

MERCHANTS

High-risk merchantaccounts: wat het etiket betekent en hoe u zich voorbereidt op de risicobeoordeling

Gepubliceerd op 5 oktober 2026

Waarom een betaaldienstverlener een bedrijf als high-risk behandelt, wat dat verandert aan het account dat hij aanbiedt en wat een risicobeoordelaar wil zien voordat hij ja zegt.

'High-risk' zegt iets over de blootstelling van de betaaldienstverlener; het is geen oordeel over een bedrijf. Wanneer een klant een kaartbetaling betwist en de merchant die niet kan terugbetalen, betaalt de acquirer. Wanneer een merchant iets verkoopt dat de kaartschema's beperken, krijgt de acquirer de boete. Een high-risk merchantaccount is een account waarbij de provider die uitkomsten waarschijnlijker acht dan gebruikelijk en prijs, limieten en monitoring daarop afstemt.

Elke provider trekt de grens op een andere plek. Hetzelfde bedrijf kan door de een worden afgewezen, door een tweede onder voorwaarden worden geaccepteerd en door een derde als gewoon worden behandeld. Daarom is weten hoe het oordeel tot stand komt meer waard dan een lijst met providers.

Waar het risico vandaan komt

Een risicobeoordelaar weegt vier dingen.

RISICO	DE VRAAG ERACHTER
Chargebacks	Hoe vaak zullen klanten een betaling betwisten, en kan het bedrijf de terugbetalingen dragen?
Levering	Hoe lang zit er tussen het ontvangen van het geld en het leveren van wat is verkocht?
Regelgeving	Is de activiteit vergunningplichtig, leeftijdsgebonden of maar in sommige landen legaal?
Reputatie	Zullen de kaartschema's of de bank van de provider bezwaar maken tegen de categorie?

Reizen is vooral high-risk vanwege de levering: een ticket dat vandaag wordt verkocht, wordt over zes maanden gebruikt, en als het bedrijf in de tussentijd omvalt, heeft elke klant recht op terugbetaling. Supplementen zijn vooral high-risk vanwege chargebacks, die voortkomen uit abonnementsfacturering en marketingclaims. Kansspelen, forex en crypto zijn vooral high-risk vanwege regelgeving. Adult content is high-risk vanwege reputatie en vanwege chargebacks.

De branches die meestal als high-risk worden behandeld

- Gaming en kansspelen
- Forex, CFD-handel en andere financiële dienstverlening
- Crypto
- Adult content, live cams, fansites en dating
- Supplementen en nutraceutica, CBD en hennep, farmacie
- Alcohol, tabak en vaperen
- Vuurwapens
- Reizen en ticketing
- Affiliate marketing, marketplaces en platforms die betalingen voor andere verkopers ontvangen

Een aantal hiervan zijn ook registratieplichtige categorieën bij de kaartschema's. Het Integrity Risk Program van Visa en de Specialty Merchant Registration van Mastercard verplichten een acquirer allebei om merchants in bepaalde categorieën te registreren en voor elk een vergoeding te betalen. Die kosten en dat toezicht verklaren mede waarom veel providers die categorieën helemaal niet aannemen.

Het ligt niet alleen aan de branche

Een bedrijf in een gewone categorie kan toch als high-risk worden beoordeeld vanwege de manier waarop het verkoopt:

- **Abonnementen, gratis proefperiodes en automatische verlenging.** Dit is de grootste afzonderlijke bron van betwistingen, omdat klanten vergeten dat ze zich hebben aangemeld of niet kunnen vinden hoe ze opzeggen.
- **Lange levertijden en pre-orders.** Hoe langer de tussentijd, hoe groter de blootstelling van de provider als het bedrijf stopt.
- **Hoge transactiebedragen.** Eén betwisting kost meer.
- **Grensoverschrijdend verkopen.** Fraude- en betwistingspercentages liggen hoger, en de wet verandert met het land van de klant.
- **Geen verwerkingshistorie.** Een nieuw bedrijf heeft niets om te laten zien hoe zijn klanten zich gedragen.

- **Een historie die misging.** Hoge chargebackratio's bij een eerdere provider, of een vermelding op de MATCH-lijst van Mastercard voor beëindigde merchants, die vijf jaar blijft staan.

De cijfers waar een provider op let

De kaartschema's hebben monitoringprogramma's, en een merchant die daarin terechtkomt, kost zijn acquirer kosten en aandacht. Op het moment van schrijven:

- **Visa** telt betwistingen en gemelde fraude samen in zijn Acquirer Monitoring Program. Een merchant is 'excessive' bij een ratio van 1,5% van de afgewikkelde transacties, een drempel die in april 2026 omlaag ging van 2,2%, en pas vanaf minstens 1.500 van zulke gebeurtenissen in een maand.
- **Mastercard** merkt een merchant aan als Excessive Chargeback Merchant bij een chargebackratio van 1,5% samen met 100 of meer chargebacks in een maand, en kent een hoger niveau bij 3% samen met 300.

Weinig providers wachten op die grenzen. De meeste worden al ruim onder de 1% ongerust, omdat hun eigen portefeuille langs dezelfde programma's wordt gemeten.

Wat er aan het account verandert

Een high-risk account werkt hetzelfde als elk ander. De voorwaarden verschillen.

- **Prijs.** Het verwerkingstarief is hoger, en er kunnen opstartkosten of een maandelijks minimum gelden.
- **Een reserve.** De provider houdt een deel van elke uitbetaling in, doorgaans een percentage dat na enkele maanden doorlopend vrijkomt, als zekerheid tegen latere betwistingen.
- **Tragere uitbetaling.** Geld kan dagen later binnenkomen dan bij een standaardaccount.
- **Volumelimieten.** Een maandelijks limiet die stijgt naarmate het account een historie opbouwt.
- **Monitoring.** Nauwere controle op chargebacks, terugbetalingen en plotselinge volumeveranderingen.

Over deze voorwaarden valt te onderhandelen, en ze worden meestal soepeler naarmate het account zich bewijst. De reserve die in de eerste maand is afgesproken, is niet noodzakelijk de reserve van de twaalfde.

Wat een risicobeoordelaar wil zien

Documenten

1. Oprichtings- of inschrijvingsdocumenten
2. Identiteitsbewijs en adresbewijs van elke bestuurder

3. De eigendomsstructuur, tot en met de personen die uiteindelijk eigenaar van het bedrijf zijn
4. Een recent zakelijk bankafschrift
5. Drie tot zes maanden transactieoverzichten, als er een historie is
6. De vergunning, voor elke gereguleerde activiteit

Op de website

1. Een geldig SSL-certificaat
2. Algemene voorwaarden, een privacybeleid en een retour- of annuleringsbeleid dat een klant kan vinden
3. Een verzend- of leveringsbeleid wanneer goederen worden verstuurd
4. Contactgegevens en een fysiek adres
5. Duidelijke prijzen, waarbij elke terugkerende afschrijving wordt vermeld voordat de klant betaalt
6. De factuurdescriptor die bij de checkout wordt getoond, zodat de afschrijving op een afschrift wordt herkend

Het grootste deel van de websitelijst is er om betwistingen te verminderen. Een klant die de afschrijving herkent, het retourbeleid kan vinden en iemand kan bereiken, hoeft zijn bank niet te bellen.

Fouten die een aanvraag kosten

- **Het bedrijf milder voorstellen dan het is.** Een risicobeadelaar leest de website, en de monitoring leest de transacties. Een verkeerd beschreven bedrijf dat tegen de lamp loopt, verliest het account en kan op de MATCH-lijst komen.
- **Bij iedereen tegelijk aanvragen.** Elke afwijzing is een feit waar de volgende provider naar kan vragen. Een paar goed passende aanvragen doen het beter dan twintig op goed geluk.
- **De historie verzwijgen.** Eerdere chargebackproblemen die worden uitgelegd, met wat er is veranderd, komen veel beter over dan problemen die worden ontdekt.
- **Landen of producten weglaten.** Als het account voor het ene wordt goedgekeurd en voor iets anders wordt gebruikt, wordt het alleen al om die reden gesloten.
- **Volume over accounts spreiden om onder een drempel te blijven.** De kaartschema's behandelen dit als ontwijking, en providers ook.

Voordat u een aanvraag doet

Ken uw eigen cijfers: maandvolume, gemiddeld transactiebedrag, terugbetalingspercentage en chargebackratio. Breng de website op orde voordat iemand hem beoordeelt. Verzamel eerst de documenten. Benader daarna de providers aan wier gepubliceerde criteria u al voldoet, en beschrijf het bedrijf precies zoals het is.

Bronnen

- [LegitScript: Visa Integrity Risk Program](#) (Engels)
- [G2 Risk Solutions: Visa vervangt het Global Brand Protection Program](#) (Engels)
- [Justtt: Visa's strengere monitoringdrempel vanaf april 2026](#) (Engels)
- [Beancount: chargebackmonitoring bij Visa en Mastercard in 2026](#) (Engels)

Online lezen: <https://payments-marketplace.com/nl-NL/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