

ANBIETER UND ISOS

Rückstau in der Risikoprüfung: Was ungeeignete Anträge einen Zahlungsanbieter kosten

Veröffentlicht am 30. September 2026

Der größte Teil einer Prüfwarteschlange besteht aus Anträgen, die nie angenommen worden wären. Wohin die Zeit geht, was das über Gehälter hinaus kostet und wie Anbieter es verringern, ohne ihre Standards zu senken.

Fragt man ein Risikoprüfungsteam, was es bremst, lautet die Antwort selten: die schwierigen Fälle. Es ist die Menge der Anträge, die den Schreibtisch nie hätten erreichen sollen: ein Unternehmen aus einer Branche, die der Anbieter nicht bedient, ein Land, das er nicht aufnehmen kann, eine Akte, in der die Hälfte der Unterlagen fehlt. Jeder davon muss trotzdem geöffnet, gelesen und beantwortet werden.

Wohin die Zeit geht

Eine Ablehnung ist nicht kostenlos, nur weil sie schnell geht. Ein Antrag, der an der ersten Prüfung scheitert, wurde dennoch erfasst, zugewiesen, geöffnet und beantwortet, und viele scheitern erst später. Die häufigen Muster sind diese.

- **Anträge außerhalb der Risikobereitschaft.** Branche, Land oder Volumen waren nie akzeptabel. Nichts in der Akte hätte das ändern können.
- **Unvollständige Akten.** Das Unternehmen wäre vielleicht akzeptabel, aber die Unterlagen fehlen, und der Risikoprüfer wird zum Dokumentenjäger.
- **Website-Mängel.** Keine Rückerstattungsrichtlinie, keine Firmenangaben, Produkte, die nicht zum Formular passen. Jeder davon ist eine Runde Schriftverkehr.
- **Dubletten.** Derselbe Händler, der über zwei Partner eintrifft, oder erneut nach einer Ablehnung.
- **Spekulative Vermittlungen.** Partner, die jeden Lead schicken, den sie haben, in der Hoffnung, dass etwas hängen bleibt.

Was es über Gehälter hinaus kostet

1. **Gute Händler warten.** Jede Stunde für eine Akte, die abgelehnt wird, ist eine Stunde, die ein annehmbarer Händler in der Warteschlange verbringt. Manche unterschreiben in der Zwischenzeit anderswo.
2. **Das Urteil leidet.** Ein Team, das einen Rückstau abarbeitet, entscheidet schneller und sieht weniger genau hin. So rutscht eine schlechte Akte durch, und so wird eine gute abgelehnt.
3. **Partner verlieren die Geduld.** ISOs und Vermittler schicken ihre besten Händler dorthin, wo die Antwort schnell kommt.
4. **Die Daten werden verfälscht.** Genehmigungsquoten, Durchlaufzeiten und Partner-Scorecards sehen schlechter aus als die tatsächliche Leistung des Anbieters bei den Anträgen, auf die es ankam.
5. **Ablehnungen haben Folgen.** Ein Händler, der aus einem Grund abgelehnt wurde, den er vorher hätte kennen können, hat einen Makel in seiner Historie und eine schlechte Meinung vom Anbieter.

Warum es bestehen bleibt

Die Kriterien des Anbieters stehen in einem Richtliniendokument, das Antragsteller nie sehen. Ein Händler kann nicht erkennen, ob er passt, also bewirbt er sich und findet es heraus. Ein Partner kann es ebenso wenig erkennen, also schickt er alles. Der Anbieter hütet die Einzelheiten seiner Regeln aus guten Gründen, denn sie zu veröffentlichen würde Betrügern verraten, was sie sagen müssen, und der Preis ist eine Warteschlange voller Anträge, die seine eigene Richtlinie abgewiesen hätte.

Was ihn verringert

- **Veröffentlichen Sie die harten Grenzen.** Unterstützte Länder, verbotene Branchen und Mindestvolumina lassen sich nennen, ohne offenzulegen, wie Risiko bewertet wird. Auf sie entfällt der Großteil des Volumens außerhalb der Risikobereitschaft.
- **Filtern Sie vor der Warteschlange.** Eine strukturierte Vorprüfung, die einen Antrag gegen die Kriterien des Anbieters testet und diejenigen aufhält, die nicht bestehen können, kostet weit weniger als die Zeit eines Risikoprüfers.
- **Weisen Sie unvollständige Akten an der Tür ab.** Eine Einreichung, die ohne die erforderlichen Unterlagen gar nicht möglich ist, wird nicht zur Nachfassaufgabe.
- **Prüfen Sie die Website automatisch.** Ob Richtlinien, Firmenangaben und ein funktionierender Checkout vorhanden sind, lässt sich feststellen, bevor ein Mensch hinsieht.
- **Geben Sie Partnern Rückmeldungen, mit denen sie arbeiten können.** Ein Partner, der erfährt, welche seiner Vermittlungen außerhalb der Risikobereitschaft lagen und warum, schickt weniger davon.
- **Zurückgeben statt ablehnen.** Eine behebbarer Akte sollte mit einer Liste zurückgehen, damit sie vollständig wiederkommt und nicht als neuer Antrag.

Was Sie nicht tun sollten

Die Messlatte zu senken leert eine Warteschlange und füllt das Portfolio mit den Konten, die die Messlatte aufhalten sollte. Dasselbe gilt, wenn man ein Team auf Tempo trimmt. Das Ziel ist nicht, über jede Akte schneller zu entscheiden. Es ist, keine Prüfzeit mehr auf Akten zu verwenden, die keine Prüfung gebraucht hätten.

Die Kennzahl, auf die es ankommt

Zählen Sie, wie viele Anträge einen Risikoprüfer erreichen und wie viele davon angenommen werden. Ist die zweite Zahl ein kleiner Teil der ersten, wird das Team als Filter eingesetzt, und ein Filter ist das Teuerste, was ein Risikoprüfer sein kann.

Ein Anbieter, dessen Warteschlange überwiegend Anträge enthält, die zu seinen Kriterien passen, kann es sich leisten, jeden genau anzusehen. Das ist ein besserer Einsatz der Mitarbeiter, und es ist sicherer.

Online lesen: <https://payments-marketplace.com/de-DE/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