

Articoli Selezionati

SISAL

Sole 24 Ore

28 In arrivo 50mila nuovi punti vendita - Sisal, 50mila punti vendita e focus sui pagamenti

Vegezzi Giovanni

1

Azioni

SISAL

In arrivo 50mila nuovi punti vendita

Giochi. Il gruppo ha lanciato sotto un marchio ad hoc la razionalizzazione dell'offerta

Sisal, 50mila punti vendita e focus sui pagamenti

L'obiettivo da raggiungere entro i prossimi 18 mesi



Giovanni Vegezzi

■ **Sisal** punta a crescere nei sistemi di pagamento con l'obiettivo di raggiungere i 50mila punti vendita entro 18 mesi e superare i 6 miliardi di transazioni. Il gruppo attivo nel settore dei giochi sta scommettendo sempre di più sul pagamento di servizi e bollette in tabaccheria e ha lanciato sotto il nuovo marchio SisalPay una razionalizzazione dell'offerta e un'espansione della rete. Questa, grazie a nuovo terminale dedicato solo ai servizi di pagamento, ingegnerizzato e realizzato in Italia, dovrebbe continuare a crescere aumentando il proprio peso che è già pari alla metà del giro d'affari del gruppo: «Stiamo investendo sullo sviluppo della rete e delle tecnologie e in 12-18 mesi contiamo di arrivare a 50mila punti vendita rispetto ai 45mila attuali - spiega a Il Sole 24 Ore **Maurizio Santacroce**, direttore della business unit Digital Games and Services -. Lo scorso anno ci siamo trasformati in istituto di pagamento offrendo così, oltre a una grande capillarità, anche tutta la sicurezza che ci dà l'essere soggetti ad autorizzazione e controlli

da parte di Banca d'Italia».

La strategia di **Sisal** è quella di cogliere le opportunità di un mercato che, nell'ultimo decennio, ha subito profonde modifiche sia a livello europeo (con l'introduzione del sistema unico dei pagamenti - Sepa) sia a livello nazionale con la regolamentazione di Bankitalia. Le tabaccherie, in questo mercato arrivato in Italia a valere 100 miliardi, sono un filone d'oro: se gli operatori autorizzati da via Nazionale a gestire sistemi di incasso sono circa 60 (rappresentati dall'associazione di settore Aiip, una specie di Abi degli istituti di pagamento), i primi 3 (**Sisal**, Lottomatica e Itb) rappresentano oltre il 95% del mercato.

«Cinque anni fa i sistemi di pagamento erano una parte abbastanza residuale del business di **Sisal**, mentre oggi coprono circa la metà del giro d'affari e ci sono ulteriori opportunità di crescita - continua Santacroce -. Gli elementi che portano verso i 6 miliardi di transazioni, sono non solo l'attenzione al cliente, ma anche gli accordi con 100 grandi aziende di tutti i settori, dalle telco, alla paytv. La nostra rete permette infatti a questi gruppi un contatto capillare con il cliente e una visibilità in tempo reale sui pagamenti». Se già nel 2011 questo business aveva rappresentato per **Sisal** 5,3 miliardi di euro di transazioni effettuate, nel 2012 la crescita è continuata grazie non solo ai pagamenti (che costituiscono il 40% del totale) ma anche alle ricariche telefoniche

(25% del totale) e alla monetica (che pesa per il 35%). «Continuiamo a investire e puntiamo a nuovi accordi - conclude Santacroce -. Guardiamo soprattutto ai diversi livelli della pubblica amministrazione e ai grandi fatturatori locali, come le utility».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

I NUMERI

6 miliardi

Le transazioni

È l'obiettivo che la società punta a superare entro i prossimi 18 mesi. Il tutto grazie all'attenzione verso il cliente, ma anche mediante gli accordi con 100 grandi aziende di tutti i settori, dalle telco alle pay-tv.

40%

I pagamenti

È la quota dei pagamenti rispetto al totale delle transazioni che, nel 2012, si erano attestate a 5,3 miliardi di euro. Il 35% è invece rappresentato dalla monetica e il 25% dalle ricariche telefoniche

60

Gli operatori autorizzati

Sono i soggetti che hanno ricevuto il disco verde da Bankitalia. I primi tre (**Sisal**, Lottomatica e Itb) rappresentano oltre il 95% del mercato che vale 100 miliardi

