

MERCHANTS

Merchantaccount afgewezen: wat de redenen betekenen en wat u daarna doet

Gepubliceerd op 22 september 2026

Providers leggen een afwijzing zelden volledig uit. De gebruikelijke redenen erachter, welke te verhelpen zijn en welke niet, en hoe u de volgende aanvraag aanpakt.

Een afwijzing van een betaaldienstverlener komt meestal in één regel: het bedrijf 'voldoet niet aan onze criteria' of 'valt buiten onze risicobereidheid'. De provider is niet ontwijkend om het ontwijken. Vaak mag hij een beslissing die op fraudescreening berust niet toelichten, en hij voelt er niets voor een aanvrager te leren hoe hij langs zijn controles komt.

Dat laat het aan de merchant om uit te zoeken wat er is gebeurd. De meeste afwijzingen komen voort uit een korte lijst van oorzaken.

De provider neemt het bedrijf niet aan

Dit is de meest voorkomende reden en de minst persoonlijke. Elke provider heeft branches die hij niet bedient, landen die hij niet kan aansluiten en volumes die hij te klein of te groot vindt. Zo'n afwijzing zegt niets over de merchant. Dezelfde aanvraag kan voor de provider eraanstaande gewone handel zijn.

Wat te doen: vraag elders aan, en controleer eerst de vermelde criteria van de volgende provider.

De aanvraag kon niet worden geverifieerd

De beoordelaar kon niet bevestigen wie eigenaar van het bedrijf is, waar het is geregistreerd of dat de documenten echt zijn. Ontbrekende documenten, namen die onderling niet overeenkomen en eigendom via meerdere lagen vennootschappen leiden allemaal hiernaartoe.

Wat te doen: dit is te verhelpen. Stel een volledige set samen: registratiedocumenten, identiteitsbewijs en adresbewijs van elke bestuurder en eigenaar, een helder eigendomsschema en een bankafschrift op naam van de vennootschap.

De website doorstond de beoordeling niet

Geen retourbeleid, geen bedrijfsgegevens, ontbrekende prijzen of producten die de aanvraag niet noemde.

Wat te doen: te verhelpen, en meestal snel. Breng de site op orde voordat u ergens anders aanvraagt, want de volgende beoordelaar opent hem ook.

De cijfers baarden zorgen

Een chargebackratio die hoog is of stijgt, een terugbetalingspercentage dat op ontevreden klanten wijst, of volumes die niet passen bij de omvang en de leeftijd van het bedrijf.

Wat te doen: deels te verhelpen. Een provider wil zien dat de trend verbetert en waarom. Neem enkele maanden aan overzichten mee en vertel wat er is veranderd.

De historie ook

Een eerder account dat door een provider is gesloten, een vermelding op Mastercards MATCH-lijst van beëindigde merchants of ongunstige informatie over een bestuurder.

Wat te doen: dit valt niet weg te nemen, alleen uit te leggen. Vertel wat er is gebeurd voordat de provider het vindt, en vertel wat er nu anders is. Reken op een kleinere keuze aan providers en strengere voorwaarden.

De financiën waren te mager

Een bedrijf dat goederen verkoopt die weken later worden geleverd, met weinig kapitaal erachter, stelt de provider bloot als het omvalt. Een nieuwe vennootschap zonder jaarcijfers doet dat ook.

Wat te doen: bied zekerheid. Een reserve, een lager maandplafond om mee te beginnen of een kortere levertijd kan van een nee een voorwaardelijk ja maken.

Er klopte iets niet

De aanvraag zei het ene en de website, de bankafschriften of openbare registers zeiden iets anders. Beoordelaars wijzen af op inconsistentie alleen, omdat ze een vergissing niet van een verzwijging kunnen onderscheiden.

Wat te doen: lees uw eigen aanvraag naast alles wat een vreemde over het bedrijf kan vinden, en zorg dat het overeenkomt.

Voordat u opnieuw aanvraagt

1. **Vraag ernaar.** De provider geeft misschien niet de volledige reden, maar zegt vaak wel op welk gebied het probleem zat: documenten, website, branche of historie.
2. **Verhelp wat is gevonden.** Ongewijzigd opnieuw aanvragen levert hetzelfde antwoord op, en bij sommige providers is een afwijzing definitief.
3. **Vraag niet overal tegelijk aan.** Een reeks afwijzingen wordt een feit waar de volgende provider naar kan vragen. Een paar aanvragen bij providers aan wier criteria u voldoet, doen het beter dan twintig op hoop van zegen.
4. **Beschrijf het bedrijf precies.** Zwak de branche nooit af en laat geen product weg om door de eerste controle te komen. Een account dat zo is geopend, wordt gesloten wanneer de monitoring het inhaalt, en die sluiting volgt het bedrijf naar de volgende aanvraag.
5. **Controleer eerst of u past.** Of een provider uw branche, uw land en uw volume accepteert, is vóór de aanvraag te weten. Het is het goedkoopste om uit te zoeken en de meest voorkomende reden voor een afwijzing.

Een afwijzing kost tijd, en herhaalde afwijzingen kosten aanzien. Het doel is niet vaker aanvragen, maar minder vaak worden afgewezen.

Online lezen: <https://payments-marketplace.com/nl-NL/insights/merchant-account-declined/>

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