

ESERCENTI

Conto esercente rifiutato: cosa significano i motivi e cosa fare dopo

Pubblicato il 22 settembre 2026

I fornitori raramente spiegano fino in fondo un rifiuto. I motivi più comuni, quali si possono correggere e quali no, e come affrontare la richiesta successiva.

Il rifiuto di un fornitore di pagamento arriva di solito in una riga: l'attività "non soddisfa i nostri criteri" o "non rientra nella nostra propensione al rischio". Il fornitore non è evasivo per il gusto di esserlo. Spesso non gli è consentito spiegare una decisione basata su controlli antifrode, e non ha alcun interesse a insegnare a un richiedente come aggirare i suoi controlli.

Resta all'esercente capire che cosa è successo. La maggior parte dei rifiuti nasce da un elenco breve di cause.

Il fornitore non accetta quell'attività

È il motivo più comune e il meno personale. Ogni fornitore ha settori che non serve, paesi che non può attivare e volumi che considera troppo piccoli o troppo grandi. Un rifiuto di questo tipo non dice nulla dell'esercente. La stessa richiesta può essere normale amministrazione per il fornitore accanto.

Cosa fare: fai richiesta altrove, verificando prima i criteri dichiarati dal fornitore successivo.

La richiesta non è stata verificabile

L'analista non è riuscito a confermare chi possiede l'attività, dove è registrata o che i suoi documenti siano autentici. Documenti mancanti, nomi che non coincidono tra loro e una proprietà attraverso più livelli di società portano tutti qui.

Cosa fare: si può correggere. Prepara un fascicolo completo: documenti di registrazione, documento d'identità e prova di residenza di ogni amministratore e titolare, uno schema chiaro dell'assetto proprietario e un estratto conto intestato alla società.

Il sito non ha superato la verifica

Nessuna politica di rimborso, nessun dato societario, prezzi assenti o prodotti che la richiesta non menzionava.

Cosa fare: si può correggere, e di solito in fretta. Sistema il sito prima di fare richiesta altrove, perché anche l'analista successivo lo aprirà.

I numeri li hanno preoccupati

Un tasso di chargeback alto o in crescita, un tasso di rimborso che fa pensare a clienti insoddisfatti, o volumi che non si adattano alle dimensioni e all'età dell'attività.

Cosa fare: si può correggere in parte. Un fornitore vuole vedere la tendenza migliorare e conoscerne il motivo. Porta diversi mesi di estratti e spiega che cosa è cambiato.

Anche lo storico

Un conto precedente chiuso da un fornitore, un'iscrizione nella lista MATCH di Mastercard degli esercenti revocati o informazioni negative su un amministratore.

Cosa fare: non si può cancellare, solo spiegare. Racconta che cosa è successo prima che il fornitore lo scopra, e di' che cosa è diverso ora. Aspettati una scelta più ristretta di fornitori e condizioni più rigide.

I conti erano troppo fragili

Un'attività che vende beni consegnati settimane dopo, con poco capitale alle spalle, espone il fornitore se fallisce. Lo stesso vale per una società nuova senza bilanci.

Cosa fare: offri garanzie. Una riserva, un tetto mensile più basso per iniziare o tempi di consegna più brevi possono trasformare un no in un sì condizionato.

Qualcosa non tornava

La richiesta diceva una cosa e il sito, gli estratti conto o i registri pubblici ne dicevano un'altra. Gli analisti rifiutano per la sola incoerenza, perché non possono distinguere un errore da un occultamento.

Cosa fare: rileggi la tua richiesta confrontandola con tutto ciò che un estraneo può trovare sull'attività, e falle coincidere.

Prima di fare di nuovo richiesta

1. **Chiedi.** Il fornitore forse non darà il motivo completo, ma spesso dirà in quale ambito stava il problema: documenti, sito, settore o storico.
2. **Correggi ciò che è emerso.** Ripresentare la stessa richiesta produce la stessa risposta, e presso alcuni fornitori un rifiuto è definitivo.
3. **Non fare richiesta ovunque insieme.** Una serie di rifiuti diventa un fatto su cui il fornitore successivo può fare domande. Poche richieste a fornitori di cui soddisfi i criteri rendono più di venti inviate sperando.
4. **Descrivi l'attività con esattezza.** Non ammorbidire mai il settore né omettere un prodotto per superare il primo controllo. Un conto aperto così viene chiuso quando il monitoraggio se ne accorge, e quella chiusura segue l'attività fino alla richiesta successiva.
5. **Verifica prima la compatibilità.** Se un fornitore accetta il tuo settore, il tuo paese e il tuo volume si può sapere prima di fare richiesta. È la cosa meno costosa da scoprire e il motivo di rifiuto più comune.

Un rifiuto costa tempo, e quelli ripetuti costano credibilità. L'obiettivo non è fare richiesta più spesso, ma essere rifiutati meno.

Leggi online: <https://payments-marketplace.com/it-IT/insights/merchant-account-declined/>

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