

MERCHANTS

Konta merchanta wysokiego ryzyka: co oznacza ta etykieta i jak przygotować się do oceny ryzyka

Opublikowano 5 października 2026

Dlaczego dostawca płatności traktuje firmę jako podmiot wysokiego ryzyka, co to zmienia w oferowanym koncie i co analityk ryzyka chce zobaczyć, zanim się zgodzi.

„Wysokie ryzyko” opisuje ekspozycję dostawcy płatności, a nie jest oceną firmy. Gdy klient kwestionuje płatność kartą, a merchant nie jest w stanie jej zwrócić, płaci agent rozliczeniowy. Gdy merchant sprzedaje coś, co organizacje kartowe ograniczają, karę dostaje agent rozliczeniowy. Konto merchanta wysokiego ryzyka to konto, przy którym dostawca uznaje takie zdarzenia za bardziej prawdopodobne niż zwykle i odpowiednio ustala cenę, limity i monitoring.

Każdy dostawca wyznacza granicę w innym miejscu. Tę samą firmę jeden może odrzucić, drugi przyjąć warunkowo, a trzeci potraktować jak zwykłą. Dlatego wiedza o tym, jak powstaje taka ocena, jest warta więcej niż lista dostawców.

Skąd bierze się ryzyko

Analityk ryzyka waży cztery rzeczy.

RYZYKO	PYTANIE, KTÓRE ZA NIM STOI
Chargebacki	Jak często klienci będą kwestionować płatność i czy firma udźwignie zwroty?
Dostawa	Ile czasu mija między przyjęciem pieniędzy a dostarczeniem tego, co sprzedano?
Regulacje	Czy działalność wymaga licencji, ma ograniczenia wiekowe albo jest legalna tylko w niektórych krajach?
Reputacja	Czy organizacje kartowe albo bank samego dostawcy będą mieć zastrzeżenia do kategorii?

Podróże są branżą wysokiego ryzyka głównie z powodu dostawy: bilet sprzedany dziś zostanie wykorzystany za sześć miesięcy, a jeśli firma w tym czasie upadnie, każdemu klientowi należy się zwrot. Suplementy są nią głównie z powodu chargebacków, które wynikają z rozliczeń subskrypcyjnych i obietnic marketingowych. Hazard, forex i krypto są nią głównie z powodu regulacji. Treści dla dorosłych są nią zarówno ze względu na reputację, jak i na chargebacki.

Branże zwykle traktowane jako wysokiego ryzyka

- Gaming i hazard
- Forex, handel CFD i inne usługi finansowe
- Krypto
- Treści dla dorosłych, kamerki na żywo, serwisy dla fanów i randki
- Suplementy i nutraceutyki, CBD i konopie, farmacja
- Alkohol, tytoń i e-papierosy
- Broń palna
- Podróże i bilety
- Marketing afiliacyjny, marketplace'y i platformy przyjmujące płatności w imieniu innych sprzedawców

Kilka z nich to również kategorie podlegające rejestracji w organizacjach kartowych. Integrity Risk Program Visa i Specjalny Merchant Registration Mastercarda wymagają, by agent rozliczeniowy rejestrował merchantów z określonych kategorii i płacił za każdego opłatę. Ten koszt i ta kontrola częściowo tłumaczą, dlaczego wielu dostawców w ogóle nie przyjmuje tych kategorii.

Liczy się nie tylko branża

Firma ze zwykłej kategorii też może zostać oceniona jako wysokiego ryzyka ze względu na sposób sprzedaży:

- **Subskrypcje, darmowe okresy próbne i automatyczne odnawianie.** To największe pojedyncze źródło sporów, bo klienci zapominają, że się zapisali, albo nie potrafią znaleźć sposobu rezygnacji.
- **Długie terminy dostawy i przedsprzedaż.** Im dłuższa przerwa, tym większa ekspozycja dostawcy, gdyby firma przestała działać.
- **Wysokie kwoty transakcji.** Jeden spór kosztuje więcej.
- **Sprzedaż transgraniczna.** Wskaźniki oszustw i sporów są wyższe, a prawo zmienia się wraz z krajem klienta.
- **Brak historii przetwarzania.** Nowa firma nie ma czym pokazać, jak zachowują się jej klienci.
- **Historia, która poszła źle.** Wysokie wskaźniki chargebacków u poprzedniego dostawcy albo wpis na prowadzonej przez Mastercard liście MATCH merchantów, z którymi rozwiązano umowę;

wpis pozostaje na niej pięć lat.

Liczbę, które obserwuje dostawca

Organizacje kartowe prowadzą programy monitoringu, a merchant, który do takiego programu trafia, kosztuje swojego agenta rozliczeniowego opłaty i uwagę. W chwili pisania:

- **Visa** w programie Acquirer Monitoring Program liczy łącznie spory i zgłoszone oszustwa. Merchant jest „excessive” przy wskaźniku 1,5% rozliczonych transakcji, czyli progu obniżonym z 2,2% w kwietniu 2026 r., i dopiero wtedy, gdy ma co najmniej 1500 takich zdarzeń w miesiącu.
- **Mastercard** nadaje status Excessive Chargeback Merchant przy wskaźniku chargebacków 1,5% i jednocześnie co najmniej 100 chargebackach w miesiącu, a wyższy poziom przy 3% i jednocześnie 300.

Mało który dostawca czeka na te progi. Większość zaczyna się niepokoić znacznie poniżej 1%, bo ich własny portfel jest mierzony tymi samymi programami.

Co zmienia się w koncie

Konto wysokiego ryzyka działa tak samo jak każde inne. Inne są warunki.

- **Cena.** Stawka za przetwarzanie jest wyższa, może też pojawić się opłata aktywacyjna albo miesięczne minimum.
- **Rezerwa.** Dostawca zatrzymuje część każdej wypłaty, zwykle procent zwalniany krocąco po kilku miesiącach, jako zabezpieczenie przed późniejszymi sporami.
- **Wolniejsze wypłaty.** Środki mogą docierać kilka dni później niż na koncie standardowym.
- **Limity wolumenu.** Miesięczny limit, który rośnie, gdy konto buduje historię.
- **Monitoring.** Dokładniejsza kontrola chargebacków, zwrotów i nagłych zmian wolumenu.

Te warunki można negocjować i zwykle łagodnieją, gdy konto się sprawdza. Rezerwa uzgodniona w pierwszym miesiącu nie musi być rezerwą w dwunastym.

Co chce zobaczyć analityk ryzyka

Dokumenty

1. Dokumenty rejestrowe spółki
2. Dokument tożsamości i potwierdzenie adresu każdego członka zarządu
3. Struktura właścicielska, aż do osób będących beneficjentami rzeczywistymi firmy
4. Aktualny wyciąg z firmowego rachunku bankowego
5. Wyciągi z transakcji z trzech do sześciu miesięcy, jeśli istnieje historia
6. Licencja, przy każdej działalności regulowanej

Na stronie internetowej

1. Ważny certyfikat SSL
2. Regulamin, polityka prywatności oraz polityka zwrotów lub anulowania, które klient potrafi znaleźć
3. Polityka wysyłki lub dostawy, jeśli wysyłane są towary
4. Dane kontaktowe i adres fizyczny
5. Czytelne ceny, z informacją o każdym cyklicznym obciążeniu, zanim klient zapłaci
6. Deskryptor rozliczeniowy widoczny przy płatności, żeby obciążenie zostało rozpoznane na wyciągu

Większość listy dotyczącej strony służy ograniczaniu sporów. Klient, który rozpoznaje obciążenie, znajduje politykę zwrotów i może się z kimś skontaktować, nie musi dzwonić do banku.

Błędy, które kosztują wniosek

- **Opisywanie działalności jako czegoś łagodniejszego.** Analityk czyta stronę, a monitoring czyta transakcje. Błędnie opisana działalność, która wyjdzie na jaw, traci konto i może trafić na listę MATCH.
- **Składanie wniosków do wszystkich naraz.** Każda odmowa to fakt, o który może zapytać następny dostawca. Kilka dobrze dobranych wniosków daje więcej niż dwadzieścia wysłanych na próbę.
- **Ukrywanie historii.** Wcześniejsze problemy z chargebackami, wyjaśnione razem z tym, co zmieniono, wyglądają znacznie lepiej niż te, które zostaną wykryte.
- **Pomijanie krajów lub produktów.** Jeśli konto zostanie zatwierdzone do jednego, a będzie używane do czegoś innego, zostanie zamknięte z tego jednego powodu.
- **Rozkładanie wolumenu na kilka kont, żeby zmieścić się pod progiem.** Organizacje kartowe traktują to jako obchodzenie zasad, a dostawcy także.

Zanim złożysz wniosek

Poznaj własne liczby: miesięczny wolumen, średnią wartość transakcji, wskaźnik zwrotów i wskaźnik chargebacków. Popraw stronę, zanim ktokolwiek ją oceni. Najpierw zbierz dokumenty. Potem zwróć się do dostawców, których opublikowane kryteria już spełniasz, i opisz działalność dokładnie taką, jaka jest.

Źródła

- [LegitScript: Visa Integrity Risk Program](#) (po angielsku)
- [G2 Risk Solutions: Visa zastępuje Global Brand Protection Program](#) (po angielsku)

- [Justt: ostrzejszy próg monitoringu Visy od kwietnia 2026 r.](#) (po angielsku)
- [Beancount: monitoring chargebacków Visy i Mastercarda w 2026 r.](#) (po angielsku)

Czytaj online: <https://payments-marketplace.com/pl-PL/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