

HÄNDLER

Website-Compliance: Was ein Risikoprüfer prüft, bevor er Ihren Antrag liest

Veröffentlicht am 18. September 2026

Der erste Blick eines Zahlungsanbieters auf ein Unternehmen gilt der Website. Welche Seiten, Richtlinien und Angaben vorhanden sein müssen, warum jede zählt und welche Mängel eine Prüfung früh beenden.

Bevor ein Risikoprüfer das Antragsformular liest, öffnet er die Website. Sie ist der eine Beleg, den der Händler nicht für ihn geschrieben hat, und sie zeigt, was das Unternehmen verkauft, an wen und wie es mit Kunden umgeht. Viele Anträge werden an dieser Stelle abgelehnt, wegen Mängeln, die sich an einem Nachmittag beheben lassen.

Warum die Website so viel Gewicht hat

Die Kartenorganisationen machen den Acquirer dafür verantwortlich, was seine Händler verkaufen und wie. Auf der Website prüft der Acquirer das. Dort beginnen auch die meisten Streitfälle: Ein Kunde, der die Rückerstattungsrichtlinie nicht findet, die Belastung nicht wiedererkennt oder niemanden erreicht, geht stattdessen zu seiner Bank.

Die folgende Liste ist also kein Papierkram. Jeder Punkt beantwortet eine Frage, die der Risikoprüfer beantworten können muss.

Was vorhanden sein muss

PUNKT	DIE FRAGE, DIE ER BEANTWORTET
Eine sichere Verbindung (https)	Sind Karten- und personenbezogene Daten bei der Übertragung geschützt?
AGB	Wozu genau stimmt der Kunde zu?
Rückerstattungs- und Stornierungsrichtlinie	Bekommt ein Kunde sein Geld ohne Chargeback zurück?

PUNKT	DIE FRAGE, DIE ER BEANTWORTET
Datenschutzerklärung	Was geschieht mit Kundendaten, und entspricht es dem Gesetz?
Kontaktdaten und eine physische Adresse	Gibt es ein reales, erreichbares Unternehmen?
Klare Preise in einer genannten Währung	Weiß der Kunde, was ihm berechnet wird?
Der Abrechnungsdeskriptor im Checkout	Erkennt der Kunde die Belastung auf seinem Kontoauszug wieder?
Lieferrichtlinie	Wann kommt die Ware oder Leistung an, und wohin liefern Sie?

Einiges mehr wird in der Praxis erwartet: der rechtliche Name des Unternehmens und seine Registernummer, die Logos der Kartenorganisationen im Checkout und bei altersbeschränkten oder regulierten Waren die Lizenz und eine Altersprüfung.

Worauf ein Risikoprüfer über die Liste hinaus achtet

- **Passt die Website zum Antrag?** Produkte, bediente Länder und Preise sollten dem Formular entsprechen. Eine Website, die etwas verkauft, das im Antrag nicht stand, ist der schnellste Weg zur Ablehnung.
- **Funktioniert sie?** Defekte Links, ein scheiternder Checkout, Platzhaltertext und leere Richtlinienseiten deuten auf ein Unternehmen hin, das nicht geschäftsbereit ist.
- **Sind die Richtlinien echt?** Eine Vorlage mit dem Namen einer anderen Firma oder eine Rückerstattungsrichtlinie, die den AGB widerspricht, fällt auf.
- **Sind die Aussagen haltbar?** Gesundheitsversprechen, garantierte Renditen und „risikofreie“ Angebote ziehen Aufsichtsbehörden ebenso an wie Streitfälle.
- **Ist wiederkehrende Abrechnung offengelegt?** Wird ein Kunde erneut belastet, müssen Preis und Rhythmus neben der Schaltfläche stehen, nicht im Kleingedruckten.
- **Ist etwas verborgen?** Seiten, die nur per Direktlink erreichbar sind, Produkte, die erst nach dem Login erscheinen, oder Inhalte, die sich je nach Land ändern, sehen aus wie Transaction Laundering und werden auch dann mit Misstrauen betrachtet, wenn sie harmlos sind.

Mängel, die eine Prüfung früh beenden

1. Keine Rückerstattungsrichtlinie, oder eine, die alle Verkäufe ohne Begründung für endgültig erklärt.
2. Kein Firmenname, keine Adresse, keine Kontaktmöglichkeit.
3. Fehlende Preise, oder Preise, die erst im letzten Schritt erscheinen.

4. Eine Website, die noch im Aufbau ist.
5. Produkte oder Leistungen außerhalb dessen, was der Anbieter akzeptiert.
6. Eine vor wenigen Tagen registrierte Domain ohne Geschäftshistorie dahinter.

Nichts davon beweist, dass ein Unternehmen unseriös ist. Jeder Punkt bedeutet, dass der Risikoprüfer eine Frage nicht beantworten kann, die er beantworten muss, und dann ist eine Ablehnung die einzig sichere Reaktion.

Bevor Sie einen Antrag stellen

- **Lesen Sie Ihre eigene Website wie ein Fremder.** Finden Sie die Rückerstattungsrichtlinie von der Startseite aus. Finden Sie heraus, an wen Sie zahlen würden.
- **Machen Sie die Richtlinien konkret.** Wie viele Tage, welche Bedingungen, wie man anfragt, wie lange es dauert.
- **Setzen Sie das Wesentliche in die Fußzeile jeder Seite.** Firmenname, Adresse, Kontakt und Links zu jeder Richtlinie.
- **Prüfen Sie sie auf dem Smartphone.** Die meisten Kunden sehen sie dort, und der Prüfer vielleicht auch.
- **Halten Sie sie nach der Genehmigung aktuell und wahr.** Anbieter prüfen Websites während der Laufzeit eines Kontos erneut, und eine nicht mitgeteilte Änderung wirft dieselben Fragen wieder auf.

Eine Website, die diese Prüfung besteht, verkauft auch besser und wird seltener bestritten, aus demselben Grund: Der Kunde sieht, was er kauft und wen er fragen kann.

Online lesen: <https://payments-marketplace.com/de-DE/insights/website-compliance-checklist/>

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