

NETMANAGEMENT®

Libro bianco
(Whitepaper)

Nuova normativa europea sulla
valutazione obbligatoria della
solvibilità per “Buy Now, Pay Later”
(BNPL) e pagamenti rateali

(Implicazioni per commercianti, fornitori di
servizi di pagamento e consumatori –
commercio elettronico e negozi fisici)

Version 1.00
Dicembre 2025
Italiano

Introduzione

L'Unione Europea ha adottato una significativa riforma della disciplina del credito ai consumatori, che influisce direttamente sul modo in cui possono essere offerte soluzioni di pagamento differito e modelli noti come "Buy Now, Pay Later" (BNPL). Questa riforma rientra nella revisione della Direttiva Europea sul Credito ai Consumatori (DCC II), volta a modernizzare il settore dei pagamenti e prevenire il sovraindebitamento legato ai modelli digitali di finanziamento. Per i commercianti — sia online che nei negozi fisici — la normativa rappresenta un cambiamento rilevante nelle condizioni di offerta di pagamenti dilazionati o rateali. Nonostante il BNPL abbia guadagnato popolarità grazie alla sua semplicità, le nuove regole si concentrano sulla protezione del consumatore, trasparenza, responsabilità e adeguatezza dei metodi di pagamento rispetto alla capacità finanziaria del cliente.

Questo documento offre un'analisi chiara e dettagliata della direttiva e delle sue implicazioni per commercianti, fornitori di servizi di pagamento (PSP) e per l'intero ecosistema dei pagamenti.

Obiettivi e ambito della nuova direttiva

La direttiva ha i seguenti obiettivi:

- Ø Proteggere il consumatore, soprattutto quelli a reddito più basso, contro il sovraindebitamento
- Ø Rafforzare la responsabilità dei creditori, inclusi i microcrediti e i crediti di breve durata
- Ø Aumentare la trasparenza sui costi effettivi del pagamento differito
- Ø Favorire un confronto equo tra diverse forme di finanziamento

Le nuove regole si applicano dal 20 novembre 2025, a seguito della fase di recepimento iniziata alla fine del 2023. La riforma estende le obbligazioni anche ai microcrediti e ai crediti inferiori a 200 €, precedentemente non soggetti a controlli rigorosi sulla solvibilità.

Di conseguenza, le offerte BNPL e i pagamenti rateali richiederanno una valutazione obbligatoria della solvibilità prima della loro concessione.

Ambito per metodo di pagamento

La tabella seguente indica se ciascun metodo di pagamento rientra nell'obbligo di valutazione della solvibilità (Sì / No / Parzialmente):

Metodo di pagamento / APM / Fornitore	Soggetto alla direttiva?	Motivazione
Carta di credito (Visa, Mastercard, Amex)	Sì (valutazione a carico dell'emittente)	Credito revolving o dilazionato
Carta di debito	No	Pagamento immediato, senza credito
Addebito diretto SEPA	No	Pagamento avviato al momento dell'acquisto
Addebito diretto SEPA garantito	No	Protezione per il commerciante, non è credito al consumatore
Bonifico bancario immediato	No	Nessun credito
PayPal "Pay in 3 / Pay Later"	Sì	Pagamento rateale con finanziamento

Metodo di pagamento / APM / Fornitore	Soggetto alla direttiva?	Motivazione
Klarna BNPL	Sì	Credito al consumo
Apple Pay / Google Pay	No*	Portafoglio digitale; dipende dal metodo sottostante
Sofort / iDEAL / Trustly / Wero	No	Pagamento bancario immediato
Fattura B2C 30-90 giorni	Sì	Equivalente a credito
Fattura B2B	No	Fuori dall'ambito della direttiva
Pagamento rateale senza interessi con consegna posteriore	No	Prepagamento, non è credito
BNPL tramite PSP	Sì (valutazione a carico del PSP)	Credito al consumatore
Pagamento rateale in negozio con consegna immediata	Sì	Considerato credito al consumo
Abbonamento periodico su carta	No	Pagamenti ricorrenti, non credito

* Apple Pay / Google Pay rientrano solo se il metodo sottostante è credito.

Implicazioni per i commercianti

Le nuove regole implicano che:

- Ø Le offerte BNPL non possono più essere erogate informalmente senza che un fornitore autorizzato effettui la valutazione della solvibilità
- Ø Se interviene un PSP o istituto autorizzato, il commerciante non è responsabile della valutazione
- Ø Se il commerciante offre pagamento rateale diretto, può essere considerato creditore e richiedere autorizzazione regolamentare

Praticamente, i commercianti devono:

- Ø Appoggiarsi a PSP/BNPL autorizzati
- Ø Evitare di concedere credito diretto senza autorizzazione
- Ø Aggiornare processi di pagamento, termini e condizioni e informazioni precontrattuali

Trasmissione dei dati e base legale

Quando il pagamento comporta finanziamento, alcuni dati personali devono essere trasmessi al PSP o all'istituto autorizzato per la valutazione della solvibilità:

- Ø Identità e dati di contatto del consumatore
- Ø Data di nascita
- Ø Importo e natura della transazione
- Ø Storico dei pagamenti, se disponibile

Base legale secondo il GDPR:

Trattamento basato sugli articoli 6(1)(b) (esecuzione contratto) e 6(1)(c) (obbligo legale). Non è richiesto ulteriore consenso.

Il commerciante deve garantire trasparenza attraverso una privacy policy aggiornata, indicando chiaramente il soggetto responsabile della valutazione.

Tipologie di BNPL e pagamenti rateali inclusi

Applicabile a:

- Ø Microcrediti e prestiti di basso importo (< 200 €)
- Ø Pagamenti rateali (es. 3–4 rate)
- Ø Pagamenti differiti senza interessi con consegna successiva
- Ø Pagamenti differiti con rischio finanziario per il commerciante
- Ø Soluzioni BNPL integrate nel checkout online

Criterio chiave: il consumatore riceve il bene o servizio immediatamente e paga dopo — costituisce credito, anche senza interessi.

Quando è necessaria l'autorizzazione

Autorizzazione necessaria se il commerciante:

- Ø Concede credito diretto al consumatore
- Ø Permette pagamento rateale prima della consegna
- Ø Offre termini lunghi (> 30 giorni)

Non necessaria se:

- Ø Le rate sono prepagamento e consegna solo dopo pagamento completo
- Ø Nessun interesse o commissione
- Ø Nessun rischio di credito per il commerciante

Situazione	Autorizzazione?	Motivazione
Fattura B2B 30–90 giorni	No	Fuori ambito consumatore
Pagamento B2C 90 giorni	Probabilmente sì	Considerato credito
4 rate prima di emissione biglietto evento	No	Prepagamento

Pagamento rateale come prepagamento

Se il consumatore paga in rate prima di ricevere il bene/servizio, normalmente non è credito, se:

- Ø Nessun interesse o commissione
- Ø Consegna condizionata a pagamento completo
- Ø Rate costituiscono prepagamento

Esempi:

- Ø Biglietti eventi inviati solo dopo pagamento totale
- Ø Acquisto divano con consegna post-pagamento
- Ø Viaggi rilasciati dopo saldo

Modello consentito e non regolamentato come credito.

Perché SEPA e SEPA garantito non sono BNPL

SEPA non è BNPL perché:

- Ø Pagamento avviato al momento dell'acquisto
- Ø Nessun credito prolungato
- Ø SEPA garantito protegge commerciante, non finanziamento al consumatore

“Tabs” e conti aperti nel settore della ristorazione: transizione verso i criteri BNPL

Nel contesto della nuova direttiva europea sulla verifica della solvibilità per le offerte “Buy Now – Pay Later” (BNPL) o gli acquisti a rate, molti ristoratori e organizzatori di eventi si pongono la domanda su quando un credito informale concesso a un cliente — il cosiddetto “tab” o un conto aperto mantenuto per un periodo prolungato — rientri effettivamente nella definizione di accordo BNPL o di credito. Questa analisi considera sia i rischi economici sia le implicazioni normative legate a tali pratiche.

Tradizionalmente, un “tab” si riferisce all'estensione a breve termine di pasti o bevande a credito da parte dell'esercente, con l'accordo tacito che il cliente saldi l'importo totale entro la fine della giornata o della serata. In questa forma classica, si tratta di un metodo di pagamento differito informale e di brevissimo termine, che non comporta interessi né commissioni, e che pertanto non rientra nella nuova Direttiva Europea sul Credito ai Consumatori.

Tuttavia, quando l'importo dovuto si estende oltre alcune ore per più giorni o settimane, l'esercente assume un rischio finanziario maggiore, e l'accordo informale inizia a somigliare sempre più a una linea di credito privata. Periodi di ritardo superiori a due settimane, in particolare per importi superiori a 200 €, aumentano significativamente l'esposizione economica. Allo stesso tempo, la distinzione rispetto alla concessione di credito regolamentato diventa rilevante, soprattutto quando tali “tabs” vengono concessi in maniera regolare o sistematica.

Si deve prestare particolare attenzione ai termini di pagamento superiori a 90 giorni, che, secondo la definizione attuale di credito al consumo in Europa, costituiscono chiaramente un credito ai sensi della normativa europea sulla protezione dei consumatori. In tali casi, è richiesta una autorizzazione da parte di un prestatore di servizi di pagamento o

addirittura una licenza bancaria, se il modello viene offerto commercialmente o in maniera standardizzata. Al contrario, i “tabs” puntuali e a breve termine senza interessi né commissioni rimangono non problematici dal punto di vista normativo. L’importo e la frequenza di utilizzo sono fattori critici: “tabs” isolati e occasionali per piccoli importi continuano a essere accettabili, mentre “tabs” ripetuti su importi medi o elevati assumono crescente rilevanza economica e normativa. La valutazione del rischio da parte dell’esercente è fondamentale in queste situazioni.

Dal punto di vista pratico, è consigliabile che ristoratori, organizzatori di eventi o venditori di biglietti documentino sistematicamente i conti aperti e i “tabs” in base a durata, importo e frequenza. Questo approccio non solo consente una valutazione economica chiara, ma facilita anche l’individuazione tempestiva di situazioni in cui una verifica della solvibilità o l’intervento di un prestatore di servizi di pagamento sia prudente o legalmente necessario.

In combinazione con soluzioni di pagamento moderne, come quelle offerte da fornitori specializzati quali NetManagement, è possibile effettuare controlli di solvibilità in tempo reale al momento dell’inserimento dei dati di fatturazione o consegna. Ciò consente ai commercianti di offrire ai clienti i metodi di pagamento più adatti riducendo al contempo il proprio rischio finanziario. Per transazioni di importo elevato, utilizzo ricorrente o termini di pagamento prolungati, questo approccio garantisce la conformità alle normative senza limitare indebitamente la flessibilità del cliente.

In sintesi, i “tabs” puntuali e a breve termine nel settore della ristorazione rimangono non problematici, mentre i conti aperti prolungati e sistematici assumono effettivamente le caratteristiche di un modello BNPL o di credito. Pertanto, commercianti, ristoratori e venditori di biglietti devono monitorare attentamente queste soglie — durata, importo e frequenza — e implementare, ove necessario, controlli di solvibilità o autorizzazioni da parte dei prestatori di servizi di pagamento appropriati.

Verifica solvibilità per articoli costosi o rivendita

Acquisti elevati o rivendita rapida = rischio maggiore.

NetManagement offre integrazione in tempo reale con sistemi di valutazione del credito, permettendo:

- ✕ Validazione dati cliente durante inserimento indirizzo di consegna/fatturazione
- ✕ Mostrare solo metodi di pagamento idonei
- ✕ Ridurre frodi, mancati pagamenti e resi

Principali agenzie di credito in Europa

Segmento	Agenzia	Sito web
B2C	Banco de Portugal / SICO	https://www.bportugal.pt
B2C/B2B	CRIF	https://www.crif.com
B2C	Experian	https://www.experian.pt
B2C	Equifax	https://www.equifax.pt
B2B	Informa D&B	https://www.informa.pt
B2B	Creditsafe	https://www.creditsafe.com
B2C (Nordici)	Bisnode (D&B)	https://www.dnb.com

Considerazioni aggiuntive

- Ø Comunicazioni BNPL più rigorose
- Ø Processi di pagamento devono includere informazioni precontrattuali obbligatorie
- Ø PSP implementano sistemi automatizzati bilanciando regolamentazione, UX e conversione

Vantaggi e svantaggi

Commercianti

Vantaggi

- Ü Riduzione frodi e mancati pagamenti
- Ü Relazioni durature con clienti
- Ü Maggiore conversione con BNPL regolamentato
- Ü Protezione da future sanzioni

Svantaggi

- Ø Processi più rigorosi
- Ø Possibile limitazione dei clienti idonei
- Ø Adeguamento tecnico e contrattuale

Consumatori

Vantaggi

- Ü Protezione da sovraindebitamento
- Ü Trasparenza sui costi reali
- Ü Minori commissioni nascoste

Svantaggi

- Ø Controlli di identità e solvibilità più frequenti
- Ø Accesso BNPL limitato per profili a rischio

Conclusione

La nuova direttiva europea rappresenta un cambiamento profondo nel panorama dei pagamenti. Pur imponendo obblighi, crea un ambiente più trasparente, responsabile e sostenibile. I commercianti proattivi potranno beneficiare di maggiore fiducia, minor rischio di inadempimento e fidelizzazione dei clienti.

È il momento ideale per rivedere offerte BNPL, ottimizzare processi interni e collaborare con PSP autorizzati, offrendo opzioni di pagamento attrattive e sicure.

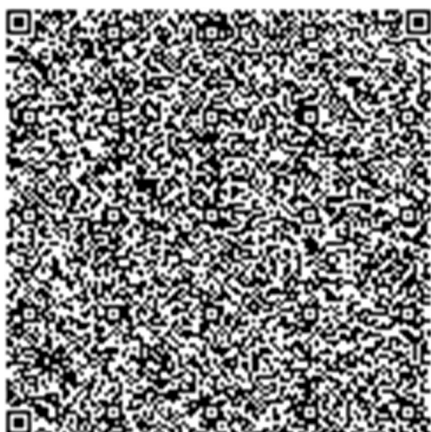
Clausola di esclusione di responsabilità

Il presente documento non costituisce consulenza legale. È fornito esclusivamente a scopo informativo per illustrare gli sviluppi normativi relativi al "Buy Now, Pay Later" e agli acquisti rateali. Il contenuto non è esaustivo né giuridicamente vincolante e non sostituisce una consulenza legale adeguata al caso specifico. Per questioni specifiche o decisioni operative, si consiglia di rivolgersi a professionisti legali qualificati.

Recapiti

NETMANAGEMENT®

NetManagement Group Limited | 36 Fitzwilliam Square | Dublin 2
Sito web: www.NetManagement.com | Email: info@NetManagement.com



Telefono e fax

Canada	Telefono	+1 (514) 612 7730
	Fax	+1 (514) 612 7732
Francia	Telefono	+33 (0)1 7061 306-0
Germania	Telefono	+49 (0)40 30184-0
	Fax	+49 (0)40 30184-100
Hong Kong	Telefono	+852 5809 0888
	Fax	+852 5809 2888
Irlanda	Telefono	+353 (0)1 506 040-0
	Telefono	+353 (0)21 2028 47-0
Messico	Telefono	+52 (0)55 9435 611-0
Singapore	Telefono	+65 6816268-0
	Fax	+65 6816268-100
Slovenia	Telefono	+386 (0)1 7775 11-0
Emirati Arabi Uniti	Telefono	+971 (0)50 893219-0
Gran Bretagna	Telefono	+44 (0)20 3828 700-0
U.S.A.	Telefono	+1 (302) 425 1330
	Fax	+1 (302) 425 1332