

ESERCENTI

Conti esercente ad alto rischio: cosa significa l'etichetta e come prepararsi alla valutazione del rischio

Pubblicato il 5 ottobre 2026

Perché un fornitore di pagamento tratta un'attività come ad alto rischio, cosa cambia nel conto che offre e cosa vuole vedere un analista prima di dire sì.

"Alto rischio" è un'affermazione sull'esposizione del fornitore di pagamento, non un giudizio sull'attività. Quando un cliente contesta un pagamento con carta e l'esercente non può rimborsarlo, paga l'acquirer. Quando un esercente vende qualcosa che i circuiti delle carte limitano, la multa arriva all'acquirer. Un conto esercente ad alto rischio è un conto per il quale il fornitore ritiene questi esiti più probabili del solito e stabilisce di conseguenza prezzo, limiti e monitoraggio.

Ogni fornitore traccia il confine in un punto diverso. La stessa attività può essere rifiutata da uno, accettata con condizioni da un secondo e trattata come ordinaria da un terzo. Per questo capire come si forma il giudizio vale più di un elenco di fornitori.

Da dove nasce il rischio

Un analista pesa quattro cose.

RISCHIO	LA DOMANDA CHE C'È DIETRO
Chargeback	Con quale frequenza i clienti contesteranno un pagamento, e l'attività può assorbire i rimborsi?
Consegna	Quanto tempo passa tra l'incasso e la consegna di ciò che è stato venduto?
Regolamentazione	L'attività richiede una licenza, ha limiti di età o è legale solo in alcuni paesi?
Reputazione	I circuiti delle carte o la banca del fornitore avranno obiezioni sulla categoria?

I viaggi sono ad alto rischio soprattutto per la consegna: un biglietto venduto oggi viene usato tra sei mesi e, se nel frattempo l'azienda fallisce, ogni cliente ha diritto al rimborso. Gli integratori lo sono soprattutto per i chargeback, che nascono dalla fatturazione in abbonamento e dalle promesse pubblicitarie. Gioco d'azzardo, forex e cripto lo sono soprattutto per la regolamentazione. I contenuti per adulti lo sono sia per la reputazione sia per i chargeback.

I settori di solito trattati come ad alto rischio

- Gioco e scommesse
- Forex, trading di CFD e altri servizi finanziari
- Cripto
- Contenuti per adulti, live cam, siti per fan e incontri
- Integratori e nutraceutici, CBD e canapa, prodotti farmaceutici
- Alcolici, tabacco e svapo
- Armi da fuoco
- Viaggi e biglietteria
- Affiliate marketing, marketplace e piattaforme che incassano per conto di altri venditori

Molti di questi sono anche categorie soggette a registrazione presso i circuiti. L'Integrity Risk Program di Visa e lo Specialty Merchant Registration di Mastercard impongono entrambi all'acquirer di registrare gli esercenti di determinate categorie e di pagare una tariffa per ciascuno. Quel costo e quel controllo spiegano in parte perché molti fornitori non accettano affatto queste categorie.

Non conta solo il settore

Un'attività di una categoria ordinaria può comunque essere valutata come ad alto rischio per il modo in cui vende:

- **Abbonamenti, prove gratuite e rinnovo automatico.** Sono la principale fonte di contestazioni, perché il cliente dimentica di essersi iscritto o non trova come disdire.
- **Tempi di consegna lunghi e preordini.** Più lungo è l'intervallo, maggiore è l'esposizione del fornitore se l'attività smette di operare.
- **Importi elevati per transazione.** Ogni contestazione costa di più.
- **Vendite transfrontaliere.** I tassi di frode e di contestazione sono più alti, e la legge cambia con il paese del cliente.
- **Nessuno storico di transazioni.** Un'attività nuova non ha nulla che mostri come si comportano i suoi clienti.
- **Uno storico andato male.** Tassi di chargeback elevati con un fornitore precedente, o un'iscrizione nella lista MATCH di Mastercard degli esercenti revocati, che resta per cinque anni.

I numeri che un fornitore tiene d'occhio

I circuiti gestiscono programmi di monitoraggio, e un esercente che vi entra costa al proprio acquirer commissioni e attenzione. Al momento in cui scriviamo:

- **Visa** somma contestazioni e frodi segnalate nel suo Acquirer Monitoring Program. Un esercente è "excessive" con un tasso dell'1,5% delle transazioni regolate, soglia scesa dal 2,2% nell'aprile 2026, e solo quando registra almeno 1.500 di questi eventi in un mese.
- **Mastercard** qualifica come Excessive Chargeback Merchant l'esercente con un tasso di chargeback dell'1,5% insieme a 100 o più chargeback in un mese, e prevede un livello superiore al 3% insieme a 300.

Pochi fornitori aspettano quelle soglie. La maggior parte si preoccupa ben al di sotto dell'1%, perché il loro stesso portafoglio è misurato dagli stessi programmi.

Cosa cambia nel conto

Un conto ad alto rischio funziona come qualsiasi altro. A cambiare sono le condizioni.

- **Prezzo.** La commissione di elaborazione è più alta, e può esserci un costo di attivazione o un minimo mensile.
- **Una riserva.** Il fornitore trattiene parte di ogni accredito, di norma una percentuale svincolata a rotazione dopo alcuni mesi, a garanzia di contestazioni successive.
- **Accredito più lento.** I fondi possono arrivare giorni dopo rispetto a un conto standard.
- **Limiti di volume.** Un tetto mensile che sale man mano che il conto costruisce uno storico.
- **Monitoraggio.** Un controllo più stretto su chargeback, rimborsi e variazioni improvvise di volume.

Queste condizioni sono negoziabili e di solito si allentano quando il conto dà prova di sé. La riserva concordata il primo mese non è necessariamente quella del dodicesimo.

Cosa vuole vedere un analista

Documenti

1. Atto costitutivo o visura camerale
2. Documento d'identità e prova di residenza di ciascun amministratore
3. L'assetto proprietario, fino alle persone che sono i titolari effettivi dell'attività
4. Un estratto conto aziendale recente
5. Da tre a sei mesi di estratti transazionali, quando esiste uno storico
6. La licenza, per qualsiasi attività regolamentata

Sul sito web

1. Un certificato SSL valido
2. Condizioni generali, informativa sulla privacy e politica di rimborso o annullamento che il cliente riesca a trovare
3. Una politica di spedizione o consegna, quando si spediscono beni
4. Recapiti e un indirizzo fisico
5. Prezzi chiari, con ogni addebito ricorrente indicato prima che il cliente paghi
6. Il descrittore di fatturazione mostrato al checkout, perché l'addebito sia riconosciuto sull'estratto conto

Gran parte dell'elenco sul sito esiste per ridurre le contestazioni. Un cliente che riconosce l'addebito, trova la politica di rimborso e riesce a contattare qualcuno non ha bisogno di chiamare la banca.

Errori che costano una richiesta

- **Descrivere l'attività come qualcosa di più blando.** L'analista legge il sito, e il monitoraggio legge le transazioni. Un'attività descritta male che viene scoperta perde il conto e può finire nella lista MATCH.
- **Fare richiesta a tutti insieme.** Ogni rifiuto è un fatto su cui il fornitore successivo può fare domande. Poche richieste ben mirate rendono più di venti fatte a caso.
- **Nascondere lo storico.** I problemi di chargeback passati, spiegati insieme a ciò che è stato cambiato, vengono letti molto meglio di quelli scoperti.
- **Omettere paesi o prodotti.** Se il conto viene approvato per una cosa e usato per un'altra, sarà chiuso per questo solo motivo.
- **Distribuire il volume su più conti per restare sotto una soglia.** I circuiti lo considerano elusione, e i fornitori anche.

Prima di fare richiesta

Conosci i tuoi numeri: volume mensile, importo medio per transazione, tasso di rimborso e tasso di chargeback. Sistema il sito prima che qualcuno lo esamini. Raccogli prima i documenti. Poi rivolgiti ai fornitori di cui soddisfi già i criteri pubblicati, e descrivi l'attività esattamente per quello che è.

Fonti

- [LegitScript: Visa Integrity Risk Program](#) (in inglese)
- [G2 Risk Solutions: Visa sostituisce il Global Brand Protection Program](#) (in inglese)
- [Justt: la soglia di monitoraggio più severa di Visa da aprile 2026](#) (in inglese)
- [Beancount: il monitoraggio dei chargeback di Visa e Mastercard nel 2026](#) (in inglese)

Leggi online: <https://payments-marketplace.com/it-IT/insights/high-risk-merchant-accounts/>

Payments Marketplace Ltd

Registered in England & Wales No. 17424288

Garden Ctg, Dereham Road, Dereham, Norfolk, NR19 2PW, UK

connect@payments-marketplace.com · +44 1366 727140