

ESERCENTI

Riserve rolling: perché i fornitori trattengono il tuo denaro e come farlo svincolare

Pubblicato il 1 settembre 2026

A cosa serve una riserva, le tre forme che assume, come sono le condizioni abituali e cosa convince un fornitore a ridurla.

Una riserva è denaro che un fornitore di pagamento trattiene dalle vendite dell'esercente stesso. Non è una commissione e non è perso: appartiene ancora all'esercente. Ma non è nemmeno disponibile, e per un'attività con margini ridotti questa differenza può decidere se un conto vale la pena.

A cosa serve

Un pagamento con carta può essere stornato molto tempo dopo l'accredito. Un cliente ha mesi per contestare un addebito e, se l'esercente non può restituirlo, deve farlo il fornitore. La riserva è la garanzia del fornitore contro questo rischio: un fondo a cui attingere per chargeback, rimborsi e multe se il saldo dell'esercente si esaurisce o l'attività smette di operare.

Per questo le riserve seguono il rischio. Più lungo è l'intervallo tra pagamento e consegna, più alto il tasso di contestazione o più breve lo storico, più il fornitore è esposto e più vorrà trattenere.

Le tre forme

TIPO	COME FUNZIONA
Rolling	Una percentuale delle vendite di ogni giorno viene trattenuta e svincolata dopo un periodo fisso, così il denaro entra ed esce di continuo.
Con tetto	Una percentuale viene trattenuta finché il fondo raggiunge un importo concordato, poi non si trattiene più nulla.
Iniziale	Una somma fissa viene depositata, o trattenuta dai primi accrediti, prima che inizi l'elaborazione.

La riserva rolling è la più diffusa. Le condizioni comunemente citate vanno dal 5% al 10% delle vendite trattenute per circa 180 giorni, anche se entrambi i numeri variano con il fornitore e con l'attività. A queste condizioni un esercente ha sempre immobilizzati circa sei mesi di quella percentuale: il denaro del primo giorno viene svincolato il giorno 181, mentre entra la quota di quel giorno.

Cosa controllare nel contratto

- **La percentuale e il periodo di trattenuta.** Questi due numeri stabiliscono quanta liquidità resta fuori portata in ogni momento.
- **Su cosa è calcolata.** Una percentuale sulle vendite lorde è più della stessa percentuale al netto dei rimborsi.
- **Se ha un tetto.** Senza tetto il fondo cresce con l'attività.
- **Momenti di revisione.** Una data o un volume a cui le condizioni saranno riesaminate.
- **Cosa succede alla chiusura del conto.** I fornitori di solito tengono la riserva per l'intera finestra di contestazione dopo l'ultima transazione, il che può significare sei mesi o più senza entrate dal conto.
- **Quando può essere aumentata.** La maggior parte dei contratti consente al fornitore di alzare una riserva se il rischio cambia, talvolta senza preavviso.

Come farla ridurre

Una riserva è un giudizio sul rischio, quindi si muove quando cambiano le prove.

1. **Costruisci uno storico.** Diversi mesi di transazioni con un tasso di chargeback basso sono l'argomento più forte che esista.
2. **Accorcia l'intervallo.** Consegne più rapide e spedizioni tracciate riducono il periodo in cui qualcosa può andare storto.
3. **Mostra i conti.** Estratti conto e bilanci che dimostrano che l'attività potrebbe coprire da sé le proprie contestazioni rendono la riserva meno necessaria.
4. **Chiedi al momento della revisione.** Presentati con i numeri: volume, tasso di rimborso, tasso di chargeback e contestazioni vinte.
5. **Proponi un'alternativa.** Una riserva con tetto, o una garanzia bancaria, può andare bene a entrambe le parti più di una percentuale senza limite.

I fornitori raramente riducono una riserva di propria iniziativa. Le condizioni cambiano per l'esercente che lo chiede, numeri alla mano.

Cosa non fare

Non trattare la riserva come capitale circolante che arriverà a una data certa. Se i chargeback aumentano, lo svincolo può essere ritardato o la percentuale alzata. E non aprire un secondo conto altrove per spostare volume lontano da una riserva senza dirlo al primo fornitore: un calo improvviso di volume mentre le contestazioni continuano ad arrivare è esattamente lo schema per cui esiste una riserva, e di solito irrigidisce le condizioni.

Prima di firmare

Calcola cosa fa la riserva al flusso di cassa al volume previsto, mese per mese, per il primo anno. Una riserva del 10% trattenuta per sei mesi significa che mezzo mese di ricavi resta stabilmente fuori portata una volta a regime. Se l'attività non può funzionare con ciò che resta, negozia prima dell'apertura del conto, quando il fornitore vuole ancora il cliente.

Fonti

- [Merchant Cost Consulting: che cos'è una riserva rolling](#) (in inglese)
- [PXP: riserva rolling](#) (in inglese)

Leggi online: <https://payments-marketplace.com/it-IT/insights/rolling-reserves/>

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