

7 Luglio 2026 - 12:33 di Redazione Jamma

SOFTSWISS, fornitore globale di software per l'iGaming, ha organizzato un [panel in diretta su LinkedIn dedicato al ruolo dei mercati predittivi](#) e alle modalità con cui gli operatori dovrebbero affrontare questa nuova categoria. All'incontro hanno partecipato esperti di [NEXT.io](#) e di SOFTSWISS Sportsbook, che hanno analizzato il potenziale di questo segmento e il suo possibile inserimento nelle attuali offerte di scommesse.

Nel corso della sessione, intitolata "Prediction Markets for iGaming: Risks and Opportunities", i relatori hanno discusso se i mercati predittivi debbano essere considerati un prodotto autonomo oppure integrati nei tradizionali sportsbook. Il confronto ha riguardato modelli di business, approcci normativi e opportunità commerciali.

Tra le principali conclusioni emerse, è stato evidenziato che i mercati predittivi rappresentano molto più di una semplice funzionalità aggiuntiva per gli sportsbook. Oltre a favorire un maggiore coinvolgimento degli utenti e a riattivare la base clienti esistente, questa tipologia di prodotto è in grado di attrarre nuovi segmenti di pubblico che finora sono rimasti lontani dalle scommesse sportive.

Durante il panel è stato inoltre confrontato il modello peer-to-peer, adottato da piattaforme come Polymarket e Kalshi, con quello basato sulle quote fisse. Sebbene le piattaforme di scambio abbiano contribuito in modo significativo alla crescita del settore, gli esperti hanno sottolineato come la gestione della liquidità, le esigenze infrastrutturali e le incertezze normative rendano difficile replicare questo modello all'interno di operatori di iGaming regolamentati. Al contrario, i mercati predittivi a quote fisse possono essere integrati più facilmente nei processi già esistenti di gestione del rischio e conformità normativa degli sportsbook.

Alexander Kamenetskyi, Head of Operations di SOFTSWISS Sportsbook, ha dichiarato che gli operatori non si chiedono più se i mercati predittivi meritino attenzione, ma cercano oggi modalità concrete per valutarne il potenziale e implementarli in modo responsabile. Secondo il manager, è fondamentale comprendere i benefici commerciali insieme agli aspetti tecnici, normativi e di gestione del rischio prima di introdurre un nuovo prodotto sul mercato.

Un altro tema affrontato durante il dibattito è stato quello dell'acquisizione di nuovi

giocatori. I relatori hanno evidenziato come la semplicità del meccanismo basato su risposte “Sì” o “No” rappresenti una barriera d’ingresso più bassa per chi si avvicina per la prima volta alle scommesse.

Pierre Lindh, Co-Founder e Managing Director di NEXT.io, ha osservato che la vera sfida consiste nel capire se i mercati predittivi siano destinati a consolidarsi oppure a rimanere una tendenza passeggera. A suo avviso, le opzioni binarie offrono un’opportunità concreta per innovare il modello tradizionale delle scommesse sportive, rispondendo alla crescente richiesta degli utenti di un’esperienza più semplice e immediata.

Analizzando gli sviluppi regionali, il panel ha concluso che l’Europa difficilmente seguirà il percorso degli Stati Uniti. Piuttosto che adottare modelli peer-to-peer, molti operatori europei dovrebbero sviluppare soluzioni di mercati predittivi integrate nei framework di scommesse già esistenti, in grado di garantire il rispetto dei requisiti di licenza e delle normative vigenti.

La registrazione completa della sessione è disponibile sulla [pagina LinkedIn di SOFTSWISS](#), mentre ulteriori informazioni sulla piattaforma [SOFTSWISS Prediction Markets](#) sono consultabili nella pagina dedicata al prodotto.

Fonte: <https://www.jamma.it/?p=355175>