



nota stampa

VIAGGIARE CON LA CANNA DA PESCA: IL "FISHING TOURISM" È LA NUOVA FRONTIERA DEL TURISMO ESPERIENZIALE

- In Europa la passione per la pesca genera un indotto economico di oltre 10 miliardi di euro
- In Italia, dove il turismo sportivo vale 12 miliardi, cresce la richiesta di servizi nei porti turistici
- Le nuove tendenze, dai charter di lusso nel Golfo di Napoli ai lodge in Danimarca, saranno protagoniste da domani a domenica 15 febbraio in fiera a Rimini per Pescare Show, salone di Italian Exhibition Group

www.pescareshow.it

Rimini, 13-15 febbraio 2026 – Non più un passatempo solitario, ma una potente motivazione di viaggio capace di muovere flussi internazionali e valorizzare i territori tutto l'anno. Il turismo legato alla pesca sportiva si conferma una delle nicchie più dinamiche del panorama travel, intercettando la domanda di natura, sostenibilità ed esperienze autentiche. Un fenomeno che trova il suo osservatorio privilegiato a Pescare Show 2026, il Salone internazionale della pesca sportiva e della nautica da diporto in scena da domani, venerdì 13 febbraio, e fino a domenica 15 al quartiere fieristico di Rimini organizzato da Italian Exhibition Group (IEG).

I NUMERI: UN VOLANO PER L'ECONOMIA TURISTICA

I dati disegnano un settore in piena salute. A livello europeo, secondo le stime di EFTTA (European Fishing Tackle Trade Association), la passione per la pesca genera una spesa annua di circa 10,5 miliardi di euro (tra viaggi, attrezzature ed esperienze). L'Italia gioca un ruolo da protagonista: con 2,5 milioni di pescatori sportivi e un mercato interno che genera consumi per circa 300 milioni di euro (dati FIPO), il Bel Paese è una meta sempre più ambita. Il comparto si inserisce nel più ampio scenario del turismo sportivo italiano, che nel 2024 ha raggiunto un valore di 12 miliardi di euro, in aumento dell'8% sull'anno precedente secondo l'Osservatorio sullo sport system di Banca Ifis, trainato da oltre 550.000 viaggiatori internazionali (+4,7% in base alle rilevazioni ENIT/Banca d'Italia).

L'EVOLUZIONE DEI PORTI TURISTICI: DA ORMEGGI A "HUB ESPERIENZIALI"

A confermare il cambio di passo è anche il mondo della portualità. Secondo Assonat (Associazione Nazionale Approdi e Porti Turistici), i marina italiani stanno registrando un'evoluzione della domanda: non più solo il diportista "fai-da-te", ma una clientela internazionale – in forte crescita quella dagli USA – che cerca servizi charter professionali, assistenza tecnica e comfort elevati. Come sottolinea Assonat, la pesca sportiva rappresenta una leva concreta per ampliare l'offerta e intercettare nuovi segmenti. I porti stanno diventando veri hub turistici capaci di collaborare con chef, musei e strutture ricettive per raccontare l'identità del territorio. Un asset strategico anche per la destagionalizzazione: i flussi legati alla pesca, infatti, si distribuiscono lungo tutto l'arco dell'anno, portando vita nei porti turistici anche fuori dalla stagione balneare.

SOSTENIBILITÀ E "CATCH & RELEASE"

Il nuovo turista-pescatore è attento all'ambiente. La pratica dominante è il Catch & Release (cattura e rilascio), supportata da innovazioni "green" come motori elettrici per la navigazione silenziosa. Una sensibilità recepita anche dai porti turistici che, come evidenzia Assonat, stanno investendo sempre più in gestione dei rifiuti, fotovoltaico e tutela dell'ecosistema marino.

LE METE IN VETRINA A RIMINI: DALLE ALPI AL GRANDE NORD

A Pescare Show 2026, il viaggio attraversa l'Europa partendo dai "paradisi freddi". La Danimarca è protagonista con l'isola di Fyn e l'arcipelago (Langeland e Ærø), ribattezzata la capitale della trota di mare

grazie al trentennale progetto di ripristino ambientale di **Havørred Fyn**. Qui, strutture d'eccellenza come il **Denmark Fishing Outdoor Lodge** offrono servizi di alto livello e accesso esclusivo ad acque private per la pesca al luccio. Per chi cerca l'avventura estrema, **Go to Fish** propone itinerari su misura verso la Norvegia, per la pesca all'halibut e al merluzzo, fino alle acque della Groenlandia per i salmerini artici.

In Italia, l'offerta unisce biodiversità e servizi professionali. Il **Trentino** mette in rete 300 laghi alpini e 2000 km di corsi d'acqua grazie alle **Trentino Fishing Guide**, esperti locali prenotabili anche via smartphone. In Friuli Venezia Giulia, l'associazione **Carnia Fishing Guide** propone un modello di turismo lento e "no-kill", dove la pesca diventa un vettore culturale per scoprire la storia e l'enogastronomia locale. Il Sud risponde con il lusso del Mediterraneo: nel Golfo di Napoli, **Virada Fishing Experience** eleva il concetto di charter offrendo uscite esclusive a bordo del *Pursuit 3100 Offshore*, coniugando l'adrenalina della pesca sportiva professionale con la bellezza iconica del paesaggio partenopeo.



FOCUS ON

Italian Exhibition Group S.p.A., società con azioni quotate su Euronext Milan, mercato regolamentato organizzato e gestito da Borsa Italiana S.p.A., ha maturato negli anni, con le strutture di Rimini e Vicenza, una leadership domestica nell'organizzazione di eventi fieristici e congressuali e ha sviluppato attività estere - anche attraverso joint-ventures con organizzatori globali o locali, come ad esempio negli Stati Uniti, Emirati Arabi Uniti, Arabia Saudita, Cina, Messico, Germania, Singapore, Brasile - che l'hanno posizionata tra i principali operatori europei del settore.

ABOUT PSCARE SHOW 2026

Organizzazione: Italian Exhibition Group S.p.A. Ingresso: operatori del settore e grande pubblico (da venerdì 13 a domenica 15 febbraio 2026, Fiera di Rimini), 2^a edizione; www.pscareshow.it; Facebook: www.facebook.com/pscareshow; Instagram: www.instagram.com; YouTube: [#pscareshow26](http://www.youtube.com).

PRESS CONTACT - ITALIAN EXHIBITION GROUP

head of media & corporate communication: Elisabetta Vitali; **press office manager:** Marco Forcellini, Pier Francesco Bellini; **press office coordinator:** Luca Paganin; **international press office coordinator:** Silvia Giorgi; **press office specialists:** Nicoletta Evangelisti, Mirko Malgieri; media@iegexpo.it; **stage press office:** Julia Andreatta

Media Agency Eprcomunicazione S.p.A.

0444 512550; Giulia Lucchini, mob. +39 348 7853679, lucchini@eprcomunicazione.it; Francesca Magnanini magnanini@eprcomunicazione.it

Il presente comunicato stampa contiene elementi previsionali e stime che riflettono le attuali opinioni del management ("forward-looking statements") specie per quanto riguarda performance gestionali future, realizzazione di investimenti, andamento dei flussi di cassa ed evoluzione della struttura finanziaria. I forward-looking statements hanno per loro natura una componente di rischio ed incertezza perché dipendono dal verificarsi di eventi futuri. I risultati effettivi potranno differire anche in misura significativa rispetto a quelli annunciati, in relazione a una pluralità di fattori tra cui, a solo titolo esemplificativo: andamento del mercato della ristorazione fuori casa e dei flussi turistici in Italia, andamento del mercato orafo - gioielliero, andamento del mercato della green economy; evoluzione del prezzo delle materie prime; condizioni macroeconomiche generali; fattori geopolitici ed evoluzioni del quadro normativo. Le informazioni contenute nel presente comunicato, inoltre, non pretendono di essere complete, né sono state verificate da terze parti indipendenti. Le proiezioni, le stime e gli obiettivi qui presentati si basano sulle informazioni a disposizione della Società alla data del presente comunicato.