

1 Luglio 2026 - 19:11 di Redazione Jamma

Syngame prosegue nel percorso di innovazione e rafforzamento della propria offerta mettendo a disposizione dei punti vendita ricariche collegati alla propria rete commerciale un nuovo strumento di pagamento che garantisce la piena conformità alle nuove regole del settore. La nuova collaborazione con Aircash d.o.o., strumento di pagamento vigilato da Banca d'Italia, permette infatti a Syngame di poter integrare il wallet di pagamento nei distributori automatici installati all'interno dei locali del punto vendita ricariche, offrendo ai clienti un servizio rapido, tracciato e perfettamente in linea con gli obblighi introdotti dal D.Lgs. 41/2024.

Syngame, dunque, è lieta di annunciare alla propria rete commerciale che da giugno 2026 il titolare di un conto gioco potrà depositare e prelevare contanti direttamente dal proprio wallet di pagamento Aircash, in piena autonomia e senza passare dal banco. E il servizio non si ferma qui: a breve sarà disponibile anche sui distributori H24.

Il divieto di prelievo presso i PVR resta pienamente rispettato, poiché le operazioni non riguardano il conto di gioco ma il wallet di pagamento Aircash, che funge da strumento di pagamento autonomo e regolamentato. Il PVR non effettua né ricariche né prelievi del conto di gioco, ma si limita a mettere a disposizione un servizio self-service basato su un intermediario vigilato: un modello che rientra pienamente nelle previsioni del D.Lgs. 41/2024 e nelle indicazioni dell'Autorità.

L'operazione è interamente self-service: l'utente si identifica con Tessera Sanitaria o Carta d'Identità Elettronica, scansiona il codice generato dall'app Aircash e completa deposito o prelievo. L'accredito è in tempo reale, viene stampata automaticamente una ricevuta e il servizio è disponibile quando il distributore è operativo, connesso e dispone del contante necessario. Nessun tempo sottratto all'esercente, nessuna gestione manuale.

Sono diverse le reti commerciali che, nel tempo, hanno compreso il potenziale dell'automazione e hanno investito su questa strada. Oggi però quasi tutte incontrano enormi difficoltà: sono legate a concessionari per cui l'automazione non è una priorità e che non sposano la stessa linea.

Betpassion invece continua ad investire sul presidio fisico del territorio.

L'automazione diventa "il dipendente a costo zero che ogni punto vendita

Betpassion porta il wallet Aircash sui distributori automatici: un servizio in più per la rete e per il cliente

vorrebbe”, e per il cliente finale significa privacy, indipendenza e continuità del servizio.

“Non vendo l’attivazione di un wallet, spiega **Francesco Aiello**, responsabile Automazione di Betpassion (Syngame). Offro al gestore un unico strumento che contiene tutto: servizi digitali, ricarica e prelievo, con un wallet di pagamento rapido, sicuro e integrato. A chi mi chiede tempo da risparmiare, io offro tempo. Ed è l’automazione che lascia il cliente nella sua privacy, la cosa che cerca di più. Il nostro distributore non passa inosservato, dall’affidabilità costante, alla grande scelta che ogni cliente cerca, alla semplicità, alla continua lavorazione per essere al passo con la tecnologia”.

La rete che vuole conoscere il modello può raggiungerci facilmente: la porta è aperta.

Un progetto che ha trovato la piena condivisione anche in Aircash, partner tecnologico dell’iniziativa. **Mark Watts, Executive Director iGaming di Aircash**, sottolinea infatti il valore della collaborazione sviluppata con Syngame e la rete BetPassion: “Collaborare con Syngame e con la rete BetPassion è stata un’esperienza estremamente positiva fin dal primo giorno. Il loro team ha messo a disposizione una profonda conoscenza del mercato italiano del gaming e una visione chiara: **offrire agli utenti un’esperienza di pagamento semplice, intuitiva e adatta alle esigenze del mercato locale.**

Insieme abbiamo sviluppato una soluzione che porta il wallet Aircash negli ambienti del gioco retail, creando un collegamento tracciato e regolamentato tra contante e pagamenti digitali per gli utenti finali. Vedere oggi il servizio estendersi dai punti vendita PVR ai distributori self-service presenti nella rete rappresenta un passaggio importante per entrambe le aziende.

Questa collaborazione - ha concluso - dimostra come l’innovazione nei sistemi di pagamento possa creare nuove opportunità concrete e offrire ai clienti un’esperienza più flessibile, moderna e adatta a un contesto retail in continua evoluzione”.

Fonte: <https://www.jamma.it/?p=354822>