

4 Maggio 2026 - 09:49 di Radek Adamic

Una strategia solida per l'iGaming nel 2026 richiede una base operativa chiara, capace di sostenere performance di lungo periodo e di allineare ogni fase del lancio fin dall'inizio. Tra gli elementi essenziali rientrano la struttura societaria, i sistemi di pagamento, i protocolli KYC automatizzati, i controlli sul gioco responsabile, il reporting, l'assistenza clienti e le politiche di fidelizzazione.

In questo contesto assume valore un toolkit per le licenze di gioco nelle nuove giurisdizioni, utile agli operatori per valutare dove entrare, cosa preparare e quali rischi mitigare prima del debutto. La preparazione legale rappresenta solo una parte del processo, mentre l'assetto operativo complessivo garantisce conformità normativa, gestione dei giocatori e controllo delle attività quotidiane.

Nel 2026 il settore è fortemente orientato a compliance, enforcement e accesso ai mercati. Alberta, Nuova Zelanda e Finlandia stanno attraversando fasi diverse di apertura e regolamentazione, mentre la localizzazione resta un fattore decisivo. Abitudini dei giocatori, preferenze di pagamento, regole pubblicitarie e requisiti fiscali variano sensibilmente tra le giurisdizioni, rendendo necessario un approccio flessibile e adattivo.

Modelli di ingresso e preparazione

Un modello efficace di ingresso nei mercati integra tutti questi aspetti, puntando sulla prontezza operativa e sull'allineamento tra autorizzazioni e performance commerciali. Gli operatori devono definire in anticipo ogni fase dell'esperienza utente, dalla registrazione ai prelievi, fino alla gestione dei reclami e alla fidelizzazione.

I sistemi di pagamento devono adattarsi al contesto locale, garantendo transazioni fluide e conformità alle normative su antiriciclaggio, frodi e sostenibilità finanziaria. Anche la localizzazione va oltre la semplice traduzione: onboarding, interfaccia utente, contenuti e promozioni devono rispecchiare le abitudini del pubblico locale.

La compliance deve essere integrata nel prodotto fin dall'inizio, con controlli KYC, verifiche su sanzioni, strumenti di autoesclusione e tracciabilità delle operazioni. Un lancio efficace connette prodotto, conformità e retention in un unico sistema operativo.



Mercati chiave nel 2026

L'espansione del mercato del gioco è guidata dai governi, impegnati a spostare i giocatori verso operatori autorizzati. In Alberta, il nuovo quadro normativo rappresenta uno sviluppo centrale per il Nord America, con un sistema regolato dall'AGLC e dalla Alberta iGaming Corporation.

La Finlandia sta passando da un monopolio a un sistema di licenze, con apertura prevista nel 2027. Il cambiamento mira a migliorare il controllo e ridurre i rischi legati al gioco, richiedendo agli operatori un approccio basato su fiducia e trasparenza.

La Nuova Zelanda introduce un modello competitivo con un numero limitato di licenze assegnate tramite asta, imponendo agli operatori una preparazione anticipata e rigorosa. Il Sudafrica, pur non essendo un mercato in apertura, rafforza gli standard di conformità con strumenti di verifica pubblica e nuove linee guida tecniche.

Il ruolo di Soft2Bet

Soft2Bet supporta l'ingresso nei mercati riducendo i ritardi legati a fornitori disconnessi, pagamenti non ottimizzati e adeguamenti normativi tardivi. Le sue soluzioni turnkey integrano casinò, scommesse sportive, gestione account,

pagamenti e strumenti di compliance in un'unica piattaforma operativa.

I sistemi includono depositi in tempo reale, prelievi immediati, verifiche documentali e strumenti di prevenzione delle frodi, offrendo agli operatori un controllo completo sull'intero ciclo utente. Questo approccio consente di testare e ottimizzare ogni fase prima del lancio, riducendo i rischi operativi.

How soft2bet* helps operators to enter new markets without delays

- Eliminating technical bottlenecks
- Unified licensing roadmap
- All-in-one platform integration
- Single operational setup
- Integrated payment gateway
- Built-in compliance tools
- End-to-end player journey testing

Engagement e differenziazione con MEGA

Accanto all'infrastruttura operativa, l'engagement rappresenta un elemento strategico. La soluzione MEGA consente di integrare missioni, tornei e premi, migliorando il coinvolgimento e la fidelizzazione dei giocatori.

In mercati nuovi, dove i prodotti tendono a essere simili, MEGA permette di creare un'esperienza distintiva e di aumentare il valore nel tempo. Grazie a segmentazione avanzata e configurazioni flessibili, gli operatori possono adattare l'offerta ai diversi profili di utenti, mantenendo al contempo il rispetto delle normative.

Prospettive per il 2026

La scelta del mercato giusto sarà determinante per il successo o il fallimento di un brand iGaming. Le strategie vincenti si costruiscono ben prima dell'ottenimento della licenza, integrando struttura aziendale, partnership locali, localizzazione del

prodotto e sistemi di pagamento avanzati.

L'evoluzione del settore impone agli operatori di muoversi rapidamente senza perdere il controllo. In questo scenario, strumenti integrati, pianificazione della compliance e soluzioni di engagement avanzate offrono un percorso più solido verso l'espansione internazionale e la creazione di valore duraturo.

Fonte: <https://www.jamma.it/?p=351355>