

Crypto Banking Survey 2026

# Cripto in banca

Cosa ne pensano gli italiani



**CHECKSIG**  
CLEAR



**DGI**  
DIGITAL GOLD INSTITUTE

# Indice

<b>Scenario generale</b>	7
L'interesse verso il mondo cripto resta una realtà diffusa	7
<b>Profili degli investitori</b>	9
L'età, il reddito e il patrimonio: i fattori chiave dell'investimento in cripto-attività	9
L'investimento in cripto-attività è una scelta consapevole di diversificazione	11
La modalità di esposizione ai crypto-asset favorisce il posizionamento delle banche	14
<b>Comportamenti e aspettative dei clienti bancari</b>	16
Le aspettative della clientela eccedono la domanda di investimento	16
Le cripto-attività si confermano centrali nei portafogli ad alta patrimonialità	18
<b>Implicazioni per le banche</b>	19
I servizi cripto più richiesti dai clienti bancari tradizionali	19
L'assenza di offerta cripto mette a rischio la fidelizzazione dei clienti	23
Chi ha già investito in cripto-attività chiede soluzioni bancarie all'altezza	24
La percezione del ritardo bancario	26
<b>La prospettiva dell'ecosistema fintech</b>	27
L'ecosistema cripto italiano secondo il Fintech District	27
Due modelli a confronto: la voce degli operatori	28
La valutazione strategica del comparto	29
Il cliente cripto: profilo e comportamenti osservati	30
Sviluppo interno o partnership: i modelli a confronto	33
Una lettura d'insieme	34
<b>Conclusioni</b>	37
<b>Su CheckSig</b>	38
Infrastruttura per l'offerta bancaria di servizi cripto	38
<b>Su Digital Gold Institute</b>	41
Ricerca e consulenza per l'economia degli asset digitali	41

01

# Scenario generale

Nel 2026 le cripto-attività consolidano il proprio ruolo nel panorama finanziario italiano, mentre il mercato segue una traiettoria più selettiva, in cui la qualità della domanda prevale sulla crescita dei volumi. Il 43% degli italiani ha investito o intende investire in questa asset class e, tra questi, oltre tre su cinque detengono posizioni superiori ai 10.000 euro. Ne emerge una domanda più matura e patrimonializzata, sempre più rilevante per il sistema bancario.

## L'interesse verso il mondo cripto resta una realtà diffusa

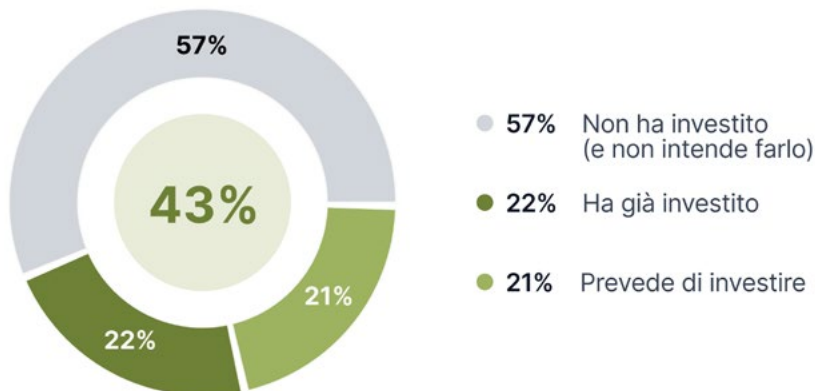
Il 43% dei rispondenti ha investito in cripto-attività o dichiara di volerlo fare nei prossimi mesi. Pur in calo rispetto al 53% rilevato nella precedente edizione, il dato

conferma la rilevanza ormai strutturale del fenomeno nel mercato italiano: oltre quattro intervistati su dieci esprimono infatti un coinvolgimento diretto o potenziale, segnalando la stabile presenza dei digital asset nell'orizzonte finanziario della clientela retail.

### Interesse verso il mondo cripto

**Il 43% dei rispondenti ha già investito in cripto o intende farlo**

N=1000



La diffusione del fenomeno è trasversale e non si concentra esclusivamente nelle aree economicamente più sviluppate o nei grandi centri urbani. L'interesse si distribuisce in modo omogeneo sul territorio nazionale, coinvolgendo segmenti differenti per età, istruzione e condizione occupazionale. Le crypto-attività si avvicinano così agli strumenti di investimento retail, rafforzando per il sistema bancario la loro rilevanza come componente sempre più integrata nelle scelte finanziarie della clientela.

Il confronto con l'anno precedente evidenzia un'evoluzione significativa. La quota di investitori con esposizioni superiori a 10.000 euro passa dal 49% al 63%. Il dato riflette il consolidamento delle posizioni esistenti, l'ingresso di investitori più patrimonializzati e il passaggio da una fase esplorativa a una fase di allocazione effettiva. Il fenomeno cresce quindi meno in ampiezza e più in profondità, aumentando la sua rilevanza per i segmenti di clientela a maggiore valore per il sistema bancario.

La lettura strategica è duplice. Da un lato, emerge per le banche l'opportunità di intercettare una clientela crypto più matura, che non si colloca più soltanto ai margini del mercato, ma presenta bisogni e aspettative sempre più compatibili con i canali tradizionali. Dall'altro, una parte significativa della relazione si è già strutturata fuori dal perimetro bancario, presso operatori specializzati con cui i clienti hanno consolidato competenze, fiducia e abitudini operative.

In assenza di interventi, il rischio per il sistema bancario è un progressivo ridimensionamento della propria rilevanza proprio nei segmenti di clientela a maggior valore. Le direttrici di risposta appaiono quindi chiare. Da un lato, l'integrazione graduale dei servizi legati agli asset digitali, in modo coerente con i modelli operativi, i presidi di controllo e i tempi di sviluppo propri del settore bancario. Dall'altro, l'ampliamento del perimetro dell'educazione finanziaria ai temi crypto, volto a rafforzare il posizionamento della banca quale interlocutore credibile nell'accompagnare il cliente verso una più consapevole integrazione degli asset digitali nella propria strategia patrimoniale complessiva.

In questo contesto, la collaborazione con operatori specializzati rappresenta un fattore abilitante decisivo, poiché consente alle banche di accelerare il time-to-market e di accedere rapidamente a competenze verticali. Il vero discrimine competitivo, infatti, non risiede tanto nella disponibilità delle leve strategiche, quanto nella capacità di attivarle con tempestività. In un mercato in fase di consolidamento, ritardare significa lasciare che relazioni con la clientela, abitudini operative e quote crescenti di patrimonio si radichino stabilmente al di fuori del perimetro bancario.