

MERCHANTS

Odmowa otwarcia konta merchanta: co oznaczają powody i co robić dalej

Opublikowano 22 września 2026

Dostawcy rzadko wyjaśniają odmowę w całości. Najczęstsze powody, które z nich da się naprawić, a których nie, i jak podejść do kolejnego wniosku.

Odmowa od dostawcy płatności zwykle przychodzi w jednym zdaniu: firma „nie spełnia naszych kryteriów” albo „wykracza poza nasz apetyt na ryzyko”. Dostawca nie jest wymijający dla zasady. Często nie wolno mu wyjaśniać decyzji opartej na kontroli antyfraudowej i nie ma ochoty uczyć wnioskodawcy, jak obejść jego zabezpieczenia.

Merchantowi pozostaje więc ustalić, co się stało. Większość odmów wynika z krótkiej listy przyczyn.

Dostawca nie przyjmuje takiej działalności

To powód najczęstszy i najmniej osobisty. Każdy dostawca ma branże, których nie obsługuje, kraje, których nie może przyjąć, i wolumeny, które uważa za zbyt małe lub zbyt duże. Taka odmowa nic nie mówi o merchantcie. Ten sam wniosek może być zwykłym klientem dla dostawcy obok.

Co zrobić: złóż wniosek gdzie indziej, najpierw sprawdzając podane kryteria kolejnego dostawcy.

Wniosku nie udało się zweryfikować

Analitik nie mógł potwierdzić, kto jest właścicielem firmy, gdzie jest zarejestrowana ani czy jej dokumenty są autentyczne. Prowadzą do tego brakujące dokumenty, nazwy, które się między nimi nie zgadzają, i własność przez kilka warstw spółek.

Co zrobić: to da się naprawić. Przygotuj pełny komplet: dokumenty rejestrowe, dokument tożsamości i potwierdzenie adresu każdego członka zarządu i właściciela, czytelny schemat struktury własności oraz wyciąg bankowy na spółkę.

Strona nie przeszła oceny

Brak polityki zwrotów, brak danych firmy, brak cen albo produkty, o których wniosek nie wspominał.

Co zrobić: da się naprawić, i zwykle szybko. Popraw stronę, zanim złożysz wniosek gdziekolwiek indziej, bo następny analityk też ją otworzy.

Zaniepokoiły ich liczby

Wysoki lub rosnący wskaźnik chargebacków, wskaźnik zwrotów sugerujący niezadowolonych klientów albo wolumeny niepasujące do wielkości i wieku firmy.

Co zrobić: da się naprawić częściowo. Dostawca chce zobaczyć, że trend się poprawia, i poznać przyczynę. Przynieś zestawienia z kilku miesięcy i powiedz, co się zmieniło.

Historia również

Wcześniejsze konto zamknięte przez dostawcę, wpis na liście MATCH Mastercarda merchantów, z którymi rozwiązano umowę, albo niekorzystne informacje o członku zarządu.

Co zrobić: tego nie da się usunąć, można tylko wyjaśnić. Powiedz, co się stało, zanim dostawca sam to znajdzie, i powiedz, co jest teraz inaczej. Spodziewaj się węższego wyboru dostawców i ostrzejszych warunków.

Finanse były zbyt słabe

Firma sprzedająca towary dostarczane po kilku tygodniach, z niewielkim kapitałem, naraża dostawcę, jeśli upadnie. Podobnie nowa spółka bez sprawozdań.

Co zrobić: zaproponuj zabezpieczenie. Rezerwa, niższy miesięczny limit na początek albo krótszy czas dostawy mogą zamienić odmowę w zgodę warunkową.

Coś się nie zgadzało

Wniosek mówił jedno, a strona, wyciągi bankowe albo publiczne rejestry mówiły co innego. Analitycy odmawiają z powodu samej niespójności, bo nie potrafią odróżnić błędu od zatajenia.

Co zrobić: przeczytaj własny wniosek w zestawieniu ze wszystkim, co obca osoba może znaleźć o firmie, i doprowadź do zgodności.

Zanim złożysz wniosek ponownie

1. **Zapytaj.** Dostawca może nie podać pełnego powodu, ale często powie, w jakim obszarze leżał problem: dokumenty, strona, branża czy historia.
2. **Napraw to, co wykryto.** Ponowny wniosek bez zmian daje tę samą odpowiedź, a u niektórych dostawców odmowa jest ostateczna.

3. **Nie składaj wniosków wszędzie naraz.** Seria odmów staje się faktem, o który może zapytać następny dostawca. Kilka wniosków do dostawców, których kryteria spełniasz, daje więcej niż dwadzieścia wysłanych na los szczęścia.
4. **Opisz działalność dokładnie.** Nigdy nie łagodź branży ani nie pomijaj produktu, żeby przejść pierwszą kontrolę. Konto otwarte w ten sposób zostaje zamknięte, gdy monitoring nadrobi zaległości, a to zamknięcie idzie za firmą do kolejnego wniosku.
5. **Najpierw sprawdź dopasowanie.** To, czy dostawca akceptuje twoją branżę, kraj i wolumen, można ustalić przed złożeniem wniosku. To najtańsza rzecz do sprawdzenia i najczęstszy powód odmowy.

Odmowa kosztuje czas, a powtarzające się odmowy kosztują wiarygodność. Celem nie jest częstsze składanie wniosków, tylko rzadsze odmowy.

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