ALTAMEDICA

ARTEMISIA

Update NIPT Market Italia

Dr Marco Costantini

Analisi Mercato NIPT Italia 2026

Una panoramica completa del mercato italiano della diagnostica prenatale non invasiva: dinamiche competitive, proiezioni di crescita e vantaggi strategici distintivi di Altamedica.

AGGIORNAMENTO SALES TEAM

MERCATO NIPT ITALIA



Sommario Esecutivo

Il Mercato NIPT Italiano: Sfida Demografica, Crescita del Valore

📉 Calo Demografico

369.944 nati nel 2024 → 340.000 nel 2025. Trend strutturale in discesa confermato per il 2026.

📈 Mercato in Crescita

Da €76M nel 2026 a €86M nel 2029. La penetrazione compensa il calo dei volumi.

🏆 Altamedica Leader

FetalDNA: oltre €8M di fatturato nel 2025. Unica azienda italiana con brevetto europeo.

Scenario Demografico 2024–2026: Il Calo Strutturale

369K

Nati nel 2024

369.944 nuovi nati.
Punto di riferimento per le proiezioni di mercato.

340K

Nati nel 2025

Calo del -8,1% rispetto al 2024.
Trend strutturale confermato.

-1,5%

Calo annuo atteso

Proiezione media annua per il 2026
e gli anni successivi.

Insight Strategico

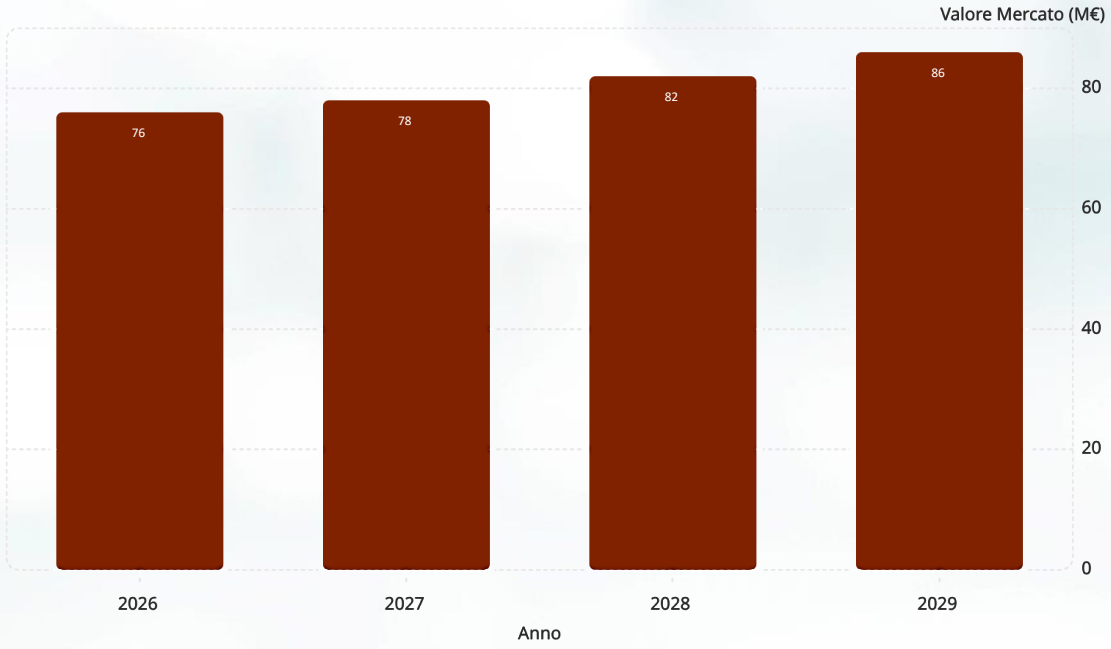
Il declino demografico è una realtà strutturale e non ciclica. Per il 2026 si stimano circa **334.000 nati**, con una progressione discendente che impatta i volumi potenziali del mercato NIPT.

Tuttavia, il margine di penetrazione del test rimane **ampio e in crescita**: la quota di gestanti che sceglie la NIPT continua ad aumentare, rappresentando il principale driver di valore del mercato.

Il calo demografico è una sfida reale, ma non determina il declino del mercato.
La crescita della penetrazione è il fattore compensativo chiave.

Proiezione Valore Mercato NIPT 2026–2029

Crescita sostenuta nel canale privato: da €76M a €86M in quattro anni.



Lettura del Dato

La crescita del **+13% in 4 anni** è trainata dall'aumento della penetrazione del test, che passa dal 41% nel 2026 verso il 48% nel 2029, compensando la contrazione demografica.

Canale Privato Premium

Prezzo medio retail €550. Driver principale del valore di mercato.

Nota Strategica

Il trend valorizza il posizionamento premium e la qualità del servizio nel canale privato.

I Driver della Crescita del Mercato NIPT

Penetrazione in Crescita

Dal 41% nel 2026 verso il **plateau del 55%** entro il 2032–2033. Guidata da maggiore consapevolezza e integrazione nei percorsi clinici.

Contrazione Demografica

Calo annuo medio dei nati del **–1,5%**.
Impatta i volumi potenziali ma viene compensato dall'aumento della penetrazione.

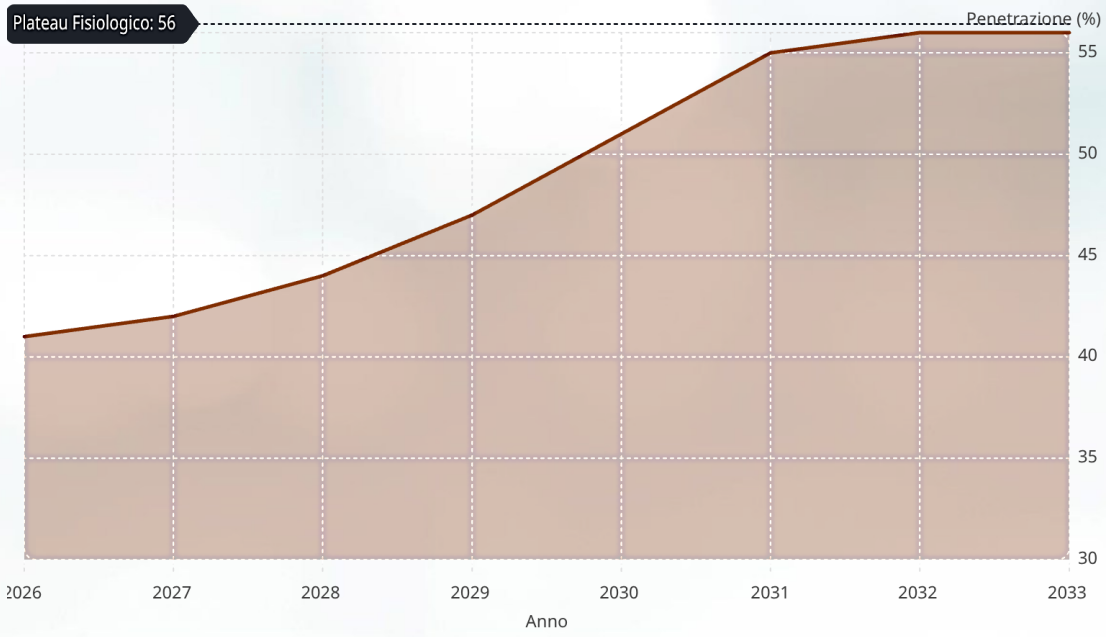
Stabilità dei Prezzi

Prezzo medio retail di **€550** nel canale privato. Scenario blended a €380 in presenza di rimborsi regionali LEA.

Consapevolezza Crescente

Sempre più gestanti italiane scelgono la NIPT come test di screening di prima scelta, spinte da raccomandazioni cliniche e accesso all'informazione.

Curva di Saturazione: Il Percorso verso il Plateau



La Classica Curva a “S”

La penetrazione segue una **tipica dinamica di adozione tecnologica**: accelerazione rapida nella fase centrale, seguita da progressivo rallentamento verso il plateau fisiologico del 55–60%.

Il plateau riflette una quota di gestanti che, per motivazioni culturali o etiche, opta consapevolmente per percorsi alternativi o nessun screening.

Opportunità residua: Con il 41% attuale, oltre la metà del mercato potenziale è ancora da conquistare. Il margine di penetrazione è ampio.

Due Scenari Evolutivi: Il Bivio Strategico

Scenario A — Retail/Privato Prevalente

Penetrazione: Plateau al 55%

Prezzo medio: €550

Valore mercato 2032: €90–92M

Strategia: Differenziazione tecnologica, counseling avanzato, posizionamento premium.

Scenario B — Blended (Privato + LEA)

Penetrazione: Plateau al 60–62%

Prezzo medio: €380

Valore mercato 2030: €72–74M

Strategia: Volumi alti, competizione price-driven, efficienza operativa.

Lo Scenario A è quello in cui Altamedica esprime il massimo del proprio vantaggio competitivo: **qualità, scienza e premium pricing.**

Mappa della Concorrenza

I Quattro Quadranti del Mercato NIPT Italiano

Il mercato si articola in quattro categorie distinte di operatori, ciascuna con caratteristiche competitive e modelli di business differenziati. **Altamedica occupa una posizione unica e non replicabile.**

🏆 Q1 — Leader Scientifico-Tecnologico

Altamedica. Alta proprietà tecnologica + focus scientifico. Unica realtà italiana end-to-end.

🔬 Q2 — Laboratori Storici

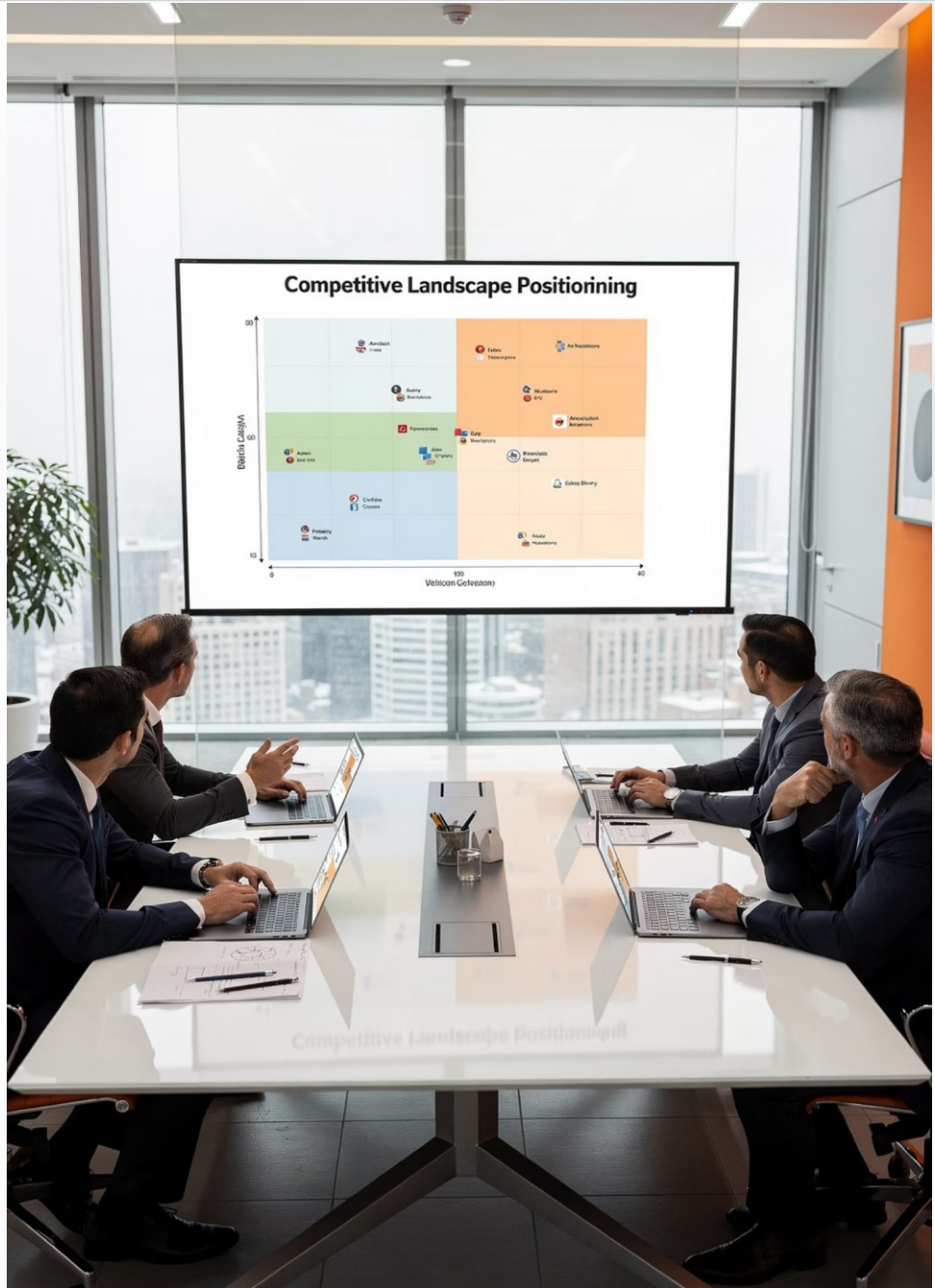
Es. Eurofins, AMES. Alta reputazione ma tecnologia non proprietaria (Illumina). Competitor di percezione.

🏢 Q3 — Reti Commerciali

Es. SYNLAB, Cerba. Vantaggio sulla capillarità. NIPT come servizio accessorio. Competitor di canale.

🏥 Q4 — Strutture Ospedaliere

Es. Humanitas. NIPT spesso outsourced. Non competono sul test, ma sul contesto clinico.



Segmentazione di Mercato

Canale Pubblico vs Canale Privato Avanzato

Canale Pubblico (Standard)

- NIPT di base: Trisomie 21, 18, 13
- Screening standardizzato, profondità diagnostica limitata
- Competizione principalmente su prezzo e logistica

Case Study: Valle d'Aosta. Servizio gratuito regionale aggiudicato ad Altamedica.
Quando la qualità conta, siamo il partner istituzionale di riferimento.

Canale Privato Avanzato (Premium)

- Diagnostica di II e III livello
- Microdelezioni, pannelli monogenici
- Esoma Fetale e TRIO
- Richiede bioinformatica proprietaria e expertise clinica avanzata

Altamedica è l'unico operatore italiano con tutte queste capacità pienamente integrate
(es. FRAA associato al FetalDNA e unici nel mercato)

Vantaggi Competitivi Distintivi

Perché Altamedica è Unica

Proprietà Tecnologica Completa

Sviluppo interno su piattaforma MGI, workflow CE-IVD validato. **Non rivendiamo tecnologia: la creiamo.** Brevetto con validità europea — unica azienda italiana.

Autorevolezza Scientifica

Oltre **50 anni di expertise**, Centro di Ricerca riconosciuto, pubblicazioni scientifiche internazionali. Algoritmo proprietario sviluppato internamente.

Integrazione Clinica Totale

Counseling genetico avanzato pre e post-test, bioinformatica proprietaria, supporto clinico continuo. Un ecosistema diagnostico completo.

Portfolio Diagnostico Esteso

Dal NIPT base al **CGS Infinity (Esoma TRIO)**. L'unica offerta diagnostica prenatale completa disponibile in Italia in un unico centro (con FRAA associato)





Performance 2025

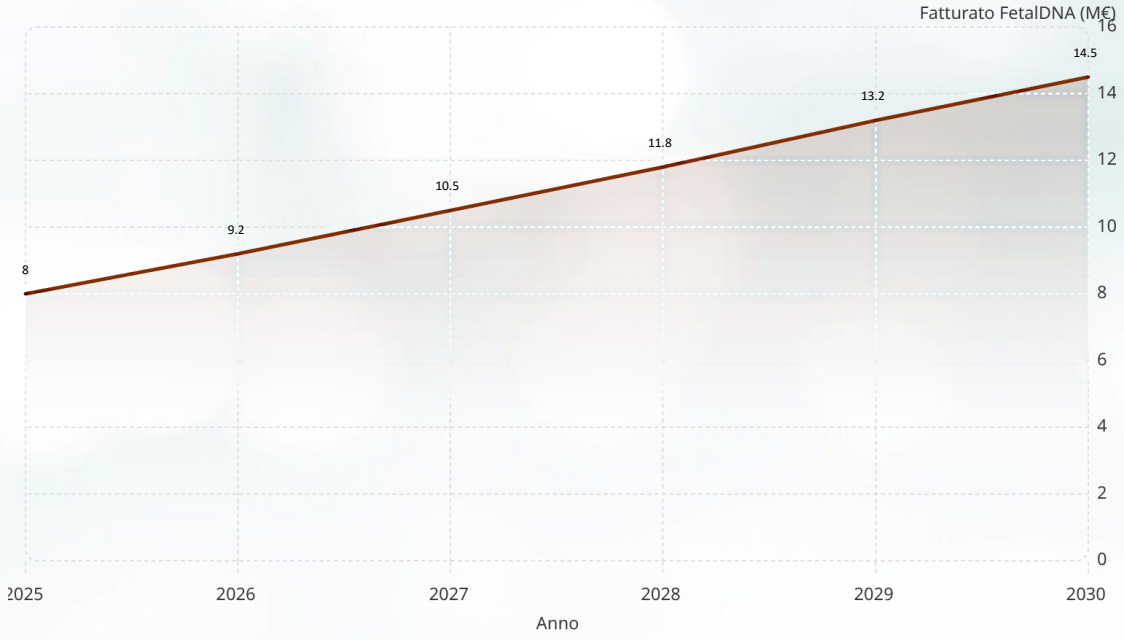
FetalDNA: Oltre €8 Milioni di Fatturato

Nel 2025, Altamedica ha superato la soglia di **€8.000.000** di fatturato con il brand FetalDNA, consolidando la propria posizione di leadership nel mercato italiano della NIPT.

>8M€	50+	1°
Fatturato FetalDNA 2025	Anni di Expertise	In Italia per Brevetto europeo

Proiezione Fatturato Altamedica

FetalDNA: Traiettoria di Crescita 2025–2030



Proiezione Conservativa

Con una crescita media annua del **12–15%**, FetalDNA ha il potenziale di raggiungere **€14–15M di fatturato entro il 2030**, consolidando ulteriormente la leadership di Altamedica nel mercato italiano.

La crescita è sostenuta dall'espansione della quota di mercato, dall'ampliamento del portfolio diagnostico avanzato e dal rafforzamento del brand presso i prescrittori.

Questa proiezione assume il mantenimento del posizionamento premium e l'assenza di una massiva pressione da LEA sul pricing.

Il Messaggio Chiave per il Sales Team

Altamedica non vende un NIPT.

Altamedica lo ha creato.

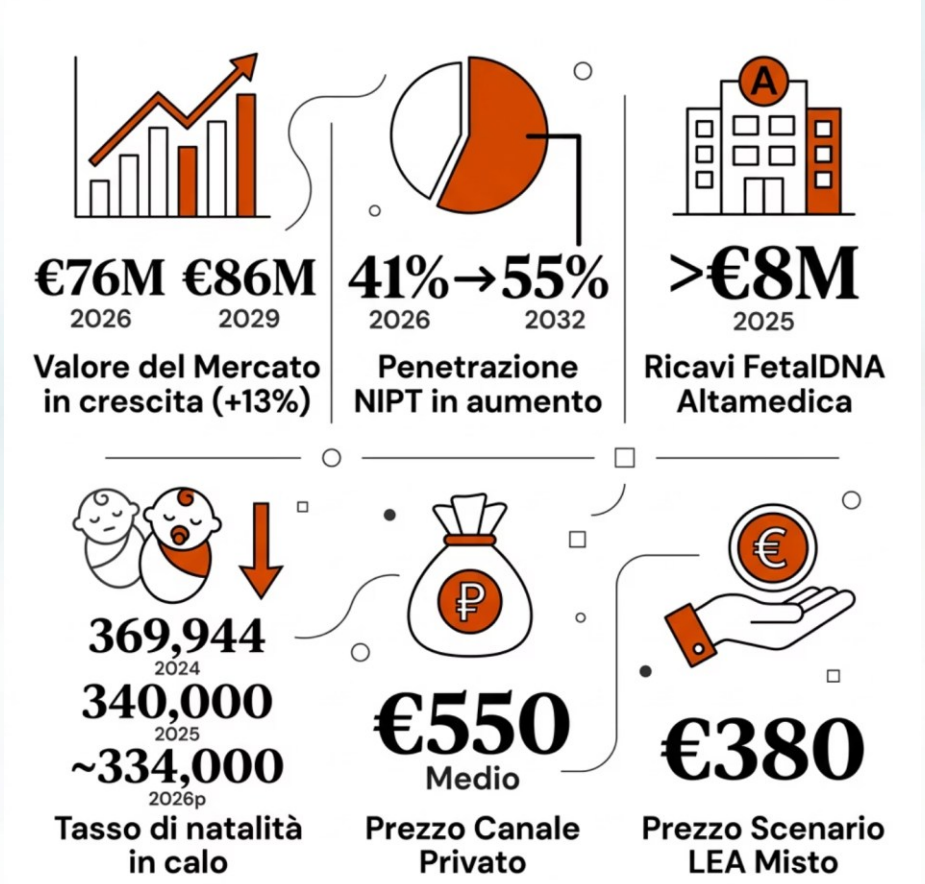
- Tutti i competitor utilizzano tecnologia di terze parti: sono **rivenditori di servizio**.
- Solo Altamedica **sviluppa, valida, pubblica, brevetta e governa** l'intero workflow diagnostico.
- Il NIPT pubblico risponde a una politica sanitaria. **Altamedica risponde a una domanda clinica.**

Il vostro vantaggio nella conversazione commerciale: Non state vendendo un test. State offrendo l'unica soluzione diagnostica prenatale italiana con proprietà scientifica e tecnologica completa, riconosciuta a livello europeo.



Infografica:
I Numeri Chiave del Mercato NIPT 2026

Un riepilogo visivo dei dati più rilevanti per orientare la strategia commerciale del Sales Team nel 2026 e negli anni a venire.



📊 Mercato
€76M nel 2026 → €86M nel 2029

👶 Natalità
~334.000 nati attesi nel 2026

🔬 Penetrazione
41% nel 2026 → 55% plateau 2032

🏆 FetalDNA
>€8M fatturato 2025 — in crescita

Leve di Crescita Organica per il Sales Team di Altamedica

Innovazione Continua

Investimento costante in R&D, nuovi pannelli diagnostici e estensioni proprietarie del portfolio. Ogni innovazione rafforza il distacco dai competitor (es. FRAA test associato)

Educazione del Mercato

Formazione dei prescrittori sulle differenze qualitative tra NIPT proprietario e test standard. Il Sales Team come ambasciatore scientifico.

Eccellenza nel Servizio

Counseling pre/post-test, tempi di refertazione rapidi, supporto clinico dedicato. La qualità del servizio è parte integrante del prodotto.

Difesa del Pricing Premium

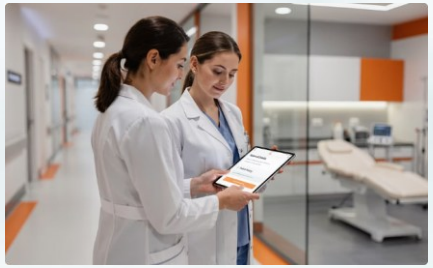
Valorizzare la qualità scientifica per difendere l'actual pricing retail a €630. Il brand FetalDNA giustifica e sostiene il posizionamento premium.

Percorsi Strategici per la Crescita 2026–2030



Rafforzamento Brand Istituzionale

Comunicare leadership scientifica e proprietà tecnologica come differenziatori unici. FetalDNA deve essere sinonimo di eccellenza diagnostica prenatale in Italia.



Espansione Rete Prescrittori

Consolidare relazioni con ginecologi e centri di riferimento attraverso programmi di formazione scientifica e aggiornamento clinico continuo (es. Hospital Meeting)



Partnership Pubblico-Privato

Replicare il modello Valle d'Aosta a livello nazionale: posizionarsi come partner di eccellenza per i Servizi Sanitari Regionali (come anche per l'ASST Nord di Milano)



Sales Team Altamedica

Il Vostro Ruolo: Ambasciatori di Eccellenza Scientifica

Il Sales Team Altamedica è **sempre più preparato, coeso e consapevole** del proprio ruolo strategico. Non vendete semplicemente un servizio diagnostico: **portate sul mercato il risultato di 50 anni di ricerca, innovazione e passione scientifica italiana.**

Conoscenza

Padronanza del prodotto, del mercato e dei differenziatori competitivi.

Credibilità

Il brand FetalDNA e la reputazione scientifica di Altamedica sono le vostre credenziali.

Appartenenza

Parte di una storia unica: l'unica azienda italiana che ha creato, brevettato e distribuisce la propria NIPT.

Conclusione

Sintesi Strategica: Il Mercato NIPT 2026



Sfida Demografica

Calo natalità ma penetrazione in aumento

Crescita del Valore

Mercato €76M→€86M; FetalDNA >€8M

Leadership Indiscussa

Brevetto EU (validazione CE/IVD intero workflow) e algoritmo proprietario

Altamedica affronta il 2026 da una posizione di forza unica: leader scientifico-tecnologico in un mercato in crescita di valore, con un brand riconosciuto e un Sales Team sempre più motivato e preparato. Il momento è adesso.


GRAZIE