

## **SBC Summit Malta, Tiso (Sisal): “Consolidamento positivo per il mercato italiano, più sicurezza ma meno operatori. Cresce l’online, retail da valorizzare”**

**29 Aprile 2026 - 11:54** di *Monica Cuprifi*

---

Nel pieno della trasformazione del mercato italiano del gioco online, il tema della nuova stagione concessoria è stato al centro del confronto internazionale durante l’evento “Italy Reset: Consolidation, Control and the Next Licensing Cycle”, oggi nel corso di SBC Malta. Marco Tiso ( Managing Director Sisal) offerto una lettura articolata della fase di consolidamento in atto, provando a bilanciare rischi e opportunità del nuovo assetto regolatorio.

Secondo Tiso, il settore sta entrando in una fase inevitabile di concentrazione, guidata dall’innalzamento delle barriere all’ingresso, tra costi più elevati, regole più stringenti sulla pubblicità e un sistema fiscale in evoluzione. Un processo che, a suo avviso, va letto anche in chiave positiva. “Siamo in una fase di consolidamento – ha spiegato – e questo rappresenta una buona notizia sia per i consumatori sia per gli operatori”.



Dal punto di vista dell’utenza, il rafforzamento del quadro normativo si traduce in un ambiente più sicuro e trasparente. Tiso ha sottolineato come l’introduzione di requisiti più severi e di processi di certificazione più strutturati contribuisca a

**SBC Summit Malta, Tiso (Sisal): “Consolidamento positivo per il mercato italiano, più sicurezza ma meno operatori. Cresce l’online, retail da valorizzare”**

elevare gli standard complessivi del mercato. “Oggi abbiamo un contesto più sicuro, con maggiore trasparenza e livelli più elevati di tutela”, ha osservato, evidenziando come la regolazione stia spingendo verso modelli operativi più solidi.

Allo stesso tempo, però, questo processo comporta una selezione naturale tra gli operatori. “Sono meno i soggetti in grado di soddisfare questi requisiti”, ha aggiunto, fotografando un mercato che, pur restando competitivo, vede ridursi il numero di player attivi. Attualmente, ha ricordato, sono 52 gli operatori presenti, in un contesto che continua a garantire una competizione aperta, ma più qualificata.

Un elemento chiave, secondo Tiso, è rappresentato dal limite massimo di cinque concessioni per gruppo, introdotto proprio per evitare eccessive concentrazioni. Una misura che, nelle intenzioni del regolatore, dovrebbe impedire che il consolidamento sfoci in una riduzione drastica della concorrenza. “Questa regola garantisce che la concentrazione non finisca per uccidere la competizione”, ha sottolineato.

I dati attuali mostrano però un mercato già fortemente polarizzato. Due grandi gruppi detengono circa il 60% del mercato con dieci licenze complessive, mentre gli altri 42 operatori si dividono il restante 40%. Un equilibrio che, secondo molti osservatori, sarà messo ulteriormente alla prova con l’avvio del nuovo ciclo concessorio.

Un passaggio particolarmente interessante dell’intervento di Marco Tiso ha riguardato l’evoluzione degli operatori più piccoli, quelli che non sono riusciti - o non hanno scelto - di competere direttamente nel nuovo scenario concessorio.

Secondo Tiso, il mercato non li ha espulsi, ma li ha trasformati. “Alcuni sono passati dalla gestione diretta dell’offerta a ruoli diversi, ad esempio nell’ambito delle vendite o dell’affiliazione”, ha spiegato. In molti casi, questi soggetti hanno iniziato a collaborare con operatori più grandi, diventando affiliati e mettendo a valore il rapporto costruito negli anni con la clientela.

Non mancano esempi di aggregazione. “Alcuni si sono uniti, creando un’unica entità per partecipare alle gare”, ha aggiunto, evidenziando come il consolidamento non sia solo una dinamica calata dall’alto, ma anche una risposta strategica degli stessi operatori.

La maggior parte, però, continua a esistere, seppur con modelli di business diversi.

**SBC Summit Malta, Tiso (Sisal): “Consolidamento positivo per il mercato italiano, più sicurezza ma meno operatori. Cresce l’online, retail da valorizzare”**

“Sono ancora presenti sul mercato – ha sottolineato Tiso – e mantengono la relazione con il consumatore finale, ma in modo differente, in linea con le nuove regole”.

Un cambiamento che, nelle parole del relatore, rappresenta uno degli effetti più concreti della riforma: non una semplice riduzione del numero di operatori, ma una riconfigurazione dell’intera filiera, dove il rapporto con il cliente resta centrale, anche se gestito attraverso nuove forme e nuovi equilibri.

Nel suo intervento, Marco Tiso ha posto l’accento anche sull’impatto operativo della nuova regolazione, sottolineando come l’adeguamento ai requisiti richiesti rappresenti uno sforzo significativo per gli operatori. “Si tratta di un impegno enorme”, ha spiegato, evidenziando come, proprio per contenere i costi, molte realtà abbiano scelto di organizzarsi attraverso servizi condivisi, in particolare per la gestione delle attività legate al personale e alla compliance. Una soluzione che, secondo Tiso, è diventata quasi obbligata: senza economie di scala, i costi rischierebbero di diventare insostenibili.

Nonostante le difficoltà, il giudizio complessivo sulla nuova cornice normativa resta positivo. Tiso ha ribadito che il rafforzamento delle regole ha contribuito a creare un ambiente più sicuro, apprezzando in particolare l’estensione dei processi di certificazione anche a prodotti che in passato erano meno regolati. “Oggi anche le scommesse e altri prodotti minori sono sottoposti a certificazione”, ha osservato, indicando questo passaggio come un elemento chiave per aumentare trasparenza e affidabilità del sistema.

Restano però alcune criticità, soprattutto nel comparto del gioco da casinò online. Qui, ha spiegato, i processi risultano ancora particolarmente complessi, anche alla luce dell’elevato numero di giochi che gli operatori devono mettere a disposizione quotidianamente. “Per il casinò il processo è ancora molto complicato”, ha ammesso, lasciando intendere che proprio su questo fronte potrebbero essere necessari ulteriori interventi per rendere il sistema più efficiente senza abbassare i livelli di controllo.

Un equilibrio delicato, dunque, tra rigore regolatorio e sostenibilità operativa, che rappresenta una delle principali sfide della nuova fase del mercato italiano.

Nel corso del confronto, Marco Tiso ha allargato lo sguardo alle prospettive future del mercato italiano, provando a leggere i numeri oltre la loro apparente linearità.

**SBC Summit Malta, Tiso (Sisal): “Consolidamento positivo per il mercato italiano, più sicurezza ma meno operatori. Cresce l’online, retail da valorizzare”**

La crescita dell’online, ha spiegato, è un dato evidente, ma va interpretato nel contesto complessivo del settore.

“È vero che il mercato online è cresciuto dell’11% lo scorso anno e continua a crescere, oggi intorno al 6% su base annua. Ma se guardiamo al totale – online più retail – parliamo di un mercato da circa 21 miliardi di euro che cresce appena dell’1-2%”, ha osservato. Una dinamica che, secondo Tiso, racconta più uno spostamento interno che una vera espansione: il digitale cresce soprattutto grazie alla progressiva migrazione dei giocatori dal canale fisico, un processo avviato durante la pandemia e tuttora in corso.

Analizzando i diversi segmenti, emergono però velocità differenti. Nelle scommesse, il passaggio all’online è ormai vicino al completamento, con una quota che ha raggiunto il 55%. Diverso il discorso per il casinò, dove la penetrazione si ferma al 27%, lasciando ancora margini significativi di sviluppo. Una crescita sostenuta anche dal calo di altri prodotti retail, come le AWP e le VLT, mentre i giochi da casinò continuano a guadagnare terreno.

Ancora più indietro il comparto delle lotterie, dove l’incidenza dell’online è intorno al 3%. “Qui c’è ancora un grande potenziale”, ha sottolineato Tiso, indicando proprio in questi segmenti le principali direttrici di sviluppo nei prossimi anni.

In questo scenario, il ruolo dei punti vendita è destinato a cambiare profondamente. “I nostri retailer hanno capito questo trend e vogliono farne parte”, ha spiegato. L’obiettivo non è più quello di mantenere il punto fisico come semplice luogo di raccolta, ma trasformarlo in uno spazio diverso: un luogo di assistenza, orientamento e relazione con il cliente.

Il paragone è con altri settori, come le telecomunicazioni, dove i negozi hanno già evoluto la loro funzione. “Non sono più solo punti vendita, ma luoghi di supporto, di educazione, di incontro. Lo stesso deve avvenire per noi”, ha detto, delineando un modello in cui il contatto umano resta centrale, anche in un contesto sempre più digitale.

Non manca, tuttavia, una riflessione critica su alcune scelte regolatorie recenti. In particolare, Tiso ha espresso perplessità sui limiti all’utilizzo del contante presso i punti vendita autorizzati. A suo avviso, si tratta di una misura che rischia di non raggiungere gli obiettivi prefissati. “In Italia esiste già un limite al contante legato alla normativa antiriciclaggio, ed era adeguato”, ha osservato.

**SBC Summit Malta, Tiso (Sisal): “Consolidamento positivo per il mercato italiano, più sicurezza ma meno operatori. Cresce l’online, retail da valorizzare”**

Il problema, secondo il manager, è che le nuove restrizioni operano su base operatore e possono essere facilmente aggirate. Un cliente, infatti, può semplicemente distribuire le operazioni su più concessionari nell’arco della settimana, rendendo di fatto inefficace il controllo. “Così non funziona”, ha concluso, lasciando intendere la necessità di un approccio più organico e coordinato. Nel passaggio finale del suo intervento, Marco Tiso ha provato a sintetizzare le priorità per il futuro del settore e le misure per contrastare il mercato illegale, individuando tre leve fondamentali su cui, a suo avviso, si giocherà l’equilibrio del mercato italiano.

La prima riguarda il quadro regolatorio ed economico. “Abbiamo bisogno di una fiscalità equa e di una regolazione che copra tutti i prodotti, anche quelli che arrivano continuamente sul mercato”, ha spiegato. Un sistema che, nelle sue parole, deve garantire sostenibilità agli operatori, anche rispetto agli investimenti richiesti, a partire dai costi di certificazione. Il punto non è solo rispettare le regole, ma farlo in un contesto che consenta alle imprese di operare con margini compatibili con il business.

Il secondo nodo è quello della visibilità. Tiso ha riconosciuto come il divieto di pubblicità abbia portato a un compromesso, con gli operatori che oggi promuovono prevalentemente il brand e non i prodotti. “È una soluzione che possiamo accettare”, ha osservato. Ma il vero problema, ha aggiunto, emerge quando il sistema mostra falle evidenti: “Oggi vediamo operatori illegali sponsorizzare le maglie di squadre di Serie A. Questo, dal nostro punto di vista, è paradossale”.

Infine, la terza leva è rappresentata dagli strumenti di contrasto all’illegalità. Secondo Tiso, lo Stato deve rafforzare in modo deciso il proprio arsenale, intervenendo sia sul piano tecnologico sia su quello sanzionatorio. Tra le misure indicate: il blocco delle transazioni finanziarie verso operatori non autorizzati, l’oscuramento dei siti illegali e sanzioni anche per chi gioca su piattaforme fuori dal perimetro regolato.

“Servono strumenti efficaci e tempestivi - ha concluso - perché quando emergono attività illegali, lo Stato deve essere in grado di intervenire subito e in modo incisivo”. Un messaggio che chiude il suo intervento riportando il dibattito su un punto centrale: la tenuta del sistema regolato passa non solo dalle regole, ma anche dalla capacità di farle rispettare.

**SBC Summit Malta, Tiso (Sisal): “Consolidamento positivo per il mercato italiano, più sicurezza ma meno operatori. Cresce l’online, retail da valorizzare”**

---

**Fonte:** <https://www.jamma.it/?p=351187>