

NETMANAGEMENT®

Libro bianco
(Whitepaper)

Differenze tra l'accettazione delle
carte di credito e i metodi di
pagamento alternativi (APM)

Version 1.00
Agosto 2025
Italiano

Introduzione

Nel panorama sempre più digitale e globale del commercio, anche i sistemi di pagamento stanno cambiando. Per anni, le carte di credito sono state il punto di riferimento per i pagamenti elettronici. Tuttavia, oggi i metodi di pagamento alternativi (APM – Alternative Payment Methods) stanno guadagnando terreno rapidamente, sia tra i consumatori che tra gli esercenti.

La scelta tra accettare carte di credito o adottare APM non è una semplice questione tecnica: si tratta di una decisione strategica, che influisce su costi, rischi, conformità normativa e operatività.

Questo whitepaper esplora nel dettaglio le differenze principali tra le due soluzioni, offrendo una panoramica completa dei vantaggi e degli svantaggi per clienti, esercenti e acquirer.

Costi e requisiti normativi delle carte di credito

Accettare carte di credito comporta diversi livelli di costi: le commissioni di interscambio (versate alla banca emittente), le commissioni dello schema (Visa, Mastercard, ecc.) e i costi di gestione dell'acquirer. A questi si aggiungono i costi per rispettare standard di sicurezza obbligatori, come il PCI DSS (Payment Card Industry Data Security Standard), che richiedono investimenti in infrastrutture, certificazioni e formazione del personale.

Il risultato? Una struttura costosa e complessa, che rende l'accettazione delle carte meno conveniente, soprattutto per i commercianti con margini sottili o volumi elevati.

Il rischio di chargeback: una minaccia concreta

Un grande svantaggio delle carte di credito è il rischio di chargeback (storno). Il titolare della carta può contestare un pagamento anche a distanza di giorni o settimane, per motivi come presunta frode, prodotto non ricevuto o insoddisfazione. Il commerciante si trova quindi esposto al rischio di perdita economica, anche quando ha operato correttamente.

Al contrario, nei metodi alternativi di pagamento, in particolare quelli bancari (come Bonifico SEPA e addebito diretto SEPA, iDEAL nei Paesi Bassi o Swish in Svezia), i chargeback sono molto rari o addirittura inesistenti. Questo offre maggiore sicurezza e stabilità finanziaria.

Meno necessità di valutazioni del rischio complesse

Proprio a causa dei rischi associati ai chargeback, i pagamenti con carta richiedono analisi complesse di rischio: strumenti antifrode, controlli d'identità, sistemi di scoring, ecc.

Con gli APM, questo non è più necessario. L'assenza (o quasi) di chargeback permette di semplificare i processi, ridurre i costi e rendere più veloce l'attivazione dei nuovi esercenti. Un grande vantaggio, soprattutto nei settori digitali o nei pagamenti ricorrenti.

Nessun obbligo PCI DSS: più libertà e meno spese

Uno degli obblighi più onerosi per chi accetta carte è la conformità al PCI DSS, che impone severe regole per proteggere i dati sensibili. Il rispetto di tali standard implica audit periodici, sistemi sicuri, software certificati e personale formato.

I metodi di pagamento alternativi non trattano dati sensibili, come i numeri di carta. Usano sistemi sicuri basati su app bancarie, token o autenticazione biometrica. Questo significa: meno vincoli, meno spese e meno rischi.

Architettura più semplice, meno costi operativi

Molti APM utilizzano un'infrastruttura snella: il denaro viene trasferito direttamente dal conto del cliente a quello del commerciante, senza passare per emittenti, circuiti internazionali o troppi intermediari.

I vantaggi sono evidenti:

- ✓ Meno commissioni da ripartire tra diversi attori;
- ✓ Integrazione tecnica più veloce (spesso via API);
- ✓ Gestione amministrativa più semplice, con riconciliazione contabile più chiara e rapida.

Maggiore accettazione da parte dei clienti

Molti APM sono pensati per il mercato locale, rispecchiano abitudini, preferenze e normative nazionali. Questo li rende estremamente popolari tra i consumatori:

- In Germania sono molto usati metodi come Sofort, Paypal e SEPA .
- Nei Paesi Bassi, iDEAL domina l'e-commerce.
- In Svezia, Swish è diventato il metodo preferito anche nei pagamenti fisici.
- In Svizzera si usa principalmente Twint, mentre in Austria si usano eps e Bluecode.

Offrire questi strumenti aumenta la conversione al checkout, riduce l'abbandono del carrello e migliora la soddisfazione del cliente.

Tariffe flessibili, indipendenti dall'importo

Le carte applicano in genere commissioni proporzionali al valore della transazione. Questo può essere penalizzante per importi alti, ma anche per i micropagamenti (a causa delle commissioni minime).

Gli APM, in particolare quelli basati su trasferimenti bancari, permettono modelli tariffari fissi. Ciò è ideale per:

- **Grandi transazioni:** il costo fisso diventa vantaggioso.
- **Piccoli importi:** si possono elaborare micropagamenti in modo sostenibile.

Altri vantaggi degli APM

Gli APM offrono ulteriori benefici:

- ✓ Disponibilità immediata dei fondi (in alcuni casi in tempo reale);
- ✓ Innovazione più rapida, grazie a una minore rigidità tecnologica e regolatoria;
- ✓ Minore esposizione normativa, soprattutto in materia di autenticazione forte (SCA – Strong Customer Authentication).

Riepilogo: vantaggi e svantaggi per clienti, commercianti e acquirer

| Aspetto | Carte di credito | Metodi di pagamento alternativi (APM) |
|-----------------------------|-------------------------------------|---------------------------------------|
| Costi complessivi | Elevati, con molti attori coinvolti | Più bassi, struttura semplificata |
| Rischio di chargeback | Alto | Molto basso o nullo |
| Gestione del rischio | Necessaria | Spesso non richiesta |
| Conformità PCI DSS | Obbligatoria | Non richiesta |
| Integrazione tecnica | Più complessa | Facile, spesso via API |
| Modello tariffario | Percentuale sull'importo | Fisso o flessibile |
| Gradimento del cliente | Variabile, dipende dal paese | Molto alto, localizzato |
| Idoneità per micropagamenti | Limitata | Ottima |
| Velocità di liquidazione | Lenta o differita | Immediata o quasi istantanea |
| Innovazione e flessibilità | Limitata, regolata | Elevata, dinamica |

Conclusione: il futuro è nella diversificazione, ma gli APM sono in vantaggio

Le carte di credito continueranno a essere importanti in contesti internazionali e settori regolati. Tuttavia, i metodi di pagamento alternativi si stanno affermando come soluzioni più efficienti, economiche e adatte al consumatore moderno. Per i commercianti significano meno costi, meno rischi e più conversioni. Per i clienti, un'esperienza fluida e familiare. Per gli acquirer, un nuovo modello di efficienza.

Raccomandazione

Le aziende dovrebbero vedere gli APM non come un'alternativa di emergenza, ma come una scelta strategica. Soprattutto nei mercati locali, adottare metodi di pagamento familiari, sicuri e convenienti è un vantaggio competitivo concreto.