

FORNITORI E ISO

Arretrati nella valutazione del rischio: quanto costano a un fornitore di pagamento le richieste non idonee

Pubblicato il 30 settembre 2026

Gran parte di una coda di valutazione è fatta di richieste che non sarebbero mai state accettate. Dove va quel tempo, quanto costa oltre agli stipendi e come i fornitori lo riducono senza abbassare gli standard.

Chiedi a un team di valutazione del rischio che cosa lo rallenta e la risposta raramente sono i casi difficili. È il volume di richieste che non sarebbero dovute arrivare sulla scrivania: un'attività di un settore che il fornitore non serve, un paese che non può attivare, un fascicolo a cui manca metà dei documenti. Ognuna va comunque aperta, letta e riscontrata.

Dove va il tempo

Un rifiuto non è gratuito perché è rapido. Una richiesta che fallisce al primo controllo è stata comunque registrata, assegnata, aperta e riscontrata, e molte falliscono più tardi del primo controllo. Gli schemi comuni sono questi.

- **Richieste fuori propensione.** Il settore, il paese o il volume non sono mai stati accettabili. Nulla nel fascicolo avrebbe potuto cambiarlo.
- **Fascicoli incompleti.** L'attività potrebbe essere accettabile, ma mancano i documenti, e l'analista diventa un sollecitatore di documenti.
- **Difetti del sito.** Nessuna politica di rimborso, nessun dato societario, prodotti che non corrispondono al modulo. Ognuno è un giro di corrispondenza.
- **Duplicati.** Lo stesso esercente che arriva tramite due partner, o di nuovo dopo un rifiuto.
- **Segnalazioni speculative.** Partner che inviano ogni contatto che hanno, nella speranza che qualcuno vada in porto.

Quanto costa oltre agli stipendi

1. **I buoni esercenti aspettano.** Ogni ora spesa su un fascicolo che verrà rifiutato è un'ora che un esercente accettabile passa in coda. Alcuni nel frattempo firmano altrove.
2. **Il giudizio ne risente.** Un team che smaltisce un arretrato decide più in fretta e guarda meno attentamente. È così che passa un fascicolo cattivo ed è così che ne viene rifiutato uno buono.
3. **I partner perdono la pazienza.** ISO e segnalatori mandano i loro esercenti migliori dove la risposta arriva in fretta.
4. **I dati si sporcano.** Tassi di approvazione, tempi di risposta e valutazioni dei partner appaiono peggiori del rendimento reale del fornitore sulle richieste che contavano.
5. **I rifiuti hanno conseguenze.** Un esercente rifiutato per un motivo che avrebbe potuto conoscere in anticipo si ritrova un segno nello storico e una cattiva opinione del fornitore.

Perché persiste

I criteri del fornitore stanno in un documento di policy che i richiedenti non vedono mai. Un esercente non può sapere se è adatto, quindi fa richiesta e lo scopre. Nemmeno un partner può saperlo, quindi invia tutto. Il fornitore protegge il dettaglio delle sue regole per buone ragioni, perché pubblicarle insegnerebbe ai malintenzionati che cosa dire, e il prezzo è una coda piena di richieste che la sua stessa policy avrebbe scartato.

Cosa lo riduce

- **Pubblica i limiti rigidi.** Paesi supportati, settori vietati e volumi minimi si possono dichiarare senza rivelare come viene valutato il rischio. Spiegano la maggior parte del volume fuori propensione.
- **Filtra prima della coda.** Un controllo preliminare strutturato che confronta una richiesta con i criteri del fornitore, e ferma quelle che non possono passare, costa molto meno del tempo di un analista.
- **Rifiuta i fascicoli incompleti all'ingresso.** Un invio che non si può fare senza i documenti richiesti non diventa un lavoro di sollecito.
- **Controlla il sito automaticamente.** La presenza di politiche, dati societari e di un checkout funzionante si può verificare prima che guardi una persona.
- **Dai ai partner un riscontro utilizzabile.** Un partner a cui si dice quali delle sue segnalazioni erano fuori propensione, e perché, ne invia meno.
- **Restituisci anziché rifiutare.** Un fascicolo correggibile deve tornare indietro con un elenco, così che rientri completo e non come una nuova richiesta.

Cosa non fare

Abbassare l'asticella svuota una coda e riempie il portafoglio dei conti che l'asticella doveva fermare. Lo stesso accade spingendo un team sulla velocità. L'obiettivo non è decidere più in fretta su ogni fascicolo. È smettere di spendere tempo di valutazione su fascicoli che non richiedevano alcuna valutazione.

La misura che conta

Conta quante richieste arrivano a un analista e quante di queste vengono accettate. Se il secondo numero è una piccola parte del primo, il team viene usato come filtro, e un filtro è la cosa più costosa che un analista possa essere.

Un fornitore la cui coda contiene soprattutto richieste che rientrano nei suoi criteri può permettersi di guardare a fondo ciascuna. È un uso migliore delle persone, ed è più sicuro.

Leggi online: <https://payments-marketplace.com/it-IT/insights/underwriting-backlogs/>

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