

Il 66% dei fondatori di startup fintech in Italia prevede un round entro metà 2026

2025-06-20 07:50:07 di Forbes.it

URL:<https://forbes.it/2025/06/20/il-66-dei-fondatori-di-startup-fintech-in-italia-prevede-un-round-entro-meta-2026/>

Un ecosistema in evoluzione ma ancora complesso: il settore fintech italiano ha raggiunto una nuova fase di maturità, ma resta caratterizzato da un processo di fundraising complesso e selettivo. Il 69% dei founder ha raccolto capitali tra il 2022 e il 2024, ma uno su quattro ha ottenuto meno del previsto. È uno dei temi emersi dall'ultimo studio *Founders vs Investors: two faces of Fintech funding*, dedicato al funding nel settore fintech, realizzato da **EY** e **Fintech District**. Il focus di questo nuovo studio si sposta sul rapporto tra startup e investitori: sono stati intervistati circa 140 partecipanti tra founder e investitori. L'obiettivo è stato quello di esplorare le strategie e le difficoltà di raccolta fondi affrontate dalle fintech italiane; comprendere i criteri di selezione e le aspettative degli investitori; evidenziare ostacoli sistemici come pressione regolatoria, scalabilità dei modelli e distanza tra domanda e offerta di capitale. Tutto questo alla luce di un contesto in cui regolamentazione, trend globali e maturità del mercato influiscono profondamente sulle strategie di investimento.

Il contesto italiano

Nonostante il 2024 abbia fatto registrare circa 600 startup attive, il settore Fintech italiano deve confrontarsi con una serie di aspetti che ne limitano l'accesso al capitale, specialmente nelle fasi iniziali di sviluppo.

Se il 2022 viene considerato l'anno d'oro con una raccolta complessiva pari a 1 miliardo di euro, il biennio 2023-2024 ha offerto performance decisamente al di sotto in termini di funding con, rispettivamente, 174 milioni e 250 milioni raccolti. Sebbene il fintech rappresenti un settore ad alto potenziale innovativo, permane una sua marginalità all'interno delle priorità strategiche degli investitori. Tale tendenza è evidenziata dalla dimensione contenuta dei ticket medi e dal limitato peso del comparto nei portafogli complessivi: in oltre un terzo dei casi, il valore allocato (Assets under Management) risulta inferiore ai 500.000 euro.

La crescita del 2024 non è sufficiente a portare l'Italia allo stesso livello di altri Paesi europei come UK, Francia e Spagna, sia in termini di startup per abitante sia di capitali raccolti: è necessario un cambio di passo se si vuole essere competitivi in un settore, come quello del fintech, sempre più strategico come motore dell'innovazione.

“Founders vs Investors: two faces of Fintech funding”

Quali sono i principali fattori che indirizzano le decisioni sugli investimenti? Secondo le due parti coinvolte, la forza del team e l'attitudine alla scalabilità sono, rispettivamente, al primo e secondo posto. Mentre, al terzo posto, troviamo la solidità del modello di business.

Ma cosa rende più “attraente” un team in termini di valore? In questo caso, founder e investitori hanno opinioni diverse: per i primi, competenze tech e di prodotto sono fondamentali (75%), mentre i secondi

guardano maggiormente alle doti di leadership e management (75%).

Tuttavia, anche una precedente esperienza imprenditoriale ha il suo peso: il 45% dei founder che ha chiuso un round di finanziamento tra il 2022 e il 2024 ne ha già una alle spalle e il 90% degli investitori considera l'esperienza pregressa un driver determinante, in grado di aumentare la credibilità e la fiducia nei confronti della fintech su cui si sta valutando di investire.

Allo stesso tempo, in un settore regolamentato come quello finanziario, anche la compliance riveste un ruolo sempre più determinante nelle dinamiche di investimento: il 52% dei founder e il 68% degli investitori considerano la conformità normativa un fattore chiave rispettivamente per attrarre investitori e nelle decisioni di investimento, ma anche un elemento di rischio laddove la regolamentazione diventi troppo stringente.

Quali sono gli ostacoli principali nella chiusura di un round? Al primo posto troviamo un gap in termini di aspettative tra le startup e gli investitori: il 75% riconosce che il disallineamento strategico costituisce la barriera principale al successo di un round.

Inoltre, dallo studio è emerso che per i founder la mancata raccolta non equivale a inattività: il 75% delle fintech che non ha raccolto equity, infatti, ha sostenuto le attività tramite ricavi o debito, proseguendo dunque il proprio sviluppo, mentre il 43% degli investitori che non ha allocato capitale riferisce di non aver trovato target adeguati, preferendo astenersi per mancanza di opportunità convincenti.

L'assenza di fundraising in alcuni casi non è una scelta. I 29% delle fintech senza funding ha effettivamente tentato un round senza successo; tra queste, il 38% segnala la mancanza di contatti strategici come ostacolo principale, dunque, dove si è tentato, il limite è stato più spesso relazionale che finanziario.

Non è un caso, infatti, che il 75% dei founder e l'80% degli investitori abbiano trovato la controparte per il deal tramite il proprio network personale, confermando il ruolo centrale delle connessioni informali.

Ma cosa succede se si mette a confronto l'Italia con l'estero? Nonostante la raccolta di capitali resti un affare prevalentemente domestico, con il 90% dei founder che ha ricevuto funding da investitori italiani tra il 2022 e il 2024 (ma con 4 Fintech su 10 che hanno anche investitori esteri nella propria cap table), il mercato italiano deve affrontare ancora numerose sfide, con solo il 5% dei founder e il 20% degli investitori che considera più agevole operare nel mercato italiano in fase di raccolta fondi/allocazione del capitale rispetto all'estero.

Una tendenza confermata anche da investitori e founder che vantano un'esperienza internazionale nel proprio curriculum: il 50% dei founder preferisce l'approccio degli investitori stranieri, specialmente per la rapidità decisionale e dei processi (92%). Anche gli investitori preferiscono Fintech non italiane nel 49% dei casi, principalmente perché ritengono che abbiano una maggiore propensione alla scalabilità e all'espansione internazionale.

Quale futuro attende il fintech italiano? Il 66% dei founder e il 55% degli investitori prevede di attivare un equity round entro metà 2026, segnalando un allineamento strategico tra domanda e offerta nei prossimi mesi. Il 67% dei founder mira a raccogliere futuri finanziamenti da VC e il 53% da CVC, valorizzando il supporto operativo, la visione e i network oltre che il "semplice" funding, dimostrando la volontà di trovare "capitale strategico" e non solo finanziario.

Se si guardano i settori di maggiore interesse per gli investitori, emerge che il 52% di loro non ha una preferenza netta ma payment, regtech e insurtech si confermano ancora tra i più attrattivi.

Le dichiarazioni

Andrea Ferretti, Italy markets & business development leader per i financial services di EY, commenta: "Il dialogo tra founder e investitori nel Fintech italiano è ancora troppo spesso segnato da aspettative divergenti.

I founder tendono a presentare progetti con ambizioni contenute, mentre gli investitori cercano visione, scalabilità e leadership. Questo disallineamento si riflette nei numeri emersi dallo studio *Founders vs Investors: two faces of Fintech funding*: uno su quattro tra i founder ha raccolto meno del previsto, mentre il 53% degli investitori individua nella mancanza di visione strategica una delle principali barriere all'investimento. Per superare questo scarto, è necessario costruire un terreno comune fatto di confronto aperto, mentorship e condivisione di obiettivi. Solo così sarà possibile trasformare il potenziale dell'ecosistema Fintech italiano in crescita sostenibile e competitiva”.

Clelia Tosi, head of Fintech District, ha commentato: “L’ecosistema del fintech italiano è giunto in una fase cruciale. Dopo la crescita del 2022 e il successivo assestamento, i timidi segnali di ripresa del 2024 devono costituire un nuovo punto di partenza. Lo studio realizzato con EY lo conferma ed evidenzia come, da un lato, le startup, se vogliono attrarre capitali, debbano consolidare modelli di business sostenibili e conformi in termini di compliance e rischio e, dall’altro, come gli investitori, oggi più che mai, cerchino team resilienti e aziende scalabili. È solo grazie al confronto tra le due parti e le rispettive esigenze - che con lo studio *Founders vs Investors: two faces of Fintech funding* abbiamo voluto fotografare in maniera puntuale - che sarà possibile assistere a un reale consolidamento del fintech italiano”.