

DOSTAWCY I ISO

Zatory w ocenie ryzyka: ile kosztują dostawcę płatności wnioski, które nie pasują

Opublikowano 30 września 2026

Większość kolejki do oceny ryzyka to wnioski, które nigdy nie zostałyby przyjęte. Na co idzie ten czas, ile kosztuje poza wynagrodzeniami i jak dostawcy go ograniczają bez obniżania wymagań.

Zapytaj zespół oceny ryzyka, co go spowalnia, a odpowiedzią rzadko będą trudne przypadki. Jest nią liczba wniosków, które nie powinny były trafić na biurko: firma z branży, której dostawca nie obsługuje, kraj, którego nie może przyjąć, akta, w których brakuje połowy dokumentów. Każdy z nich i tak trzeba otworzyć, przeczytać i na niego odpowiedzieć.

Na co idzie czas

Odmowa nie jest darmowa tylko dlatego, że jest szybka. Wniosek, który odpada na pierwszej kontroli, został mimo to zarejestrowany, przydzielony, otwarty i opatrzony odpowiedzią, a wiele odpada później niż na pierwszej kontroli. Typowe schematy są takie.

- **Wnioski spoza apetytu.** Branża, kraj albo wolumen nigdy nie były akceptowalne. Nic w aktach nie mogło tego zmienić.
- **Niekompletne akta.** Firma mogłaby być akceptowalna, ale brakuje dokumentów, a analityk zamienia się w osobę ścigającą dokumenty.
- **Braki na stronie.** Brak polityki zwrotów, brak danych firmy, produkty niezgodne z formularzem. Każdy z nich to runda korespondencji.
- **Duplikaty.** Ten sam merchant przychodzący przez dwóch partnerów albo ponownie po odmowie.
- **Polecenia na próbę.** Partnerzy wysyłający każdy kontakt, jaki mają, licząc, że któryś się przyjmie.

Ile to kosztuje poza wynagrodzeniami

1. **Dobrzy merchanti czekają.** Każda godzina spędzona nad aktami, które zostaną odrzucone, to godzina, którą akceptowalny merchant spędza w kolejce. Część w tym czasie podpisuje umowę gdzie indziej.

2. **Cierpi osąd.** Zespół nadrabiający zaległości decyduje szybciej i patrzy mniej uważnie. Tak przechodzą złe akta i tak odrzucane są dobre.
3. **Partnerzy tracą cierpliwość.** ISO i polecający kierują najlepszych merchantów tam, gdzie odpowiedź przychodzi szybko.
4. **Dane są zafałszowane.** Wskaźniki akceptacji, czasy rozpatrzenia i oceny partnerów wyglądają gorzej niż rzeczywiste wyniki dostawcy przy wnioskach, które miały znaczenie.
5. **Odmowy mają skutki.** Merchant, któremu odmówiono z powodu, który mógł znać z góry, zostaje ze skazą w historii i złą opinią o dostawcy.

Dlaczego to się utrzymuje

Kryteria dostawcy są zapisane w dokumencie polityki, którego wnioskodawcy nigdy nie widzą. Merchant nie może sprawdzić, czy pasuje, więc składa wniosek i się dowiaduje. Partner też nie może, więc wysyła wszystko. Dostawca chroni szczegóły swoich zasad z dobrych powodów, bo ich publikacja nauczyłaby nieuczciwych, co mówić, a ceną jest kolejka pełna wniosków, które jego własna polityka by odrzuciła.

Co je ogranicza

- **Opublikuj twarde granice.** Obsługiwane kraje, zakazane branże i minimalne wolumeny można podać bez ujawniania, jak oceniane jest ryzyko. Odpowiadają one za większość wolumenu spoza apetytu.
- **Filtruj przed kolejką.** Uporządkowana wstępna kontrola, która zestawia wniosek z kryteriami dostawcy i zatrzymuje te, które nie mogą przejść, kosztuje znacznie mniej niż czas analityka.
- **Nie przyjmuj niekompletnych akt.** Zgłoszenie, którego nie da się złożyć bez wymaganych dokumentów, nie staje się zadaniem polegającym na ich ściganiu.
- **Sprawdzaj stronę automatycznie.** Obecność polityk, danych firmy i działającej płatności można zweryfikować, zanim spojrzy na nią człowiek.
- **Dawaj partnerom informację zwrotną, z której mogą skorzystać.** Partner, któremu powie się, które z jego poleceń były spoza apetytu i dlaczego, wysyła ich mniej.
- **Zwracaj zamiast odmawiać.** Akta, które da się poprawić, powinny wrócić z listą, tak aby przyszedł ponownie kompletny, a nie jako nowy wniosek.

Czego nie robić

Obniżenie poprzeczki opróżnia kolejkę i wypełnia portfel kontami, które poprzeczka miała zatrzymać. To samo daje naciskanie zespołu na tempo. Celem nie jest szybsza decyzja w każdej sprawie. Celem jest przestać poświęcać czas oceny ryzyka aktom, które żadnej oceny nie wymagały.

Miara, która ma znaczenie

Policz, ile wniosków dociera do analityka i ile z nich zostaje przyjętych. Jeśli druga liczba jest małą częścią pierwszej, zespół służy jako filtr, a filtr to najdroższa rola, jaką może pełnić analityk.

Dostawca, którego kolejka zawiera głównie wnioski pasujące do jego kryteriów, może sobie pozwolić na dokładne przyjrzenie się każdemu. To lepsze wykorzystanie ludzi i bezpieczniejsze.

Czytaj online: <https://payments-marketplace.com/pl-PL/insights/underwriting-backlogs/>

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