

HÄNDLER

Hochrisiko-Händlerkonten: Was die Einstufung bedeutet und wie Sie sich auf die Risikoprüfung vorbereiten

Veröffentlicht am 5. Oktober 2026

Warum ein Zahlungsanbieter ein Unternehmen als Hochrisiko behandelt, was das am angebotenen Konto ändert und was ein Risikoprüfer sehen will, bevor er zusagt.

„Hochrisiko“ ist eine Aussage über das Risiko des Zahlungsanbieters, kein Urteil über ein Unternehmen. Wenn ein Kunde eine Kartenzahlung bestreitet und der Händler sie nicht erstatten kann, zahlt der Acquirer. Wenn ein Händler etwas verkauft, das die Kartenorganisationen einschränken, trifft die Strafe den Acquirer. Ein Hochrisiko-Händlerkonto ist ein Konto, bei dem der Anbieter diese Fälle für wahrscheinlicher hält als üblich und Preis, Limits und Überwachung entsprechend festlegt.

Jeder Anbieter zieht die Grenze an anderer Stelle. Dasselbe Unternehmen kann von einem abgelehnt, von einem zweiten unter Auflagen angenommen und von einem dritten als gewöhnlich behandelt werden. Deshalb ist es mehr wert zu verstehen, wie das Urteil zustande kommt, als eine Liste von Anbietern zu haben.

Woher das Risiko kommt

Ein Risikoprüfer wägt vier Dinge ab.

RISIKO	DIE FRAGE DAHINTER
Chargebacks	Wie oft werden Kunden eine Zahlung bestreiten, und kann das Unternehmen die Erstattungen tragen?
Lieferung	Wie lange liegt zwischen dem Zahlungseingang und der Lieferung des Verkauften?
Regulierung	Ist die Tätigkeit lizenzpflichtig, altersbeschränkt oder nur in manchen Ländern legal?
Reputation	Werden die Kartenorganisationen oder die Bank des Anbieters Einwände gegen die Kategorie haben?

Reisen gelten vor allem wegen der Lieferung als Hochrisiko: Ein heute verkauftes Ticket wird in sechs Monaten genutzt, und wenn das Unternehmen dazwischen ausfällt, hat jeder Kunde Anspruch auf Erstattung. Nahrungsergänzungsmittel gelten vor allem wegen der Chargebacks als Hochrisiko, die aus Abo-Abrechnung und Werbeversprechen entstehen. Glücksspiel, Forex und Krypto gelten vor allem wegen der Regulierung als Hochrisiko. Erwachseneninhalte sind es wegen der Reputation und wegen der Chargebacks.

Die Branchen, die meist als Hochrisiko gelten

- Gaming und Glücksspiel
- Forex, CFD-Handel und andere Finanzdienstleistungen
- Krypto
- Erwachseneninhalte, Live-Cams, Fan-Seiten und Dating
- Nahrungsergänzung und Nutraceuticals, CBD und Hanf, Pharma
- Alkohol, Tabak und Vaping
- Schusswaffen
- Reisen und Ticketing
- Affiliate-Marketing, Marktplätze und Plattformen, die Zahlungen für andere Verkäufer annehmen

Mehrere davon sind bei den Kartenorganisationen zudem registrierungspflichtige Kategorien. Das Integrity Risk Program von Visa und die Specialty Merchant Registration von Mastercard verlangen beide, dass ein Acquirer Händler bestimmter Kategorien registriert und für jeden eine Gebühr zahlt. Diese Kosten und diese Kontrolle sind ein Grund dafür, dass viele Anbieter solche Kategorien gar nicht annehmen.

Es liegt nicht nur an der Branche

Ein Unternehmen einer gewöhnlichen Kategorie kann wegen seiner Art zu verkaufen trotzdem als Hochrisiko geprüft werden:

- **Abonnements, kostenlose Testphasen und automatische Verlängerung.** Sie sind die größte einzelne Quelle von Streitfällen, weil Kunden vergessen, dass sie sich angemeldet haben, oder nicht finden, wie man kündigt.
- **Lange Lieferzeiten und Vorbestellungen.** Je länger die Lücke, desto größer das Risiko des Anbieters, wenn das Unternehmen den Betrieb einstellt.
- **Hohe Transaktionsbeträge.** Jeder einzelne Streitfall kostet mehr.
- **Grenzüberschreitender Verkauf.** Betrugs- und Streitfallquoten sind höher, und das Recht ändert sich mit dem Land des Kunden.
- **Keine Processing-Historie.** Ein neues Unternehmen kann nicht zeigen, wie sich seine Kunden verhalten.

- **Eine Historie, die schlecht verlaufen ist.** Hohe Chargeback-Quoten bei einem früheren Anbieter oder ein Eintrag in der MATCH-Liste von Mastercard für gekündigte Händler, der fünf Jahre bestehen bleibt.

Die Zahlen, auf die ein Anbieter achtet

Die Kartenorganisationen betreiben Überwachungsprogramme, und ein Händler, der in eines gerät, kostet seinen Acquirer Gebühren und Aufmerksamkeit. Zum Zeitpunkt der Abfassung gilt:

- **Visa** zählt in seinem Acquirer Monitoring Program Streitfälle und gemeldeten Betrug zusammen. Ein Händler gilt als „excessive“ ab einer Quote von 1,5 % der abgerechneten Transaktionen, einer Schwelle, die im April 2026 von 2,2 % gesenkt wurde, und erst ab mindestens 1.500 solcher Ereignisse im Monat.
- **Mastercard** stuft einen Händler als Excessive Chargeback Merchant ein, wenn eine Chargeback-Quote von 1,5 % und 100 oder mehr Chargebacks im Monat zusammenkommen, und kennt eine höhere Stufe bei 3 % und 300.

Kaum ein Anbieter wartet auf diese Schwellen. Die meisten werden schon deutlich unter 1 % unruhig, weil ihr eigenes Portfolio an denselben Programmen gemessen wird.

Was sich am Konto ändert

Ein Hochrisiko-Konto funktioniert wie jedes andere. Anders sind die Konditionen.

- **Preis.** Der Abwicklungssatz ist höher, und es kann eine Einrichtungsgebühr oder einen Monatsmindestumsatz geben.
- **Eine Reserve.** Der Anbieter behält einen Teil jeder Auszahlung ein, üblicherweise einen Prozentsatz, der rollierend nach mehreren Monaten freigegeben wird, als Sicherheit gegen spätere Streitfälle.
- **Langsamere Auszahlung.** Gelder können Tage später eintreffen als bei einem Standardkonto.
- **Volumenobergrenzen.** Ein monatliches Limit, das steigt, während das Konto eine Historie aufbaut.
- **Überwachung.** Engere Prüfung von Chargebacks, Erstattungen und plötzlichen Volumenänderungen.

Diese Konditionen sind verhandelbar und werden in der Regel lockerer, wenn sich das Konto bewährt. Die im ersten Monat vereinbarte Reserve ist nicht zwingend die des zwölften.

Was ein Risikoprüfer sehen will

Unterlagen

1. Gründungs- oder Registerunterlagen

2. Ausweis und Adressnachweis jedes Geschäftsführers
3. Die Eigentümerstruktur, bis hin zu den Personen, denen das Unternehmen letztlich gehört
4. Ein aktueller Geschäftskontoauszug
5. Processing-Abrechnungen aus drei bis sechs Monaten, sofern es eine Historie gibt
6. Die Lizenz, bei jeder regulierten Tätigkeit

Auf der Website

1. Ein gültiges SSL-Zertifikat
2. AGB, Datenschutzerklärung und eine Rückerstattungs- oder Stornierungsrichtlinie, die ein Kunde finden kann
3. Eine Versand- oder Lieferrichtlinie, wenn Waren verschickt werden
4. Kontaktdaten und eine physische Adresse
5. Klare Preise, wobei jede wiederkehrende Belastung genannt wird, bevor der Kunde zahlt
6. Der Abrechnungsdeskriptor im Checkout, damit die Belastung auf dem Kontoauszug wiedererkannt wird

Der größte Teil der Website-Liste dient dazu, Streitfälle zu verringern. Ein Kunde, der die Belastung wiedererkennt, die Rückerstattungsrichtlinie findet und jemanden erreicht, muss seine Bank nicht anrufen.

Fehler, die einen Antrag kosten

- **Das Geschäft harmloser beschreiben, als es ist.** Der Risikoprüfer liest die Website, und das Monitoring liest die Transaktionen. Ein falsch beschriebenes Geschäft, das auffliegt, verliert das Konto und kann auf der MATCH-Liste landen.
- **Überall gleichzeitig anfragen.** Jede Ablehnung ist eine Tatsache, nach der der nächste Anbieter fragen kann. Wenige gut passende Anträge bringen mehr als zwanzig auf gut Glück.
- **Die Historie verschweigen.** Frühere Chargeback-Probleme, die erklärt werden, samt dem, was geändert wurde, lesen sich weit besser als solche, die entdeckt werden.
- **Länder oder Produkte weglassen.** Wird das Konto für eine Sache genehmigt und für eine andere genutzt, wird es allein deshalb geschlossen.
- **Volumen auf mehrere Konten verteilen, um unter einer Schwelle zu bleiben.** Die Kartenorganisationen werten das als Umgehung, und die Anbieter ebenso.

Bevor Sie einen Antrag stellen

Kennen Sie Ihre eigenen Zahlen: Monatsvolumen, durchschnittlicher Transaktionsbetrag, Erstattungsquote und Chargeback-Quote. Bringen Sie die Website in Ordnung, bevor jemand sie prüft. Stellen Sie zuerst die Unterlagen zusammen. Wenden Sie sich dann an die Anbieter, deren

veröffentlichte Kriterien Sie bereits erfüllen, und beschreiben Sie das Geschäft genau so, wie es ist.

Quellen

- [LegitScript: Visa Integrity Risk Program](#) (Englisch)
- [G2 Risk Solutions: Visa ersetzt das Global Brand Protection Program](#) (Englisch)
- [Justt: Visas strengere Überwachungsschwelle ab April 2026](#) (Englisch)
- [Beancount: Chargeback-Überwachung bei Visa und Mastercard 2026](#) (Englisch)

Online lesen: <https://payments-marketplace.com/de-DE/insights/high-risk-merchant-accounts/>

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