



COMUNICATO STAMPA

I risultati 2025 dell'istituto di pagamento approvati dall'assemblea della società

XOLDY CRESCE: AUMENTA UTILI E REDDITIVITÀ, RAFFORZA IL POSIZIONAMENTO NELL'AUTOMOTIVE E SI ESPANDE NEL SETTORE ASSICURATIVO

- Commissioni nette +36%, margine di intermediazione +23%, utile netto +23%; ROE al 56% (+3%)
- L'evoluzione del business: da semplici servizi di pagamento a piattaforma integrata nei processi dei clienti
- L'AD Denis Girola: "Il dato generato dai pagamenti viene utilizzato per semplificare processi, automatizzare attività e migliorare la gestione operativa"

Milano, 20 aprile 2026 – L'assemblea di Xoldy, istituto di pagamento vigilato da Bankitalia, si è riunita a Milano e ha approvato i risultati 2025. I numeri indicano una decisa crescita e un'elevata redditività: rispetto all'anno precedente le commissioni nette sono salite a euro 9,6 milioni (+36%), il margine d'intermediazione a euro 11 milioni (+23%) e l'utile netto a euro 2,9 milioni (+23%). Il ROE si è attestato al 56%, anch'esso in crescita (+3%) sull'anno precedente.

Le linee di crescita

La crescita di Xoldy continua a poggiare sul mercato di riferimento dei pagamenti automotive (pagamenti pagoPA), nel quale ha sviluppato nel tempo soluzioni dedicate e forti competenze verticali, consolidando il suo forte posizionamento. L'automotive rappresenta anche il principale contesto di innovazione, all'interno del quale vengono create soluzioni a valore aggiunto estendibili successivamente anche ad altri settori caratterizzati da analoghe complessità operative. La società sta già ampliando il proprio raggio d'azione verso nuovi ambiti, replicando modelli già testati e consolidati. È il caso del settore assicurativo, dove Xoldy cresce grazie allo sviluppo e al continuo perfezionamento di soluzioni di pagamento personalizzate, efficienti e tecnologicamente avanzate, che non solo semplificano le attività di incasso delle polizze ma al tempo stesso offrono modalità digitali innovative per rendere l'esperienza del cliente più fluida, sicura e personalizzata.

L'evoluzione del business

"Xoldy – spiega Denis Girola, amministratore delegato della società – ha compiuto un'evoluzione nel proprio modello di business, passando da operatore focalizzato sulle transazioni a piattaforma integrata nei processi dei clienti. Il pagamento non rappresenta più solo il momento finale della transazione, ma diventa parte integrante dei flussi operativi. In questo contesto, assume un ruolo centrale il dato generato dai pagamenti, che viene strutturato e utilizzato per semplificare i processi, automatizzare attività e migliorare la gestione operativa".



Il recente accordo con il broker Assigeco è un esempio pratico della semplicità con cui i servizi di pagamento di Xoldy si inseriscono nei sistemi dei clienti, che ottengono rapidamente vantaggi concreti in termini di efficienza, controllo e qualità dei dati: pagamenti, gestione operativa e servizi risultano infatti pienamente integrati.

In un contesto spesso frammentato, la società punta sulla semplificazione dei processi come leva competitiva. L'obiettivo è rendere più lineari e automatizzati i flussi legati ai pagamenti e alla riconciliazione, riducendo la complessità operativa per i clienti, che non hanno la necessità di modificare i processi esistenti. "Puntiamo a consolidare il ruolo di Xoldy – sottolinea ancora Denis Girola – quale piattaforma di riferimento per la gestione integrata di pagamenti nei settori ad alta complessità. L'obiettivo è chiaro: portare la dimensione finanziaria sempre più dentro i processi operativi dei clienti, fino a renderla un elemento nativo; non una sovrastruttura, ma un abilitatore invisibile e continuo, un'infrastruttura di intelligenza finanziaria. In questo scenario, il pagamento è solo il punto di innesco".