

MERCHANTS

Rezerwy kroczące: dlaczego dostawcy zatrzymują twoje pieniądze i jak doprowadzić do ich zwolnienia

Opublikowano 1 września 2026

Do czego służy rezerwa, jakie trzy formy przyjmuje, jak wyglądają typowe warunki i co przekonuje dostawcę, żeby ją obniżyć.

Rezerwa to pieniądze, które dostawca płatności zatrzymuje z własnej sprzedaży merchanta. Nie jest opłatą i nie przepada: nadal należy do merchanta. Nie jest jednak dostępna, a dla firmy o niskich marżach ta różnica może przesądzić o tym, czy konto się opłaca.

Do czego służy

Płatność kartą można cofnąć długo po rozliczeniu. Klient ma miesiąc na zakwestionowanie obciążenia, a jeśli merchant nie jest w stanie go zwrócić, musi to zrobić dostawca. Rezerwa jest zabezpieczeniem dostawcy na taką okoliczność: pulą, z której może pokryć chargebacki, zwroty i kary, gdy saldo merchanta się wyczerpie albo firma przestanie działać.

Dlatego rezerwy podążają za ryzykiem. Im dłuższa przerwa między płatnością a dostawą, im wyższy wskaźnik sporów albo im krótsza historia, tym większa ekspozycja dostawcy i tym więcej będzie chciał zatrzymać.

Trzy formy

RODZAJ	JAK DZIAŁA
Krocząca	Procent sprzedaży z każdego dnia jest zatrzymywany i zwalniany po ustalonym okresie, więc pieniądze stale wpływają i wypływają.
Z limitem	Procent jest zatrzymywany, dopóki pula nie osiągnie uzgodnionej kwoty; potem nic więcej nie jest pobierane.
Wstępna	Stała kwota jest wpłacana albo potrącana z pierwszych wypłat, zanim zaczną się przetwarzanie.

Rezerwa krocząca jest najczęstsza. Zwykle podawane warunki to od 5% do 10% sprzedaży zatrzymywane przez około 180 dni, choć obie liczby różnią się w zależności od dostawcy i firmy. Na takich warunkach merchant ma stale zamrożone mniej więcej sześć miesięcy tego procentu: pieniądze z pierwszego dnia są zwalniane w dniu 181, gdy do puli trafia część z tego właśnie dnia.

Co sprawdzić w umowie

- **Procent i okres zatrzymania.** Te dwie liczby określają, ile gotówki jest w danej chwili poza zasięgiem.
- **Od czego jest liczona.** Procent od sprzedaży brutto to więcej niż ten sam procent po zwrotach.
- **Czy ma limit.** Bez limitu pula rośnie razem z firmą.
- **Punkty przeglądu.** Data albo wolumen, przy którym warunki zostaną ponownie ocenione.
- **Co się dzieje po zamknięciu konta.** Dostawcy zwykle trzymają rezerwę przez cały okres na spory po ostatniej transakcji, co może oznaczać sześć miesięcy lub więcej bez wpływów z konta.
- **Kiedy może zostać podwyższona.** Większość umów pozwala dostawcy podnieść rezerwę, gdy zmienia się ryzyko, czasem bez uprzedzenia.

Jak doprowadzić do jej obniżenia

Rezerwa jest oceną ryzyka, więc zmienia się wtedy, gdy zmieniają się dowody.

1. **Zbuduj historię.** Kilka miesięcy przetwarzania z niskim wskaźnikiem chargebacków to najmocniejszy argument, jaki istnieje.
2. **Skróć przerwę.** Szybsza dostawa i przesyłki ze śledzeniem skracają okres, w którym coś może pójść źle.
3. **Pokaż finanse.** Wyciągi bankowe i sprawozdania pokazujące, że firma mogłaby sama pokryć swoje spory, czynią rezerwę mniej potrzebną.
4. **Poproś w punkcie przeglądu.** Przyjdź z liczbami: wolumen, wskaźnik zwrotów, wskaźnik chargebacków i liczba wygranych sporów.
5. **Zaproponuj alternatywę.** Rezerwa z limitem albo gwarancja bankowa może odpowiadać obu stronom bardziej niż bezterminowy procent.

Dostawcy rzadko obniżają rezerwę z własnej inicjatywy. Warunki zmieniają się dla tego merchanta, który o to prosi i ma liczby.

Czego nie robić

Nie traktuj rezerwy jak kapitału obrotowego, który wpłynie w znanym terminie. Jeśli chargebacki wzrosną, zwolnienie może się opóźnić albo procent zostanie podniesiony. I nie otwieraj drugiego konta gdzie indziej, żeby przenieść wolumen z dala od rezerwy bez poinformowania pierwszego

dostawcy: nagły spadek wolumenu przy wciąż napływających sporach to dokładnie ten schemat, na który rezerwa istnieje, i zwykle zaostrza warunki.

Zanim podpiszesz

Policz, co rezerwa zrobi z przepływami pieniężnymi przy spodziewanym wolumenie, miesiąc po miesiącu, przez pierwszy rok. Rezerwa 10% trzymana przez sześć miesięcy oznacza, że po jej napełnieniu równowartość połowy miesięcznego przychodu jest trwale poza zasięgiem. Jeśli firma nie może działać na tym, co zostaje, negocjuj przed otwarciem konta, dopóki dostawcy jeszcze zależą na kliencie.

Źródła

- [Merchant Cost Consulting: czym jest rezerwa krocząca](#) (po angielsku)
- [PXP: rezerwa krocząca](#) (po angielsku)

Czytaj online: <https://payments-marketplace.com/pl-PL/insights/rolling-reserves/>

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