionali procedure di valutazione e gestione del rischio finanziario.

Agenzia di Rating tra le più attive nel panorama dei minibond e basket bond, con 27 rating su nuove emittenti di minibond del 2024 (tutti nell'ambito di progetti di basket bond) e 66 revisioni di emittenti già note al mercato, ha consolidato negli ultimi tre anni il suo ruolo di riferimento nell'affiancare le PMI italiane. Ha avviato numerose collaborazioni con istituti finanziari e imprese tecnologiche, promuovendo soluzioni innovative come il Rating-as-a-Service, strumenti avanzati di gestione del portafoglio, confirming digitale, fido elettronico e instant factoring, contribuendo a ridurre i tempi di lavorazione delle pratiche da settimane a poche ore.

A giugno 2025 ha siglato una convenzione con Assicurazioni Generali e Università degli studi di Trieste (di cui è uno spin-off) per creare una nuova figura professionale di "esperto in modellistica per la valutazione dei rischi legati al cambiamento climatico e delle correlazioni con il mercato finanziario". A gennaio 2025, con Credemfactor e Finwave, ha avviato una collaborazione per implementare servizi di confirming digitale, fido elettronico e instant factoring (riduzione dei tempi di lavorazione delle pratiche a poche ore).

Opyn

🌐 <https://www.opyn.eu>

> Lending-As-a-Service per banche e asset manager, e BNPL per aziende B2B

Opyn è una fintech italiana attiva nei servizi digitali di Lending-as-a-Service, fondata nel 2012 da Ivan Pellegrini e Antonio Lafiosca, oggi rispettivamente CEO e COO. La sua piattaforma proprietaria, basata su AI e machine learning, nella versione SaaS si rivolge a banche,

istituzioni finanziarie e corporate che vogliono velocizzare ed efficientare i propri processi. La piattaforma gestisce end-to-end la gestione dei pagamenti e del credito.

Opyn ha attive partnership con più di 10 istituti di credito, per i quali ha gestito circa 2 miliardi di euro di crediti verso oltre 7mila imprese. Nel 2022 ha raddoppiato i ricavi consolidati e nel 2023 ha registrato un fatturato in linea con gli obiettivi della crescita in Italia (circa 40 milioni di euro).

L'offerta di Opyn si articola in questi servizi:

- Opyn Universe: è la soluzione di Lending-as-a-Service, modulare e scalabile, a disposizione di banche e asset manager che digitalizza i processi e l'analisi creditizia, generando nuove opportunità di sviluppo e innovazione. Inoltre, supporta gli operatori del mondo creditizio nel raggiungimento degli obiettivi di sostenibilità e green lending previsti dall'Unione Europea.
- Opyn Pay Later: servizio di Buy Now Pay Later B2B lanciato a novembre 2022, è una piattaforma tecnologica che consente agli esercenti di offrire pagamenti rateali e differiti online, in negozio oppure a distanza. Dal 2024 è disponibile anche per i merchant operanti in UE, UK e Svizzera.

A marzo 2025, AATECH SpA ha annunciato l'accettazione di un'offerta vincolante per l'acquisizione fino al 100% del Gruppo Business Innovation Lab SpA, holding proprietaria di Opyn e partecipata da un gruppo di azionisti privati e istituzionali tra cui il management di Opyn e i co-founder, P101 Ventures, Banca Valsabbina e Azimut. L'operazione creerebbe la possibilità di portare rapidamente sul mercato due nuove piattaforme: Opyn Zero per la gestione dei Green Loans e Sustainability Linked Loans; e Opyn Agent per la creazione di SLM e Servizi AI in ambito Anti Money Laundering e Credit Assistant.

Prestiamoci (Gruppo Banca Valsabbina)

🌐 <https://prestiamoci.it>

- > prestiti personali P2P

Prestiamoci è una società finanziaria autorizzata da Banca d'Italia ai sensi dell'art. 106 del TUB e rappresenta uno dei principali operatori italiani nel digital lending di prestiti personali.

Fondata nel 2009, tra i pionieri del settore in Italia, dal dicembre 2023 fa parte del Gruppo Bancario Banca Valsabbina grazie al quale si è avviata una fase di forte crescita, ampliando i canali distributivi anche alle filiali bancarie e rinnovando la propria offerta di prodotti.

In particolare, sono stati rivisti i Prestiti Personali, con un processo di erogazione più semplice, trasparente e accessibile; è stato introdotto PRESTI-CASA, un finanziamento collegato al mutuo ipotecario a supporto di spese immobiliari o di ristrutturazione nell'ambito dell'acquisto della casa; è stato lanciato PRESTI-GREEN, prestito a condizioni agevolate dedicato a interventi di efficientamento energetico e all'acquisto di veicoli ibridi o elettrici ed è stato sviluppato IMPRESTI, finanziamento a medio-lungo termine per professionisti e imprese individuali, assistito dal Fondo di Garanzia per le PMI.

Al 30 giugno 2025, Prestiamoci ha raggiunto quasi 11.000 clienti, con oltre 150 milioni di euro di prestiti erogati. L'offerta si rivolge a consumatori privati, liberi professionisti e ditte individuali, confermando il ruolo della società come player innovativo nel panorama del digital lending italiano.

SalaryFits

🌐 <https://www.salaryfits.it/credito>

- > piattaforma tecnologica che automatizza la gestione delle trattenute sullo stipendio per le aziende

SalaryFits è lo spin-off della brasiliana Zetra. Propone una soluzione tecnologica per creare un ecosistema interconnesso che coinvolge datori di lavoro, istituzioni finanziarie e fornitori di servizi convenzionati, permettendo ai collaboratori di accedere facilmente e in modo sicuro a una varietà di servizi finanziari e non direttamente tramite la loro busta paga.

A gennaio 2024, SalaryFits ha siglato una partnership con Randstad per l'accesso dei lavoratori a contenuti di educazione finanziaria, a potenziamento del welfare aziendale. A maggio 2023 ha raggiunto un accordo con Affida, per consentire ai clienti lavoratori dipendenti di accedere a mutui, prestiti, tutele assicurative e noleggio auto tramite SalaryFits. A febbraio 2023 ha anche siglato una partnership con Dynamica Retail per efficientare la gestione delle informazioni relative alla busta paga, della detrazione delle rate con cessione del quinto, tramite l'integrazione delle piattaforme e dei flussi operativi delle due realtà.

Viceversa

🌐 <https://goviceversa.com/it>

> revenue based financing per imprese

Viceversa è una fintech europea che "consente alle aziende di crescere al proprio ritmo". Attraverso una piattaforma all'avanguardia, Viceversa fornisce capitale non diluitivo e analisi predittive per aiutare le aziende a crescere più rapidamente, prendere decisioni basate sui dati e raggiungere un successo sostenibile.

Fondata a Milano nel 2020, Viceversa combina investimenti equity-free con un motore proprietario di analytics AI-driven. La piattaforma aiuta i clienti a ottimizzare il flusso di cassa, misurare l'efficienza del marketing e crescere con chiarezza e controllo.

Presente in tutta Europa e con sede in Italia e Irlanda, Viceversa ha supportato centinaia di aziende. Sostenuta da investitori e partner strategici, l'azienda sta costruendo l'infrastruttura per il successo a lungo termine delle imprese. Viceversa ha raggiunto un valore totale investito di oltre 61 milioni di euro, con clienti provenienti da sei paesi diversi (Italia, Germania, Austria, Irlanda, Svizzera e UK).

Opera con un team di 25 persone con precedenti esperienze maturate in aziende globali. Recentemente ha vinto il premio Innovazione dell'anno ai Fintech Awards 2025.

Welfin

🌐 www.welfin.it

> prestiti P2P tra dipendenti

Welfin è un sistema di welfare innovativo basato su un modello di finanza sostenibile che rivoluziona il credito per i dipendenti. È la prima piattaforma digitale di prestiti P2P tra dipendenti con la garanzia dell'impresa di appartenenza. Impact Hub SB ha investito in questa fintech.

Younited

🌐 <https://it.younited-credit.com>

> instant lending B2C e B2B2C

Younited è un'azienda specializzata in credito istantaneo. Nata in Francia nel 2011, è oggi attiva anche in Italia (dove è entrata nel 2016), Spagna, Portogallo e Germania. In questi mercati ha erogato oltre 5 miliardi di euro di prestiti. Younited eroga credito regolamentato a tasso fisso con ammortamento, distribuito direttamente e tramite partner commerciali e istituti finanziari, per importi compresi tra i 100 e i 50mila euro.

Ad aprile 2023, Younited ha stretto un accordo con la piattaforma di open banking Tink, per migliorare la valutazione delle richieste di credito, sfruttando l'aggregazione dei dati e la connettività paneuropea di Tink per calcolare, tramite algoritmi basati sull'intelligenza artificiale, l'accessibilità economica al credito dei richiedenti. La valutazione della richiesta di finanziamento diventa così immediata.

Ai retailer online e fisici, Younited propone Younited Pay, soluzione per finanziare acquisti fino a 50mila euro con autorizzazione istantanea e una rateizzazione fino a 84 mesi. Nel 2023, Younited ha siglato accordi con Iliad e con Euronics, per l'acquisto di prodotti Apple (e di accessori, nel caso di Euronics).

OPEN BANKING E BANKING AS A SERVICE

**ATLAS_{of}
FINTECH**

Banxware

 <https://www.banxware.com>

> embedded lending

Banxware, con sede a Berlino, fornisce servizi di embedded lending con modello B2B: permette cioè a piattaforme e player digitali di offrire finanziamenti ai propri clienti aziendali. Tra i suoi clienti ci sono Worldline (Payone), JustEat Takeaway (Lieferando), Qonto, SumUp e Agicap.

A giugno 2025 ha ricevuto un ulteriore investimento da 10 milioni di euro da parte di UniCredit e ha stretto un accordo con Aion e Vodeno, piattaforma di BaaS acquisita di recente dalla Banca, per migliorare le soluzioni di prestito automatizzato per le piccole e medie imprese. Banxware passa così da un modello di finanza strutturata tradizionale a uno basato sul forward flow, facendosi carico del 100% del portafoglio di prestiti originati attraverso le partnership della piattaforma embedded lending.

Banxware è già integrata in oltre 40 piattaforme digitali. Ha lanciato con HypoVereinsbank un prodotto di prestito che offre alle imprese un accesso immediato a finanziamenti di importo compreso tra mille euro e 5 milioni di euro, tramite un processo completamente integrato nell'applicazione.

Banxware for Brokers è invece la soluzione che consente ai broker di servire i propri clienti interamente attraverso la piattaforma della società in collaborazione con HypoVereinsbank (sempre da 1.000 a 5 milioni di euro).

Nel novembre del 2023 aveva concluso un round di finanziamento Serie A da 15 milioni di euro, a cui hanno partecipato, tra gli altri, UniCredit e Fabrick, supportata da Sella Investment Banking, che si sono affiancati agli investitori 13books Capital (prima Element Ventures), VR Ventures, D4 Ventures e Force over Mass.

BKN301

 www.bkn301.com

> banking as a service

BKN301 Group è un provider di infrastrutture BaaS che supporta banche tradizionali, fintech e neobank in Europa e nell'area MENA nel realizzare progetti digitali in modo rapido, sicuro ed economico.

BKN301 BaaS Orchestrator è la piattaforma modulare e cloud-native che funge da architettura IT moderna e unificata, offre servizi di core banking, open banking, payment processing, embedded finance e funzionalità di intelligenza artificiale, con una semplice integrazione di terze parti.

Progettata per integrarsi con i sistemi legacy, BKN301 BaaS Orchestrator consente un rapido sviluppo digitale per fornitori di servizi finanziari tradizionali ed emergenti, senza la necessità di sostituire i sistemi esistenti o ricostruire tutto da zero.

Fabrick

 <https://www.fabrick.com/it-it>

> piattaforma di open finance

Fondata nel 2018, oggi Fabrick conta oltre 450 dipendenti e è attiva a livello internazionale nell'Open finance per accelerare l'innovazione dei propri clienti - banche, istituzioni, fintech, corporate e startup - sviluppando e co-creando con loro servizi finanziari digitali.

Attraverso un modello di piattaforma aperta, Fabrick offre soluzioni di Open Finance che permettono alle aziende di qualunque settore o dimensione di integrare rapidamente nella propria offerta servizi finanziari digitali. Le soluzioni sviluppate e integrate, proprie e di terze parti, abilitano modelli avanzati di Open Banking e Open Payment, generando progetti di Open Innovation. Fabrick si rivolge a banche, compagnie assicurative, fintech, corporate e altri attori dell'ecosistema.

Con il proprio know-how, le licenze di Istituto di Pagamento (AIS e PIS) e l'infrastruttura tecnologica, Fabrick abilita modelli di Embedded Finance e di Banking-as-a-Service. Si tratta di soluzioni modulari, scalabili e facilmente integrabili che consentono a realtà di qualunque settore di incorporare servizi finanziari nella propria offerta, cogliendo nuove opportunità di business e migliorando l'esperienza dei clienti.

Fabrick ha creato attorno a sé un ecosistema di realtà innovative: fanno capo alla società Fabrick Solutions Spain s.l., Alternative Payments Ltd (operativa col brand Judopay), finAPI e la community del Fintech District. Fabrick è partecipata dal Gruppo Sella, Mastercard e Gruppo Reale Mutua. Ha sedi a Milano, Torino, Biella e Roma ed è attiva a livello internazionale attraverso le sue società controllate con sede a Madrid, Monaco e Londra.

A giugno 2025 ha finalizzato l'acquisizione del 75% di finAPI, annunciata nel 2024, dalla tedesca SCHUFA Holding, entrando così in un mercato strategico come quello tedesco. Nel 2024, finAPI ha registrato un fatturato netto di 7 milioni di euro, gestendo oltre 5 miliardi di chiamate API e un volume complessivo di pagamenti Account-to-Account (A2A) superiore a 70 miliardi di euro. Sempre in ambito A2A si inserisce la partnership con la britannica Token.io, annunciata a febbraio 2025.

La convergenza tra Fabrick e finAPI ha l'obiettivo di migliorare l'esperienza cliente nei pagamenti e nell'accesso ai dati finanziari, rendendola sempre più sicura, veloce e affidabile. In questo contesto, l'offerta congiunta delle due società metterà a disposizione delle imprese clienti una gamma più ampia di soluzioni. In particolare, i clienti di finAPI potranno trarre nuovo valore dall'ampio portafoglio di Fabrick.

Per questo, Fabrick opera per portare le proprie soluzioni e l'Open finance in segmenti che vanno dalle utilities all'automotive, dalle assicurazioni al fashion. In questo senso, Fabrick ha già avviato collaborazioni con importanti player di riferimento quali, Reale Group, BBVA, Toyota Financial Services, Iren Luce Gas e Servizi e VIVI Energia.

GrowishPay

<https://growishpay.com/it>

> banking as a service

GrowishPay è una scale-up italiana specializzata nell'integrazione di soluzioni di embedded finance e Bank as a Service. Attraverso il proprio layer di API (Embedded Finance Orchestrator) integra e realizza app e piattaforme end-to-end Fintech basate sulle migliori soluzioni Fintech, Embedded Finance e Bank as a Service (MangoPay, Lemonway, Treezor, Stripe, Mooney, FlowPay, TTPay, Swan, Weav e altri), riducendo i costi e il time-to-market. È specializzata in neobank, card issuing, conti di pagamento e wallet, crowdfunding, escrow, marketplace.

È uno dei partner della app Solidus, lanciata nella prima metà del 2025, che permette di aprire un conto di pagamento denominato in euro e in oro.

Konsentus

<https://www.konsentus.com>

> sicurezza dell'open banking

Konsentus è attiva nella tecnologia per infrastrutture bancarie e finanziarie aperte, integrata da servizi di consulenza specialistica che consentono l'implementazione sicura su scala nazionale di ecosistemi di dati aperti. Dal 2018 fornisce tecnologia per la creazione di un quadro di fiducia e servizi di verifica dell'identità e della conformità normativa a molte delle più grandi istituzioni finanziarie del mondo, operando in 37 mercati.

La piattaforma di punta Konsentus Open Trust Platform fornisce un'infrastruttura tecnologica appositamente progettata, servizi di governance e di supporto per la realizzazione end-to-end di un ecosistema aperto protetto. La sua architettura modulare e scalabile supporta i requisiti specifici del mercato ed è progettata per evolversi senza soluzione di continuità dall'open banking all'open finance e oltre.

In Europa, Konsentus Verify è una soluzione utilizzata da diversi istituti finanziari per la verifica dell'identità e della conformità normativa per l'open banking PSD2. Consolida i dati di oltre 115 registri nazionali in un unico elenco standardizzato, consentendo agli istituti finanziari di identificare e verificare i terzi prima di concedere l'accesso al conto. Verify è disponibile sia come soluzione SaaS che on-premise per soddisfare diverse esigenze operative.

Solaris

🌐 <https://www.solarisgroup.com/it>

> banking as a service

Solaris è una delle principali piattaforme di finanza integrata e Banking-as-a-Service in Europa. Fondata nel 2016, offre uno stack tecnologico B2B modulare proprietario e un sistema di licenze per permettere ai partner di offrire servizi finanziari variegati: conti bancari digitali, carte di pagamento, servizi di identificazione e affini anche offerti da provider terzi integrati.

È operativa in Italia da luglio 2021 e ha una licenza bancaria in Germania.

A febbraio 2025 ha chiuso un round Serie G da 140 milioni di euro, guidato da SBI Group, nuovo azionista di maggioranza, insieme a Boerse Stuttgart Group, con contributi e misure di sostegno al capitale da parte di un gruppo eterogeneo di investitori e partner. Questo round è il culmine di un percorso di evoluzione trasformativa della società portato avanti da SBI e Boerse Stuttgart.

Nel marzo 2024 era stato completato un round Serie F da 96 milioni di euro di capitale e fino a 100 milioni di garanzie finanziarie, che ha permesso di completare la migrazione del programma di carte di credito ADAC (Allgemeiner Deutscher Automobil Club) nel settembre 2024.

Swan

🌐 <https://it.swan.io>

> embedded finance e banking a service

Swan, fondata in Francia nel 2019, è attiva nell'ambito dell'embedded finance e del Banking as a Service. Operativa in 30 Paesi europei, ha aperto una sede italiana a Milano nel giugno del 2024 e offre ora anche l'IBAN Italiano. Conta oltre 200 dipendenti e oltre 100 aziende clienti. Nel 2023 ha chiuso un round di finanziamento second stage da 37 milioni di euro, e ha aperto le sedi di Barcellona e Amsterdam. La società è stata fondata con il supporto dello startup studio eFounders e ha ricevuto finanziamenti da investitori di venture capital come Lakestar, Accel, Creandum e Bpifrance.

Switcho

🌐 www.switcho.it

> risparmio bollette e spese ricorrenti

Switcho è un servizio digitale e gratuito per risparmiare sulle spese di energia elettrica, gas, telefonia, assicurazione e mutui. Disponibile sia via web che tramite app Android e iOS, Switcho svolge un'analisi personalizzata della situazione di partenza per suggerire eventuali offerte migliorative e si occupa anche di sbrigare tutte le procedure burocratiche per il cambio di fornitore.

Switcho, inoltre, collabora con 10 tra le maggiori banche italiane (tra cui Intesa Sanpaolo, Credem, Banco BPM, Banca Sella e Mediolanum) che hanno scelto di integrare l'offerta di Switcho nelle loro app e canali proprietari per mettere a disposizione dei propri clienti un servizio distintivo.

Fondata nel 2019 da Marco Tricarico, Francesco Laffi e Redi Vyshka, dal 2024 parte di Mavriq (brand della società Multiply Group), l'azienda punta a diventare un tool dedicato al risparmio a 360°.

Tink (Gruppo Visa)

<https://tink.com/it>

> open banking

Tink è una piattaforma di open banking europea che consente a banche, fintech e startup di creare rapidamente servizi digitali per i propri utenti.

Mediante un'unica API è possibile accedere a dati finanziari aggregati, avviare pagamenti, ottenere informazioni tangibili dai propri dati e costruire strumenti personali di finance management.

Tink si collega a più di 3.400 banche che raggruppano oltre 250 milioni di clienti in tutta Europa.

Fondata nel 2012 a Stoccolma, Tink è diventata una società interamente controllata da Visa nel 2022.

> banking as a service

Fondata nel 2016, Treezor è un Istituto di Moneta Elettronica e un membro principale dei circuiti internazionali di carte Mastercard e VISA. Acquisita nel 2019 da Société Générale, Treezor è leader Europeo nel settore Banking-as-a-Service, con licenza valida in 25 Paesi e una presenza locale in Francia, Germania, Benelux, Italia, Spagna e Portogallo. La sua soluzione di embedded finance permette alle aziende di offrire servizi di pagamento ai loro clienti in white-label affidando a Treezor tutti gli aspetti tecnici, normativi e di sicurezza. La soluzione di Treezor può anche supportare gli istituti regolamentati agendo come fornitore di servizi tecnici.

Treezor è un abilitatore di innovazione nei pagamenti digitali, avendo supportato la crescita di alcune delle più importanti fintech europee come Qonto, Swile e Shine, tra le altre. Tra gli sviluppi chiave del 2025, ci sono il lancio degli IBAN locali in Italia, Spagna e Germania, il modulo Card Account Selection per il collegamento flessibile dei conti di pagamento, la certificazione PCI DSS per la sua piattaforma di emissione di carte, e i pagamenti internazionali.

Treezor

<https://www.treezor.com/it>



AZIENDABANCA

**NON PERDERTI
NEANCHE UN NUMERO**



I NOSTRI ABBONAMENTI
durano **12 mesi**
e comprendono
10 numeri della rivista,
il supplemento **topVendors** e
l'Atlas of Fintech



**SCANSIONA
E ABBONATI**



L'ABBONAMENTO CARTACEO COSTA 95 EURO; L'ABBONAMENTO DIGITALE COSTA 49,90 EURO;
L'ABBONAMENTO PREMIUM (CARTACEO + DIGITALE) COSTA 105 EURO.

CROWDFUNDING

Concrete Investing

 www.concreteinvesting.com

- > equity crowdfunding immobiliare per investitori professionali, sofisticati e retail

Concrete Investing è la prima piattaforma in Italia ad ottenere l'autorizzazione da Consob a operare secondo le nuove regole UE sul crowdfunding. Concrete Investing è specializzata nella raccolta di capitali destinati a investimenti in progetti immobiliari in aree di interesse e ad alto potenziale. Permette agli investitori professionali, sofisticati e retail di investire attraverso un processo totalmente digitale e affianca i principali sviluppatori real estate italiani nel financing dei loro progetti.

Ad oggi, Concrete Investing ha finanziato 39 operazioni immobiliari, per un valore immobiliare di oltre 800 milioni di euro, con circa 75 milioni di capitali raccolti e più di 4.500 investimenti gestiti. Ha finalizzato 22 exit, per un ammontare totale rimborsato agli investitori di circa 51 milioni di euro e un ROI annuo mediano del 75% circa.

CrowdFundMe

 <https://www.crowdfundme.it>

- > equity, lending, real estate crowdfunding e corporate debt

Il Gruppo CrowdFundMe è una delle principali piattaforme italiane di Crowdfunding (Equity Crowdfunding, Real Estate Crowdfunding e Corporate Debt). Fondata nel 2013, diventa pienamente operativa nel 2016 e si è quotata alla Borsa Italiana nel marzo 2019. Nel 2022 ha acquisito Trusters, entrando nel lending real estate crowdfunding. È attivo anche nel comparto dei minibond e nelle campagne di Equity Crowdfunding propedeutiche alla quotazione in Borsa.

Ad aprile 2025 ha creato una sezione "Green Projects" sul portale Trusters, per progetti di efficientamento energetico e rigenerazione territoriale. A febbraio 2025 ha siglato una convenzione con Fidit Garanzia Crediti & Servizi PMI per facilitare l'accesso alla finanza alternativa da

parte delle PMI pugliesi. Gli investitori potranno accedere a progetti con un meccanismo di garanzia che può coprire fino all'80% dell'importo.

Nel 2023, il Gruppo ha raccolto 33 milioni di euro, contro i 39 milioni del 2022, registrando ricavi per 1.515.732 euro, in crescita rispetto ai 1.000.739 del 2022. Il risultato netto consolidato si è attestato a -902.217 euro.

Nel 2023, CrowdFundMe aveva siglato un accordo con Fundera per accompagnare le PMI nell'emissione di minibond; e ha lanciato "CFM per il Private Banking", servizio che consente l'accesso a soluzioni PIR compliant e alle agevolazioni fiscali, dedicato ai consulenti finanziari e gestori del risparmio.

Doorway

 <https://www.doorwayplatform.com/it>

- > equity crowdfunding per investitori qualificati

Doorway SpA Società benefit è una fintech italiana innovativa, che consente l'investimento diretto in Venture Capital da parte di investitori privati e corporate, attraverso una piattaforma tecnologica autorizzata da Consob e Banca d'Italia, con specializzazione su AI, healthtech/Life Sciences e Fintech. Doorway, certificata dal 2023 ai sensi del Regolamento UE 2020/1503 sui fornitori di servizi di crowdfunding alle imprese, propone alla propria community di investitori una selezione di startup e scale-up sia italiane che internazionali, utilizzando le metodologie dei fondi di VC e, tra i pochi in Italia, dando rilevanza ai criteri ESG.

Operativa dal 2019, Doorway ha veicolato investimenti per oltre 35 milioni di euro su più di 50 aziende innovative, di cui per più del 70% a significativo impatto sociale e ambientale.

A gennaio 2024 la compagine sociale di Doorway ha visto l'ingresso del Fondo Rilancio Startup di CDP Venture Capital SGR, Francesco Caio e altri investitori, portando a termine un aumento di capitale con versamenti per complessivi 2.316.200 euro, di cui 101.115,30 destinati al nominale (che raggiunge i 569.640,56 euro)

e 2.215.084,69 di sovrapprezzo. CDP Venture Capital SGR, con il Fondo Rilancio, entra nella società convertendo il finanziamento effettuato nel 2021 per 550mila euro. Altri 1,76 milioni, complessivamente, sono stati sottoscritti da investitori come Francesco Caio, Alberto Grignolo, già COO di Yoox, Alessandro Bonfiglioli, Enrico Donati, Giorgio De Giorgi, Piercarlo Gera, già Senior Managing di Accenture, Marco Occhetti e Pietro Saccomandi di Leonteq, Buono & Partners, Maddalena Marchesini, Paola Elena Lanati e Angels4Women.

L'internazionalizzazione rientra tra le strategie di sviluppo di Doorway, che è operativa anche in Belgio con passaporto ad operare secondo il regolamento europeo.

Ecomill

<https://www.ecomill.it>

> equity crowdfunding per la transizione energetica e la sostenibilità

Ecomill è una piattaforma di crowdfunding dedicata alla transizione energetica e alla sostenibilità. Ecomill consente ai proponenti di raccogliere capitale coinvolgendo una vasta platea di investitori crowd, siano essi retail o professionali.

Il team di Ecomill è composto da esperti nel settore dell'energia, della finanza e della comunicazione, in grado di svolgere due diligence in accordo agli standard degli istituti finanziari internazionali e presentare le iniziative selezionate secondo le best practice di comunicazione.

Ecomill ha operato come fornitore di servizi di equity crowdfunding dal 2019 al 2023, autorizzata ai sensi del regolamento sull'equity crowdfunding Consob (18592/2013). Ha raccolto oltre 6,6 milioni di euro su 17 campagne di crowdfunding finanziate. Ha implementato la prima campagna in Italia di equity crowdfunding su una società in forma cooperativa.

La piattaforma ha dovuto fermare l'operatività nel novembre 2023 in attesa dell'esecuzione del nuovo regolamento Europeo sul crowdfun-

ding (2020/1503). È stata autorizzata a operare quale fornitore di servizi di crowdfunding ai sensi del nuovo regolamento Europeo il 18 aprile 2024 (delibera n. 23069). La società è al momento in ristrutturazione per il ri-avvio delle attività.

Ener2Crowd

<https://www.ener2crowd.com/it/home>

> lending crowdfunding per l'energia rinnovabile e la sostenibilità

Ener2Crowd.com è una piattaforma italiana specializzata nel lending crowdfunding nell'ambito dell'energia sostenibile. Nata nel 2019 da una idea di Niccolò Sovico, CEO e co-fondatore della piattaforma, è oggi una società benefit. A fine luglio 2023 ha visto l'ingresso di Crédit Agricole Italia nel capitale sociale: il gruppo bancario ha investito 170mila euro, chiudendo l'aumento di capitale a 1,2 milioni di euro per Ener2Crowd. A novembre 2023 Ener2Crowd è stata tra le prime piattaforme di crowdfunding a essere autorizzata da CONSOB e Banca d'Italia sulla base del nuovo regolamento europeo (ECSP).

Nel 2024 ha siglato due distinte partnership con Green Building Council (GBC) Italia e Atlas SGR. I quasi 400 aderenti di GBC potranno accedere a un plafond di oltre 30 milioni di euro in 12 mesi, grazie al concorso di sottoscrittori professionali e retail, tramite servizi di crowdfunding e di ecosistema. Atlas SGR è invece diventata anchor investor della piattaforma, mediante il fondo di investimento alternativo Atlas PMI Destinazione Futuro. Il fondo parteciperà con un investimento significativo in ogni campagna che risponda ai propri criteri, arrivando fino al 50% della singola campagna di crowdlending, per un massimo di 500mila euro per PMI nel corso del tempo.

A marzo 2024 contava oltre 120 progetti, 12mila utenti e 25 milioni di euro di fondi raccolti. A settembre 2023 ha annunciato una partnership con il portale di crowdfunding immobiliare Walliance.

Eppela

🌐 <https://www.eppela.com>

> reward e donation crowdfunding

Eppela è una piattaforma versatile per il crowdfunding, che permette di creare diverse tipologie di raccolta:

- Donation, per le cause di solidarietà;
- Reward, dove ringraziare i sostenitori con premi speciali o prodotti;
- Mentor, godendo del supporto della rete di partner della piattaforma;
- Coprogettazione, rivolte alle grandi aziende, per supportare cause importanti con i propri dipendenti.

Nel 2022, Eppela ha superato le 115mila donazioni, registrato un aumento del 12% di nuovi iscritti, con una offerta media per le campagne di crowdfunding di 54 euro. In totale, nel 2022 ha raccolto 3,76 milioni di euro.

EvenFi

🌐 <https://web.evenfi.com/it>

> piattaforma di crowdlending

EvenFi è stata la prima piattaforma italo-spagnola di crowdlending autorizzata a operare in tutto il territorio europeo. Nata nel 2018 con l'intento di "democratizzare la finanza attraverso la tecnologia", nel 2022 ha ottenuto l'autorizzazione da parte della CNMV (Comisión Nacional del Mercado de Valores, equivalente della Consob italiana) a operare in tutto il territorio europeo.

Ad oggi, EvenFi ha finanziato oltre 400 progetti e supportato più di 300 aziende, per una raccolta complessiva di oltre 40 milioni di euro. Per quanto riguarda la localizzazione, l'84% dei prestiti è concentrato in Italia e il 16% in Spagna. Al momento conta su una community di oltre 20mila investitori, che investe in progetti partendo da una soglia minima di 20 euro, senza commissioni per gli utenti, e tassi di interesse tra l'8% e il 12%.

La società, controllata al 100% da Criptalia Srl, ha nel tempo articolato la propria offerta e propone servizi di "crowdfunding chiavi in mano" con

modello Software as a Service o Platform as a Service, che comprendono la gestione degli investimenti e la relazione con gli investitori, consentendo di lanciare una piattaforma di crowdfunding personalizzata in un periodo compreso tra le 3 e le 6 settimane. A oggi questo modello SaaS è in uso da parte di oltre 10 aziende.

A dicembre 2024, la controllante Criptalia Srl ha creato il brand tecnologico CoreFi, dedicato allo sviluppo di infrastrutture bancarie, all'innovazione tecnologica e alle soluzioni enterprise, che affianca EvenFi, focalizzato sul crowdfunding.

Ginger

🌐 www.ideaginger.it

🌐 www.gingercrowdfunding.it

> reward based crowdfunding

Dal 2013 Ginger Crowdfunding è attiva nel settore del reward based crowdfunding, occupandosi di management di campagne di finanziamento online, formazione e sviluppo piattaforme fintech.

Dal 2013 Ginger Crowdfunding è attiva nel settore del reward based crowdfunding, occupandosi di management di campagne di finanziamento online, formazione e sviluppo piattaforme fintech.

IdeaGinger è invece la piattaforma di crowdfunding territoriale di Ginger, aperta ad associazioni, imprese, privati ed enti pubblici che possono lanciare campagne di raccolta fondi per progetti profit e non profit.

Ginger ha collaborato con diverse realtà, tra cui Emil Banca, Banca Barlassina, BCC ravennate forlivese e imolese, Federcasse.

Mamacrowd (Gruppo Azimut)

🌐 <https://mamacrowd.com/it>

> equity crowdfunding

Mamacrowd (Gruppo Azimut) è la piattaforma Leader in Italia per investimenti in equity

crowdfunding. Dal 2016 sta rivoluzionando gli investimenti in startup, PMI e nel settore immobiliare attraverso una piattaforma all'avanguardia che connette le aziende con un'ampia base di investitori, facilitando così l'accesso al mercato dei capitali. Dal 2022 è parte del Gruppo Azimut.

Mamacrowd opera secondo autorizzazione della Consob come fornitore di servizi di crowdfunding ai sensi dell'art 4-sexies.1 del d.lgs n. 58/1998 e dell'art 12 del Regolamento UE 2020/1503, ottenuta a novembre 2023.

Nel 2024 ha lanciato 42 campagne di equity crowdfunding, con una raccolta totale di 41 milioni di euro: 31,9 milioni da startup e PMI, 9 milioni dall'immobiliare. Quasi cinquemila gli investitori che hanno partecipato alle campagne. Il 40% delle società in campagna ha adottato modelli B2B.

L'azienda, sempre nel 2024, ha aggiunto nuovi servizi di intermediazione come SPV e fiduciaria, per ottimizzare il percorso di raccolta di capitali, e si è accreditata come Issuer Agent per Montetitoli Spa (società del gruppo Euronext).

MyRestartup

www.myrestartup.it

> lending ed equity crowdfunding a impatto

MyRestartup è una piattaforma di lending ed equity crowdfunding che offre soluzioni integrate per la raccolta di fondi e la gestione del capitale per startup italiane, autorizzata a operare dalla Consob.

Fondata nel 2020 a Vicenza per iniziativa di un team di professionisti esperti in Consulenza Strategica e Direzionale, è dedicata all'innovazione sostenibile e all'impact investing. L'obiettivo è finanziare progetti d'impresa che vogliono generare impatti positivi coerenti con gli obiettivi dell'Agenda ONU 2030 (e in grado di dimostrarlo).

Grazie alle relazioni consolidate nel mondo dell'impact investing, MyRestartup supporta

progetti che generano un impatto positivo e sostenibile nelle comunità, in attuazione degli obiettivi dell'Agenda ONU 2030.

A fine luglio 2024, la private bank PRADER BANK ha stretto un accordo con MyRestartup per finanziare l'imprenditoria femminile: i progetti accettati dal portale ricevono il label "STELLA Good Money" come segno di "Ladies Empowerment".

Opstart

www.opstart.it/it/home

> gruppo di debt, lending ed equity crowdfunding

Fondata nel 2015, la bergamasca Opstart avvia dapprima l'omonimo portale di equity crowdfunding, per poi ampliare il proprio core business anche al debt e al lending crowdfunding con Crowdbond e Crowdlender.

Sulle sue piattaforme, Opstart integra innovative soluzioni per fornire capitali all'economia reale e offrire opportunità di investimento alternative e diversificate, basate sul crowdfunding e sulle più avanzate tecnologie fintech.

La società è inoltre sempre stata in prima linea per l'introduzione di novità nel settore, a partire dalle operazioni proprietarie a marchio registrato, come Crowdfunding e Crowdbridge.

Nel corso degli anni, Opstart ha realizzato più di 200 campagne di crowdfunding - tra le divisioni di equity, lending e debt - con oltre 80 milioni di euro in capitali raccolti.

A novembre 2024 ha siglato una partnership con Atlas SGR, attraverso il FIA Atlas PMI Destinazione Futuro per supportare le piccole e medie imprese nella raccolta di capitali attraverso gli strumenti di crowdfunding. L'accordo coinvolge Crowdlender e Crowdbond, i verticali di Opstart dedicati rispettivamente al lending e al debt crowdfunding. Atlas PMI Destinazione Futuro partecipa alle campagne di crowdfunding, con focus su iniziative a impronta ESG (Environmental, Social e Gover-

nance) o anticipazione di contributi pubblici, investendo fino al 50% della raccolta per un massimo di 500mila euro per singola impresa.

Sempre nel 2024, Opstart ha acquisito il 60% del portale di crowdfunding BacktoWork, fondato nel 2012 e partecipato da Intesa Sanpaolo, dando vita a una aggregazione con circa 60mila utenti e, complessivamente oltre 600 campagne lanciate per 157 milioni di capitali raccolti. Intesa Sanpaolo è entrata così nella compagine sociale di Opstart, affiancando investitori privati e istituzionali, tra cui Banca Valsabbina e Warrant Hub.

Produzioni dal Basso

🌐 www.produzionidalbasso.com

> crowdfunding reward e donation based

Produzioni dal Basso è la prima piattaforma italiana di crowdfunding e partecipazione dal basso, nata nel 2005. Pioniera in Europa, ha anticipato l'evoluzione della crowd economy diventando nel tempo uno strumento di innovazione civica, sociale e culturale.

Oggi PdB è un ecosistema che connette cittadini, organizzazioni non profit, imprese e istituzioni, offrendo strumenti di raccolta fondi, co-progettazione e attivazione di comunità.

Attraverso partnership con banche (BPER Banca, Banca Etica), fondazioni e reti civiche (Comune di Milano e Comune di Venezia, Fondazione CARIPLO), supporta la nascita di progetti ad alto impatto sociale, formazione e capacity building, promuovendo un modello di partecipazione diffusa e responsabilità condivisa.

Profit Farm

🌐 www.profitfarm.it

> lending crowdfunding su crediti esigibili

Profit Farm è una piattaforma di lending crowdfunding autorizzata da Consob con de-

libera n. 23339 del 5 dicembre 2024 e iscritta al Registro dei gestori di portali di crowdfunding tenuto dall'ESMA. È specializzata in investimenti aventi come sottostanti crediti scaduti, ma che presentano le caratteristiche della certezza, liquidabilità, definitività ed esigibilità; assistiti da garanzie reali o comunque accertati giudizialmente; nella fase distributiva e prossima alla riscossione del loro ciclo di vita.

Ha avviato la prima campagna post-autorizzazione Consob nel luglio del 2025.

La piattaforma offre ai risparmiatori la possibilità di prestare capitali (da un minimo di 500 euro) destinati all'acquisto di crediti esigibili e blindati (ad esempio assistiti da una sentenza definitiva o altro titolo sostanzialmente equipollente) vantati da società ed enti nei confronti della Pubblica Amministrazione, centrale o locale, o altri soggetti privati ugualmente solvibili.

RE-Lender

🌐 www.relender.eu

> lending crowdfunding per conversioni immobiliari

RE-Lender è una piattaforma tecnologica di ultima generazione che tramite il lending crowdfunding permette alle imprese di ricevere un finanziamento da investitori retail, che desiderano far fruttare i propri risparmi sostenendo l'economia reale.

Dal 2019 ad oggi, attraverso la piattaforma, sono stati finanziati oltre 160 progetti imprenditoriali italiani, per un totale di oltre 41 milioni di euro, a un tasso di interesse medio del 9%.

Nel novembre del 2024 ha avviato una collaborazione con Rent2Cash, reintroducendo la categoria RE-Digital: gli investitori possono così entrare nel settore dell'anticoipo della liquidità sugli affitti immobiliari.

A dicembre 2023 RE-Lender ha inoltre avviato un'operazione di reverse takeover con una

società quotata sul London Stock Exchange, per creare un gruppo che farà leva sulle proprie tecnologie per consentire un accesso semplificato ad account e servizi finanziari per persone che vivono in paesi in via di sviluppo e non raggiunte dall'offerta finance tradizionale.

A maggio 2023, RE-Lender ha raccolto oltre 400mila euro in due giorni su Finnexta, la piattaforma di crowdfunding delle camere di Commercio italiane, e ha infine superato l'obiettivo massimo di 1 milione di euro con la partecipazione di 289 investitori, ora soci.

T4F Tech4Finance

🌐 <https://tech4finance.it>

- > servizi SaaS e PaaS per crowdfunding e finanza alternativa

Tech4finance è una società nata a maggio 2024 dalla scissione di Folkfunding S.r.l. Benefit e specializzata nel settore delle piattaforme di finanza alternativa e crowdfunding. In questa nuova azienda sono confluite le piattaforme software proprietarie CrowdCore e ClubCore, insieme ai relativi servizi, al personale e a tutte le attività correlate alla gestione delle piattaforme.

T4F serve, con un ecosistema di prodotti SaaS e PaaS, 18 piattaforme abilitate, 8 nuove piattaforme in sviluppo e 10 infrastrutture per il mondo dei club deal.

A marzo 2025 ha siglato un accordo con TP-Pay, che porta i propri servizi di pagamento all'interno della soluzione CrowdCore, offrendo un'alternativa agli operatori esteri con una serie di strumenti tecnologici.

Walliance

🌐 www.walliance.it

- > crowdfunding immobiliare e green (equity, lending e debt)

Walliance è una piattaforma di investimento specializzata in real estate e progetti di energia rinnovabile fondata in Trentino nel 2016, la prima autorizzata da Consob per l'equity crowdfunding legato all'immobiliare.

Con Walliance, gli investitori possono partecipare attraverso l'equity, il lending o il debt crowdfunding a operazioni immobiliari e sostenibili con importi minimi di 500 euro, mentre imprese e sviluppatori raccolgono capitali alternativi al credito bancario.

Nel 2023 la società ha acquisito Lymo Finance, primo portale francese di crowdfunding immobiliare, rafforzando la propria presenza internazionale e superando i 180 milioni di euro di investimenti complessivi raccolti.

Oggi Walliance è un portale autorizzato a livello europeo e ha finanziato progetti in Italia, Francia, Spagna e Stati Uniti. Nel 2025 ha lanciato "Walliance 500", servizio di advisory per family office e investitori istituzionali, dedicato a due diligence e monitoraggio di operazioni di sviluppo immobiliare.

WeAreStarting

🌐 www.wearestarting.it

- > portale di equity crowdfunding

WeAreStarting Srl, PMI innovativa, gestisce l'omonimo portale di equity crowdfunding ed è società benefit dal 28 dicembre 2017. WeAreStarting è stata autorizzata ad operare in qualità di fornitore di servizi di crowdfunding ai sensi del Regolamento (UE) 2020/1503 con delibera CONSOB n. 23014 del 20/02/2024.

Secondo il report dell'Osservatorio del Politecnico di Milano sul crowdfunding e il Report Performance Emittenti Equity Crowdfunding Italia di Italian Tech Alliance e Bizplace, WeAreStarting è in tutte le classifiche tra i portali di Equity crowdfunding che dimostrano le migliori performance delle società finanziate.

SUPPLY CHAIN

CashInvoice

🌐 <https://cashinvoice.it/>

> cessione crediti e BNPL B2B

CashInvoice Società benefit è una realtà italiana attiva nell'ambito della finanza alternativa per le PMI. Offre, tra gli altri servizi, la Cessione Pro Soluta e la Cessione dei Crediti Fiscali.

Nel 2023 ha lanciato, insieme ad Allianz Trade, la soluzione di Buy Now Pay Later B2B PausePay, che permette di dilazionare i pagamenti tra aziende. L'azienda venditrice riceve subito l'importo, eliminando il rischio di insolvenza, mentre l'azienda cliente può acquistare immediatamente il prodotto per pagarlo in modo differito nei 90 giorni seguenti, senza costi e interessi.

CashMe

🌐 <https://cashme.it/>

> invoice trading e digital reverse

Fondata nel 2017, CashMe fa parte dal 2019 di Gruppo Finservice ed è specializzata in soluzioni per la gestione e il finanziamento del capitale circolante delle imprese tramite strumenti di invoice trading e digital reverse.

CashMe SpA è oggi il primo operatore in Italia con quasi 1 miliardo di euro di credito erogato, potendo contare su funding disponibile da parte di 12 diversi fondi d'investimento istituzionali partner.

Nel 2024, CashMe ha siglato una partnership con Artigiancredito per favorire l'accesso alle soluzioni di finanza alternativa da parte delle oltre 119mila PMI iscritte al Consorzio.

Deep Tier

🌐 <https://deeptier.io/>

> supply chain finance

Deep Tier è una fintech B2B che offre soluzioni digitali per semplificare i processi finanziari delle imprese di qualsiasi dimensione, con l'obiettivo di sostenerne crescita, competitività, innovazione e sostenibilità finanziaria.

La sua piattaforma di supply chain finance permette agli attori della filiera di accedere a diverse forme di anticipo e finanziamento. Deep Tier offre anche, tramite il brand Be Leader (<https://be-leader.it/>), una piattaforma che consente la compravendita di crediti fiscali tra cedente e cessionario, compresi i crediti superbond.

Nel 2024 ha registrato volumi lordi per 58 milioni di euro e un totale di 5.500 aziende clienti.

FinDynamic

🌐 www.findynamic.com/

> supply chain finance

FinDynamic è una fintech nata nel 2016 all'interno del Polihub. È una piattaforma digitale di soluzioni di supply chain finance, che si integrano sia al sistema gestionale e di tesoreria dell'azienda capo-filiera, sia ai sistemi di gestione portafoglio degli istituti finanziari. FinDynamic ha un market share superiore all'85% nel dynamic discounting italiano, oltre 200 programmi attivi e più di 20mila fornitori coinvolti.

Nel 2024 ha siglato una partnership con Crédit Agricole Factoring, nell'ambito della sua collaborazione con il gruppo CA, per migliorare la gestione del capitale circolante delle imprese grazie a strumenti finanziari all'avanguardia, in Italia e all'estero. Nel 2023 erano già state siglate partnership anche con American Express e Guber Banca.

Lato imprese, ad aprile 2024 il Gruppo Arena ha adottato le soluzioni di Dynamic Discounting Sostenibile di FinDynamic.

PlusAdvance

<https://plusadvance.com/>

> supply chain finance

PlusAdvance è una fintech italiana che sviluppa soluzioni per migliorare la gestione del Working Capital. La società aiuta le aziende a ottimizzare il proprio capitale circolante con l'obiettivo di rendere più veloce ed efficiente la circolazione della liquidità nelle filiere, consentendo loro di semplificare il processo di lancio e la gestione di programmi personalizzati di Supply Chain Finance.

La piattaforma in cloud di PlusAdvance consente a clienti, fornitori e banche di lavorare insieme più facilmente, massimizzando i risultati per tutti senza sforzo.

Grazie ad algoritmi proprietari intelligenti, PlusAdvance combina tutti i prodotti disponibili per il finanziamento del circolante: dal "Dynamic Discounting", che impiega la liquidità propria dell'azienda cliente, ai programmi bancari di "Reverse Factoring" e "Confirming", fino alle Carte di Credito evolute che convertono il pagamento con carta di credito in bonifico bancario.

Nell'ottobre del 2024 ha siglato una partnership con Corpay Cross-Border Solutions per integrare nella piattaforma i pagamenti in valuta estera, migliorare il controllo sui flussi di cambio e ridurre i rischi legati alla volatilità dei tassi di cambio. Sempre nel 2024 l'azienda di arredamento LAGO ha esteso la collaborazione avviata nel 2023 con PlusAdvance, dopo che oltre il 50% dei suoi fornitori ha aderito al progetto di dynamic discounting. Nel 2023 sono stati siglati altri accordi con diverse realtà, tra cui BPER Banca e Mastercard.

SupplAI

www.supplai.it/

> gestione supply chain in ambito food

SupplAI propone una piattaforma digitale, supportata dall'AI, per i processi di approvvigionamento e la gestione degli acquisti nel settore alimentare, supportando la creazione e la gestione degli ordini. La piattaforma connette fornitori, team di approvvigionamento e manager della supply chain.

SupplAI è stata selezionata nell'edizione 2023-2024 di I-Tech Innovation, programma di accelerazione promosso da Fondazione Golinelli e CRIF.

Vinturas

<https://vinturas.com/>

> tracciabilità filiera automotive via blockchain

Fondata nel 2019, Vinturas è una piattaforma che si appoggia alla blockchain per digitalizzare i processi all'interno della catena di approvvigionamento in ambito automotive, per migliorare la trasparenza, l'efficienza dei processi, l'esperienza cliente per OEM, proprietari di flotte e rivenditori.

Ad agosto 2023 Vinturas ha annunciato la collaborazione con Mitsubishi Motor Europe per la ASX di nuova generazione, assemblata in Spagna, e la COLT, assemblata in Turchia. La collaborazione potrebbe estendersi ad altri stabilimenti e altri moduli Vinturas.

Workinvoice

www.workinvoice.it

> piattaforma di invoice trading

Operativa dal 2015, Workinvoice è una società fintech di servizi che ha sviluppato il primo mercato online in Italia di invoice trading, il canale alternativo per l'anticipo fatture. Nel 2018 ha stretto una partnership industriale con Cribis (gruppo CRIF).

La piattaforma permette di trasformare in

circa 48 ore, con un processo interamente digitale, i crediti commerciali in asset liquidi. Workinvoice ha raggiunto un breakeven stabile nel corso del 2021 e ha chiuso il 2022 con un margine operativo superiore al 70%. Proprio nel 2022, Workinvoice ha superato i 700 milioni di euro di fatture anticipate, con una crescita del 110%. Grazie alla crescita del parterre di investitori istituzionali che operano sul marketplace, la capacità di investimento ha superato i 2 miliardi di euro. Nel 2022, Workinvoice ha lanciato anche il servizio di reverse factoring digitale, Smart Reverse.

Tra i partner dell'azienda nell'ambito del Factoring as a Service figurano Banca Sella e Sparkasse - Cassa di Risparmio di Bolzano.

A giugno 2024, Generalfinance aveva sottoscritto un contratto per l'acquisizione del 96% circa del capitale di Workinvoice, per poi annunciare, il 7 aprile 2025, che non avrebbe proceduto al perfezionamento dell'acquisizione.



Crediti Immagine: BritCats Studio/shutterstock

PAGAMENTI

AlfaDocs.com

🌐 www.alfadocs.com/it

> piattaforma di Patient Relation Management che integra pagamenti

AlfaDocs.com è una piattaforma cloud di HealthTech che si occupa della gestione digitale dell'attività extraclinica degli studi medici privati. Fondata nel 2016 con sede principale a Monaco di Baviera, in Germania, si rivolge esclusivamente al mercato italiano, con una sede operativa a Milano e l'altra a Torino. Oggi ha 72 dipendenti, di cui 54 in Italia.

Grazie a un round A da 3,7 milioni di euro, concluso a maggio 2025, AlfaDocs punta a rafforzare la presenza sul mercato italiano, con investimenti per 15 milioni di euro entro la fine del 2026. Il round è stato sottoscritto da tre investitori internazionali con una forte esperienza nel settore HealthTech: Stefan Margolis, Kai Romberg e Sascha Pfeiffer; e dai soci attuali dell'azienda, tra cui i fondi Bayern Kapital e BayBG.

La sua piattaforma permette alle strutture sanitarie di gestire ogni aspetto della relazione con i pazienti: appuntamenti, firma elettronica dei documenti, fatturazione, marketing, contabilità. Tra i moduli opzionali integrano i videoconsulti, sistemi di radiologia, automazione Workflow e il canale WhatsApp.

Tra il 2017 e il 2020 ha concluso tre round di finanziamento seed per un totale di 1,6 milioni di euro. Tra i principali sottoscrittori Tecniche Nuove, il venture capital tedesco BayBG e diversi angel investors. Nel 2022 è arrivato un round A dal valore di 2 milioni di euro, con principale investitore BayBG.

Alma

🌐 <https://almapay.com/it-IT>

> Buy Now Pay Later

Alma è una scale-up retail-tech europea a rapida crescita nel settore del Buy Now Pay

Later, operativa in Italia dal 2021. Con un modello B2B2C, Alma permette di rateizzare i pagamenti con formule di finanziamento da 2, 3 e 4 rate, accreditando al commerciante l'intero ammontare dell'acquisto. L'approccio è multicanale, con la soluzione disponibile sia per l'e-commerce che per i negozi fisici. Grazie a un virtual POS, infatti, il cliente può pagare in cassa in meno di un minuto, con accettazione e pagamento immediati, senza registrazione e senza bisogno di scaricare alcuna app. Vengono accettate carte di credito, debito e prepagate (compresa Postepay) dei circuiti Visa, Mastercard e American Express.

Alma offre un servizio di Buy Now Pay Later che non prevede interessi di mora sul cliente finale. Questa scelta di principio presuppone una erogazione del credito più cauta, diretta ai profili solvibili e che disincentiva il sovraindebitamento. Si tratta di un modello basato sulla trasparenza, sia per i consumatori che per i commercianti; da un lato, infatti, permettono alle persone di consumare meglio, con più qualità e con una migliore gestione delle finanze personali, mentre dall'altro supportano i commercianti a servire più clienti e aumentare il valore dell'ordine medio.

Billding

🌐 www.billding.it

> gestione digitale delle utenze

Billding è una startup innovativa che permette all'utente di digitalizzare la gestione delle proprie utenze e dei servizi per l'abitazione, la mobilità e il benessere individuale. Utenze di gas, elettricità e internet, polizze Casa, RC Auto e Moto possono essere gestiti centralmente dall'attivazione alla fruizione fino alla cessazione dei servizi. Inserendo i propri dati è possibile ricevere offerte personalizzate.

A marzo 2024 è stata selezionata da CRIF e Fondazione Golinelli per la terza edizione di I-Tech Innovation.

Cents

🌐 <https://www.centsdonations.com>

- > donazioni integrate nelle transazioni digitali e trasparenza e rendicontazione nelle pratiche CSR e ESG

Fondata nel 2021, Cents propone una piattaforma di donazioni end-to-end che mette in contatto aziende e brand - e.g. piattaforme di commercio elettronico, banche, cooperative di credito e istituti finanziari - con un vasto network di organizzazioni Non Profit, facilitando in maniera immediata, tracciabile e rendicontabile, donazioni a scopo benefico attraverso i pagamenti e le transazioni su prodotti e servizi, sia digitali sia fisici. L'obiettivo è quello di massimizzare l'impatto positivo generato attraverso le attività core delle aziende, coinvolgendo milioni di persone a fare la differenza per muovere il cambiamento positivo a livello globale.

Cents ha stretto, a dicembre 2024, una partnership con Credem (dopo una fase pilota) per l'integrazione della propria piattaforma di crowdfunding nell'ecosistema digitale dell'istituto bancario. I clienti e i dipendenti della Banca, e chiunque voglia contribuire, potranno effettuare donazioni dirette, una tantum o regolari, a supporto di progetti solidali, senza intermediari e senza commissioni. Il donato sarà destinato interamente all'organizzazione promotrice. La partnership esplorerà anche altre possibilità, come l'integrazione delle donazioni in operazioni transazionali come bonifici o prelievi.

Sempre nel dicembre 2024 Cents ha anche annunciato "Tap to Donate", software proprietario che sfrutta la tecnologia "tap on phone" per consentire alle organizzazioni non profit di accettare donazioni una tantum o ricorrenti tramite carta di pagamento o digital wallet, utilizzando un dispositivo come smartphone o tablet dotato di tecnologia NFC. Il software consente anche di registrare e gestire i dati anagrafici del donatore, compreso l'invio della ricevuta per usufruire delle agevolazioni fiscali.

Oggi la piattaforma raccoglie circa 180 progetti a impatto sociale e ambientale, inglobando

l'attività di oltre 70 entità del terzo settore, tra cui figurano operatori nazionali e internazionali come Save the Children, Oxfam, UNHCR, Trees for the Future, Telethon, ma anche realtà più piccole posizionate con le loro attività a livello locale - tra queste The Black Bag, Animenta, Fondo Forestale Italiano e tantissime altre. Già forte di collaborazioni di livello, tra cui quelle con Altromercato, Mulac e Greenweez.

Una collaborazione rilevante, avviata ad aprile 2024, è quella biennale con Carrefour Italia, che ha integrato la piattaforma nei propri sistemi per permettere ai clienti di donare l'1% degli ordini online (se l'importo è superiore a 100 euro) a un Ente a scelta dei clienti tra Fondazione Banco Alimentare Onlus, Marevivo e DONNEXSTRADA. Sempre nel 2024, ha partecipato come digital partner al Mastercard Innovation Forum.

Per quanto riguarda i finanziamenti, a dicembre 2023 ha concluso un round pre-seed a 1,15 milioni di euro, guidato da SICI (Sviluppo Imprese Centro Italia SGR S.p.A.), tramite il Fondo Umbria Ricerca e Innovazione che opera mediante risorse PORFESR 2014-2020 della Regione Umbria e sottoscritto anche da 40Jemz Ventures (ex Bonsai - Bonsai Ventures S.p.A.), Apside - partecipata al 50% da Intesa Sanpaolo e Digital Magics -, l'Acceleratore Fin+Tech, il programma dedicato alla crescita di startup fintech e insurtech nato su iniziativa di CDP Venture Capital (Fintech & Insurtech Accelerator S.r.l.) e XEquity (X-Equity Venture Club S.r.l.) sotto advisory di FNDX, insieme a un vasto pool di Business Angels.

Floa (Gruppo BNP Paribas)

🌐 <https://www.floapay.it>

- > Buy Now Pay Later

Floa è una società francese che offre soluzioni di Buy Now Pay Later online e in negozio. Conta 4 milioni di clienti retail e 10mila partner commerciali.

Nel 2022 è stata acquisita al 100% dal Gruppo BNP Paribas ed è sbarcata in Italia nel 2023,

nel quadro di un piano di espansione internazionale che vuole portarla in oltre 10 paesi europei entro il 2025. Il Country Manager Italia è Andrea Boschi.

Floa richiede all'acquirente di condividere i dati della sua carta di credito e alcune informazioni aggiuntive, senza registrarsi a un servizio. L'esito della richiesta di dilazione è immediato e irrevocabile.

Le soluzioni offerte sono Floa 3X (3 rate mensili entro 60 giorni per importi fino a 6mila euro), Floa 4X (4 rate mensili entro 90 giorni per importi fino a 6mila euro), Floa Pay Later (1 rata posticipata a 30 giorni per importo massimo di 1.000 euro).

Il BNPL di Floa è stato adottato da MediaWorld Italia a dicembre 2024: in tutti i 139 negozi fisici, permette di dilazionare in 3 rate il pagamento di un'ampia gamma di prodotti di elettronica.

Klarna

www.klarna.com/it

> Buy Now Pay Later

Klarna, nata nel 2005, è uno dei principali operatori del Buy Now Pay Later. Ha licenza bancaria in Svezia dal 2017 ed è vigilata dalla Finansinspektionen. Conta oltre 150 milioni di utenti attivi a livello globale, per 2 milioni di transazioni al giorno.

Ha oltre 500mila partner globali, tra cui marchi come H&M, IKEA, Expedia e Nike.

Klarna è guidata dai fondatori e sostenuta da Sequoia Capital e da un'ampia base di investitori e istituzioni, tra cui Bestseller, Commonwealth Bank of Australia, Mubadala Investment Company, Silver Lake, Dragoneer, GIC, BlackRock, Wellcome Trust, CPP Investments e Atomico.

Partendo dal BNPL, Klarna ha avviato una strategia di trasformazione in una super app, capace di accompagnare il cliente nell'intero processo di acquisto. L'integrazione di pagamenti, carte virtuali, shopping online e su

mobile, è stata rafforzata dall'applicazione di algoritmi di intelligenza artificiale e dallo sviluppo di sistemi di loyalty, anche tramite l'acquisizione di Stocard nel 2022.

MuchBetter

<https://muchbetter.com/it/>

> dispositivi wearable collegati a un wallet digitale proprietario

MuchBetter è un'azienda di dispositivi indossabili che integrano funzionalità di pagamento contactless. Dichiarò più di un milione di clienti a fronte di una presenza in oltre 100 mercati, tramite una app e-wallet disponibile in 16 lingue. Per le funzionalità di pagamento, MuchBetter si appoggia a Paynovate SA, autorizzata come Imel dalla Banca Nazionale del Belgio.

Il wallet è collegabile a una carta di pagamento Mastercard oppure a portachiavi, orologi e altri dispositivi. A giugno 2024, MuchBetter ha lanciato una campagna promozionale che prevede la distribuzione di 100mila anelli contactless ad altrettanti clienti italiani che rispettano determinati requisiti, con l'obiettivo di rafforzare la presenza nel Paese.

MuchBetter è stata partner di Mastercard durante la finale della UEFA Champions League 2024 per consentire agli ospiti Mastercard di utilizzare portachiavi contactless per effettuare pagamenti dentro e fuori lo Stadio Olimpico Atatürk di Istanbul, oltre a consentire, sempre grazie al wearable, accesso controllato e guardaroba.

PayDo (Plick)

<https://www.paydo.it/>

> soluzioni di pagamento A2A senza codice iban

PayDo è una realtà italiana B2B attiva nel mondo fintech, a mercato dal 2018, che ha sviluppato una suite di servizi a valore aggiunto per innovare l'esperienza dei pagamenti.

Tali servizi, facilmente integrabili tramite API, sono offerti a Banche, Istituti di Pagamento e Aziende con l'obiettivo di digitalizzare e semplificare i loro processi di incasso e pagamento, riducendone costi e tempi e al contempo migliorando l'esperienza d'uso dei clienti finali.

Plick è il servizio di PayDo che consente di inviare un pagamento a chiunque in tutta Europa (area SEPA) tramite WhatsApp, SMS o e-mail senza la necessità di conoscere l'IBAN del destinatario. Il pagamento è irrevocabile e il beneficiario può incassare da smartphone senza scaricare nuove app e ricevendo un esito immediato dell'operazione.

Tale servizio è pensato per aziende che hanno la necessità di inviare pagamenti in via digitale, anche massivi, quali rimborsi, liquidazioni sinistri, ecc. Plick consente la creazione di un rapporto semplice e diretto con i propri clienti, con servizi quali l'invio di buoni spesa o allegati, e il tutto beneficiando di tracciabilità e reportistica real-time.

PlickUp, d'altra parte, nasce per digitalizzare e semplificare i processi di incasso, permettendo alle aziende di inviare richieste di pagamento massive o ricorrenti via WhatsApp, SMS o e-mail che il debitore può pagare attraverso il metodo preferito tra quelli messi a disposizione (bonifico PISP, carta, PayPal, Buy Now Pay Later, ...). Tale servizio permette una semplificazione e riduzione dei tempi e costi dei tradizionali processi di cash collection anche grazie alla riconciliazione gestionale nativa delle transazioni.

Ritira e Versa, infine, è il servizio che la fintech ha sviluppato in partnership con Mooney e che consente ai correntisti delle banche aderenti di prelevare e versare denaro contante presso tutti i punti vendita convenzionati Mooney, oltre 40mila in Italia, offrendo un'alternativa agli sportelli bancari tradizionali. Questo servizio amplia l'offerta bancaria in tema di gestione del contante in prossimità, particolarmente utile in aree con scarsa presenza di filiali o sportelli, garantendo comodità e accessibilità.

A dicembre 2023, PayDo ha visto l'ingresso di un partner industriale, TXT Group, in grado di

sostenere la crescita della fintech non solo dal punto di vista finanziario, ma anche di visione e collaborazione.

È stata coinvolta come partner tecnologico nell'accordo tra Credem e Mooney, annunciato ad aprile, 2025, che consente ai clienti della banca di prenotare contante presso i 40mila punti vendita della rete di prossimità Mooney, che affianca così filiali e ATM.

Qomodo

 www.qomodo.me

> BNPL e altri servizi di pagamento integrati per merchant

Qomodo è una fintech fondata nel 2023 da Gianluca Cocco e Gaetano De Maio per offrire servizi di pagamento in negozio e da remoto. Ad aprile 2025 contava oltre 2.500 merchant clienti.

Aggrega diverse tipologie di pagamento in una unica dashboard:

- Paga con Qomodo, formula BNPL con approvazione in circa 30 secondi;
- QomodoPOS, smartPOS Android per le carte Mastercard, Visa e pagoBancomat;
- Paga al volo, softPOS per pagare con Tap to Phone o con il pay by link.

Ha stretto un accordo con Worldline, nell'aprile 2025, per integrare le sue soluzioni di acquiring in Italia. Qomodo arricchisce il proprio ecosistema con le soluzioni Worldline, online e in negozio, come payment gateway eCommerce e i terminali a tecnologia Android, integrandosi al Buy Now Pay Later di Qomodo.

È stata invece annunciata al Salone dei Pagamenti 2023 la partnership con Mastercard per collaborare nell'offerta di pagamenti smart alle PMI nei negozi fisici.

Nel gennaio del 2025 ha chiuso un round Series A da 13,5 milioni di euro, guidato da RTP global, fondo internazionale di venture capital early stage al suo primo investimento in Italia, e da LMDV Capital come co-lead investor. Partecipano inoltre Proximity Capital e

Primo Capital, già investitori nel round precedente. Sono parte dell'investimento anche i fondatori di FACEIT (Niccolò Maisto e Michele Attisani), Fiscozen (Vito Lomele) e Smartpricing (Luca Rodella). Tra questi reinveste anche Davide Fioranelli (co-founder Freetrade) con il fondo Lumen Ventures.

Sono presenti anche, tramite i propri family office, alcune delle maggiori famiglie industriali italiane: Elkann-Agnelli, Berlusconi e Moratti, già presenti nel pre-seed, a cui si è aggiunto Leonardo Maria Del Vecchio.

Il round pre-seed, concluso a novembre 2023 per un totale di 34,5 milioni di euro sotto forma di equity e di linea di credito, è stato guidato da Fasanara Capital con la partecipazione di Exor Ventures, Proximity Capital, Ithaca Investment, Lumen Ventures, The Techshop, Primo Ventures - oltre agli internazionali Notion Capital, Octopus Ventures e Plug and Play Tech Center.

Tra gli angels hanno aderito Mark Ransford, Luca Ascani, Attilio Mazzilli, Simone Mancini (Scalapay), Benedetta Arese Lucini, Kai Hansen (Lieferando), Giorgio Tinacci (Casavo), Stiven Muccioli (BKN301), Freddy Kelly (Credit Kudos), Christer Holloman (Divido), Raffaele Terrone (Scalapay), LCA Ventures e Andrea Gennarini.

Qromo

🌐 <https://qromo.it>

> ordinazioni, pagamento e gestione magazzino per il Food retail

Qromo è una startup fintech nata a Milano nel 2020 con l'obiettivo di digitalizzare e semplificare tutti i processi delle attività di Food Retail e del settore Ho.Re.Ca. Le soluzioni Qromo si rivolgono ai ristoratori e agli esercenti del Food retail per semplificare e migliorare i processi operativi di ordinazione e pagamento, eliminare le code in cassa e monitorare in tempo reale il magazzino.

Offre con una soluzione modulare all-in-one che integra un menù digitale personalizzabile, un sistema di ordini e di pagamento e un software gestionale per la processazione degli ordini.

Qromo ha presentato alla AI Week di Rimini 2024 un saltacoda per l'acquisto di cibo e bevande: gli ospiti della fiera hanno potuto ordinare attraverso un menù digitale e pagare cibo e bevande da smartphone, inquadrando un QR code e senza scaricare app apposite.

Qromo ha chiuso un secondo round di investimento per un aumento di capitale di quasi 1 milione di euro e ha conseguentemente raggiunto una valutazione di circa 8 milioni di euro. È stata selezionata da Apple e Stripe per abilitare i ristoratori all'utilizzo della nuova soluzione Tap to Pay.

Satispay

🌐 www.satispay.com/it

> super app di pagamento QR based

Satispay è uno degli unicorni fintech italiani. Ha sede a Milano e oltre 700 dipendenti (giugno 2025). È una "super app" di pagamento che, grazie a un proprio circuito di nuova generazione indipendente dalle tradizionali carte e dai dispositivi POS, permette di pagare in oltre 400mila esercizi commerciali, inviare denaro in modalità P2P tra utenti, ricaricare utenze telefoniche, pagare utenze, bollettini PagoPA, bollo auto, gift card, etc.

Satispay dichiara oltre 5,5 milioni di utenti tra Italia, Francia e Lussemburgo.

Il modello iniziale prevedeva l'assenza di commissioni per transazioni al di sotto dei 10 euro di importo. Da aprile 2025 è stata introdotta una commissione anche in questi casi, a carico dell'esercente: dell'1% sul canale fisico e dell'1,5% nel commercio elettronico. La commissione online è di 0,20 centesimi più l'1,5% per le transazioni online al di sopra dei 10 euro. Restano condizioni ad hoc per tabaccai, edicolanti e benzinai, così come per gli associati di alcune organizzazioni, che hanno siglato convenzioni ad hoc con Satispay.

Dal 2023 Satispay è presente anche nel Welfare aziendale, con i Buoni Pasto Satispay, accettati in ormai decine di marchi della

GDO e adottati per il piano welfare di molteplici aziende, tra cui Iren e la piattaforma di welfare che Randstad offre ai propri clienti. I Buoni Pasto e Buoni Acquisto Satispay sono già utilizzati da oltre 250.000 lavoratori di 30.000 aziende clienti che sulla rete di welfare aziendale più estesa d'Italia per spendibilità, con oltre 200.000 punti vendita fisici e online.

L'offerta si è ulteriormente allargata nel maggio 2025, con l'ingresso nel mondo degli investimenti grazie al "Salvadanaio Remunerato", che permette ai clienti di investire i propri risparmi in un fondo comune monetario, sviluppato in collaborazione con Amundi. Altri prodotti finanziari sono stati annunciati per la seconda metà del 2025.

Nell'aprile del 2025, invece, è stato lanciato il programma di fidelizzazione Punti Satispay, sostenuto da un investimento annuale di 10 milioni di euro per i prossimi tre anni. Gli utenti accumuleranno punti convertibili in sconti, finanziati da Satispay, per pagare presso gli esercenti convenzionati. In questo modo Satispay offre agli esercenti un ulteriore strumento di drive-to-store.

Satispay è disponibile anche con una versione per i minorenni, con un'età minima di 14 anni.

A novembre 2024, Satispay ha concluso un nuovo aumento di capitale da 60 milioni di euro, portando la raccolta complessiva a oltre 500 milioni di euro. L'operazione è stata sostenuta dai tre principali investitori, Addition, Greyhound e Lightrock.

Scalapay

www.scalapay.com/it

> Buy Now Pay Later

Scalapay è un istituto di pagamento, soggetto alla vigilanza di Banca d'Italia. È il primo degli unicorni italiani. Scalapay è la principale piattaforma di Buy Now Pay Later in Europa meridionale: permette ai clienti di effettuare acquisti a rate, senza interessi. Conta oltre 6

milioni di utenti, 8mila commercianti e 7mila negozi fisici convenzionati.

Tra le ultime novità, la ormai consolidata collaborazione con Adyen per affrontare il problema dei mancati pagamenti nel Buy Now Pay Later. Utilizzando la suite Adyen Uplift, che sfrutta la AI per ottimizzare la gestione dei tentativi di pagamento e di recupero degli addebiti falliti delle rate successive alla prima, è stato ottenuto un miglioramento del conversion rate compreso tra il 4% e il 6%. La partnership evolverà adottando ulteriori soluzioni.

È invece del marzo 2025 l'accordo con Lendismart, piattaforma multilender per punti vendita, che ha inserito Scalapay tra i metodi di pagamento a disposizione degli esercenti che ne fanno uso. L'adozione del BNPL di Scalapay diventa così particolarmente semplice. A febbraio 2025, inoltre, Scalapay è entrata tra le soluzioni a disposizione dei merchant che utilizzano Stripe per accettare pagamenti.

Nel 2024, a dicembre, Scalapay ha adottato la tecnologia di Trustfull per potenziare i sistemi di prevenzione antifrode, intercettando i tentativi in tempo reale e riducendo le insolvenze al primo pagamento.

Tra le altre milestone dell'azienda, la partnership strategica siglata con Deutsche Bank nel maggio del 2024, che ha creato sinergia tra le rispettive offerte: le opzioni di rateizzazione, oltre alle classiche 3 o 4 rate del BNPL, possono essere estese fino a 36 rate, grazie ai finanziamenti di Deutsche Bank, con un importo massimo di 15mila euro.

Nel 2023 Scalapay ha acquisito la ex Cabel IP, ora Scalapay IP, diventando Istituto di Pagamento, soggetto alla vigilanza di Banca d'Italia. Per adattarsi ai requisiti normativi italiani ed europei, Scalapay ha avviato (ottobre 2023) una partnership con la regtech Fourthline.

Sekurest

www.sekurest.com

> pagamenti su misura per il travel

Sekurest è una paytech italiana, lanciata nel 2023 per offrire soluzioni di pagamento flessibili e sicurezza a operatori del turismo e viaggiatori.

Amministratore Delegato e co-founder è Carlo Schiavon, con una carriera di oltre 40 anni nel settore del turismo.

Sekurest offre tre servizi. Sekurest Lock, che gestisce i flussi di pagamento con un sistema che prevede acconti e accrediti dei saldi dopo l'erogazione dei servizi, mettendo in sicurezza le transazioni tra i vari attori della filiera.

Sekurest Chain, con cui il venditore incassa gli importi dal viaggiatore e paga istantaneamente i partner e i fornitori coinvolti nella transazione, azzerando il rischio di credito e senza richiedere depositi o garanzie.

Sekurest Pay, soluzione per offrire una ampia gamma di strumenti di pagamento digitale nei punti vendita e nell'online, dal finanziamento al bonifico.

Soldo

www.soldo.com/it-it

> gestione delle spese aziendali

Soldo è una piattaforma di gestione delle spese dedicata alle imprese, dalle piccole realtà alle multinazionali, nata nel 2015 da una idea di Carlo Gualandri. Soldo permette di automatizzare i processi finanziari, gestire le spese con semplici flussi di approvazione, integrare la rendicontazione con il sistema contabile e offre anche carte aziendali. La fintech ha sede nel Regno Unito e uffici anche a Dublino, Milano e Roma. Tra i clienti, Biesse, GetYourGuide, Bauli e Brooks Running.

A maggio 2025 ha introdotto nuove funzionalità per supportare i team finance delle aziende clienti nella gestione di ogni transazione, per centralizzare anche le spese non centralizzate. Le nuove funzioni comprendono l'accesso ai bonifici bancari, la possibilità di impostare limiti di spesa e la delega delle

transazioni, definire flussi di approvazione e restrizioni sui beneficiari, monitorare in tempo reale la situazione mediante dashboard e promemoria automatici. L'aggiornamento garantisce la piena conformità alla Legge di Bilancio italiana.

TackPay

www.tackpay.net/It

> gestione digitale delle mance

TackPay è una startup innovativa genovese, nata per digitalizzare e semplificare l'incasso e la gestione delle mance, con particolare attenzione al mondo della ristorazione, hospitality e dei servizi.

Con l'avanzare dei pagamenti digitali, la gestione delle mance — specie su carta — è sempre più complessa per le aziende. TackPay offre sia una soluzione autonoma di incasso digitale, sia un gestionale per la ripartizione automatica o manuale delle mance, direttamente ai dipendenti, senza impatti sulla contabilità aziendale e riducendo le procedure.

Il sistema è attivabile in pochi minuti ed è compatibile con qualsiasi infrastruttura esistente, grazie all'uso di QR code, NFC, hardware POS o all'integrazione direttamente sul POS già in uso.

Tapster

www.gotapster.com

> wearable di pagamento NFC

Tapster è un'azienda svedese fondata nel 2020 che produce dispositivi indossabili con tecnologia NFC integrata, consentendo ad anelli, braccialetti, portachiavi e cinturini per orologi di funzionare come carte di pagamento contactless. Gli utenti gestiscono i propri dispositivi tramite un'app, caricando le carte di pagamento in un portafoglio digitale tramite un token. Grazie alla partnership con FidesmoPay, i dispositivi indossabili di Tapster

sono compatibili con diverse banche europee e funzionano sia con Visa che con Mastercard.

Tapster vende i suoi prodotti direttamente ai consumatori tramite il suo negozio online, attraverso banche partner e tramite una rete di vendita al dettaglio di oltre 1.000 negozi Telecom Italia che offrono i suoi anelli di pagamento NFC.

Al Salone dei Pagamenti 2024, Tapster, insieme a Intesa Sanpaolo e Mastercard, ha presentato un braccialetto di pagamento, un bracciale che consente pagamenti contactless e può essere collegato a qualsiasi Mastercard di Intesa Sanpaolo. All'evento dell'anno precedente, gli stessi partner avevano presentato un anello di pagamento NFC.

Trustly

www.trustly.it

> pagamenti mediante open banking

Fondata nel 2008, Trustly è una istituzione di pagamento autorizzata ai sensi della PSD2, supervisionata dall'Autorità di Vigilanza Finanziaria svedese e dalla FCA nel Regno Unito. Negli USA è regolamentata a livello statale, come richiesto dalla legge per i propri mercati target.

È specializzata nel fornire soluzioni di pagamento mediante open banking, con una tecnologia di pagamento in tempo reale che collega potenzialmente 650 milioni di consumatori tramite 12mila banche. Tra i suoi partner PayPal, eBay, Hargreaves Lansdown. Ha oltre 9mila clienti in 30 mercati.

La sua presenza in Italia si rafforza con l'acquisizione, operativa da inizio 2024, della francese Slimpay, specializzata in pagamenti ricorrenti, che ha portato tra i clienti di Trustly realtà come UnipolMove e Subito.it. A novembre 2024 ha comunicato un'accelerazione delle transazioni nel nostro Paese (+63%). A guidare lo sviluppo in Italia è Alessandro Biolchi, nominato Head of Italy.

Utu

<https://utu.global>

> trasforma il rimborso IVA dei turisti extra UE in voucher spendibili in aeroporto

Utu è una "travel fintech", fondata nel 2016, che consente ai turisti extra UE in visita in Italia di convertire il valore del loro rimborso IVA, ottenibile in aeroporto, in un credito maggiorato in forma di voucher. Questo voucher può essere speso per acquistare presso i marchi aderenti, incrementando lo speso in Italia. Il debutto in Italia è avvenuto a settembre 2023 con utu Privileges & Miles, che consente ai consumatori di convertire i rimborsi IVA, ottenendo un valore aggiunto immediatamente spendibile per acquistare prodotti e servizi presso i marchi aderenti.

Ad aprile 2024, utu ha stretto un accordo con il brand Coccinelle tramite utu Privileges.

Viva.com

www.viva.com/it

> istituto di pagamento

Viva.com ha consolidato la propria posizione di istituto finanziario tecnologicamente avanzato per le imprese di tutta Europa grazie all'acquisizione di Viva Payments da parte di Viva Bank, entrambe società del gruppo Viva.com. Offre una suite completa di servizi che include l'accettazione di pagamenti omnicanale, l'emissione di carte, il finanziamento e i conti di deposito.

Viva.com è stata la prima azienda a introdurre la tecnologia Tap on Any Device, che consente l'accettazione dei pagamenti su qualsiasi dispositivo. Viva.com ha costruito un ecosistema dinamico che conta oltre 450 partner tecnologici innovativi nel settore software e hardware. Il collegamento diretto a tutti i sistemi di pagamento locali, ai metodi di pagamento alternativi e ai sistemi di pagamento in tutto il continente rafforza ulteriormente la proposta di valore di Viva.com.

Nel 2024, Viva.com ha lanciato Tap to Pay su iPhone grazie alla sua app Terminal in Italia (ora ha completato il lancio in tutta la sua area di copertura europea); ha stipulato un accordo con Satispay, aggiungendo questo sistema di pagamento a quelli disponibili per i suoi commercianti; e ha firmato una partnership con BANCOMAT per consentire ai commercianti Viva.com di accettare transazioni con PagoBANCOMAT e BANCOMAT Pay. La piattaforma aziendale All-in-One di Viva.com offre ai commercianti l'accesso a una suite unificata di strumenti, dall'onboarding istantaneo e dal regolamento in tempo reale alla conversione dinamica delle valute, ai pagamenti offline, alla fiscalizzazione e al supporto per oltre 40 metodi di pagamento.

Volume

 www.getvolume.com

> Pagamenti A2A per i commercianti

Volume, con sede a Londra, è specializzata in pagamenti istantanei account-to-account (A2A) basati sull'open banking, con un checkout connesso a qualunque banca nel mondo e applicando ai commercianti commissioni di transazione inferiori all'1%, con una tariffa fissa. L'integrazione avviene con un widget di pagamento costituito da sole cinque righe di codice.

L'azienda punta a ottenere la regolamentazione da parte della Financial Conduct Authority (FCA) nel Regno Unito e prevede una più ampia espansione nel mercato europeo.

Partner tecnologico è Yapily, provider di infrastrutture per l'open banking.

Nel dicembre del 2024 ha raccolto 6 milioni di dollari in un round guidato da United Ventures a cui hanno partecipato anche Fabrick, con il supporto di Sella Investment Banking, e gli investitori esistenti Firstminute Capital, SeedX e Haatch, che hanno rinnovato il loro sostegno alla società.



Crediti immagine: ImageFlow/shutterstock

WEALTHTECH

ATLAS of
FINTECH

Axyon AI

🌐 <https://axyon.ai/>

> AI per l'asset management

Axyon AI è una società fintech, ufficialmente costituita a Modena nel 2016, che realizza soluzioni predittive basate su intelligenza artificiale e deep learning per l'asset management. La sua tecnologia principale è una piattaforma proprietaria e automatizzata, che supporta i clienti nell'individuare opportunità di alpha grazie all'AI e a generare così strategie di investimento più performanti.

Nel luglio del 2024 ha avviato una collaborazione con AcomeA SGR e UniCredit. La SGR è diventata index sponsor, per UniCredit, su un certificato a gestione attiva che utilizza l'AI fornita da Axyon AI. Si tratta di un Actively Managed Certificate senza scadenza, che replica l'andamento di un paniere di 10 titoli europei Large Cap selezionati da AcomeA SGR con il supporto della AI di Axyon AI.

Nel 2024 ha anche stretto una partnership con Banca Cambiano 1884 per l'adozione di una strategia modello basata sull'intelligenza artificiale (IA) a sostegno del team di Gestione Patrimoniale della banca nel trading di titoli globali.

A marzo 2025 ha avviato una collaborazione con la fintech svizzera ALLINDEX per migliorare l'intelligenza artificiale predittiva applicata agli investimenti tematici.

Ad aprile 2025 ha ottenuto un ulteriore round di finanziamento da 4,3 milioni di euro, guidato da CDP Venture Capital, con la partecipazione dei venture capital statunitensi Green Sands Equity e Montage Ventures, della holding italiana Investment Opportunity 1 e di SIMEST per conto del Fondo F.394, gestito in accordo con il Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale (MAECI), come co-investitori. In precedenza, a gennaio del 2024, la fintech ha chiuso un fundraising guidato dalla società di venture capital statunitense Montage Ventures e che ha visto la partecipazione di The Techshop Sgr e di altri angel investors.

La raccolta totale dalla fondazione ammonta così a circa 12 milioni di euro.

A luglio 2025, l'azienda ha lanciato il suo primo indice sostenuto dall'IA, con un universo di partenza e servizi di calcolo elaborati dal fornitore leader di indici globali Morningstar Indexes. Il nuovo indice AI-driven è costruito a partire da un ampio universo di titoli Large Cap statunitensi fornito da Morningstar.

Beewise

🌐 <https://beewiseapp.com/>

> app di investimento

Beewise è la prima app di investimento digitale di Azimut, rivolta principalmente ai giovani. È un'app gratuita, pensata per la generazione Z e i Millennials, che permette di investire poco per volta, ogni mese, partendo da un minimo di 10 euro. Beewise permette di collegare il proprio conto bancario e investire direttamente da smartphone.

L'onboarding digitale richiede circa 15 minuti, grazie al supporto dell'intelligenza artificiale. L'utente può definire obiettivi di risparmio e il tempo per raggiungerli, per poi selezionare uno dei sei portafogli proposti, ciascuno con tre profili di rischio e composizione dei fondi. Da dicembre 2023 è disponibile anche una Learning Platform gratuita.

Partner sono FundsDLT, che fornisce la tecnologia blockchain per la sottoscrizione di quote di fondi comuni e il relativo pagamento, e Salt Edge per le tematiche di sicurezza e affidabilità dell'infrastruttura. Partner è FundsDLT che fornisce la tecnologia blockchain per la sottoscrizione di quote di fondi comuni e il relativo pagamento.

Bitpanda

🌐 www.bitpanda.com/it

> piattaforma di investimento multi asset

Bitpanda è una wealthtech fondata in Austria nel 2014. Alla licenza di provider di servizi PSD2 ha aggiunto tre licenze MiCAR, ottenute dalla FMA austriaca (aprile 2025), dalla BaFin in Germania (con Bitpanda Asset Management GmbH) e dalla MFSA di Malta (con BP CA 23 Ltd). Offre una piattaforma di investimento digitale che permette di accedere a oltre 3.200 asset, tra cui azioni, ETF, metalli preziosi e oltre 600 criptovalute. Ad aprile 2025 contava quasi 7 milioni di utenti in diversi paesi europei.

Bitpanda ha affiancato a questa offerta B2C anche delle soluzioni B2B, proposte da Bitpanda Technology Solutions (BTS): offre un'infrastruttura di Investing as a Service per banche, istituti di pagamento e fintech che vogliono integrare le soluzioni di investimento nelle loro offerte, ad esempio in ambito cryptoasset, senza realizzare un'infrastruttura ad hoc. Tra i partner iCard e Mambu.

Recentemente, si è anche posta l'obiettivo di costruire un ecosistema Web3 conforme alla normativa, in cui sta muovendo i primi passi. Il primo token di utilità e governance è Vision, lanciato il 16 luglio 2025 dalla fusione dei due token esistenti di Bitpanda, cioè BEST e Pantos. VSN è integrato nella piattaforma Bitpanda e nei prossimi prodotti Web3 e consente di ottenere sconti sulle commissioni, staking, diritti di governance e altri vantaggi.

Della suite Web3 farà parte anche il DeFi Wallet, per scambiare, guadagnare e gestire asset on-chain attraverso le principali reti blockchain, da una unica app. Al lancio, supporterà oltre 5mila token. Si segnala anche Launchpad, piattaforma per il lancio di progetti crypto selezionati, con garanzie di protezione degli investitori e legittimità del progetto.

È invece del dicembre 2024 l'introduzione di Fusion, strumento per trader esperti che aggrega i dati sui prezzi delle principali borse di criptovalute, dei market maker e dei fornitori di liquidità per garantire i migliori prezzi di acquisto e di vendita.

Tra gli ultimi clienti in ambito B2B troviamo CoinMENA BSC, autorizzata dalla Banca Centrale del Bahrain, e la consociata CoinMENA

FZE, autorizzata dalla Virtual Asset Regulatory Authority (VARA) di Dubai, che integrano l'offerta di criptovalute di Bitpanda Technology Solutions.

Negli Emirati Arabi Uniti, invece, la National Bank of Ras Al Khaimah (RAKBANK) ha avviato una partnership con BTS nell'agosto del 2024, per offrire ai residenti nel paese l'opportunità di detenere e scambiare beni digitali: la partnership prevede l'esclusiva sull'emissione di token per i pagamenti digitali da parte di RAKBANK, previa approvazione della Banca Centrale degli EAU.

Da novembre 2024 ha integrato la piattaforma Validus di Eventus per rafforzare le misure di supervisione del trading di asset digitali, rilevando e prevenendo abusi di mercato, manipolazioni e insider trading.

Altri traguardi importanti del recente passato sono la partnership con Deutsche Bank per la gestione in real time delle transazioni degli utenti in Germania; l'inserimento dell'infrastruttura di BTS nelle soluzioni di Solaris; l'accordo tra BTS e Raiffeisen in Germania. Nel 2023, l'azienda ha annunciato l'investimento di 10 milioni di dollari per la realizzazione di un "wealth manager digitale" basato su intelligenza artificiale.

Collecto

 www.collectoapp.com

> investimenti frazionato in beni da collezione di lusso

Fondata a luglio del 2023 e lanciata nel 2024 da Giovanni Camisasca, Matteo Costantini e Salvatore Zola, Collecto fraziona la proprietà in piccole quote, permettendo a più collezionisti di unire le forze e comprare insieme un bene raro ed introvabile. La startup si pone da piattaforma tra un venditore e una molteplicità di acquirenti attraverso un mercato trasparente supportato da una comunità di collezionisti.

Si occupa, inoltre, di tutto il processo fisico di gestione del bene, dallo scouting, quindi

ricerca e certificazione, la sua conservazione fino alla sua vendita. Nel febbraio 2024, Collecto ha chiuso un round pre-seed da 750mila euro. Nell'aprile 2025 ha completato un secondo round di finanziamento per un totale di 2,8 milioni di euro, di cui 2,3 milioni in equity e 500mila euro ottenuti tramite il programma "Smart&Start Italia", con l'obiettivo di accelerare lo sviluppo della piattaforma e l'espansione del mercato.

Nei primi 14 mesi di attività ha raggiunto 100mila iscritti, di cui 10mila clienti attivi. Il transato mensile medio è di 1,2 milioni di euro, con oltre 1.000 beni frazionati. La rivalutazione media delle prime vendite è del 15%.

Degiro

 www.degiro.it

> trading online

Degiro è una piattaforma di trading online, fondata nel 2008 come compagnia di brokeraggio ad Amsterdam da cinque ex dipendenti di BinckBank. L'idea originale era di fornire servizi per il mercato professionale.

Nel 2013, Degiro ha iniziato a offrire servizi di acquisto e vendita di titoli al mercato retail, con accesso a diversi mercati in tutto il mondo.

Su Degiro si possono acquistare e vendere azioni, obbligazioni, opzioni, ETF, warrants e altri asset.

eToro

 <https://etoro.com/it/>

> social trading

eToro è una società multinazionale di trading, social trading e brokeraggio multiasset, fondata nel 2007. Ha sedi in diversi Paesi, tra cui Cipro, Regno Unito, Israele, USA e Austria, ed è attiva in 75 mercati, per un totale di circa 40 milioni di utenti registrati.

A febbraio 2024, la filiale europea eToro (Europe) Ltd ha ottenuto l'autorizzazione MiCAR a offrire servizi crypto in tutta l'Unione Europea da parte della Cyprus Securities Exchange Commission (CySEC). eToro era registrata dal 2022 presso l'OAM e ha ottenuto la certificazione annuale di conformità SOC 2 di tipo II. Grant Thornton le ha assegnato il massimo punteggio possibile per l'eccellenza operativa nelle sue operazioni di custodia degli asset crittografici.

L'offerta di eToro comprende il cosiddetto social trading, che permette di replicare le scelte di investimento di altri utenti della piattaforma. La piattaforma offre anche "copy portfolio", funzionalità che replica le decisioni di una serie di portafogli tematici a disposizione degli utenti. L'utente può comunque operare in totale autonomia su una selezione di azioni, ETF, materie prime, indici, crypto asset e altri.

Nella prima metà del 2025 eToro ha lanciato una carta di debito Visa, tramite eToro Money, utilizzabile per pagare in negozio senza commissioni di cambio. Permette di ottenere un 4% di cashback sotto forma di azioni quotate in Europa, da selezionarsi in un paniere di titoli. Le azioni possono essere tenute o rivendute.

Dal 24 giugno 2025 sei Smart Portfolios ETF UCITS target-date a marchio eToro gestiti da Franklin Templeton Investment Solutions (FTIS), con orizzonti temporali da 3 a 10 anni, sono accessibili agli utenti per essere replicati. Il totale di Smart Portfolios in offerta arriva così a 110.

Altra novità sono i Portafogli Alpha, elaborati dall'AI sulla base di analisi sui dati proprietari, con strategie sull'azionario USA, sul Nasdaq, su settori performanti dell'S&P 500 e altri criteri.

Da maggio 2025, inoltre, i clienti italiani (e non solo) hanno accesso a Piani di Accumulo in azioni, ETF e cryptoasset, con un minimo di 25 e un massimo di 5mila dollari a transazione e un cap di 25mila dollari al mese.

Nel 2024 ha lanciato, in collaborazione con 21Shares, il portafoglio 21Shares-Flows, pro-

gettato per la clientela retail, con un approccio agli investimenti crypto dinamico e guidato dai dati.

Freedom24

🌐 <https://freedom24.com/>

> app di investimento

Freedom24 è una società di brokeraggio europea, parte del gruppo finanziario globale Freedom Holding Corp. (FRHC), quotato al NASDAQ. La società è presente in Italia e fornisce accesso diretto a 15 borse valori globali per i clienti dei paesi UE/SEE, offrendo un totale di 1 milione di strumenti quali azioni, ETF, obbligazioni, futures e opzioni su azioni, disponibili da un unico conto. Inoltre, i clienti hanno accesso ad analisi professionali, idee di investimento e assistenza clienti in 13 lingue europee.

La società ha sede a Limassol, con presenza fisica a Milano, Berlino, Vienna, Parigi, Atene, Madrid, Amsterdam, Varsavia, Bruxelles e Sofia.

Freedom24 ha ricevuto un rating di credito a lungo termine di B+ con outlook positivo da S&P Global Ratings.

Gimme5

🌐 www.gimme5.app

> app di risparmio e investimenti

Nata nel 2013 su iniziativa di AcomeA SGR, Gimme5 è una soluzione per smartphone e web che permette di risparmiare piccole somme per investire in fondi comuni di investimento. Non esistono obblighi o vincoli e il cliente può scegliere liberamente come e quando aggiungere denaro, oppure quando chiedere il rimborso dell'investimento. Si possono anche impostare forme di accantonamento automatiche e richiedere ad amici e parenti un "contributo" al raggiungimento degli obiettivi previsti. Gimme5 ha raggiunto diversi accordi di collaborazione con banche

per l'offerta delle sue soluzioni in modalità B2B2C.

Ad oggi ha coinvolto più di 600mila utenti, raccogliendo oltre 160 milioni di euro di risparmi per raggiungere più di 40mila obiettivi impostati.

Hodlie

🌐 <https://hodlie.ai/>

> trading crypto automatico

Hodlie nasce a Genova nel settembre del 2023, sulla scia di un progetto avviato nel 2020 da tre ingegneri informatici. È una piattaforma per fare trading automatico, che applica il deep learning ai mercati finanziari per automatizzare la compravendita 24/7 in particolare di criptovalute.

La tecnologia proprietaria di Hodlie è pensata per coloro che non hanno una cultura finanziaria ma sono comunque interessati a fare investimenti e operazioni con gli asset digitali.

All'utente è lasciato il compito di definire il capitale da investire. L'intero processo di investimento viene poi effettuato dall'intelligenza artificiale, senza richiedere al cliente alcuna decisione.

A luglio 2024, Hodlie ha lanciato l'AI Portfolio, soluzione per la gestione automatica di portafogli crypto multi-asset, che gestisce simultaneamente fino a 15 diversi crypto-asset e ne ribilancia l'allocazione all'interno di un portafoglio ogni 12 ore attraverso l'AI.

Da settembre 2023 a gennaio 2024, Hodlie ha mosso un controvalore di 65 milioni di dollari, effettuando 3mila operazioni al giorno e conquistando 1.500 utenti.

MDOTM

🌐 www.mdotm.ai

> AI per gli investimenti

Con sedi a Londra, New York e Milano, MDOTM Ltd è partner strategico di numerose controparti istituzionali nell'integrazione dell'Intelligenza Artificiale all'interno dei processi d'investimento e nello sviluppo di nuove soluzioni, come gestioni patrimoniali, fondi e certificati.

Selezionata da Google e nominata tra le migliori società di AI, la società ha raccolto oltre 10 milioni di dollari da investitori istituzionali e professionisti della finanza diventando – grazie a un team di fisici, ingegneri e data scientist – tra le società più grandi al mondo specializzate in Intelligenza Artificiale per gli investimenti.

Mintos

🌐 www.mintos.com/it

> piattaforma di investimento in prestiti ed ETF

Mintos è una piattaforma di investimento che dal 2014 offre una vasta gamma di asset agli investitori al dettaglio. È una società di investimento autorizzata ai sensi della MiFID, con uffici a Riga e Berlino e un team di oltre 180 persone. Oggi l'azienda conta più di 600.000 utenti in tutta Europa e 700 milioni di euro di asset in gestione.

Mintos offre una selezione di asset che consente agli investitori di diversificare i propri portafogli tra prestiti, obbligazioni ad alto rendimento, immobili, portafogli ETF di fornitori quali Amundi, iShares, JPMorgan e Vanguard, e un fondo del mercato monetario denominato Mintos Smart Cash.

Gli investitori possono gestire i propri portafogli manualmente o accedere a servizi di gestione del portafoglio in base alle proprie esigenze. Molte delle classi di attività disponibili generano reddito, offrendo agli investitori la flessibilità di reinvestire o incassare in base alle proprie esigenze. Gli investitori hanno anche accesso a un mercato secondario attivo, che consente l'accesso alla liquidità.

L'azienda ha recentemente ampliato la pro-

pria offerta di obbligazioni con nuove tecnologie, fornendo agli investitori una scelta più ampia di settori. Ha anche ampliato il proprio prodotto immobiliare aggiungendo appartamenti in affitto a breve termine, consentendo agli investitori di ottenere rendimenti da immobili quotati sulle principali piattaforme di prenotazione senza i costi di proprietà.

Moneyfarm

🌐 www.moneyfarm.com/it

> gestione patrimoniale digitale

Fondata nel 2011 da Paolo Galvani e Giovanni Daprà, Moneyfarm è una società di consulenza finanziaria con approccio digitale, tra i nomi storici del fintech europeo, nonché pioniera del digital wealth management italiano. Opera in Italia e Regno Unito, dove è regolata rispettivamente da CONSOB e dalla Financial Conduct Authority (FCA). A luglio 2024 ha ricevuto la certificazione B Corp. A dicembre 2024 ha acquisito la britannica Willis Owen, la sua terza operazione nel Regno Unito in tre anni, confermando una strategia di crescita per linee sia interne sia esterne che l'ha portata a tagliare recentemente il traguardo dei 6,5 miliardi di masse dei 165mila risparmiatori. Moneyfarm articola la sua offerta in un segmento B2C e in uno B2B2C.

La pietra miliare dell'offerta sono le gestioni patrimoniali e il Piano Pensionistico Individuale (PIP). Dal 2023 la Società ha avviato un ampliamento della gamma di soluzioni di investimento per proporsi come "total wealth partner" e soddisfare le esigenze dei clienti a 360 gradi. Sono stati così introdotti portafogli tematici in ottica core satellite, portafogli monetari (Liquidità+), investimenti assicurativi in partnership con CNP Vita Assicura (Moneyfarm Sicura).

Ha anche lanciato un'offerta execution only con il suo Conto Titoli, che ha portato l'azienda a stringere collaborazioni con primari player dell'industria dell'asset e del wealth management. A questo, nei primi mesi del 2025 si è aggiunto l'ingresso nel Mercato Primario, con la possibilità per i clienti di par-

tecipare a nuove emissioni di obbligazioni e il lancio del primo portafoglio tematico Moneyfarm dedicato al mondo delle criptovalute, interamente costruito con ETP a replica fisica su Bitcoin e reso disponibile in ottica "core-satellite". Un'altra novità significativa è stato l'avvio del Piano di Accumulo in ETF, pensato per offrire un punto d'accesso semplice, flessibile e automatizzato a questa tipologia di strumenti".

L'offerta B2B2C ha invece all'attivo diverse partnership commerciali con Poste Italiane, Sella, Buddybank-UniCredit in Italia e con eToro nel Regno Unito.

Piece

 www.getpiece.app

> investimenti frazionati in asset immobiliari

Piece è una startup di fintech immobiliare fondata da Lorenzo Dellarossa, Riccardo Momigliano e Kentaro Sohara, che ha preso il via nel 2023 con un round pre-seed di 650mila euro.

La missione dell'azienda, cresciuta all'interno dell'ecosistema del Venture Studio italiano StartupGym, è democratizzare l'accesso agli investimenti immobiliari, semplificando il processo e rendendolo accessibile a un pubblico internazionale più ampio.

Piece offre una piattaforma che agevola gli investimenti nel settore immobiliare attraverso il frazionamento della proprietà dell'asset: l'investimento minimo è di 50 euro e dà il diritto alla partecipazione dei profitti che derivano dal possesso del bene, dalla sua locazione e dall'eventuale apprezzamento del capitale.

Una serie di partnership locali e di analisi sul territorio mira a minimizzare i rischi operativi, ad esempio mediante l'audit degli inquilini. Per gli investitori è prevista la possibilità di vendere le proprie quote su un mercato secondario.

Plannix

 www.plannix.co

> piattaforma per creare piani finanziari

Plannix è una fintech nata nel 2022 a San Francisco, fondata da italiani da un'idea di Luca Lixi, e con sede a Milano. Plannix è una piattaforma di consulenza finanziaria indipendente iscritta all'albo OCF che permette all'investitore di monitorare la propria vita finanziaria e di creare un piano finanziario, mediante una applicazione web.

Grazie alla connessione via API a oltre 4mila banche europee, l'utente ha una visione di insieme della sua ricchezza, delle proprie risorse e degli investimenti: compresi risparmi, entrate, spese, fondi pensione, ETF, investimenti e così via.

Oltre alla dashboard fai da te, Plannix permette di richiedere assistenza a professionisti dedicati. A marzo del 2024 Plannix ha messo a disposizione dei video divulgativi per l'educazione finanziaria della community di investitori. A disposizione, video introduttivi e strumenti di analisi, di simulazione e tracking. A febbraio 2025 ha annunciato di avere raggiunto 820mila euro di ricavi ricorrenti, con una crescita del 425%. L'obiettivo per il 2025 è arrivare, a fine anno, a 1,5 milioni di ricavi, allargando gli asset che permette di monitorare. Gli oltre 1.000 utenti attivi monitorano patrimoni superiori a 500 milioni di euro, con una media di 500mila euro per utente, di cui 180mila di investimenti finanziari.

Plum

 <https://withplum.com/it-it/>

> app di risparmio e investimenti

Plum è una società fintech fondata nel 2016 dall'ex dipendente di Wise Victor Trokoudes, con sede a Londra e uffici ad Atene e Cipro. Conta oltre 2 milioni di clienti in 10 mercati.

Plum consente agli utenti di collegare uno o più conti correnti per automatizzare le

attività di risparmio o investimento. Nell'ottobre 2023 ha lanciato "Plum Interessi", seguendo la tendenza della remunerazione in contanti.

Scalable Capital

 <https://it.scalable.capital/>

> piani di accumulo

Scalable Capital è una piattaforma di investimento con oltre un milione di clienti in sei Paesi europei (Italia, Germania, Austria, Francia, Paesi Bassi e Spagna), che gestisce oltre 30 miliardi di euro investiti complessivamente. Offre azioni, ETF e altri prodotti, consentendo anche di creare piani di accumulo.

Fondata nel 2014 da Erik Podzuweit e Florian Prucker, occupa a oggi oltre 500 persone nei suoi uffici di Monaco, Berlino, Vienna e Londra. È supervisionata dalla BaFin e dalla Bundesbank.

Scalable Broker permette a chiunque di prendere il controllo delle proprie finanze e scegliere di investire in azioni, ETF, fondi, crypto, creare piani di accumulo e guadagnare interessi sul denaro non investito.

Inoltre, ai clienti italiani offre un servizio completo di brokeraggio, dando accesso ad azioni globali, tra cui blue chip italiane, titoli tecnologici americani e mercati asiatici. Tutte le transazioni vengono effettuate esclusivamente attraverso borse europee e sono regolate in euro, senza commissioni di cambio valuta.

Lo scorso agosto Scalable Capital ha ricevuto l'autorizzazione dalla Banca Centrale Europea (BCE) per avviare le attività di deposito e prestito. La licenza bancaria consente di fornire tutti i servizi di investimento e bancari da un'unica fonte. Oltre a occuparsi della gestione dei depositi titoli, dell'intermediazione, del clearing, del settlement e della custodia, Scalable Capital accetterà anche i fondi dei clienti come depositi e condurrà attività di prestito.

A febbraio 2025 è arrivato anche su Borsa

Italiana il World ETF Scalable MSCI AC World Xtrackers UCITS ETF, lanciato a dicembre 2024 su altre borse. Un ETF sviluppato insieme a Xtrackers che replica l'indice MSCI All Country World (ACWI) sfruttando sia la replica fisica (per gli indici azionari europei) sia quella sintetica (per emergenti e Stati Uniti).

Mentre, ad aprile 2025, Scalable Capital ha lanciato un'offerta di Private Equity, sviluppata insieme a BlackRock. Gli investitori idonei potranno investire in aziende non quotate, con un minimo di 10mila euro e la possibilità di impostare versamenti ricorrenti, mediante il BlackRock Private Equity Fund.

A giugno ha chiuso un round di finanziamento da 155 milioni di euro, guidato da Sofina e Notus Partners, con la partecipazione degli investitori esistenti Balderton Capital, Tencent e HV Capital. Il capitale complessivo raccolto da Scalable Capital ha così superato i 470 milioni di euro.

Lo scorso agosto, invece, ha lanciato «Insights», l'innovativa funzione che integra un'intelligenza artificiale appositamente sviluppata direttamente nell'interfaccia della piattaforma, rendendo Scalable Capital la prima piattaforma di investimenti europea a incorporare l'IA generativa per fornire risposte in tempo reale a domande su finanza e investimenti. La nuova funzione «Insights» si basa sui modelli di OpenAI ed è stata sviluppata in maniera specifica per gli investitori privati.

Trade Republic

 <https://traderepublic.com/it-it>

> banca digitale europea per investimenti

Trade Republic è una piattaforma di investimento e risparmio nata nel 2015 ma effettivamente lanciata dopo quattro anni di ricerca e sviluppo. Inizialmente operava come un broker, poi ha ottenuto la licenza bancaria dalla BaFin nel 2023 ed è attiva in 17 paesi europei. Il lancio in Italia risale al dicembre del 2021. Ha chiuso l'esercizio fiscale e l'anno solare 2024 in profitto e oggi conta complessivamente

sivamente oltre 10 milioni di clienti, di cui più di mezzo milione in Italia, e 150 miliardi di euro in asset gestiti.

A gennaio 2025 ha inaugurato la propria succursale italiana, ampliando la propria offerta con un conto corrente remunerato, con IBAN locale, e introducendo il Regime Amministrato, facendo quindi da sostituto di imposta per gli investimenti.

L'offerta iniziale di Trade Republic era appunto quella di un broker. Offre quindi investimenti in ETF, obbligazioni governative e societarie, azioni, criptovalute, strumenti derivati, oltre che attraverso i PAC su ETF e azioni. L'offerta si è ormai allargata anche in Italia ai servizi bancari, con il conto corrente locale remunerato e la carta di debito Visa (disponibile già dai primi mesi del 2024), che prevede un premio "Saveback" dell'1% sullo speso con carta, automaticamente investito nei piani di accumulo. Nel corso dell'ultimo trimestre 2025, Trade Republic, nell'ambito della sua strategia multi-wealth, ha introdotto la possibilità di investire in Private Markets e annunciato due ulteriori asset class per il 2025.

Wealthype

🌐 <https://wealthype.ai/it/>

> software AI a supporto dei consulenti

Wealthype è una wealthtech che ha sviluppato Plan_ai, una piattaforma di advisory AI-driven progettata per supportare banche, reti di consulenti finanziari e agenti assicurativi.

La soluzione consente di scalare la consulenza in modo sostenibile, misurabile e conforme alla normativa, grazie a un sistema di raccomandazioni basato su algoritmi di machine learning e data enrichment. In questo modo è possibile offrire un livello di personalizzazione più profondo, allineato agli obiettivi e ai bisogni specifici di ciascun cliente, nel pieno rispetto della regolamentazione.

Tra gli investitori di Wealthype figura il Gruppo Azimut, che ha riconosciuto nell'azienda

un alleato strategico per l'evoluzione della consulenza finanziaria. In particolare, la piattaforma facilita il passaggio ad un Modello di Consulenza Goal Based fortemente voluto dal Gruppo Azimut, intenzionato a trasformare la consulenza tradizionale in un servizio realmente orientato verso le esigenze del cliente.

Weltix

🌐 www.weltix.tech

> gestione investimenti in private assets

Weltix è un player fintech nato nel 2025 come evoluzione di ClubDeal Digital, il Gruppo pioniere in Italia nella gestione digitale degli asset privati dal 2016 e in possesso di tre autorizzazioni per operare come piattaforma di Collocamento (Consob e Banca d'Italia), come Fiduciaria (MIT) e, più recentemente, come Responsabile del Registro per la Circolazione digitale (Consob).

La società si rivolge a un ampio ventaglio di clienti: investitori HNWI, Family Office e Syndicate; fondi di Private Equity Venture Capital; intermediari finanziari come Corporate Banks, Private Banks e SIM; Start-up e Scale-up che raccolgono capitali; e Corporate che vogliono strutturare piani di incentivazione dei dipendenti e del top management.

Weltix offre ai clienti una piattaforma unica, digitale e regolamentata per gestire l'intero ciclo di vita di un asset privato, dalla costruzione di un'operazione fino al disinvestimento, passando dal collocamento e gestione fiscale, con elevato livello di sartorialità.

Sono numerosi i traguardi raggiunti negli anni dall'ecosistema di ClubDeal Digital ora consolidatosi in Weltix: è stata la prima fiduciaria nativa digitale ad offrire l'opportunità di aprire un mandato fiduciario completamente da remoto; inoltre, nel 2023 ha chiuso un round di investimento per un totale di 1,5 milioni di euro, sottoscritto dal Fondo Rilancio Startup, gestito da CDP Venture Capital Sgr S.p.A., con un contributo

significativo pari a 500mila euro, in co-investimento con alcuni soci rilevanti, tra cui il business angel Giacinto D'Onofrio.

Più recentemente, a luglio 2025, la società ha lanciato un nuovo servizio per la gestione degli investimenti in private asset su blockchain, dedicati a operatori istituzionali quali banche, SIM e SGR, a seguito dell'autorizzazione ricevuta da Consob a operare come responsabile del Registro per la Circolazione di strumenti finanziari digitali. La nuova licenza consente ora a Weltix di gestire l'emissione, la registrazione e il trasferimento di strumenti finanziari digitalizzati tramite tecnologia blockchain, sfruttando la propria piattaforma, che integra già le funzionalità di onboarding digitale, compliance AML/KYC e servizi di amministrazione fiduciaria. Le pri-

me applicazioni riguarderanno l'emissione e la gestione di minibond, titoli di cartolarizzazione e altri strumenti strutturati emessi da PMI e gestiti da operatori istituzionali.

La società è guidata da un team senior con grande esperienza in ambito finanziario e tecnologico tra cui figurano il fondatore e CEO Antonio Chiarello, Edoardo Reggiani (CSO), Marco Ottolini (CTO), Barbara Bertelè (COO), Luca Allievi (CFO), Elena Magni (Senior Advisor) e da un Consiglio di Amministrazione in cui sono presenti figure con un track record rilevante nel settore fintech tra cui Paolo Galvani (Founder di Moneyfarm), Roberto Ferrari (precedentemente CIO Mediobanca), Mauro Dognini (ex CEO Euronext Securities).



INSURTECH

ATLAS of
FINTECH

99bros

🌐 <https://99bros.com>

> intermediazione assicurativa

99bros è l'Insurtech che offre polizze digitali per le nuove generazioni e un servizio di check-up assicurativo per intermediari tramite il suo software Bomber. Con 15 anni di esperienza nel settore assicurativo, 99bros si impegna a semplificare la gestione delle polizze, aumentando l'efficienza operativa e la redditività per gli intermediari assicurativi. Il software Bomber è progettato per offrire una gestione ottimizzata delle polizze, consentendo agli intermediari di migliorare il loro portafoglio clienti e di rispondere rapidamente alle esigenze di copertura. 99bros si propone di offrire soluzioni personalizzate che rispondono alle moderne esigenze del mercato assicurativo come partner per gli intermediari che cercano strumenti avanzati e affidabili per migliorare la loro operatività e fornire un servizio di alta qualità ai loro clienti.

È stata accelerata da Vittoria hub, Zest (allora Luiss Enlabs) e da Lazio Innova. È partecipata da ITAs e da altri importanti player del settore, fa parte del programma Google for startups e sta sviluppando la parte AI del proprio software insieme a TIM Business. Finora ha raccolto circa 650mila euro e ha un round aperto fino a fine 2025.

AmaliaCare

🌐 <https://www.amaliacare.it>

> agenzia badanti e assistenza anziani

AmaliaCare è una startup innovativa per assistere le famiglie nella ricerca del caregiver più adatto alla persona anziana da assistere, valutandone esperienza, competenze, tratti caratteriali e personali. La startup ha concluso in aprile 2024 un aumento di capitale da 1 milione di euro: tra gli investitori, Personeae, il programma di accelerazione dedicato al welfare della Rete Nazionale Acceleratori CDP Venture Capital, il fondo alimpact, il fon-

do SocialFare Seed e il business angel James Tiernan.

Fondata a ottobre 2020 a Brescia da Sonia Paonessa ed Eliana Pérez, la startup utilizza un processo di selezione che, in base alla persona da assistere, individua le caratteristiche del caregiver ideale e infine, tramite algoritmi e domande adattative, trova l'assistente familiare con il giusto mix di esperienza, competenza, disponibilità e tratti caratteriali.

Ad aprile 2024, AmaliaCare ha fornito i propri servizi a 650 famiglie in 19 regioni italiane, ricevendo oltre 60mila candidature di caregiver professionali.

Coverzen

🌐 <https://www.coverzen.it>

> piattaforma digitale per intermediari e compagnie assicurative

Coverzen è una insurtech che propone una piattaforma tecnologica per intermediari e compagnie assicurative che vogliono abilitare un processo completamente digitale per vendere prodotti in modo efficiente e innovativo e semplificare la loro operatività. È stata creata nel 2021 dai fondatori di SOStariffe.it, Alberto Mazzetti, Giuliano Messina e Umberto Lentini a cui si è aggiunto Raffaele Bianchi per contribuire alla crescita e allo sviluppo. Oltre 800 intermediari utilizzano la piattaforma Coverzen, avendo a disposizione più di 20 compagnie online e tradizionali e accesso al mercato assicurativo per qualunque rischio.

Coverzen distribuisce un'ampia gamma di prodotti assicurativi, tra cui RCA, RC Professionale, Temporanee Caso Morte (TCM), Casa, Infortuni, Viaggio, D&O e altri Rami Elementari, andando oltre il solo ambito dell'auto e rispondendo alle esigenze di protezione di privati e professionisti.

A novembre 2024 ha lanciato un nuovo Gestionale Assicurativo, cioè un software realizzato in house che affianca la piattaforma per intermediari per quotare ed emettere polizze. Il Gestionale Coverzen si rivolge a agenti, bro-

ker e subagenti, a cui offre un CRM avanzato per tenere traccia dei clienti e delle loro polizze, inviare promemoria via email ed SMS, generare preventivi.

Nel maggio 2024 ha stretto un accordo con WTW (Willis Tower Watson) per supportare la gestione dei rischi personali del broker internazionale e finalizzare la distribuzione dei prodotti della divisione Affinity WTW dedicati alle professioni tecniche.

Nel luglio del 2023 ha chiuso un round di investimenti da 3,3 milioni di euro, guidato da Vertis Sgr e da alcuni business angel. I fondi sono stati destinati al miglioramento della piattaforma tecnologica proprietaria, all'espansione della rete di intermediari assicurativi e alla creazione di nuovi prodotti assicurativi. Complessivamente, Coverzen ha raccolto 4 milioni di euro di investimenti.

CupSolidale

www.cupsolidale.it

> prenotazione visite mediche

CupSolidale.it è un aggregatore e comparatore web di servizi e prestazioni sanitarie, totalmente gratuito. Funziona come un Centro Unico di Prenotazione (CUP) digitale che in tempo reale controlla le disponibilità di strutture private e non profit. Permette di confrontare le opzioni disponibili in base a costo, distanza e disponibilità, prenotando e pagando la prestazione sanitaria da casa.

Ha gestito oltre 450mila prenotazioni private ed è presente su tutto il territorio italiano.

Ad aprile 2025 è stata acquisita da Covisian, portando alla creazione di un servizio rapido e personalizzato per l'aggregazione e la comparazione web di servizi e prestazioni sanitarie private. La sinergia tra le due realtà permetterà di offrire assistenza sia sui canali digitali sia mediante operatori supportati dalla tecnologia. Nell'ottobre del 2023 era stata inclusa nel programma di incubazione di Vittoria hub.

Datafolio

<https://it.datafolio.com>

> assicurazione per piattaforme di mobilità

Datafolio è una insurtech franco-italiana con sede a Lille, in Francia, nata nel 2020. Sviluppa soluzioni tecnologiche e contratti di assicurazione per i nuovi modelli di mobilità, tra cui la mobilità condivisa.

Ai player dello sharing, Datafolio offre soluzioni che automatizzano le operazioni di gestione dei contratti e minimizzano l'esposizione ai rischi grazie all'analisi dei dati e alle attività di prevenzione. Il pacchetto tecnologico EI.OS (Embedded Insurance Operating System) di Datafolio permette alle piattaforme di mobilità di distribuire assicurazioni complementari ai loro utenti in modo completamente integrato nella customer journey e 100% a consumo, generando così ricavi aggiuntivi.

Presente in Italia dalla fine del 2022 con il partner Bit Mobility, Datafolio lavora anche con Ridemovi (in Italia, Spagna, Portogallo e Svezia) e da marzo 2024 con Dott, presente con oltre 50mila veicoli in 7 Paesi europei.

È stata selezionata per la seconda edizione di Fin+Tech, il progetto di crescita - parte della Rete Nazionale Acceleratori di CDP - dedicato a startup che sviluppano soluzioni e servizi in ambito fintech e insurtech.

Ernesto

www.ernesto.it

> marketplace per i professionisti

Ernesto è diventato il marketplace più visitato d'Italia per connettere clienti con professionisti per oltre 1.000 servizi, dall'idraulico al fotografo, al wedding planner e molti altri.

Il modello di business di Ernesto si basa sulla "lead generation" per professionisti locali, che attivano un abbonamento per contattare i clienti che cercano i loro servizi sulla piattaforma.

forma. Con oltre 10 milioni di visitatori organici, Ernesto è lo strumento di marketing più conveniente ed efficace per i professionisti in cerca di nuovi clienti.

Ernesto è stata incubata in Vittoria Hub per le potenziali sinergie con il mercato assicurativo, valorizzando la capacità di fornire servizi utili sia ai professionisti che ai clienti.

Fixxy

🌐 www.myfixxy.com

> protezione e assistenza per device tecnologici con modello D2C

Fixxy è una insurtech italiana che opera nell'ambito dell'assistenza e riparazione di device mobili, con una proposta digitale basata su un modello D2C (Direct to Consumer, Diretto al Consumatore) e abbonamenti mensili. Il cliente può attivare in autonomia un piano di protezione, via web o app, selezionando il suo dispositivo e il livello di servizio in linea con le sue esigenze. In caso di problema, l'AI guida l'utente nel processo di riparazione presso il Fixxy Point più vicino.

A giugno 2025 ha raccolto 1,8 milioni di euro tra equity e leva finanziaria, in parte garantita dal Medio Credito Centrale e in parte tramite Smart&Start di Invitalia. Entro giugno 2026 prevede una nuova raccolta a supporto dell'espansione geografica e della diversificazione delle coperture. Si punta, in particolare, a nuove categorie merceologiche e ai servizi per le PMI.

Helpet

🌐 <https://helpetapp.com/>

> gestione animali domestici

Helpet è una startup romana dedicata alla gestione degli animali domestici. Integra in app una serie di documenti e servizi: il libretto sanitario, ad esempio. E permette di sottoscrivere un contratto assicurativo appoggiandosi alla blockchain.

Nel 2023 è stata scelta per il percorso di crescita VIA2 di Vittoria hub.

hlpy

🌐 <https://www.hlpy.co/it>

> assistenza al veicolo

Hlpy, nata a maggio 2020, è una insurtech che sta reinventando il mondo dell'assistenza al veicolo, attraverso l'utilizzo massiccio di tecnologie di frontiera. hlpy si propone alle compagnie motor come TPA – third party administrator – sia per i servizi di assistenza stradale che per quelli di network riparativo. Grazie a una piattaforma digitale proprietaria, che sfrutta le potenzialità dell'AI e del Machine Learning, è in grado di efficientare i processi di assegnazione delle attività di soccorso stradale e riparative generando significativi benefici per tutti gli attori coinvolti. Una customer experience unica per il driver, con costi di gestione ridotti per i business partner. Compagnie, informazioni e dati real-time e costi di riparazioni e tempistiche compresse e costantemente monitorati. hlpy è presente in Italia, Francia e Spagna dove serve business partner che appartengono al mondo Insurance, Leasing, OEM e attori della filiera After Market.

Nel settembre del 2024 ha acquisito MySchleppApp (HESA Solutions GmbH), realtà tedesca che opera sempre nell'assistenza stradale, dopo avere concluso un round Serie B da 18 milioni di euro, diviso in 80% equity e 20% debito. Il round è stato guidato da Nextalia sgr, tramite il fondo Nextalia Ventures, e da Alkemia Capital SGR, e ha visto la partecipazione di molti degli investitori precedenti, tra cui Techshop SGR, CDP Venture Capital SGR e Simest Spa. Techshop e CDP Venture Capital figuravano anche tra gli investitori del round Serie A da 7,5 milioni di euro, concluso a novembre 2022.

A luglio 2024 ha annunciato la collaborazione con ES Mobility società di Noleggio del Gruppo Renault.

Ilmiobrokerassicurativo.it

www.ilmiobrokerassicurativo.it

> embedded insurance

Ilmiobrokerassicurativo.it è una insurtech italiana attiva nell'ambito dell'embedded insurance. Ha adottato un modello B2B2C, rivolgendosi a aziende che vogliono abbinare delle coperture assicurative ai loro prodotti, avvalendosi della piattaforma della insurtech per una rapida integrazione. La tecnologia di ilmiobrokerassicurativo.it permette di aggiungere la polizza in un click, durante un acquisto online, o attraverso un QR code nei negozi fisici.

A febbraio 2025 ha chiuso un aumento di capitale da 470mila euro, con la partecipazione di realtà come Zest, Ventive, Rigel, Moffu Labs, Potakoy, AFP capital, Insquared, Mival capital e un veicolo d'investimento Nano 4 Future. Obiettivo è investire in digitalizzazione e competenze, iniziando un percorso di espansione in altri mercati europei. Si guarda anche all'implementazione dell'intelligenza artificiale per la gestione dei sinistri, anche mediante uno specifico "AI Insurance Assistant".

L'azienda si è dotata di un back office che coordina l'intera serie di processi, di una community di esperti - chiamati Insoorer - che in ogni parte d'Italia è pronta a intervenire, di un team interno di periti per una stima dei danni in real time e di un dipartimento IT dedicato a migliorare continuamente lo stack tecnologico della piattaforma. Insoore è in continua evoluzione.

Con il recente sviluppo di tecnologie di AI, che consentono l'identificazione e la quantificazione automatica dei danni sulla base di algoritmi di deep learning e computer vision, questa realtà contribuisce in modo significativo a snellire il processo di gestione dei sinistri, con vantaggi in termini di riduzione dei tempi e di costi per le compagnie assicurative e di miglioramento della customer satisfaction per gli assicurati.

Nel 2024 è stata selezionata da Cineca e EuroHPC all'interno del bando "EuroHPC Development Access Call" per l'utilizzo di 4.500 ore nodo nel corso dei successivi sei mesi sul modulo Booster del supercomputer Leonardo. Obiettivo era sviluppare Insoore AI, piattaforma proprietaria per il riconoscimento e la stima automatica dei danni, grazie alla documentazione fotografica di veicoli incidentati. Un nuovo prodotto in via di definizione per supportare periti e liquidatori, migliorando la customer experience degli assicurati.

Insoore

<https://www.insoore.com/Home>

> rilevazione digitale sinistri

Insoore è una realtà attiva nel campo del claims management che ha ridisegnato i processi di gestione dei sinistri tramite un modello innovativo che combina tecnologie e community. Ha sviluppato infrastrutture tecnologiche proprietarie che consentono ai propri clienti di avere un approccio modulare e configurabile, così da rendere i processi più digitali, veloci ed efficienti. L'assicurato, in caso di sinistro, ha la possibilità di scegliere la modalità di ispezione che preferisce: in autonomia, con l'intervento di un esperto sul posto o da remoto in collegamento video per una rilevazione guidata step by step.

Life5

<https://life5.it>

> MGA di polizze Vita digitali

Life5 è una MGA di assicurazioni attiva a livello europeo. Nata in Spagna nel 2020 e attiva anche in Francia, per un totale di oltre 10mila clienti, da maggio 2024 è presente in Italia, in collaborazione con Allianz Global Life. La proposizione di Life5 si basa su un processo assicurativo snello e digitale. Offre un'esperienza assicurativa sulla Vita completamente online e senza la richiesta di esami medici.

Nel 2023 ha completato un round serie A da 10 milioni di euro.

Lokky

 <https://www.lokky.it>

> broker e MGA per PMI

Lokky è una insurtech italiana dedicata a PMI, professionisti e freelance, fondata da Paolo Tanfoglio e Sauro Mostarda. Nel giugno 2025 è entrata a fare parte del Gruppo assicurativo internazionale Hiscox.

La piattaforma Lokky si basa su un algoritmo proprietario in grado di fornire ai clienti un'esperienza digitale e personalizzata, guidarli dalla comprensione dei loro bisogni assicurativi alla profilazione del prodotto, per passare poi al pagamento e all'emissione e sottoscrizione della polizza.

Lokky copre oltre 400 tipologie di attività con diverse soluzioni, dai Danni al fabbricato alla Responsabilità Civile, RC Collaboratori, Danni al contenuto, Furto, RC Professionale, Tutela legale, Altri danni ai beni, Cyber Risk.

A marzo 2024, ha lanciato Lokky Flex, soluzione di RC professionale per freelance, società di consulenza e società tech, in collaborazione con il gruppo assicurativo Hiscox, attraverso l'MGA di Gruppo Lokky Agency. A marzo 2023 ha presentato Lumesia Insurance Digital, piattaforma a disposizione dei 9mila clienti italiani del colosso della logistica FAI Service, che possono sottoscrivere digitalmente le coperture assicurative in linea con le loro esigenze.

A maggio 2025 ha siglato una partnership con l'Associazione Nazionale Social Media Manager (ANSMM), i cui membri potranno sottoscrivere la polizza di RC Professionale Lokky Flex con condizioni dedicate.

ger dei settori finanziario ed assicurativo), +Simple è una società d'intermediazione assicurativa che opera attraverso un modello innovativo di servizio e offerta rispondendo alle esigenze degli intermediari con soluzioni assicurative di primarie compagnie per professionisti, artigiani, commercianti, piccole e medie imprese.

La società si avvale di una piattaforma digitale proprietaria, basata sulla tecnologia robo-broker, che permette agli intermediari di accedere all'offerta assicurativa e semplificare il processo di sottoscrizione, e di un CRM che facilita la gestione della relazione con il cliente aumentando cross-selling e fidelizzazione. +Simple ha direzione a Marsiglia e sedi in Francia, Germania, Austria, Spagna e Italia (Milano), ha un organico di 170 professionisti e serve oltre 200mila assicurati attraverso 9.000 agenti distributori.

Negli ultimi anni +Simple ha acquisito 16 società, tra le quali cinque società d'intermediazione assicurativa italiane: nel 2021, due società basate a Roma, ridenominate +Simple Italia Agency e +Simple Italia Broker; nel 2022 la genovese Marintec (agenzia plurimandataria specializzata nel segmento Healthcare) e InnovAction Insurance & Wholesale Brokers (uno dei principali broker assicurativi grossisti italiani specializzati in Logistica/CVT e Financial lines); nel 2023 Crea Assicurazioni S.p.A., un management general agency (MGA) insurtech con un modello di offerta e servizio interamente digitale.

A ottobre 2024 ha acquisito il broker Mediorischi, completando la sesta operazione in Italia nel giro di 3 anni. Qualche mese prima, era stata comprata la MGA Crea Assicurazioni.

Medicalbox

 www.medicalbox.it

> prenotazione visite mediche

Medicalbox è una piattaforma di interconnessione tra cittadini e strutture mediche/ospedaliere per la ricerca e l'acquisto di prestazioni sanitarie. Si propone come soluzione completa per il Patient Journey: dalla preno-

+Simple

 www.italy.plussimple.com/it

> società d'intermediazione assicurativa

Costituita in Francia nel marzo 2015 da Eric Mignot, Anthony Jouannau e Salah Hamida (mana-

tazione online all'accoglienza presso le Strutture Sanitarie, in sinergia con le Compagnie Assicurative.

La startup ha partecipato al programma di incubazione di Vittoria hub ed è presente tra le offerte all'interno dell'e-market di Vittoria Assicurazioni.

UGO

🌐 <https://hellougo.com>

> accompagnamento anziani e disabili

UGO, startup vincitrice di Officina MPS, permette di richiedere da remoto l'assistenza di un caregiver per l'accompagnamento di persone fragili, malate oppure anziane, anche solo per fare la spesa o fare compagnia.

Permette la prenotazione online del servizio, inserendo orario e indirizzo. Il modello si presta però anche a partnership di tipo B2B con diverse realtà, tra cui certamente le compagnie assicurative.

UGO è attivo a Milano, Monza, Bergamo, Bologna, Brescia, Firenze, Genova, Padova, Roma e Torino.

Velvet

🌐 www.velvetbroker.it

> brokeraggio

Velvet è una società di brokeraggio che si pone l'obiettivo di diventare il facilitatore tra intermediari e compagnie per gestire i rischi, anche complessi, semplificando i processi e migliorando la redditività. Velvet è guidata da Donato Di Stefano e dispone di una propria piattaforma tecnologica proprietaria.

Ad aprile 2024, Velvet e la associazione ULIAS hanno presentato una polizza RC Professionale per i collaboratori iscritti in sezione E del Registro Unico Intermediari, cui si rivolge ULIAS.

Visada

🌐 www.visada.it

> antifrode AI nell'RC Auto

Visada è una startup insurtech che usa l'intelligenza artificiale contro le frodi nei sinistri. Ha realizzato DAFNE, un sistema di AI antifrode basato su reti neurali progettate per analizzare in profondità i pixel delle immagini e rilevare sinistri fraudolenti nel settore RC Auto.

A luglio 2025, la startup è stata selezionata per la finale del Sud Innovation Summit a Messina.

Wallife

🌐 www.wallife.com/it

> assicurazioni su rischi tecnologici

Wallife è una insurtech fondata nel 2020, specializzata nei nuovi rischi derivanti dalle applicazioni della tecnologia nella vita degli individui. Wallife sviluppa quindi prodotti assicurativi potenziati dalla tecnologia per prevenire e mitigare i rischi.

Tre le aree di azione. Biometrics, cioè l'uso improprio dei dati biometrici e come questo possa compromettere l'identità digitale di ogni individuo. Genetics, che comprende la ricerca dei potenziali rischi derivanti dalle manipolazioni del materiale biologico e genetico. Biohacking, area legata alle vulnerabilità prodotte dall'utilizzo della medicina e tecnologia applicate all'uomo, come i dispositivi medici impiantati.

Complessivamente, Wallife ha raccolto l'interesse di oltre 40 investitori, tra cui i fondi di venture capital United Ventures e Gellify, e altri investitori, come Antonio Assereto, Proximity Capital, e Andrea Dini, di Aptafin.

Ad aprile 2023 ha lanciato l'omonima app che rileva oltre 60 minacce potenzialmente presenti sugli smartphone e che potrebbe-

ro mettere a rischio i dati sensibili, l'identità della persona e la sicurezza del dispositivo.

Ad aprile 2024 è stata selezionata per l'edizione italiana di Visa Innovation Program Europe.

Wopta

🌐 www.wopta.it

> insurtech phygital

Wopta Assicurazioni, fondata nel 2021, è la prima MGA (Managing General Agent) insurtech phygital del mercato italiano con un'offerta assicurativa rivolta a famiglie, imprese e professionisti. Wopta è un intermediario autorizzato e soggetto alla vigilanza dell'IVASS con un modello di business phygital che combina soluzioni assicurative complete e concrete, implementate sulla propria piattaforma cloud 100% digitale e distribuite attraverso una rete di specialisti assicurativi, (chiamati Wopters), Affinity, Partnerships e direttamente online.

Con una value proposition unica per il mercato italiano e una user experience in grado di rispondere alle reali esigenze di protezione dei clienti, Wopta vuole supportare l'economia "reale" del Paese, aiutando imprese e persone a essere più protette dai rischi di tutti i giorni.

Wopta protegge già oltre 200mila clienti e può già contare su oltre 4.000 intermediari e collaborazioni con Affinity e Partners, quali BeProf - Confprofessioni, Facile.it, Facile.it Partner, Segugio, HYPE, Switcho, WIN - Wholesale Insurtech Network.

Wopta è parte di Italian Insurtech Association, Italian Tech Alliance e Fintech District, e vanta riconoscimenti importanti, tra cui: Startup Insurtech of the Year (Italian Insurtech Awards) e Miglior Piattaforma Insurtech (Fintech Awards Italia), premio "Embedded Insurance" agli ultimi Italian Insurtech Awards.

Yolo

🌐 <https://yolo-insurance.com/site>

> abilitatore insurtech B2B2C + distribuzione diretta digitale di prodotti assicurativi

YOLO Group è un operatore dell'insurtech, tra i primi in Italia e con un'attività internazionale. L'acronimo YOLO (You Only Live Once) esprime la missione della società: semplificare la vita di persone e imprese proteggendole dai rischi.

Il Gruppo svolge due attività, avvalendosi di circa 40 professionisti:

- Insurance Broker: distribuisce prodotti assicurativi innovativi (realizzati con le principali compagnie) attraverso un modello ibrido (phygital e digital);
- Tech Services Provider: abilita la distribuzione digitale dei prodotti assicurativi di compagnie, banche, utilities e operatori della GDO.

L'offerta è stata diversificata nei servizi di Advisory & Education sviluppati e gestiti da una business line dedicata, potenziata alla fine del 2024 acquisendo la maggioranza di Risorsa Uomo, specialista della formazione commerciale e manageriale.

YOLO Group controlla quattro società: YOLO Broker, che distribuisce i prodotti assicurativi con un modello phygital & digital; Alliancelnsay, tech broker specializzato nel segmento automotive; RCPolizza.it; tech broker specializzato nell'offerta di prodotti assicurativi per le PMI; Risorsa Uomo.

Costituita nel 2017, YOLO può oggi contare su un network di 150 partner B2B e B2B2C, in Italia e all'estero, (banche, compagnie assicurative, gruppi retail e concessionari auto) abilitati all'offerta assicurativa digitale grazie alle competenze e alla tecnologia proprietaria.

L'adozione di un modello distributivo ibrido (digital e phygital) ha portato, nel 2022, a lanciare Yolo Insurance Network (YIN), piattaforma che permette ad agenti e broker d'integrare il digitale nel modello fisico di gestione e distribuzione.

YOLO è quotata dal 2022 nel segmento ordinario di Euronext Growth Milan. Tra i principali azionisti, oltre ai due co-fondatori (Gianluca De Cobelli e Simone Ranucci Brandimarte), figurano Generali Italia, Intesa Sanpaolo Vita, Neva SGR, Primo Capital SGR S.p.A., Enablia, IBL Banca, Net Insurance, Smart4Tech, Banco di Desio e della Brianza.

Nel primo semestre 2025, il Gruppo ha confermato le tendenze positive del 2024 con una crescita dei ricavi totali a 6,4 milioni (+52% rispetto ai 4,2 milioni dell'esercizio precedente) trainata dall'intermediazione assicurativa, il cui peso sul totale è aumentato all'81% (66% nel 2024).

Due fattori hanno alimentato l'attività di broker: il collocamento di polizze attraverso il canale phygital, in particolare nell'automotive; l'ampliamento del perimetro di consolidamento determinato dall'integrazione del tech broker RcPolizza.it. La maggiore focalizzazione sulle polizze di più alto valore ha permesso un incremento del premio medio che si è riflesso in una crescita del volume dei premi gestiti dalla piattaforma (11,8 milioni di euro, +88% rispetto al primo semestre del 2024).

YOLO sta incrementando gli investimenti in AI data analytics e tech operations, una delle direttrici del Piano Strategico 2025-2027, finalizzati a conservare il vantaggio competitivo tecnologico detenuto nel mercato italiano dell'insurtech.

In settembre 2025 è stato annunciato il lancio sul mercato YO Insurance Assistant, un Agent AI sviluppato con tecnologia proprietaria dedicato alla distribuzione phygital degli intermediari che valorizza le competenze e le capacità di consulenza di agenti e broker potenziandone lo sviluppo commerciale. YO Insurance Assistant dà suggerimenti sui punti di forza da valorizzare nel corso della trattativa, risponde a tutte le domande sui prodotti, genera preventivi in tempo reale, offre strumenti di coaching commerciale. YO Insurance Assistant facilita inoltre la gestione operativa velocizzando la gestione delle richieste e l'esecuzione diretta di azioni dispositive.

A breve, sarà lanciato anche un Agent AI per il canale digital che offrirà ai consumatori finali un'esperienza di consulenza assicurativa semplice, immediata e personalizzata. I partner distributivi di YOLO (banche, retailer, e operatori dell'e-commerce) potranno mettere a disposizione dei clienti uno strumento che li guiderà nella scelta delle coperture più adatte alle loro esigenze.

YourEase

 www.yourease.it

> automazione per il senior living

Yourease è una startup innovativa attiva nel Senior Living e nella cura assistita. È Solution Provider qualificato per Alexa Smart Properties for Senior Living, una tecnologia all'avanguardia per migliorare il benessere degli ospiti e ottimizzare i processi operativi nelle strutture residenziali. Le soluzioni sono progettate per assisted living (supporto a persone con diversi livelli di autosufficienza), independent living (comunità abitative che garantiscono indipendenza) e senior housing diffuso (alloggi indipendenti connessi a una centrale operativa).

La piattaforma SaaS multi-tenant si basa su tre componenti. Senior Living Management Platform, software avanzato per la gestione centralizzata dei dispositivi connessi, delle richieste dei residenti e delle statistiche di utilizzo. Dispositivi Amazon Echo multimodali, con schermi touch e microfoni far-field per un'interazione vocale intuitiva con Alexa. Skill Alexa personalizzate: ogni struttura può disporre di skill su misura, progettate per facilitare la vita quotidiana degli ospiti e migliorare l'efficienza operativa del personale.

Alexa permette di snellire la gestione di richieste di assistenza e le operazioni quotidiane del personale, interagendo con gli anziani anche per fornire informazioni e restare in contatto con i propri cari.

AZIENDA BANCA

PRESENTA

#DEFINE BANKING

IL PODCAST

CON

ALBERTO GRISONI

SCANSIONA

&

ASCOLTA



CRIPTO ASSET

ATLASof
FINTECH

Bitcoin People

🌐 <https://bitcoinpeople.it/>

- > gestione e accettazione di pagamenti in bitcoin

Bitcoin People propone un software ERP in cloud, BPay, che permette ad aziende e negozianti di accettare e registrare transazioni in bitcoin e dichiararle comodamente al commercialista. La soluzione gestisce sia transazioni retail che B2B (in particolare pagamenti cross border).

È stata selezionata per la seconda edizione di Fin+Tech, il progetto di crescita - parte della Rete Nazionale Acceleratori di CDP - dedicato a startup che sviluppano soluzioni e servizi in ambito fintech e insurtech. L'azienda ha aperto un secondo round di finanziamento, in chiusura a dicembre 2025.

BlockInvest

🌐 <https://blockinvest.it/>

- > tokenizzazione di asset su blockchain

BlockInvest è una startup fintech con sede a Milano, fondata da professionisti dei settori blockchain, immobiliare e finanziario. Fornisce soluzioni SaaS per aziende e istituzioni finanziarie che desiderano entrare nel mondo della blockchain, grazie alla tokenizzazione di diversi asset class. Da dicembre 2021 è diventata la prima startup italiana in cui Crédit Agricole ha scelto di investire.

A novembre 2024 la sua tecnologia è stata scelta da Milano Global Advisor, insieme allo studio legale ELLED, per l'iscrizione nell'elenco dei "responsabili dei registri per la circolazione Digitale" ai sensi del DL Fintech. La piattaforma BlockInvest viene utilizzata per la tokenizzazione, permettendo un'interazione trasparente ed efficiente tra emittenti e investitori.

A maggio 2024, Open Venture ha annunciato un investimento strategico in BlockInvest, che permetterà all'azienda di accelerare

la crescita, espandere le funzionalità della piattaforma e capitalizzare sulle opportunità emergenti nei capital markets, nei fondi e nella tokenizzazione dei Real World Asset (RWA). A gennaio 2024 ha annunciato alcune iniziative di tokenizzazione nei mercati dei crediti deteriorati (NPE), con l'obiettivo di rendere il mercato, specie secondario, più liquido, efficiente e accessibile, gestendo l'intero ciclo di vita degli NPE on-chain.

Nel luglio 2024 BlockInvest ha inoltre preso parte attivamente ai progetti promossi dalla BCE, integrando nella propria infrastruttura una delle soluzioni di interoperabilità proposte dall'Eurosistema per il regolamento della wholesale CBDC. In particolare, BlockInvest ha partecipato come fornitore tecnologico di Cassa Depositi e Prestiti S.p.A., per lo use case di sottoscrizione in moneta di banca centrale tramite la soluzione TIPS Hash-Link, messa a disposizione dalla Banca d'Italia.

Chainalysis

🌐 www.chainalysis.com

- > informatica forense per blockchain e cryptoasset

Chainalysis è una società specializzata nell'analisi della blockchain. Supporta forze dell'ordine, organizzazioni governative, istituzioni finanziarie, exchange di asset digitali e aziende di sicurezza informatica nelle attività di indagine e gestione dei rischi legati ai cryptoasset.

La capacità di analizzare le transazioni su blockchain consente di tracciare movimenti e flussi per garantire la compliance normativa e individuare gli asset collegati ad attività illecite o criminali.

A dicembre 2024 ha acquisito Hexagate, azienda specializzata in soluzioni di sicurezza per il web3 con monitoraggio in tempo reale delle minacce, ed Alteryx, azienda che offre soluzioni per la fraud detection per fintech, crypto exchange e banche.

CheckSig

www.checksig.com/it

- > compravendita e custodia di asset digitali B2C e B2B2C

Nata nel 2019 come spin-off del Digital Gold Institute, think tank di riferimento su Bitcoin e blockchain, CheckSig è una fintech italiana che opera nel settore cripto con servizi di custodia, trading, fiscalità e formazione, rivolti a investitori retail e istituzionali.

Dal 2020 pubblica ogni mese la Prova-delle-Riserve, certificando pubblicamente la piena disponibilità degli asset in custodia. Nel 2025 ha rinnovato per il quinto anno consecutivo le attestazioni SOC 1 e SOC 2 Type II rilasciate da Deloitte Enterprise Risk Services ed è l'unica realtà cripto italiana a vantare coperture assicurative fornite da un gruppo europeo con rating AA di S&P.

Sul fronte tecnologico, CheckSig vanta due brevetti internazionali sulla propria infrastruttura di custodia ed è stata selezionata da Banca d'Italia (Call for Proposals Milano Hub 2022) per un progetto sulla Prova-delle-Riserve Individuale.

Per i clienti retail offre una piattaforma integrata che copre tutto il ciclo di vita dell'investimento cripto: acquisto, custodia e gestione fiscale, con l'innovativo servizio di sostituto d'imposta (prima in Italia a proporlo). Sul fronte istituzionale, CheckSig ha sviluppato Clear, un'infrastruttura Crypto-as-a-Service modulare che consente a banche e intermediari finanziari di integrare rapidamente e in piena sicurezza servizi cripto per i propri clienti. La piattaforma è progettata per essere plug-and-play, riducendo tempi e costi di integrazione e garantendo al contempo i più alti standard di compliance, sicurezza e trasparenza. Nel 2025, Clear ha ulteriormente ampliato la propria base clienti, affiancando nuove collaborazioni a partnership già consolidate, come quella con Tinaba, attiva da oltre tre anni.

Il 2025 ha segnato una fase di espansione: debutto della controllata CheckSig Suisse, lancio di nuovi servizi come staking, custodia per prestiti e piani di accumulo. Nel 2024 le masse

in custodia erano arrivate a 115 milioni di euro (+57% YoY), con volumi di trading oltre i 50 milioni (+368% YoY). Nello stesso anno, la società ha chiuso un round Serie A da 2,7 milioni di euro (post-money 25 milioni), riaperto nel 2025 con una valutazione pre-money di 30 milioni.

CherryChain

www.cherrychain.it/it-IT

- > soluzioni DLT e smart contract

CherryChain è una startup fintech trentina di ricerca e sviluppo di soluzioni basate su Distributed Ledger Technology e Smart Contract, partecipata da Banca Popolare dell'Alto Adige, Dolomiti Energia, Dettaglianti Alimentari Organizzati e Gruppo Bit4Id.

La sua unità operativa è co-locata presso il centro di eccellenza della Fondazione Bruno Kessler e dell'Istituto Europeo di Tecnologia EIT-Digital e collabora con il gruppo di ricerca Security & Trust di Silvio Ranise.

La fintech è specializzata in Distributed Onboarding e Know Your Customer e con la soluzione O-KYC ha svolto con successo la Sandbox regolamentare di Banca D'Italia facendo sperimentare l'applicazione per l'apertura di nuovi rapporti alle banche: Mediolanum, Monte dei Paschi di Siena, CherryBank, Banca IFIS, IC-CREA, Banca Popolare della Puglia e Basilicata e Prestipay.

Coinbar

<https://coinbar.io/>

- > exchange di asset digitali, pagamenti cripto per merchant, bitcoin bar a Roma (Via Barberini, 34)

Coinbar è un exchange di criptovalute, regolamentato, con sede in Italia. Oltre al canonico strumento di scambio, la sua mission è l'unione dell'economia reale con quella virtuale tramite la realizzazione di una piattaforma integrata con servizi merchant rivolta ai titolari

di esercizi commerciali che si chiama Coinbar Pay. Questo sistema permette ai merchant di accettare pagamenti in criptovalute, effettuando automaticamente il cambio in euro, così da non essere esposti alla volatilità tipica delle criptovalute.

A maggio 2024, Coinbar Pay ha integrato Gate Pay tra i propri metodi di pagamento, allargando la gamma di criptovalute accettabili dai merchant clienti, mediante scansione del QR Code.

Conio

 www.conio.com

> scambio e custodia di criptoasset B2C e B2B2C

Conio è la fintech fondata nel 2015, partecipata da Poste Italiane e Banca Generali, che ha lanciato il primo wallet Bitcoin sul mercato italiano, dotato di un sistema di custodia multi-signature per garantire la sicurezza degli asset digitali. Conta 430mila clienti.

Numerosi i progetti innovativi nell'ultimo anno. Conio ha fornito il wallet e la tecnologia necessari alla gestione dei token ebitts, progetto sviluppato insieme a Enel che consente ai clienti di Enel Energia di acquistare una "Token Box", riproduzione digitale di quote di impianti solari ed eolici di dimensioni industriali. In base alla produzione degli impianti, il cliente ottiene dei token virtuali utilizzabili per avere riduzioni in bolletta.

Conio è anche tra i protagonisti della joint venture Fund2Food Initiative, al fianco di Euranet e LS Lexjus Sinacta, per portare la tokenizzazione nel settore agroalimentare, con vantaggi concreti in termini di tracciabilità, efficienza e valorizzazione delle risorse, oltre che di trasparenza nei confronti del consumatore finale. Conio gestisce la custodia e la distribuzione degli asset digitali collegati al magazzino.

Nel 2024 ha lanciato, in collaborazione con la fintech statunitense Mesh, uno dei primi Open Banking in Europa per Bitcoin, che permette la connessione dei portafogli Bitcoin dei propri

clienti con le principali piattaforme di scambio di asset digitali, con l'obiettivo di semplificare i trasferimenti di Bitcoin e promuovere l'utilizzo di soluzioni di custodia sicura come quella di Conio.

Nel 2024 ha ampliato l'offerta a 25 cripto asset ed esteso la propria tecnologia di custodia, già consolidata su Bitcoin e Algorand, anche alle blockchain basate su tecnologia EVM - come Ethereum, Polygon e Avalanche; l'introduzione della funzione in app "converti" per effettuare scambi tra gli asset disponibili senza passare per la valuta fiat; la gestione della propria liquidità con scambi in stablecoin (USDC) o in euro.

Inoltre, a marzo 2024, Conio ha ottenuto il quinto brevetto negli USA (i patent salgono a 7 considerando anche l'ambito europeo) per le tecnologie di creazione, custodia, recupero e gestione di un asset digitale: agnostica rispetto alla blockchain utilizzata, prevede la generazione di tre chiavi private, di cui solo due necessarie per autorizzare le transazioni. Se una delle tre chiavi private non è disponibile, è comunque possibile recuperare l'asset digitale. Conio ha anche un'offerta B2B per banche e istituzioni finanziarie che vogliono offrire alla loro clientela finale soluzioni integrate per la gestione di Bitcoin e digital asset.

Altre collaborazioni consolidate sono quelle con Coinbase Prime (liquidity provider) e Chainalysis (analisi forense della blockchain per operatori del settore e autorità di regolamentazione).

Cryptosmart

 <https://cryptosmart.it/>

> exchange italiano di criptoasset

Cryptosmart S.p.A. è una fintech italiana con sede legale a Perugia fondata nel 2021 da un gruppo di imprenditori e oggi partecipata dalla Banca Popolare di Cortona.

Cryptosmart, attraverso la propria piattaforma di scambio, rende disponibile alla propria clientela un ecosistema di prodotti e servizi inerenti alle cripto-attività:

- exchange di cripto-attività, garantendo ai propri utenti la possibilità di effettuare operazioni di compravendita e custodia di asset digitali;
- attività di staking, che consente agli utenti di mettere a disposizione le proprie cripto-attività (Ethereum, Polkadot e Cardano) per partecipare al meccanismo di Proof-of-Stake utilizzato dalla blockchain per la convalida delle transazioni e la registrazione di nuovi blocchi sulla DLT, ricevendo un premio derivante da tale attività;
- consulenza tecnica e commerciale agli utenti corporate per la creazione e ammissione alle negoziazioni sulla piattaforma Cryptosmart del proprio token allo scopo di fidelizzare la clientela rendendola partecipe dello sviluppo e successo dell'azienda;
- partecipazione all'attività di mining di Bitcoin (processo di "generazione" di Bitcoin) attraverso il servizio Bitcoin Hash Power

Cryptosmart fornisce propri utenti un'assistenza telefonica ed entro la fine del 2025 attiverà la modalità di regime amministrato, ovvero verserà le imposte per conto dei utenti sulle plusvalenze maturate. La società sta attraversando un percorso di crescita ed espansione della gamma dei servizi offerti, supportato da tre tranche di aumento di capitale per un importo complessivo di 3,5€ milioni, completate tra il 2024 e l'inizio del 2025.

Fleap

🌐 <https://fleap.io/>

- > smart governance ed emissione di strumenti finanziari partecipativi

Fleap è nata nel 2019 all'interno di Polihub come realtà specializzata nella creazione di soluzioni software basate su blockchain, focalizzata nella digitalizzazione societaria e in sistemi di smart governance. La sua infrastruttura tecnologica, basata su tecnologia blockchain attiva su permissioned Hyperledger, permette la gestione di asset digitali di natura finanziaria.

Nel novembre 2023 ha costituito Fleap Holding, prima struttura di investimento basata su blockchain: nasce per partecipare alla sandbox

regolamentare di cui al DM 100/2021 e vede la collaborazione, in qualità di intermediari aderenti, del Gruppo Azimut, tramite Azimut Capital Management SGR, di Banca Valsabbina e di Integrae SIM S.p.A. La struttura di investimento implementata da Fleap Holding è gestita tramite la Fleap Digital Company, in grado di gestire tutti gli aspetti della governance: voto dei soci, trasferimenti di quote e azioni, operazioni sul capitale. La holding si occuperà di individuare società innovative e dall'alto potenziale di crescita, acquisire partecipazioni ed emettere SFP (strumenti finanziari partecipativi) attraverso la digitalizzazione delle relative scritture su blockchain. L'operazione non rientra nell'ambito di applicazione del D.L. 25 del 17 marzo 2023. Le azioni della holding, e tutti gli strumenti finanziari partecipativi emessi, sono gestiti tramite blockchain, senza la presenza di certificati o documenti cartacei.

A dicembre 2024, mediante la piattaforma di Fleap, l'azienda MetaFinance (115 TULPS) ha emesso 10 strumenti finanziari partecipativi di tipo equity del valore di 100mila euro ciascuno, sottoscritti da investitori italiani e stranieri attivi nel settore distressed. A ottobre 2024, Consob le ha notificato l'iscrizione nell'elenco dei "Responsabili dei registri per la circolazione digitale ai sensi del DL Fintech".

A gennaio 2024, Fleap Holding ha investito 400mila euro in Safety Job Srl, per il progetto Sikuro, utilizzando strumenti finanziari partecipativi basati su scritture su DLT, sottoscritti dal fondo chiuso riservato Azimut Digital Equity. La tecnologia di Fleap ha contribuito anche all'operazione di aumento patrimoniale da 2,5 milioni di euro di Change Capital con Banca Valsabbina, realizzato tramite Strumenti Finanziari partecipativi, oltre che ad altre operazioni che hanno invece previsto la emissione di obbligazioni.

A giugno 2023 si è trasformata da Srl a SpA, utilizzando il suo applicativo Digital Company per la votazione in tempo reale sulla decisione di trasformazione della società, con un'operazione avvenuta su Hyperledger di IBM.

A settembre 2025 è stata annunciata l'integrazione di Fleap in Young Platform, con la creazione di Young Group.

Hercle

🌐 www.hercle.com

> Liquidity Provider

Hercle è una startup con sede a Milano e Lugano, fondata nel 2019 da Gabriele Sabbatini, Arturo Schembri e Marco Levarato.

Oggi è un liquidity provider specializzato nei pagamenti cross-border, al servizio di banche, istituzioni finanziarie, corporate, PSP e fintech. La tecnologia di Hercle abilita settlement istantanei e sicuri in oltre 30 Paesi, aiutando a operare in modo efficiente anche in mercati complessi.

Surety Shield

🌐 <https://fideiussionidigitali.it/>

> gestione ciclo di vita garanzie fidejussorie su blockchain

Fideiussioni Digitali (Surety Shield S.r.l.) è la startup controllata da Cetif Advisory, spin-off del Centro di Ricerca dell'Università Cattolica del Sacro Cuore. La piattaforma SaaS proprietaria, basata su tecnologia blockchain, innova la gestione dell'intero ciclo di vita delle garanzie fidejussorie per banche, compagnie assicurative e Pubblica Amministrazione.

La soluzione assicura sicurezza e trasparenza, consentendo di gestire tutte le fasi — caricamento, escussione, svincolo e modifica — all'interno di un'unica applicazione. L'autenticità di ogni garanzia è certificata da un sistema di verifica pubblica che garantisce tracciabilità e affidabilità. Inoltre, consente di dematerializzare le procedure e gestire la comunicazione con garantito e contraente in modo semplice e centralizzato.

Nel 2025, Banca Valsabbina è entrata nel capitale della startup con una quota del 9,1%, nell'ambito di un round di investimento da 2,3 milioni di euro, a cui hanno partecipato anche altri investitori industriali. L'operazione finanziaria è finalizzata a sostenere i piani di sviluppo della società.

Takyon

🌐 <https://takyon.io>

> tokenizzazione di prenotazioni alberghiere e connessione diretta tra viaggiatori e hotel

Takyon è una startup innovativa che unisce fintech e travel e introduce per la prima volta sul mercato un ecosistema digitale della prenotazione diretta, oltre alla rivendibilità delle prenotazioni dei servizi turistici attraverso la trasformazione degli stessi in beni digitali (NFT).

L'investitore di maggior rilievo è Fin+Tech, acceleratore fintech lanciato da Cassa Depositi e Prestiti insieme a Digital Magics, Startupbootcamp, Nexi, Fintech District e Gruppo Credem.

Ad aprile 2024, Takyon ha siglato una partnership con Nexi per convertire le prenotazioni presso strutture ricettive che passano da XPay in "prenotazioni rivendibili". Le strutture alberghiere già partner di Takyon che non hanno ancora un contratto di acquiring con Nexi potranno godere di condizioni agevolate sia per XPay sia per il convenzionamento e-commerce.

Nel 2025 Takyon ha lanciato, col supporto del Ministero del Turismo Italiano, la piattaforma DirectSearch, il primo network decentralizzato della prenotazione, che consente ai viaggiatori di confrontare le migliori offerte scoprendo tutti i vantaggi della prenotazione dal sito diretto degli hotel e finalizzare la prenotazione proprio sul sito ufficiale delle strutture. Il valore delle transazioni gestite dichiarato dall'azienda è stato di oltre 23 milioni di euro dal 2023, mentre il numero di strutture aderenti al network ha superato quota 1000.

Nel 2025 Takyon ha introdotto la nuova app smartphone che offre tutti i vantaggi della piattaforma DirectSearch sia per iOS che per Android per garantire agli utenti un'esperienza più completa e personalizzata.

Youhodler

🌐 <https://www.youhodler.com/it>

> piattaforma di criptovalute B2C e B2B2C

Youhodler è una piattaforma per la compravendita e lo scambio di criptoasset, centralizzata e regolamentata. Ha un'offerta B2C che comprende funzionalità avanzate, compresa la possibilità di fare trading andando long o short; il deposito di criptovalute in cambio di interessi; l'utilizzo delle criptovalute depositate come garanzia per l'ottenimento di prestiti; la richiesta di criptovalute in prestito.

Ha anche un'offerta B2B2C con soluzioni in white label per istituzioni finanziarie che vogliono proporre servizi in ambito criptoasset alla loro clientela finale. Offre inoltre conti aziendali con funzionalità blockchain.

Young Platform

🌐 <https://youngplatform.com>

- acquisto, vendita e custodia cripto asset B2C, B2B e B2B2C

Young Platform, fondata a Torino nel 2018, è una scale-up che offre servizi cripto B2C, B2B e B2B2C. A settembre 2024 ha accolto nel proprio capitale Azimut, intervenuto tramite veicoli di investimento dedicati alla clientela professionale, con un'operazione da 2,65 milioni di euro. La nuova iniezione di capitale è stata effettuata "on top" rispetto al precedente investimento a favore di Young Platform effettuato nel giugno 2022, che aveva visto Azimut alla guida di una cordata (con 11 milioni di euro) in un round totale da 16 milioni di euro.

Sul fronte retail ha 2,5 milioni di iscritti alla propria community e nasce offrendo una piattaforma per formarsi, acquistare, vendere e conservare cripto asset: conta oltre 2 milioni di iscritti alla propria community.

A inizio 2025 la società ha annunciato un'importante evoluzione che la porterà a diventare il primo conto di pagamento crypto-nativo, introducendo un conto di pagamento in valuta fiat con la relativa carta di debito, che fornisce fino al 3,6% di cashback, erogato attraverso il token proprietario Young. Ma la piattaforma mira a integrare anche una sezione dedicata ai risparmi e una per gli investimenti in azioni, ETF, commodity e futures.

Nel B2B, da settembre 2023 Young Platform offre tre servizi per le aziende che vogliono avvicinarsi al mondo dei cripto asset. Euro Only, per ricevere importi in criptovalute con una conversione automatica in euro, evitando l'esposizione alla volatilità di mercato. Sub Account permette invece di semplificare la gestione aziendale, creando diversi account da un unico account master. Infine un servizio OTC (Over the Counter) per investitori, aziende o istituzioni che vogliono investire in criptovalute attraverso una soluzione che garantisce maggiore liquidità.

Da maggio 2023 Young Platform ha introdotto la funzionalità Report Fiscale, fornendo agli utenti un documento in linea con le normative vigenti in materia per le dichiarazioni fiscali, semplificando la dichiarazione di plusvalenze e minusvalenze.

Per quanto riguarda associazioni e no profit, ad aprile 2024, Young Platform ha supportato l'iniziativa di 1 Caffè Onlus e Stereotypes Crew per accettare donazioni mediante criptovalute. La piattaforma collabora già dal 2022 con Save the Children.

A settembre 2025 ha annunciato l'integrazione della piattaforma Fleap, specializzata in tokenizzazione di strumenti finanziari, autorizzata come responsabile del registro DLT e per la gestione societaria e finanziaria.

PROPTech

ATLAS of
FINTECH

Casafari

🌐 <https://it.casafari.com/>

> piattaforma di dati immobiliari

Fondata nel 2018, Casafari utilizza una tecnologia proprietaria per indicizzare, aggregare e analizzare 310 milioni di annunci da 30mila fonti, come siti web di agenzie immobiliari, portali immobiliari e altro.

L'obiettivo è costruire il database immobiliare più pulito e completo in Europa, portando trasparenza al mercato immobiliare frammentato e caotico attraverso prodotti e servizi come la ricerca di proprietà, un calcolatore di valutazioni, rapporti di mercato, uno strumento di analisi di mercato, API e CRM.

La tracciatura dei movimenti di mercato è associata alla possibilità di avere rapporti di mercato personalizzati, reperire proprietà secondo i propri criteri, identificare opportunità, fornire valutazioni istantanee delle proprietà, aumentare la generazione di lead, ricevere notifiche su nuovi annunci e automatizzare i flussi di lavoro.

L'azienda opera in Italia, Portogallo, Spagna, Francia e Germania. Dichiara di fornire servizi a oltre 60mila professionisti del settore immobiliare in tutta Europa.

Casavo

🌐 <https://casavo.com/it>

> marketplace immobiliare

Casavo è una proptech dedicata alla compravendita immobiliare digitale. Presente al momento a Milano, Torino, Bologna, Firenze e Roma, oltre che in Francia.

Nell'agosto del 2024 ha concluso una raccolta di capitale da 20 milioni di euro, guidata da UniCredit, che ha visto la partecipazione di tutti i principali azionisti, tra cui Exor NV, Project A Ventures, Neva SGR e 360 Capital. La collaborazione con UniCredit incomincia nel 2022, con un primo investimento da 10 milioni di euro e l'integrazione della tecnologia Casavo nell'esperienza dei clienti UniCredit SubitoCasa.

Tra il 2023 e il 2024 ha completato il passaggio dal modello "instant buyer" a quello marketplace. Punta alla sostenibilità finanziaria entro il 2025.

La sua piattaforma, dedicata a chi vende e compra casa, offre, tra gli altri, servizi digitali di stima del valore di una proprietà, visita virtuale e prenotazione online della visita fisica all'immobile; nel post-acquisto, comprendono progetti di ristrutturazione e interior design, assicurazione sui lavori di ristrutturazione.

Casavo Mutui è un servizio gratuito di confronto tra le offerte di mutui delle banche partner, che comprende anche il supporto nella pratica e nella raccolta della documentazione necessaria.

Didimora

🌐 www.didimora.com

> piattaforma tech per la gestione del patrimonio immobiliare

Didimora è una startup proptech dotata di una piattaforma tecnologica che permette di mappare, analizzare e monitorare i propri immobili, tramite un'unica interfaccia digitale da cui è possibile accedere a un database sempre aggiornato di dati di mercato e socio-demografici, stime dei prezzi di vendita e dei costi di rigenerazione per arrivare all'analisi del miglior potenziale di valorizzazione di ogni immobile.

È quindi uno strumento pensato per la gestione del patrimonio di proprietari o gestori di immobili e per ridurre le asimmetrie informative tra proprietari, broker, facility manager e tutti gli stakeholder del real estate.

L'azienda è iscritta nel registro delle startup innovative italiane della Camera di Commercio.

Domeo

🌐 <https://www.domeo.it>

> property management per affitti a medio-lungo termine

Domeo è una piattaforma di property management italiana che gestisce affitti a medio-lungo termine. Si rivolge a proprietari, inquilini e professionisti del settore immobiliare per gestire l'intera procedura di locazione e affitto dal punto di vista legale, burocratico e finanziario. Domeo offre anche servizi a tutela del proprietario in caso di morosità, di gestione dei pagamenti e dei contratti di locazione e non solo.

Tra questi, "Protezione Affitti", che verifica i futuri coinquilini e, dopo avere dato esito positivo, tutela il proprietario nel caso in cui l'affitto non venga pagato, coprendo il canone fino a 12 mesi per l'intera durata del contratto e sostenendo le spese legali in caso sia necessario uno sfratto.

Nel 2024 ha siglato diverse partnership. Una partnership per offrire accesso a condizioni di favore a "Protezione Affitti" e ai propri servizi ai clienti del valutatore immobiliare e marketplace Inpoi, del portale Affittochiaro e di FacileImmobiliare.it.

Immobiliallasta.it

 www.immobiliallasta.it

> ricerca e acquisto immobili in asta

Immobiliallasta.it è la prima piattaforma dedicata che semplifica e velocizza la ricerca e l'acquisto degli immobili in asta. Grazie a un ecosistema composto da 50 applicativi e software e all'utilizzo dell'intelligenza artificiale generativa, aiuta le persone a trovare e comprare casa risparmiando, in maniera facile e sicura. Con 325mila immobili pubblicizzati e 300mila visite mensili, il portale ha visto una crescita esponenziale.

Tra il Q4 2023 e il Q1 2024, gli immobili gestiti sono aumentati del 26%, i contatti del 45%. La base clienti è cresciuta del 72% e gli immobili aggiudicati all'asta del 150%.

LHG Libere Hospitality Group

 www.liberehospitality.com/it

> gestione tech di immobili per soggiorni a breve e medio termine

Fondata a fine 2020 in Spagna, Libere Hospitality Group ha raggiunto il breakeven a luglio 2024, chiudendo l'anno con un fatturato di 18 milioni di euro. Nel 2023 ha iniziato un processo di internazionalizzazione aprendo sedi in Italia e in Portogallo, continuato nel 2024 con l'apertura di Grecia, Francia e UK.

Il loro modello di business prevede l'acquisizione di hotel e immobili, in affitto cielo-terra 9+9, per ristrutturare appartamenti e stanze, trasformandoli in spazi di soggiorno di breve o medio termine ad alto tasso tecnologico.

Hanno una app proprietaria per la prenotazione e la gestione, per cui hanno coniato l'espressione "Hospitality Tech", che integra tra le altre funzionalità il check-in self service. Opera mediante tre brand con posizionamenti distinti: libere, B48 e Naitly.

In Italia, durante il 2025, ha acquisito la gestione di due immobili a Milano, uno in via Grazioli, con 17 appartamenti (febbraio) e uno in Via V. Monti, con 51 appartamenti, (maggio) e un immobile storico a Roma con 17 appartamenti (giugno). Altre città di interesse sono Firenze, Torino e Venezia..

L'azienda ha in portafoglio (giugno 2025) 1.925 appartamenti, in 40 strutture immobiliari ed è presente in 12 città spagnole, in due città Italiane (Milano e Roma), oltre che a Lisbona, ad Atene (Pireo) e a Londra.

Rent2Cash

 www.rent2cash.it

> rental advance fino a 3 anni di affitto

Rent2Cash è la prima società in Italia specializzata nel Rental Advance, una soluzione che consente ai proprietari di immobili affittati di trasformare i canoni futuri in liquidità immediata. In questo modo i locatori possono valorizzare il proprio portafoglio con soluzioni su misura per le loro esigenze finanziarie, senza dover ricorrere a prestiti o finanziamenti tradizionali o in affiancamento agli stessi.

È stata fondata nel 2023 da Yilang Chen, Gianluca Fioranelli e Marco Grassi. Il cuore del servizio è il Vault, un sistema di analisi avanzato che, grazie a decine di criteri proprietari, elabora il profilo

dell'immobile, del contratto e delle parti coinvolte per definire rapidamente l'idoneità e il pricing della liquidità anticipata.

Rent2Cash gestisce direttamente i flussi di pagamento e il rapporto con l'inquilino, tutelando anche i proprietari da eventuali ritardi, insolvenze o disdette anticipate. Nel 2024 la società ha chiuso con successo un round di finanziamento da 3,2 milioni di euro, supportato da investitori e istituzioni di primo piano come Banca Finint.

Rexer

🌐 <https://rexer.it/>

> agenzia immobiliare e Proptech Platform

Rexer è l'agenzia di nuova generazione, una Open Proptech Platform nata dalla partnership tra Homepal, Intesa Sanpaolo e BPER Banca. Il suo sito internet e la sua rete di vendita mettono in connessione venditori e acquirenti, in tutto il territorio italiano.

Nasce dal conferimento in Homepal della partecipazione del 100% di Intesa Sanpaolo Casa, oltre a un investimento di circa 15 milioni di euro nel capitale da parte di Intesa Sanpaolo e BPER, già presente in precedenza nella compagine societaria di Homepal. La fusione di Intesa Sanpaolo Casa in Rexer ha poi portato a una società unica. A seguito dell'operazione, Intesa Sanpaolo partecipa al capitale di Rexer con una quota del 49%, mentre il restante capitale è detenuto dai già soci di Homepal per il 34% e da BPER Banca per il 17%.

Rexer può contare su 60 agenti, attivi in 16 agenzie in 8 città italiane, e da 16 agenti immobiliari in remoto, con un modello diretto e non in franchising.

La compravendita è supportata da una serie di soluzioni tecnologiche digitali, compreso un risponditore vocale che interagisce col cliente se l'agente non è disponibile, per salvare il messaggio e trasformarlo in un Whatsapp grazie all'intelligenza artificiale. Il sito web permette di ottenere una prima valutazione immobiliare online, supportata da AI e analisi delle compravendite di immobili simili nell'ultimo semestre. L'offerta al consumatore si articola in tre livelli: Rexer Exclusive, Rexer Flexible e Rexer Basic.

Il piano di crescita per il 2024 prevede investimenti da 4,5 milioni di euro in marketing e sviluppo commerciale, e di 2,5 milioni in tecnologia. Previsto l'incremento dello staff con 30 nuove persone nel 2024, di cui 25 agenti.

Ring33

🌐 www.ring33.com

> immobili in affitto con riscatto

Ring33 è una startup proptech nata nel 2021 da un'idea di Davide Villano, Paolo Sala e Marco Rigamonti, rispettivamente CEO, COO e CTO. Obiettivo di Ring33 è permettere di acquistare gradualmente una casa, mediante una formula di affitto con riscatto.

I clienti possono accedere a una selezione di immobili, individuati da Ring33 tramite una valutazione del mercato basata su intelligenza artificiale e machine learning.

Trovato l'immobile di interesse, il cliente versa una caparra confirmatoria e inizia da subito a vivere nella casa, pagando un canone mensile per circa quattro anni. Al termine di questo periodo può riscattare metà dell'affitto per abbassare il prezzo di acquisto, con facoltà di chiedere a Ring33 assistenza per trovare un mutuo. La quota da versare può essere modulata per includere anche piccole spese di restauro. Il cliente ha la possibilità di lasciare l'abitazione in affitto in qualunque momento.

Simplex Domus

🌐 www.simplexdomus.it/

> analisi immobili in asta mediante AI

Simplex Domus è una startup innovativa con sede legale a Firenze che, grazie all'utilizzo di tecnologie avanzate, è in grado di identificare tutti gli immobili in asta presenti su tutto il territorio nazionale, consentendo ai propri clienti di acquistare case con un risparmio fino al 50% rispetto ai normali prezzi di mercato.

L'azienda ha concluso un fundraising complessivo di 1,5 milioni di euro e ha 1 milione di euro

di capitale sociale, interamente versato. Il team è composto da avvocati, agenti immobiliari e tecnici informatici ubicati negli uffici di Milano, Firenze e Napoli con operatività in tutta Italia. L'obiettivo aziendale è utilizzare tecnologia e digitalizzazione per offrire ad acquirenti e venditori un servizio migliore a un costo inferiore nella totale sicurezza.

Ha pubblicato 32mila annunci immobiliari online, con 50mila utenti registrati e 1.700 clienti paganti.

A luglio 2024 ha avviato una collaborazione con Trusters, la piattaforma di crowdfunding immobiliare del gruppo CrowdFundMe, per promuovere presso i propri clienti le opportunità di investimento su Trusters. A maggio 2024 ha invece concluso una partnership strategica con Integra Finance per favorire l'acquisto di immobili all'asta mediante mutuo: Integra Finance fornirà consulenza e mediazione creditizia agli utenti di Simplex Domus, allargando la consulenza ricevuta al tema credito.

Wikicasa

 www.wikicasa.it

> informazioni immobiliari per compravendita e locazione

Wikicasa è una proptech che raccoglie e distribuisce informazioni immobiliari online per la compravendita e la locazione di immobili in tutta Italia, per rendere il processo di compravendita più veloce e trasparente.

Si propone come provider di annunci immobiliari, sistemi di valutazione automatizzata, con insight sul mercato immobiliare per tutti i player del settore.

Wikicasa gestisce 3 portali (wikicasa.it, casa-click.it e commerciali.it), visitati da oltre 13 milioni di utenti unici all'anno, e che contano oltre 500mila annunci immobiliari e più di 15mila professionisti del settore.

A settembre 2024 ha lanciato Rescue, soluzione digitale "per la gestione del recupero dei crediti etico e trasparente nel Real Estate", proponendo una piattaforma digitale integrata tra tutti gli operatori attivi nel settore delle aste e dei crediti NPE. Si tratta di un'evoluzione di Auction, servizio dedicato alle aste immobiliari, che offriva una piattaforma

con dati procedurali e informazioni univoche sulle aste attive in Italia, aggregate ed elaborate per supportare la valutazione di portafogli immobiliari.

A maggio 2024 Wikicasa ha acquisito il 51% di Dokicasa, società che eroga 70 servizi tecnici per gli operatori del settore immobiliare, come generazione e compilazione dei contratti di compravendita e locazione, servizi di antiriciclaggio e gestione della privacy. Ad aprile 2024 ha siglato un accordo con Credipass per avvicinare domanda e offerta di mutui per l'acquisto di un immobile.



Crediti immagine: SFO CRACHO/shutterstock

REGTECH

ATLAS of
FINTECH

Aptus.AI

 www.aptus.ai/it

- > intelligenza artificiale per normative machine readable

Aptus.AI è una regtech italiana, fondata a Pisa da Andrea Tesei e Lorenzo De Mattei, due PhD che hanno applicato le loro competenze nel campo dell'Intelligenza Artificiale per automatizzare l'analisi dei documenti normativi nazionali, europei e internazionali e renderli digitalmente accessibili in quei settori maggiormente soggetti a regolamentazione.

L'offerta core, in modalità SaaS, offre una serie di servizi su misura per i professionisti legali, i team compliance e le funzioni di controllo, con una forte attenzione al settore finanziario. Grazie al suo formato proprietario machine-readable, l'assistente AI di Aptus.AI rende la normativa - sia esterna che interna alle organizzazioni - accessibile digitalmente, consentendo di ottenere in tempo reale le informazioni legali di interesse tramite una chat di Generative AI e una serie di assistenti virtuali specializzati, che permettono di ottimizzare e snellire le attività operative, permettere di prendere decisioni proattive e trasformare la compliance in un'attività strategica per il business.

A maggio 2025, ha lanciato una nuova piattaforma per proporsi come assistente legale virtuale, puntando a supportare tutti i professionisti che operano a stretto contatto con la normativa. La piattaforma offre infatti funzionalità avanzate per l'analisi normativa, la redazione di report, atti e per la gestione del rischio. L'obiettivo a medio termine è rendere machine-readable tutto il materiale giuridico, incluse sentenze e interpretazioni giurisprudenziali, per rendere più accessibile la normativa. Nell'autunno 2025 dovrebbe avviare l'espansione in Francia, Germania e Lussemburgo, mediante partnership locali e fonti normative multilingue.

A maggio 2024, ha stretto un accordo con il partner internazionale Capco per introdurre l'intelligenza artificiale generativa nel lavoro dei team legal, compliance e risk analysis permettendo così alle organizzazioni di adattarsi rapidamente all'evoluzione dei requisiti normativi.

Tra le collaborazioni di Aptus.AI nel settore finanziario italiano si segnalano Intesa Sanpaolo,

Banca Mediolanum, Generalfinance e Generali Investments. Nel 2023, nell'ambito della seconda NGI Search Open Call - parte del programma europeo Next Generation Internet - Aptus.AI è stata scelta con il progetto Chat-EUR-Lex, che mira a rendere più accessibili i documenti giuridici. A giugno 2025 è stata poi selezionata come "assistente legale" di LLMs4EU, progetto europeo strategico per costruire modelli linguistici realmente multilingue, etici e allineati ai valori comunitari.

BonusX

 <https://bonusx.it/>

- > piattaforma per la ricerca e la richiesta di bonus pubblici

BonusX ha l'obiettivo di semplificare la scoperta e l'accesso ai benefici sociali e fiscali. La piattaforma ha già attirato più di 350mila utenti dal suo lancio nel gennaio 2022, aiutando i clienti ad accedere a oltre 25 milioni di euro di benefici pubblici.

BonusX aiuta i suoi clienti a capire a quale prestazione sociale hanno diritto e come farvi richiesta.

Gli utenti possono creare un profilo in pochi minuti, e inserire le principali informazioni familiari e finanziarie così che la piattaforma possa mostrare immediatamente servizi e bonus, senza dover navigare sul Web o parlare con molteplici enti.

Con i suoi algoritmi, BonusX può verificare istantaneamente i requisiti degli utenti per oltre 100 servizi e bonus integrati, con nuovi aggiornamenti ogni mese.

Una volta identificati i bonus a cui si ha diritto, gli utenti possono presentare domanda direttamente sulla piattaforma BonusX, accedendo a diversi enti, tra cui agenzie previdenziali, fiscali e Pubbliche Amministrazioni locali.

A settembre 2024 ha allargato la propria offerta con una app per semplificare la burocrazia universitaria e gestire le agevolazioni fiscali, specificamente pensata per la Gen Z, con centinaia di agevolazioni filtrabili per categoria, territorio e altri parametri, ISEE compreso. Il caricamento dei documenti può avvenire via app.

Sempre nel 2024, le funzionalità di BonusX sono state integrate nel mobile e nell'internet banking di Credem (in collaborazione con SimplfAI Ted).

CleverChain

www.cleverchain.ai

> AML automatizzato

CleverChain è una regtech che propone una soluzione di screening antiriciclaggio, che integra informazioni provenienti da banche dati mondiali per un'analisi costante e real time degli utenti, con un "Perpetual KYC".

A dicembre 2022 è stata scelta da ClubDeal Digital, tra i primi operatori a importare in Italia il modello di CleverChain per tracciare la provenienza dei capitali raccolti e investiti ed effettuare check di compliance, KYC (Know Your Customer) e screening antiriciclaggio in maniera automatica, eliminando del tutto il rischio di errore umano e ottimizzando i processi in termini di efficacia, tempo e costi.

CryptoBooks

<https://cryptobooks.tax/>

> gestione fiscale per le criptovalute

CryptoBooks è un software di Xbooks, società londinese che ha costituito una sussidiaria in Italia. La startup raccoglie e gestisce a fini fiscali le informazioni circa l'uso delle criptovalute, in linea con la regolamentazione.

CryptoBooks permette a privati e aziende che utilizzano le criptovalute per pagamenti o investimenti di generare report di tutte le transazioni eseguite, classificarle, calcolare plusvalenze/minusvalenze, al fine di acquisire tutti i dati contabili necessari per redigere le dichiarazioni fiscali o i bilanci aziendali.

La procedura è intuitiva e conforme alle normative e alle disposizioni fiscali del proprio paese di riferimento.

FidoCommercialista

<https://fidocommercialista.it/>

> commercialista online

FidoCommercialista è una startup nata nel 2020 che eroga servizi fiscali online per soggetti in qualsiasi regime, dall'apertura alla gestione dell'attività.

Ad aprile 2024, FidoCommercialista ha chiuso un round di 1,2 milioni di euro, tra equity e debito, per sviluppare il prodotto, espandere il team e consolidarsi sul mercato italiano.

Al round di investimento hanno partecipato 40Jemz Ventures, X-Equity Venture Club e i3Charter, entrambi sotto la Strategic Advisory di FNDX, Alecla7 e Vesper. FidoCommercialista ha anche raccolto somme aggiuntive da Invitalia attraverso il bando Smart & Start. Al round ha partecipato anche il founder di Gellify e FNDX, Fabio Nalucci, soggetto chiave dell'ecosistema dell'innovazione italiana.

Nel 2023 ha superato il milione di euro di transato in piattaforma e ha supportato oltre 5mila partite IVA.

Fiskaly

www.fiskaly.com/it

> corrispettivi telematici e scontrini elettronici cloud-based

fiskaly è una scale-up europea che sviluppa soluzioni cloud intelligenti per i corrispettivi telematici, lo scontrino digitale, la fatturazione elettronica e l'archiviazione fiscale, digitalizzando e automatizzando le attività di fiscalizzazione per business di ogni dimensione, dalla GDO alla ristorazione, dai commercianti ai professionisti.

Le soluzioni di fiskaly, già operative in Germania, Austria, Spagna, Italia e Francia sono oggi integrate su quasi 1 milione di punti cassa, con oltre 1.600 clienti B2B attivi tra cui software house, fintech e retailer, e più di 10 miliardi di firme fiscali gestite. Il team conta più di 110 professionisti distribuiti tra le sedi di Vienna, Berlino, Francoforte, Madrid e Milano.

A luglio 2025 fiskaly ha rafforzato la propria presenza nel mercato italiano, in vista dei nuovi obblighi fiscali in vigore dal 1° gennaio 2026. Questi prevedono il collegamento tra terminali POS e registratori telematici, ma grazie alle soluzioni cloud di fiskaly sarà possibile inviare i corrispettivi via software, senza l'utilizzo di registratori telematici, come consentito dalla Legge di Bilancio 2024. Il country manager Italia è Silvio Agresti.

FiscoZen

🌐 www.fiscozen.it

> assistenza fiscale partite IVA

FiscoZen è una piattaforma per liberi professionisti e titolari di partita IVA che li accompagna dall'apertura dell'attività lungo tutte le principali attività fiscali: emissioni di fatture, pagamenti di F24, MAV, dichiarazioni IVA, dichiarazione dei redditi tramite commercialisti convenzionati.

È stata fondata a Milano nel 2018 dai co-founder Enrico Mattiazzi e Vito Lomele, che ha sviluppato una piattaforma SaaS dove la tecnologia convive con la rete di commercialisti partner.

Ad aprile 2024, il gruppo norvegese Visma ha investito in FiscoZen.

Negli anni l'azienda ha raccolto complessivamente 12 milioni di euro, attraverso 2 round d'investimento guidati da United Ventures SGR, società di venture capital con sede a Milano e Keen Venture Partners, fondo di venture capital olandese.

Formalize

🌐 <https://formalize.com/it>

> piattaforma di compliance e whistleblowing

Formalize nasce ad Aarhus, in Danimarca, nel 2021 col nome di Whistleblower Software ApS. Nel 2024 è avvenuto il cambio di nome in Formalize, con il lancio di una nuova piattaforma per le operazioni di compliance, che ottimizza i flussi di lavoro e automatizza i processi per una serie di

normative e standard di conformità, tra cui GDPR, ISO27001, SOC2, NIS2, DORA.

La piattaforma di Whistleblowing (Whistleblower Software by Formalize) consente invece ai dipendenti di un'organizzazione o azienda di segnalare in modo anonimo qualsiasi illecito riscontrato nello svolgimento della propria attività come frodi, corruzione o sessismo.

Tra i clienti a livello internazionale Starbucks, McDonald's e Burger King, mentre tra i principali clienti in Italia ci sono La Feltrinelli, Bending Spoons, IBL Banca e il Gruppo RCS. Formalize ha 90 dipendenti negli uffici di Aarhus, Copenhagen e Madrid e dalla primavera 2024 è operativa la sede italiana, a Milano. A marzo 2024 ha chiuso un round di finanziamento Serie A da 15 milioni di euro guidato da Blackfin Tech, il ramo venture della francese BlackFin Capital Partners.

Fourthline

🌐 www.fourthline.com

> verifica dell'identità, processi KYC e AML

Fourthline offre a banche e fornitori di servizi finanziari una suite di prodotti tecnologici proprietari che aderiscono ai requisiti KYC, AML e GDPR locali in Europa e oltre.

Le soluzioni di AI del provider regtech sbloccano la conformità per l'intero ciclo di vita, dall'onboarding, alla verifica e all'analisi, fino alle indagini e al KYC continuo, in tutte le fasi dello sviluppo del business.

HEU

🌐 www.heulegal.com

> generatore e gestore di contratti supportato dall'AI

HEU è un "contract lifecycle manager" pensato per PMI, startup e professionisti. La sua piattaforma permette di creare con l'AI contratti, in maniera semplice e veloce, di automatizzarne la compilazione e la firma elettronica. Un assistente legale virtuale per creare, revisionare, inviare e firmare contratti.

A luglio 2025 ha chiuso un round di finanziamento da 1,1 milioni di euro, guidato da Fil Rouge Capital, fondo di investimento basato in Croazia. Hanno partecipato anche Fin+Tech, l'acceleratore fintech ed insurtech della Rete Nazionale Acceleratori di CDP Venture Capital, promosso da Zest, Startupbootcamp, Gruppo Credem, Nexi, oltre a Zest e Lazio Innova, quest'ultima attraverso il fondo INNOVA Venture della Regione Lazio finanziato dal POR FESR 2014/2020.

HEU ha aperto nuove sedi in Croazia e a Roma e punta allo sviluppo internazionale. I fondi raccolti andranno a potenziare il prodotto e a valorizzare il maggior database italiano di contratti legalmente utilizzabili, con oltre 300mila documenti.

La startup ha partecipato anche al terzo ciclo di Fin+Tech, il progetto di crescita parte della Rete Nazionale Acceleratori di CDP.

LexCapital

 www.lexcapital.it

> litigation funding e giustizia predittiva

LexCapital è una società benefit attiva nel settore del Litigation Funding, che si rivolge a soggetti pubblici e privati.

La società, fondata nel 2022 da un gruppo di imprenditori, manager e professionisti di lunga esperienza, fornisce anche servizi di Business Information, attraverso la piattaforma proprietaria RischioLegale®, strumento di Giustizia Predittiva di tipo quantitativo, che offre un punto di vista complementare a supporto degli operatori del Contenzioso. In questo modo Aziende, Professionisti, Enti e Privati possono tutelare i propri interessi e gli operatori del Contenzioso possono misurare e gestirne il rischio, con l'assistenza di un team di esperti e attraverso la tecnologia di RischioLegale®.

In cambio dell'acquisizione del diritto di ogni specifico Contenzioso che LexCapital ritiene di interesse, sulla base della valutazione ottenuta tramite la piattaforma RischioLegale®, LexCapital si impegna a sostenere tutti i costi legali e tecnici connessi, assumendosi anche ogni rischio e costo di una eventuale soccombenza. In caso di

vittoria, tutti i proventi verranno divisi tra LexCapital e il cliente, i cui interessi convergono.

LexDo.it

 www.lexdo.it

> servizi legali online

LexDo è una piattaforma online di servizi legali. Permette di creare oltre 200 documenti legali in semi-autonomia e in pochi passaggi. Offre anche servizi di apertura della partita IVA online, costituzione di società o di associazioni. Eroga anche servizi di consulenza legale alle imprese su un ampio ventaglio di temi.

È partner di diverse realtà fintech, tra cui la neobanca per PMI Qonto.

MoneyViz

 www.moneyviz.it

> gestione della contabilità dei conti di trading

MoneyViz è una piattaforma per gestire la fiscalità dei conti trading. Accorpa i dati dei propri investimenti su diversi servizi digitali, compresi quelli basati all'estero che non fanno da sostituto di imposta e propongono il regime dichiarativo.

La piattaforma permette anche di visualizzare in un unico punto i dati dei diversi servizi utilizzati.

I calcoli necessari per la corretta dichiarazione al fisco possono essere gestiti online, scegliendo tra diverse tariffe.

Mopso

 www.mopso.eu

> KYC "perpetuo"

Mopso è una regtech italiana fondata nel 2021 da Andrea Danielli, ex Banca d'Italia, ed Enrico Fagnoni, imprenditore seriale. Si rivolge a banche e finanziarie nell'ambito dell'antiriciclaggio e della

prevenzione del crimine finanziario, grazie a una piattaforma di “KYC perpetuo”, composta di due soluzioni.

La prima è Amlet, uno strumento automatizzato di due diligence che rende i dati di adeguata verifica “portabili” e riutilizzabili all’interno di un ecosistema di intermediari, dopo averli tradotti in credenziali verificabili. Le procedure di onboarding, così semplificate, sono predisposte all’uso nel wallet di identità digitale europeo.

La seconda è Mantis, una piattaforma AML all-in-one che consente la gestione completa del profilo di rischio attraverso strumenti avanzati di customer due diligence e gestione centralizzata delle pratiche.

Progettata per presidiare in modo automatizzato e strutturato il rischio di riciclaggio, Mantis copre tutte le dimensioni del processo AML: operativa, decisionale, di audit e di compliance.

Al suo interno integra Brain, un modulo evoluto che utilizza algoritmi di intelligenza artificiale per scoprire schemi complessi di riciclaggio di denaro e garantire il monitoraggio nel continuo. Analizza dati provenienti da molteplici fonti e supporta gli analisti, accelerando le indagini e migliorando l’efficacia dei controlli.

Flessibile e modulare, Mantis si adatta ai processi e alle esigenze specifiche di ogni cliente, offrendo una risposta completa e personalizzabile alle sfide della normativa antiriciclaggio.

Tra i clienti di Mopso figurano banche e SGR. A febbraio 2025 ha chiuso un seed round da 1 milione di euro, sottoscritto da Apside, la joint venture di investimento paritetica partecipata da Intesa Sanpaolo e Zest S.p.A., da Fin+Tech, il programma della Rete Nazionale Acceleratori di CDP Venture Capital dedicato al fintech e all’insurtech con un investimento follow-on e un investimento ulteriore da parte di Centro Istruttorie, società appartenente a Multiply Group. Il round ha visto inoltre la partecipazione di alcuni business angel.

A marzo 2025, ha siglato una partnership strategica con il Gruppo Armundia per unire le loro competenze e potenziare l’onboarding e la compliance antiriciclaggio con soluzioni integrate end-to-end per il settore finanziario, in Italia e all’estero tramite Armundia Luxembourg e Armundia UK.

Mopso era stata selezionata nell’edizione di febbraio 2023 di Fin+Tech, l’acceleratore fintech e insurtech parte della Rete Nazionale Acceleratori CDP.

Quickfisco

 <https://quickfisco.it/>

> commercialista online

Quickfisco è una startup italiana che si propone come “commercialista digitale” per i titolari di partita IVA in regime forfettario, per semplificare la gestione contabile e fiscale. Combina la componente umana a quella tecnologica, fornendo una suite di strumenti digitali che rispondono alle esigenze contabili e fiscali delle partite IVA. A cui aggiunge, appunto, l’expertise “umana” di consulenti fiscali dedicati, che accompagnano ciascun cliente nello sviluppo della sua gestione contabile e fiscale. Inoltre, è autorizzata ad agire come “intermediario fiscale abilitato”: non è, quindi, un marketplace ma mantiene la responsabilità nei confronti del cliente dall’inizio alla fine.

A marzo 2025 il Fondo Albemarle ha siglato un aumento di capitale riservato da un milione e mezzo di euro per sostenere la crescita di Quickfisco. I founder Nino Rindone, Massimo Pezzini e Gianluca Tirri, già supportati nella fase di seed da Massimo Paolo Gentili (ex equity partner del gruppo internazionale di servizi amministrativi TMF Group, ceduto nel 2018 a CVC Capital Partners), nel 2023 avevano raccolto circa 300mila euro attraverso un’operazione di crowdfunding sulla piattaforma Mamacrowd.

A luglio 2023 ha raccolto 900mila euro da investire per la crescita del team, lo sviluppo tecnologico della piattaforma e il marketing.

Quickfisco gestisce oltre 3.000 lavoratori autonomi con partita IVA, generando ricavi annui ricorrenti pari a 1 milione di euro. Obiettivo del nuovo business plan è arrivare entro il 2027 a 15mila clienti con partita IVA, ampliando il ventaglio di servizi offerti per la gestione di ulteriori adempimenti fiscali.

Swot Legal

www.swotlegal.com

> esperti legali on demand

Swot Legal è una startup innovativa operativa da inizio 2024 nell'ambito degli "Alternative Legal Service Providers": è la prima azienda italiana dedicata esclusivamente al temporary staffing di esperti legati per grandi aziende e studi professionali. Ha un portfolio di oltre 200 avvocati con diverse seniority e specializzazioni – dal diritto civile e societario all'amministrativo, dal diritto della contrattualistica alla compliance e al diritto finanziario, e nei diversi settori industriali – frutto della selezione di quasi 1.000 profili.

La società utilizza una piattaforma tecnologica proprietaria, basata su cloud, che facilita il processo di matching tra i profili dei candidati e le specifiche esigenze delle aziende, consentendo anche di rispondere in tempi rapidi in caso di urgenze.

A ottobre 2024 ha siglato una partnership con TeamSystem, integrando la propria offerta di avvocati a tempo determinato con i software gestionali e di intelligenza artificiale per le attività legali di studi e aziende.

asset e processare automaticamente i pagamenti.

A marzo 2025 è diventato disponibile su app e sito web di Trenitalia "Smart refund", modalità di rimborso istantaneo sviluppata da Trakti in collaborazione con il Gruppo FS. A settembre 2024 era stato reso disponibile tramite Smart Caring, gestendo oltre 200mila richieste in un tempo medio di risoluzione di circa 25 secondi. Smart Contract e blockchain vengono utilizzati per lavorare in contemporanea un elevato numero di richieste, snellendo i tempi di rimborso e permettendo di tracciare ogni pratica via blockchain.

Nel 2024 Trakti e Infocert annunciano una partnership per portare il digital trust e la contract automation nelle aziende italiane. Nel 2023, Trakti e Trenitalia hanno vinto il premio INATBA come migliore corporate innovation dell'anno con Smart Refund, il servizio di rimborso intelligente in blockchain. Nel 2022 Trakti e Leonardo vincono il President Award di World Commerce and Contracting per l'adozione degli smart legal contract nel mondo della difesa.

Trakti

<https://trakti.com/>

> smart legal contract

Trakti è una piattaforma per la gestione delle trattative online, che automatizza le fasi negoziali, contrattuali e gestionali lungo l'intero ciclo di vita dei contratti. Il servizio permette di eseguire trattative e firmare contratti, commerciali e non, con diversi protocolli negoziali, tra cui aste, bandi di gara, trattative bilaterali e multilaterali, semplificando i processi amministrativi.

Un modulo smart contract permette di utilizzare la tecnologia blockchain per monitorare l'esecuzione del contratto, fare enforcement di tutte le regole, trasferire la proprietà degli



Crediti immagine: SWKStock/Aninterstock

**SOLO LE NOTIZIE CHE VUOI,
NELLA TUA CASELLA EMAIL**



**AB7 LA NEWSLETTER DI
AZIENDABANCA**

SERVIZI PER LE IMPRESE

ATLASof
FINTECH

Agicap

🌐 <https://agicap.com/it/>

> soluzioni software di tesoreria

Agicap è una scale-up francese nata nel 2016 a Lione. Offre un software per la gestione della tesoreria destinato alle piccole e medie imprese, che integrano funzionalità come la connettività bancaria unica e diretta (mediante protocolli locali, API e SWIFT) e con strumenti in uso presso le aziende, come ERP, tool finanziari e di controllo di gestione.

L'idea nasce da Sébastien Beyet, Clément Mauguët e Lucas Bertola. La soluzione centralizza ed elabora i dati finanziari in tempo reale. Da un'unica interfaccia, Agicap fornisce una visione chiara e affidabile della situazione di cassa attuale e futura, consentendo un migliore processo decisionale.

La piattaforma offre poi leve per migliorare le performance di cassa e semplificare la gestione della liquidità, ottimizzando le attività di pagamento e di gestione delle spese aziendali, gli incassi dei clienti, la gestione dei finanziamenti e degli investimenti finanziari e altro ancora. Recentemente, Agicap ha anche allargato l'offerta di prodotti, inserendo ad esempio l'automazione dei pagamenti e della gestione dei crediti.

Gradualmente, grazie al potenziale dell'idea, Agicap ha raccolto fondi ed è diventata una realtà europea, attiva in più di 12 Paesi come Francia, Germania, Italia, Spagna, e Regno Unito, con oltre 8mila clienti e oltre 600 dipendenti in 5 uffici.

A novembre 2024 ha chiuso un round di finanziamento Serie C da 45 milioni di euro, guidato da AVP. I fondi raccolti con il finanziamento Serie C sosterranno ulteriori investimenti nel prodotto e nelle risorse che operano all'interno dell'azienda, con l'espansione dei team di vendita e di customer success al di fuori della Francia e l'introduzione di risposte alle esigenze specifiche delle medie imprese, come la gestione del rischio FX e del credito.

Dopo il finanziamento di Serie B nel 2021, guidato da GreenOaks Capital, Agicap ha mol-

tiplicato di 7 volte il proprio fatturato e si è espansa in 4 nuove aree (DACH, Italia, Regno Unito e Irlanda, Spagna). La generazione di un flusso di cassa positivo in Europa è prevista nel 2025.

Brainyware

🌐 <https://brwr.ai/>

> Intelligenza Artificiale Generativa "privata"

Brainyware è una startup innovativa italiana che propone un modello di "private AI" generativa a PMI e imprese di settori critici, compreso quello finanziario. È stata fondata nel 2023 da Alberto Adorini (CEO), Davide Cuttini (Responsabile R&S) e Ivan Prez (CTO).

La soluzione si basa su un motore di AI alimentato da un algoritmo proprietario appositamente sviluppato. Questo sistema viene fornito di un hardware dedicato, installato presso l'azienda, addestrato sui dati specifici del cliente (che, così, restano sempre on-prem) e massimizzando il livello di precisione e rilevanza rispetto ai modelli generici di mercato.

Nel primo semestre di attività, Brainyware ha raccolto ordini per 600mila euro e ha chiuso un round di finanziamento da 1,3 milioni di euro che ha portato nel capitale sociale il Gruppo SEAC e Fabrick.

Circularity

🌐 <https://circularity.com/>

> portale di servizi per l'economia circolare

Circularity è una startup innovativa e società benefit che offre percorsi di formazione, sviluppa tool di misurazione e gestisce progetti di consulenza tecnico-strategica per accompagnare le aziende in un percorso di integrazione di circolarità e sostenibilità nel proprio modello di business. Fondata nel 2018, è guidata dalla CEO Camilla Colucci.

Circularity ha sviluppato una “piattaforma di simbiosi industriale” per creare un network di attori del processo di produzione, trasformazione e gestione di materiali e scarti.

A marzo del 2024, Circularity ha stretto una partnership con Banca Progetto per consentire alle aziende clienti della banca di poter usufruire in modo agevolato dei servizi di Circularity e facilitare il percorso di integrazione dei principi ESG nel loro modello di business.

Ebury

 www.ebury.it

> gestione pagamenti, incassi globali e rischio di cambio

Ebury è un'azienda fondata da Salvador García e Juan Lobato nel 2009 a Londra. Ebury conta oggi oltre 1.800 dipendenti che forniscono servizi a più di 21.000 clienti in 40 uffici distribuiti in 29 mercati. Operante con oltre 130 valute.

Si occupa di pagamenti e incassi internazionali con la relativa conversione delle valute estere e di gestione del rischio di cambio, consentendo alle aziende di operare in qualsiasi parte del mondo utilizzando un'unica piattaforma di pagamento.

In particolare l'azienda offre conti valutarie virtuali in diversi paesi e prodotti per la gestione del rischio cambio, che consentono di sterilizzare gli effetti della volatilità di mercato, dando ai clienti la possibilità di concordare oggi il tasso a cui un certo ammontare di valuta estera verrà convertita a date future.

Ebury dispone infine della piattaforma online EBO, un sistema di controllo per la gestione dei pagamenti e degli incassi in valuta estera.

All'inizio del 2025 ha ufficialmente lanciato Ebury Connect, dopo un primo debutto nell'estate del 2024. È una infrastruttura integrabile via API per automatizzare e semplificare i pagamenti internazionali, riducendo

i costi operativi e migliorando la gestione della tesoreria attraverso l'integrazione con i sistemi di contabilità delle aziende, facendo leva su Open Banking, SFTP e connessioni Host-to-Host. È a disposizione sia delle aziende che operano direttamente con Ebury sia delle società che decidono di offrire soluzioni di pagamento internazionale in modalità B2B2C.

A gennaio 2025 ha acquisito la lituana Arca-Pay, proseguendo la campagna di crescita internazionale. L'operazione segue l'apertura di nuovi uffici europei a Dublino e Stoccolma e l'ulteriore espansione in Sudafrica, Nuova Zelanda, Cile e Messico. Nel gennaio del 2024 Ebury ha acquisito in Brasile il Gruppo Bexs, che comprende Bexs Banco (FX) e Bexs Pay (pagamenti) e lanciato il marchio Ebury Bank.

Nell'anno fiscale 2025, i ricavi hanno raggiunto i 286,5 milioni di sterline e l'EBITDA è cresciuto fino a 44,9 milioni di sterline. Ebury è regolamentata come istituto di pagamento dalla Banca Nazionale del Belgio (NBB), che le consente di detenere una licenza per offrire i propri servizi in tutti gli Stati membri del SEE. È sostenuta da investitori di prim'ordine, tra cui Banco Santander, che detiene la quota di maggioranza.

Holo.finance

 www.getholo.finance

> automazione del ciclo attivo per freelance

Holo.finance è una piattaforma per i freelance in regime forfettario. Permette di automatizzare e semplificare la gestione amministrativa e burocratica delle proprie attività: preventivi, incassi e fatturazione elettronica.

La dashboard di Holo.finance concentra una serie di attività del ciclo attivo, includendo un link di checkout nei preventivi, gestendo più account bancari tramite open banking e permettendo di gestire i pagamenti ricorrenti mediante Sepa Direct Debit.

Holo.finance è tra le 14 startup selezionate per l'edizione 2024 di Fin+Tech, il progetto di

crescita, parte della Rete Nazionale Acceleratori di CDP, dedicato a startup che sviluppino soluzioni e servizi in ambito fintech e insurtech.

IUNGO

 www.iungo.com

> piattaforma di supply chain collaboration

IUNGO è una società italiana specializzata in soluzioni per la collaborazione nella supply chain. Fondata nel 2001 a Modena da Andrea Tinti, nasce con l'obiettivo di facilitare la comunicazione tra aziende e fornitori, contribuendo a ridisegnare i processi di approvvigionamento in ottica digitale e collaborativa.

Nel tempo si è evoluta nell'ambito e-procurement nella trasformazione digitale della supply chain, mettendo al centro la relazione tra gli attori della filiera. Opera a livello internazionale sia con aziende capofila che con la rete dei loro fornitori.

Elemento distintivo della proposta di IUNGO è la IUNGOMail: un'interfaccia semplice e accessibile che consente a tutti i fornitori, indipendentemente dal loro livello di digitalizzazione, di collaborare con i propri clienti senza barriere di accesso.

Sibill

 <https://sibill.com/>

> soluzioni SaaS per la gestione della tesoreria aziendale

Fondata nel 2021 da Mattia Montepara (CEO), Lorenzo Liguori (Chief Product Officer) e Dario Prencipe (Chief Data Officer), Sibill è una fintech italiana specializzata in soluzioni Software as a Service per la gestione amministrativa e finanziaria delle PMI italiane.

Conta oltre 2.800 clienti e 70 persone nel team, che dovrebbero salire a 100 entro fine 2025.

Il software in cloud centralizza fatture, pagamenti, scadenze e movimenti bancari in un'unica piattaforma. Sibill si integra con il Sistema di Interscambio dell'Agenzia delle Entrate e ai sistemi bancari. Sfrutta l'intelligenza artificiale per automatizzare molte attività legate a fatturazione e tesoreria: permette di collegare diversi conti correnti bancari, automatizzare le previsioni di cassa e semplificare i pagamenti.

A giugno 2025 ha concluso un round Serie A da 12 milioni di euro, guidato dal fondo europeo di venture capital Creandum, con la partecipazione di Keen Venture Partners e altri business angel italiani e internazionali. Il round si aggiunge ai 6,7 milioni di euro già raccolti finora.

Il capitale raccolto sarà utilizzato anche per lanciare una nuova soluzione per i commercialisti, per automatizzare la contabilità delle PMI automatizzando attività di raccolta dati, registrazioni contabili e riconciliazione bancaria. Saranno anche introdotte nuove funzionalità per automatizzare il pagamento di tasse, fornitori e dipendenti.

A inizio 2025 ha lanciato la funzione Pagamenti, che permette di disporre bonifici direttamente dalla piattaforma, senza aprire nuovi conti correnti o nuove carte, utilizzando il proprio istituto di credito. La piattaforma consente anche di collegare automaticamente i bonifici alle fatture, con una riconciliazione immediata e automatica delle transazioni.

Una precedente operazione, a giugno 2024, ha visto l'ingresso nell'azionariato del fondo internazionale Keen Venture Partners, andato ad affiancarsi ai già esistenti investitori Exor Ventures, Founders AS, Global Founders Capital, Not Boring, Banana Capital, Plug&Play Tech Center, oltre a diversi business angel italiani e stranieri.

Infine, Sibill ha di recente ampliato i suoi servizi, lanciando il proprio conto digitale con IBAN italiano e le proprie carte aziendali, per offrire alle PMI uno strumento ancora più completo per una gestione finanziaria semplice ed efficiente.

Pinv

🌐 <https://pinv.it/>

> software di gestione aziendale

Pinv è una startup innovativa fondata nel 2019, che offre uno strumento per la gestione della tesoreria che permette a partite IVA, liberi professionisti e microimprese di monitorare agevolmente l'andamento di cassa, gestire incassi e solleciti di pagamento e anticipare eventuali problemi di liquidità. Tra le funzionalità offerte ci sono l'integrazione dei conti correnti e la possibilità di collegare il cassetto fiscale, così da agevolare il controllo delle fatture. Integra anche uno strumento di collaborazione con il proprio commercialista.

Pinv offre anche la funzionalità di emissione e ricezione di fatture elettroniche, senza

utilizzare un gestionale. Offre a imprenditori e PMI quattro livelli diversi di abbonamento, con funzionalità crescenti.

Plino.ai

🌐 <https://plino.ai/>

> assistente virtuale per contabilità, finanza e controllo

Plino è un SaaS per le PMI che rende più semplice e veloce eseguire il controllo di gestione, come ad esempio monitorare costi, ricavi e margini. Plino raccoglie automaticamente i dati aziendali, li analizza estraendo le tendenze rilevanti e risponde a qualsiasi domanda in linguaggio naturale a supporto dell'analisi grazie a un algoritmo di Intelligenza Artificiale Generativa.

L'obiettivo di Plino è creare un sistema immediato e privo di errori per prendere decisioni strategiche di business basate sui dati.

Fondata nel 2023 a Torino, Plino serve PMI in oltre 15 settori in tutta Italia e ha raccolto oltre 600mila euro con il supporto di Exor, Cariplo Factory, I3P Incubatore di Imprese Innovative del Politecnico di Torino.



SICUREZZA INFORMATICA

ATLASof
FINTECH

Coinnect

🌐 www.coinnect.com

- > valutazione e mitigazione del rischio cyber con modello B2B2C

Coinnect è una cyber insurtech che offre piattaforme cloud, API, dati e servizi per facilitare la valutazione, la mitigazione e la risposta al rischio di compagnie di assicurazione e riasicurazione, broker, MGA e loss adjuster che si occupano dei rischi informatici dei clienti.

La piattaforma Coinnect è basata su dati di Cyber Intelligence ed uso avanzato dell'AI per fornire analisi di rischio ed evidenze tecniche che supportano gli assicuratori nella valutazione e nel monitoraggio del rischio Cyber.

Il modello di business di Coinnect è incentrato sulla piena cooperazione con i player assicurativi. L'azienda non fornisce polizze assicurative o consulenze assicurative ai clienti, le soluzioni Coinnect sono progettate per essere integrate con gli assicuratori, aggiungendo valore tecnico.

Ha sede in Svizzera e collabora con partner assicurativi in tutta Europa. A novembre 2024 ha annunciato una collaborazione con Helvetia Svizzera, che utilizzerà la piattaforma di Coinnect per valutare i rischi cibernetici dei propri clienti aziendali attuali e futuri, migliorando il processo di underwriting e offrendo alle imprese, gratuitamente, i risultati dell'analisi di vulnerabilità.

CyLock

🌐 www.cylock.tech

- > cybersecurity

CyLock è una startup innovativa che opera nel campo della cyber sicurezza e ha creato e sviluppato il software EVA, che abilita personale specializzato e non in cybersecurity al testing dei sistemi IT.

EVA è il primo extended vulnerability assessment, poiché supera il concetto di test tradizionale con soluzioni dirette a chiudere l'accesso agli attacchi hacker.

A luglio 2024, CyLock ha chiuso un round da 500mila euro, con Scientifica Venture Capital quale Lead Investor.

La startup ha già vinto la call Super Sapiens Day Factory nel 2023 e il programma Boost Your Ideas di Lazio Innova.

ToothPic

🌐 www.toothpic.eu

- > autenticazione online mediante fotocamera dello smartphone

ToothPic è un'azienda di cybersecurity, spin-off del Politecnico di Torino, che ha sviluppato e brevettato (4 brevetti internazionali) una soluzione di autenticazione basata su smartphone e passwordless a che sfrutta le imperfezioni uniche del sensore fotografico dello smartphone per garantire l'identificazione sicura e univoca del dispositivo. Questa tecnologia trasforma lo smartphone in una chiave impossibile da clonare o falsificare, proteggendo efficacemente le identità digitali degli utenti.

Per banche e istituzioni finanziarie, ToothPic offre una protezione avanzata contro frodi complesse come SIM-swap, phishing e furti di credenziali, grazie a un metodo di autenticazione che lega indissolubilmente la chiave digitale all'hardware originale.

Riconosciuta da Gartner nel 2024 come Representative Vendor nella Market Guide for User Authentication, ToothPic supporta gli standard di sicurezza più rigorosi come FIDO2, WebAuthn e PSD2, rendendola la soluzione ideale per le istituzioni finanziarie che mirano a rafforzare la sicurezza, conformarsi alle normative e ridurre il rischio di frodi finanziarie, senza compromettere la semplicità d'uso.

TrueScreen

🌐 <https://truescreen.io/it/>

- > certificazione autenticità contenuti digitali con valore probatorio

TrueScreen è una soluzione di cybersecurity che permette di certificare l'autenticità e l'immutabilità di contenuti digitali come fotografie, video, screenshot, documenti e registrazioni audio. La sua metodologia garantisce con valore probatorio che un contenuto generato da smartphone o tablet sia autentico, immutabile e non modificato.

La soluzione nasce B2B e ha trovato applicazioni in ambiti come il claim management (per provare un effettivo danno mediante immagini), oppure il noleggio operativo (per certificare il bene prima e dopo il noleggio), ma ha applicazioni possibili anche nell'onboarding e nell'underwriting. L'azienda sta anche valutando un allargamento dell'offerta a professionisti e PMI, secondo il modello Freemium.

Trustfull

 <https://trustfull.com/>

> prevenzione delle frodi digitali

Fondata a Milano nel 2020, Trustfull ha sviluppato una piattaforma cloud che sfrutta l'open source intelligence (OSINT) e algoritmi proprietari per prevenire le frodi online. Attraver-

so agenti AI, il sistema analizza in tempo reale centinaia di segnali digitali provenienti da numeri di telefono, email, indirizzi IP e siti web, valutando il rischio di utenti e aziende.

Tra i principali casi d'uso di Trustfull ci sono la verifica dell'identità durante l'onboarding digitale, il monitoraggio delle transazioni sospette, la prevenzione di account takeover e il contrasto al furto d'identità, supportando inoltre i processi di AML, KYC e KYB.

Grazie alla sua architettura versatile e basata su API, Trustfull si integra facilmente con i sistemi digitali esistenti, adattandosi a diversi settori come i servizi bancari e finanziari, l'e-commerce, l'iGaming e il travel.

Nel 2025, Trustfull ha chiuso un round di finanziamento da 6 milioni di euro guidato dal fondo spagnolo Seaya Ventures. Al round hanno partecipato anche Elevator Ventures, che è entrata nel capitale della società, e United Ventures, già investitore dal 2022.

Grazie a questo aumento di capitale, Trustfull punta a rafforzare ulteriormente la propria presenza in Italia, Spagna e Francia, oltre ad accelerare l'espansione in nuovi mercati europei.



RISORSE UMANE

ATLAS of
FINTECH

Cosmico

🌐 <https://wearecosmico.com/it>

> talent “as a Service”

Cosmico è una startup nata nel 2020 per “connettere i migliori talenti del mondo digitale e le aziende”, secondo il modello del Talent as a Service. Ha una community di 27mila professionisti in ambito coding, design, marketing, dati, intelligenza artificiale. Oltre 150 i clienti, tra cui NTT Data, Sketchin, Accenture, Inter, Sisal, EssilorLuxottica, Huawei, Alkemy, Scalapay, Publicis Sapient, Ogilvy, Facile.it.

A fine luglio 2025, Cosmico ha acquisito Creative Harbour, realtà specializzata in retreat aziendali per startup e grandi corporate, e nella creazione di esperienze per freelance.

A luglio 2024 ha acquisito Flatmates, content creator agency fondata da Marcello Ascani, Michele Pagani e Gummy Industries, espandendo l'offerta nel segmento Marketing e Comunicazione.

Ad aprile 2024 ha concluso un round Serie A da 4 milioni di euro. Lead investor dell'operazione è stato PranaVentures, con la partecipazione di alcuni business angel quali Roberto Marsella, Fabio Troiani, i family office di 40Jemz e Intesa Sanpaolo. Nel 2023, Cosmico aveva concluso un primo round Seed, da 1,8 milioni di euro, per poi acquisire Bioss Srl, rafforzando la community di professionisti nei segmenti cybersecurity ed embedded.

Nel 2023, Cosmico ha avuto un fatturato di 4,5 milioni di euro, più che raddoppiato rispetto ai 2,2 milioni del 2022. Nel 2024 chiude un nuovo round da 5,5 milioni di euro e porta il fatturato a 11,2 milioni di euro a livello di Gruppo.

Coverflex

🌐 www.coverflex.com/it

> piattaforma di welfare aziendale

Coverflex è specializzata in retribuzione flessibile: offre una piattaforma digitale con cui le

imprese possono gestire welfare, buoni pasto e sconti esclusivi per i dipendenti. Questi ultimi possono invece scegliere di spendere i benefit in modo flessibile, in base alle loro esigenze, utilizzando la Coverflex Card e una app.

Coverflex è stata lanciata nel 2021 da Luís Rocha (CMO, ex-TUI Musement), Miguel Santo Amaro (CEO, ex-Uniplaces), Nuno Pinto (CBO, ex-Kide), Rui Carvalho (COO, ex-Unbabel) e Tiago Fernandes (CTO, ex-Bitmaker). Coverflex è registrata in Italia con il nome di Evinrued Due S.r.l.

Nella prima metà del 2025 ha siglato nuove convenzioni con ASAT – Associazione Albergatori e Imprese Turistiche della Provincia di Trento, e con Unione Artigiani. In entrambi i casi le imprese associate possono accedere a condizioni agevolate ai servizi Coverflex e contare su un supporto dedicato.

Gli ultimi mesi hanno portato anche novità nel team, con la nomina di Andrea Guffanti, ex Head of Business Development di Satispay, a nuovo General Manager per l'Italia; e di Mariano Spalletti, ex Managing Director Italia di Qonto, come nuovo Chief Revenue Officer.

In precedenza ha annunciato una collaborazione con Visa (febbraio 2024) per il lancio della Coverflex card, una voucher card su circuito bancario per usufruire di tutti i benefit welfare della piattaforma e buoni pasto in centinaia di migliaia di esercizi commerciali, online e supermercati. Una analoga partnership era stata annunciata con Mastercard nell'ottobre del 2023.

Finanz

🌐 <https://finanzapp.io>

> app di educazione finanziaria

Finanz è una startup accelerata dal network Le Village by Crédit Agricole. Offre una app per costruire un percorso personalizzato di educazione finanziaria e di accrescimento delle competenze di gestione del denaro.

La app è scaricabile gratuitamente e i contenuti possono essere consultati da tutti senza costi. Offre la possibilità di sottoscrivere un ab-

bonamento premium per sbloccare una sezione dedicata ai videocorsi.

L'app ha già raggiunto più di 30mila download e ha ottenuto una valutazione media di 4,7 sugli store.

Ha inoltre recentemente chiuso un round pre-seed da 700mila euro e punta a diventare il primo player europeo nell'educazione finanziaria.

La startup è stata selezionata da Mastercard tra le 5 startup tech più promettenti d'Italia per la pitch competition del programma StartPath, dove si è classificata seconda.

A marzo del 2024, Finanz ha partecipato a "Sosteniamo il Futuro", progetto di educazione finanziaria per le scuole superiori italiane, promosso da Crédit Agricole Italia e FEduF, con la partecipazione di Amundi.

FunniFin

www.funnifin.com

> piattaforma di benessere finanziario per imprese

FunniFin è una piattaforma che aiuta le aziende a sostenere i propri dipendenti su tutte le questioni finanziarie, grazie all'intelligenza artificiale, sessioni di coaching finanziario 1 to 1 personalizzate, live workshops e gamification.

I founder dell'azienda sono Lapo Nidiaci e Leonardo Capotosto.

A giugno 2024 è stata selezionata da Personae, acceleratore welfare di CDP Venture Capital Sgr, realizzato insieme a SocialFare | Centro per l'Innovazione Sociale e alcube.

Genius4U

www.genius4u.it

> Piattaforma di wellbeing B2B2C

Genius4U, fondata nel 2019 da Fabio Zini con la partecipazione alla Start Cup Emilia Roma-

gna, è una piattaforma digitale di servizi welfare timesaving: dalla lavanderia al ritiro della raccomandata, dal lavaggio auto alle pratiche burocratiche, dalla spesa alla farmacia, tutto direttamente in azienda. Con un modello B2B2C Genius4U permette ai dipendenti di risparmiare tempo e alle aziende di migliorare la propria employer retention.

Genius4U ha ricevuto il supporto dell'incubatore AlmaCube ed è stata selezionata per il percorso di Personae, il programma di accelerazione welfare della Rete Nazionale CDP.

A marzo 2025 è diventata società Benefit ed ha chiuso un round di finanziamento da 1 milione di euro, che ha visto la partecipazione di UpDay, Open Venture e Personae: i fondi serviranno ad ampliare il team, sviluppare la piattaforma e rafforzare la strategia commerciale.

Tra i clienti di Genius4U troviamo grandi aziende di diversi settori, tra cui Liu Jo, Fileni, Prada Group, Philip Morris e Golden Goose.

Jet HR

<https://www.jethr.com/>

> Gestione HR, payroll e attività amministrative

Gestione HR, payroll e attività amministrative. Jet HR è la tech company italiana che sta disegnando un nuovo modello di gestione del personale eliminando la complessità burocratica grazie a strumenti digitali semplici per un'esperienza moderna e trasparente. Fondata a dicembre 2022 da Marco Ogliengo e Francesco Scalabrino, conta oggi già 120 dipendenti.

Attraverso un'unica piattaforma proprietaria, Jet HR automatizza l'elaborazione del payroll (il processo di elaborazione, emissione e archiviazione delle buste paga), e permette di assumere e gestire automaticamente le attività amministrative in modo semplice e immediato.

A giugno 2025, con un nuovo round da 25

milioni di euro, in cui agisce come lead investor il VC americano BASE10, la raccolta totale della fintech sale a 41,7 milioni. Tra PMI, startup, multinazionali e anche società quotate, sono già 1.000, e in costante crescita, le aziende clienti che hanno scelto la soluzione Jet HR.

Dopo un anno di presenza sul mercato, Jet HR aveva chiuso un nuovo round seed da 12 milioni con l'ingresso del primo VC internazionale: Picus Capital. Mentre in 6 mesi dalla definizione dell'idea, la società ha attratto investimenti per 4,7 milioni di euro, chiudendo a giugno 2023 il più alto round pre-seed registrato in Italia, su cui hanno investito alcuni tra gli imprenditori e innovatori di maggior successo dell'ecosistema digitale nazionale, oltre a VC di riferimento come Exor Ventures, Italian Founders Fund.

Joule

 www.joule.video

> AI per una prima selezione del personale

Joule è una startup padovana che ha sviluppato JAI Lite, soluzione che utilizza l'intelligenza artificiale per ottimizzare e potenziare i processi di selezione e reclutamento del personale. Analizza video di 40 secondi, auto-prodotti dai candidati, per analizzarne alcune caratteristiche personali e soft skills e fornire un profilo dettagliato basato su AI. L'analisi si basa su parametri scientifici, definiti dal team di psicologi di Joule, e fornisce la base per un approfondimento delle aree di forza del candidato nella fase di colloquio.

A marzo 2025, JAI Lite è stata adottata da Banca Sistema nell'ambito delle sue iniziative di efficientamento dei processi interni grazie all'intelligenza artificiale.

Partita con il supporto di alcuni business angels, che l'hanno finanziata con 800mila euro, nel giugno 2023 è stata una delle 25 startup italiane selezionate per l'ELITE Intesa Sanpaolo Lounge 2024.

Toduba

 www.toduba.it

> PaaS di welfare aziendale e buoni pasto

Toduba è una scale-up torinese attiva nel welfare aziendale, emettitrice di buoni pasto. La fintech nasce dall'idea di Gianluca Enrietti e Bruno Caviglioli e offre alle aziende, in particolare PMI, una piattaforma digitale per la gestione del welfare, buoni pasto inclusi. Attraverso una app all-in-one, le imprese possono erogare tutti i principali benefit, personalizzabili secondo le esigenze dei dipendenti. Il cuore della tecnologia di Toduba è un motore transazionale proprietario basato su blockchain privata, progettato per garantire sicurezza, tracciabilità e massima flessibilità. Questa infrastruttura consente l'utilizzo cumulabile e frazionato dei benefit, anche a livello centesimale. Attraverso l'app, ogni utente dipendente di una impresa, può attivare i propri negozi o ristoranti di fiducia.

A fine giugno 2025, P101 Sgr ha investito 3,5 milioni nella scale-up per i suoi progetti di espansione sul mercato.

Tundr

 www.tundr.tech

> piattaforma welfare di benefit aziendali

Lanciata nel 2022 da Giorgio Seveso, Luca Milesi e Jules-Arthur Sastre, Tundr è una startup fintech che offre una piattaforma digitale, una app e una card per l'erogazione di fringe e flexible benefit in un'ottica di semplificazione e democratizzazione del welfare aziendale.

Tundr consente infatti alle aziende di attivare piani welfare con semplicità, flessibilità e senza burocrazia. La soluzione spazia dalla gestione dei fringe benefit - buoni acquisto, carburante e shopping - tramite Tundr Card, ai flexible benefit più strutturati, come sanità integrativa, previdenza, istruzione o mobilità, per la prima volta integrati sulla stessa app.

A giugno 2024, Tundr è stata la prima realtà italiana ad affidarsi alla fintech Swan, mentre

nel gennaio 2025 è diventata la prima fintech a entrare in AIWA, l'Associazione Italiana Welfare Aziendale.

Wellhub (Fitprime)

<https://wellhub.com/it-it/>

> piattaforma di welfare

A dicembre 2024, la piattaforma di wellbeing aziendale Wellhub ha annunciato l'acquisizione dell'italiana Fitprime, creando una rete italiana con oltre 4.300 partner per il fitness e il benessere.

Fitprime erogava, a fine 2024, servizi a oltre 200 aziende clienti con più di 400mila dipendenti, mediante programmi su misura e quat-

tro servizi principali: Fitprime Places, il servizio che permette di allenarsi in più di 3.500 centri sportivi partner in tutta Italia; Fitprime Therapy, il servizio di supporto psicologico con psicoterapeuti con almeno 5 anni di esperienza; Fitprime Smart, un portale interamente dedicato all'home-workout, con lezioni on demand e live; Fitprime Nutrition, un servizio che offre anamnesi e piani alimentari personalizzati.

90 tecnici, tra trainer, psicologi e nutrizionisti, si occupano ogni giorno di erogare attività, masterclass, webinar e programmi nutrizionali alle aziende partner.

A giugno del 2024 il programma fitness di Fitprime è stato utilizzato da più di 1.800 persone del gruppo Credem.



Conosci **top**Vendors?

È l'unica **guida a software e hardware** per banche, assicurazioni e gestione del risparmio

EDIZIONE 2026

Consulta la guida
e scopri le soluzioni

Migliaia di prodotti e servizi
ordinati in **categorie**



www.topvendors.it

