

ESERCENTI

Strategia multi-PSP: quando un secondo fornitore di pagamento vale lo sforzo

Pubblicato il 24 settembre 2026

Lavorare con più fornitori di pagamento protegge da interruzioni e chiusure del conto e può alzare i tassi di approvazione, al costo di integrazione e controllo. Come decidere, e come farlo con correttezza.

La maggior parte delle attività inizia con un solo fornitore di pagamento e ci resta finché qualcosa non va storto. Un'interruzione in una giornata di punta, una riserva imposta senza preavviso o una revisione del conto che blocca gli accrediti per una settimana è di solito ciò che fa partire la ricerca di un secondo. È meglio decidere prima di quel giorno se un secondo fornitore conviene.

Cosa ti dà un secondo fornitore

- **Continuità.** Se un fornitore è fuori servizio, o sospende il conto, le vendite proseguono con l'altro.
- **Tassi di approvazione migliori.** Gli emittenti trattano gli acquirer in modo diverso. Una carta rifiutata lungo un percorso a volte viene approvata lungo un altro, e l'acquiring locale nel paese del cliente di solito approva più di quello transfrontaliero.
- **Copertura.** Nessun fornitore offre ogni valuta, paese e metodo di pagamento. Due possono coprire ciò che uno non può.
- **Posizione negoziale.** Le condizioni migliorano quando il fornitore sa che il volume potrebbe spostarsi.
- **Spazio per crescere.** I tetti mensili di un singolo conto smettono di essere il limite dell'attività.

Quanto costa

- **Integrazione.** Due lavori tecnici, oppure un livello di orchestrazione tra il checkout e i fornitori, che ha una sua commissione.
- **Riconciliazione.** Due file di accredito, due sistemi di commissioni, due processi di contestazione.
- **Conformità.** Ogni fornitore ha il proprio onboarding, le proprie revisioni e le proprie domande quando qualcosa cambia.

- **Volume diluito.** Gli scaglioni di prezzo e lo storico che fa ottenere condizioni migliori si costruiscono entrambi sul volume, e dividerlo li rallenta.
- **Attenzione.** I tassi di chargeback vanno seguiti su ciascun conto separatamente.

Quando conviene

Un secondo fornitore ripaga il suo costo quando è vero almeno uno di questi punti:

1. Un giorno senza pagamenti con carta causerebbe un danno serio.
2. Una quota significativa dei clienti si trova in paesi in cui il fornitore attuale è straniero.
3. L'attività rientra in una categoria in cui revisioni e chiusure del conto sono un rischio normale.
4. Il volume ha superato i tetti o la propensione di un solo fornitore.
5. I tassi di approvazione sono sensibilmente inferiori a quelli dichiarati da altri nel settore.

Per una piccola attività che vende in un solo paese in una categoria a basso rischio, di solito bastano un buon fornitore e un piano di riserva collaudato.

Come farlo bene

- **Informa ciascun fornitore dell'altro.** Gli analisti chiedono quanta parte dell'attività stanno vedendo. Una risposta sincera non desta attenzione. Un secondo conto nascosto e scoperto più tardi, sì.
- **Instrada con un motivo.** Per paese, valuta, tipo di carta o costo. Le regole che si possono spiegare sono regole con cui un fornitore è a suo agio.
- **Tieni attivi entrambi i conti.** Un conto di riserva che non elabora nulla da mesi può essere chiuso per inattività, o non funzionare il giorno in cui serve.
- **Mantieni portabili i dati delle carte dei clienti.** Se un fornitore conserva le carte in una forma che solo lui può usare, spostare volume significa chiedere a ogni cliente di reinserirle.
- **Dai a ogni conto il proprio descrittore e il proprio monitoraggio.** Le contestazioni si contano per conto.

Il limite da non superare

Esiste una pratica che sembra una strategia multi-fornitore e non lo è: distribuire il volume tra più conti perché il tasso di chargeback di ciascuno resti sotto le soglie dei circuiti. I circuiti la chiamano load balancing, la trattano come elusione e intervengono contro l'esercente e gli acquirer quando la scoprono.

La prova è semplice. Una regola di instradamento che manda le carte francesi a un acquirer francese è strategia. Una regola che sposta volume via da un conto perché le sue contestazioni stanno salendo è occultamento. Vanno sistemate le contestazioni.

Prima di aggiungere un fornitore

Una piattaforma di orchestrazione può instradare un pagamento ovunque, ma solo verso fornitori che hanno già accettato l'attività. La parte lenta di un assetto multi-fornitore non è la tecnologia. È trovare un secondo e un terzo fornitore di cui l'attività soddisfi i criteri e superare la loro valutazione del rischio.

Comincia quindi da lì. Individua quali fornitori accettano il tuo settore, i tuoi paesi e i tuoi volumi prima di progettare l'instradamento, e fai richiesta a quelli. L'integrazione può aspettare un'approvazione. L'ordine inverso produce un motore di instradamento senza alcuna destinazione per il traffico.

Leggi online: <https://payments-marketplace.com/it-IT/insights/multi-psp-strategy/>

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