

## MERCHANTS

# Multi-PSP-strategie: wanneer een tweede betaaldienstverlener de moeite waard is

Gepubliceerd op 24 september 2026

Met meer dan één betaaldienstverlener werken beschermt tegen storingen en accountsluitingen en kan de acceptatiegraad verhogen, tegen kosten voor integratie en toezicht. Hoe u beslist, en hoe u het eerlijk doet.

De meeste bedrijven beginnen met één betaaldienstverlener en blijven daar tot er iets misgaat. Een storing op een drukke dag, een reserve die zonder waarschuwing wordt opgelegd of een accountreview die de uitbetaling een week befrist, is meestal de aanleiding om een tweede te zoeken. Het is beter om vóór die dag te beslissen of een tweede provider de moeite waard is.

## Wat een tweede provider u oplevert

- **Continuïteit.** Ligt één provider plat, of schort hij het account op, dan gaat de verkoop door via de andere.
- **Betere acceptatiegraad.** Issuers behandelen acquirers verschillend. Een kaart die via de ene route wordt geweigerd, wordt via een andere soms goedgekeurd, en lokale acquiring in het land van de klant keurt meestal meer goed dan grensoverschrijdende.
- **Dekking.** Geen provider biedt elke valuta, elk land en elke betaalmethode. Twee kunnen dekken wat één niet kan.
- **Onderhandelingspositie.** Voorwaarden verbeteren wanneer de provider weet dat het volume kan verhuizen.
- **Ruimte om te groeien.** Maandplafonds op één account zijn niet langer het plafond van het bedrijf.

## Wat het kost

- **Integratie.** Twee keer technisch werk, of een orkestratielaag tussen de checkout en de providers, die een eigen vergoeding heeft.
- **Reconciliatie.** Twee uitbetalingsbestanden, twee tariefstructuren, twee betwistingsprocessen.

- **Compliance.** Elke provider heeft zijn eigen onboarding, zijn eigen reviews en zijn eigen vragen wanneer er iets verandert.
- **Verdund volume.** Prijsstaffels en de historie waarmee u betere voorwaarden verdient, zijn beide op volume gebouwd, en het splitsen vertraagt beide.
- **Aandacht.** Chargebackratio's moeten per account afzonderlijk worden gevolgd.

## Wanneer het de moeite waard is

Een tweede provider verdient zijn kosten terug wanneer ten minste één van deze punten waar is:

1. Een dag zonder kaartbetalingen zou ernstige schade aanrichten.
2. Een wezenlijk deel van de klanten zit in landen waar de huidige provider buitenlands is.
3. Het bedrijf valt in een categorie waarin accountreviews en sluitingen een normaal risico zijn.
4. Het volume is de plafonds of de risicobereidheid van één provider ontgroeid.
5. De acceptatiegraad ligt merkbaar onder wat anderen in de branche melden.

Voor een klein bedrijf dat in één land in een categorie met laag risico verkoopt, is één goede provider met een getest noodplan meestal genoeg.

## Het goed doen

- **Vertel elke provider over de andere.** Beoordelaars vragen hoeveel van het bedrijf zij te zien krijgen. Een eerlijk antwoord is onopvallend. Een verzwegen tweede account dat later wordt ontdekt, is dat niet.
- **Routeer met een reden.** Op land, valuta, kaartsoort of kosten. Regels die uit te leggen zijn, zijn regels waar een provider zich prettig bij voelt.
- **Houd beide accounts actief.** Een reserveaccount dat maandenlang niets heeft verwerkt, kan wegens inactiviteit worden gesloten, of het laten afweten op de dag dat het nodig is.
- **Houd kaartgegevens van klanten overdraagbaar.** Slaat één provider kaarten op in een vorm die alleen hij kan gebruiken, dan betekent volume verplaatsen dat u elke klant vraagt ze opnieuw in te voeren.
- **Geef elk account zijn eigen descriptor en zijn eigen monitoring.** Betwistingen worden per account geteld.

## De grens die u niet overschrijdt

Er bestaat een praktijk die op een strategie met meerdere providers lijkt en het niet is: volume over accounts spreiden zodat de chargebackratio op elk account onder de drempels van de kaartschema's blijft. De schema's noemen dat load balancing, behandelen het als ontwijking en treden op tegen de merchant en de acquirers wanneer ze het vinden.

De test is eenvoudig. Een routeringsregel die Franse kaarten naar een Franse acquirer stuurt, is strategie. Een regel die volume weghaalt bij een account omdat de betwistingen daar oplopen, is verhulling. Pak in plaats daarvan de betwistingen aan.

## Voordat u een provider toevoegt

Een orkestratieplatform kan een betaling overal naartoe routeren, maar alleen naar providers die het bedrijf al hebben geaccepteerd. Het trage deel van een opzet met meerdere providers is niet de techniek. Het is een tweede en derde provider vinden aan wier criteria het bedrijf voldoet, en door hun risicobeoordeling komen.

Begin dus daar. Zoek uit welke providers uw branche, landen en volumes accepteren voordat u de routing ontwerpt, en vraag bij die providers aan. De integratie kan op een goedkeuring wachten. De omgekeerde volgorde levert een routeringsengine op zonder bestemming voor het verkeer.

---

Online lezen: <https://payments-marketplace.com/nl-NL/insights/multi-psp-strategy/>

### 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