

Guide til valg af kortindløser

April 2026

Betalingsmarkedet kan være meget svært at navigere i. Derfor har DI Handel lavet en kort guide, der kan hjælpe dig med at vælge den rigtige kortindløser.

Formålet med guiden

At kunne modtage betalinger med betalingskort nemt og sikkert er afgørende for, at din virksomhed kan fungere optimalt – både fysisk og online. Det danske betalingsmarked er dog meget komplekst med betalingsstrukturer, der bl.a. omfatter nationale og internationale aktører, kombinerede betalingskort, kompleks regulering og omfattende aftaler. Betalingsmarkedet kan derfor virke uoverskueligt og uigennemsigtigt med mange forskellige priser og omfattende vilkår.

Denne guide hjælper dig med at finde den løsning, der bedst passer dig og dine kunders behovs, når de vil betale med betalingskort. Den kan også hjælpe dig med at optimere din eksisterende kortindløsningsaftale og dermed reducere dine omkostninger.

Vi har derudover tilføjet et nyt kapitel om hvordan du kan sikre, at du stadig kan modtage betalinger i tilfælde af større nedbrud på betalingsinfrastrukturen eller i tilfælde af, at nogle betalingsløsninger ikke virker som normalt.

Guiden er primært rettet mod dig, der har en fysisk butik, men faktorerne i guiden, som du bør overveje, gælder også for dig, der sælger online.

Guidens indhold

- Hvilke faktorer skal din virksomhed overveje, når du skal vælge en kortindløser?
- Betalingsberedskab
- FAQ: Ofte stillede spørgsmål
- Appendix 1: Det danske betalingsmarked: Aktører og deres rolle
- Appendix 2: Betalingsberedskab



Jacob Kjeldsen
Branchedirektør
DI Handel
3377 3727
jak@di.dk



Marie Asmussen
Seniorchefkonsulent
DI Handel
3377 3061
maas@di.dk

Hvilke faktorer skal din virksomhed overveje, når du skal vælge en kortindløser?

En kortindløser job er at flytte penge fra A til B. Når en kunde betaler med betalingskort, er det kortindløseren, der kontrollerer, om der er penge på kontoen, der reserverer beløbet, der trækker pengene, og til sidst sikrer, at de udbetales til din virksomhedskonto. Gebyrstruktur, priser og vilkår varierer fra kortindløser til kortindløser.

Kend dine kunders kortmix

Inden du begynder at indhente tilbud fra kortindløserne, bør du undersøge dine kunders brug af forskellige betalingskort (kortmix). Langt de fleste danskere har mere end ét kort, f.eks. har de fleste både et Visa/Visa-Dankort og et Mastercard. Ved at kende dine kunders brug af forskellige betalingskort, får du bedre forudsætninger for at vælge den indløsningsaftale, der passer bedst til din virksomhed. Har du f.eks. mange transaktioner med internationale kort som Visa og Mastercard, bør du finde en aftale, der giver dig den laveste pris pr. transaktion på disse kort. Dette er særligt relevant for virksomheder med mange udenlandske kunder, såsom restauranter, caféer og hoteller. Det er også vigtigt, at du vurderer, hvor mange af dine kunder, der betaler med fysisk kort eller Wallets, som Apple Pay og Vipps MobilePay, via mobil eller smartwatch.

Beregn omfanget af dine kunders kortbetalinger

Antallet af kortbetalinger kan have en stor betydning for prisen på din indløsningsaftale. Husk derfor at beregne og estimere din virksomheds volumener i form af antal og beløb på forskellige betalingskort inden for en given periode. Dermed kan du sammenligne omkostninger forbundet med konkurrerende betalingsløsninger på kortindløsermarkedet.

Få tilbud fra flere kortindløserne

Når du har undersøgt dine kunders kortmix samt antallet og størrelsen af dine kunders kortbetalinger, er det vores klare anbefaling, at du indhenter tilbud fra flere kortindløserne, så du kan sammenligne priser og vilkår. Indhentning af flere tilbud giver dig en bedre forståelse af markedet og en stærkere forhandlingsposition. Der er stor sandsynlighed for, at du opnår en bedre pris og vilkår ved at afsøge markedet og forhandle dine kontrakter.

Hvis du har en fysisk butik, bør du også overveje, hvilken type kortterminal der passer til din virksomheds behov og den måde, du driver forretning og interagerer med kunderne på. Sammenlign derfor tilbud på terminaler fra forskellige indlødere og vær opmærksom på ekstraomkostninger og specifikationer.

Fokusér på de samlede omkostninger og bindingsperioder

Det er ofte selve kortgebyrerne, der bliver fokuseret på i markedsføringen af betalingsløsninger, og de offentligt tilgængelige priser for kortindløsning dækker ofte kun minimumstransaktionsgebyrer. Det er derfor vigtigt, at du ikke kun ser på kortgebyrer, men også på andre omkostninger som for eksempel terminalleje, vedligeholdelse, kundeservice og andre mulige tillægsgebyrer. Sørg derfor for at læse kontrakterne grundigt igennem – også det med småt – og forstå de samlede omkostninger, så du kan vælge den mest økonomiske og optimale løsning.

Vær også opmærksom på bindingsperioden i din aftale, da nogle aftaler binder dig i flere år. Lange bindinger kan være ufordelagtige, hvis din virksomhed/kundeportefølje ændrer sig. Vi anbefaler derfor, at du altid sætter dig godt ind i bindingsperiode og opsigelsesvarsel, samt hvornår der vil være mulighed for genforhandling.



Overvej hvilke kort du vil kunne tage imod og at indgå aftaler med flere kortindlødere

Internationale kort

En større andel af danskere har hverken et Dankort eller et såkaldt "co-branded" Visa/Dankort eller Mastercard/Dankort. Derfor kan det være en god idé at tage imod internationale kort som Visa og Mastercard. Det samme gør sig gældende, hvis du har mange internationale kunder. Har du også mange kunder under 18 år, er internationale debet- eller kreditkort også relevante, da denne kundegruppe ofte ikke har et Dankort. Derudover har internationale debetkort saldokontrol, hvilket betyder at dine kunder ikke kan lave overtræk. Internationale debetkort kan dog også være velegnede at kunne tage imod, selvom du har flest danske kunder. Se også her på antallet og værdien af transaktioner og de andre faktorer, som er gennemgået ovenfor.

Dankort

Dankort har ofte de laveste transaktionsgebyrer i fysiske butikker i Danmark og er prisreguleret ved lov. Hvis du har mange danske kunder, kan det være en fordel at indgå en Dankort-aftale. Overvej også om du vil tage imod både Dankort og internationale kort som Visa eller Mastercard.

Overvej aftale med flere kortindlødere

Vær opmærksom på, at du kan indgå aftaler med flere kortindlødere for at mindske dine omkostninger. For eksempel kan du have én separat aftale for kortindløsning af Dankort og én for indløsning af internationale kort. Det kan være økonomisk fordelagtigt fremfor én samlet løsning, da det kan give mulighed for at forhandle bedre vilkår med individuelle kortindlødere. Forbrugeren skal have mulighed for selv at vælge, om betaling med et co-branded kort sker via Dankort-delen eller den internationale del.



Betalingsberedskab

Hvordan sikrer din virksomhed, at I stadig kan modtage betalinger i tilfælde af større nedbrud på betalingsinfrastrukturen eller i tilfælde af, at nogle betalingsløsninger ikke virker som normalt?

Nets-nedbruddet den 19. juli 2025 lærte os, at aktørerne på det danske betalingsmarked i høj grad ikke var forberedt på et nedbrud af en sådan kaliber. I lyset af et i øvrigt stigende fokus på robuste betalinger har Nationalbanken offentliggjort 3 anbefalinger til erhvervsdrivende i fysiske handler, der modtager betalinger. Anbefalingerne skal forberede betalingsmodtagerne på de situationer, hvor betalingsløsningerne ikke virker som normalt.

Overvej at modtage betalinger med både betalingskort og kontooverførsler i tillæg til kontanter

Det er vigtigt at kunne modtage forskellige slags betalingsløsninger, da de i vid udstrækning benytter forskellig infrastruktur. I tilfælde af nedbrud kan de derfor fungere uafhængigt af hinanden, hvilket forhindrer et nedbrud, der lammer flere betalingskanaler. Nationalbanken anbefaler, at du modtager betalinger med både kontanter, betalingskort og digitale løsninger baseret på kontooverførsler, f.eks. MobilePay og andre løsninger.

Modtag offline-kortbetalinger, hvis du normalt modtager kortbetalinger

Vær forberedt på en situation, hvor internetforbindelsen mistes, eller hvor der er forstyrrelser i kortbetalingssystemerne. Det er selvsagt en forudsætning, at terminalerne er gearet til at kunne modtage offline-betalinger. Tag derfor kontakt til din indløser og/eller levering af terminalsystemer med henblik på at afklare, hvorvidt dine betalingssystemer kan modtage offline-kortbetalinger. Det er dernæst essentielt, at I er opmærksomme på, hvordan terminalerne stilles i offline-tilstand. Vær også opmærksom på, at det kun er muligt at betale med wallet-løsninger som Apple Pay og Google Pay, hvis terminalerne kan håndtere dette, da det er standard, at der skal anvendes fysisk kort og pinkode ved offline-betalinger.

Hav konkrete planer og instruktioner for butikken og personalet

Din virksomhed bør have en beredskabsplan i tilfælde af et nedbrud i betalingsmarkedet. Personalet skal uddannes, og de skal vide præcis, hvordan de skal reagere, skulle uheldet ske. Det er i den forbindelse vigtigt, at personalet uddannes i, hvordan terminalerne indstilles til offline-tilstand, herunder instruere kunderne i, hvordan de betaler med de alternative betalingsløsninger, som virksomheden kan tage imod.

Det er også vigtigt, at du taler med din indløser om de mulige løsninger og kontaktmuligheder, som du har, hvis krisen indtræffer. Indløseren spiller nemlig også en vigtig rolle i beredskabet.

FAQ:

Ofte stillede spørgsmål

Jeg er i tvivl om, hvilke kort mine kunder betaler med:

Kontakt din nuværende kortindløser for at få et overblik af dine kunders brug af forskellige betalingskort (kortmix), herunder Dankort, Visa/Mastercard og betalinger gennem Wallets som Apple Pay og Vipps MobilePay.

Jeg har ikke overblik over mine samlede omkostninger til indløsning af betaling:

Gennemgå din nuværende indløsningsaftale og tag ikke kun højde for kortgebyrer, men også terminalleje, vedligeholdelse, kundeservice, bindingsperioder og eventuelle tillægsgebyrer i indløsningsaftalen.

Jeg har mange udenlandske kunder i min forretning:

Hvis du har mange udenlandske kunder, bør du overveje en aftale med en kortindløser, der tilbyder lave gebyrer på internationale kort som Visa og Mastercard.

Jeg har ikke overblik over, hvor mange månedlige kortbetalinger jeg har i min forretning:

Kontakt din nuværende kortindløser og få estimeret din virksomheds transaktionsvolumen i form af antal og beløb på forskellige betalingskort inden for en given periode.

Jeg er usikker på, hvilken kortindløser der passer bedst til min virksomhed:

Indhent tilbud fra flere forskellige kortindløser, så du kan sammenligne priser og vilkår. Overvej også, om du har behov for en fysisk terminal og/eller mulighed for mobilbetalinger.

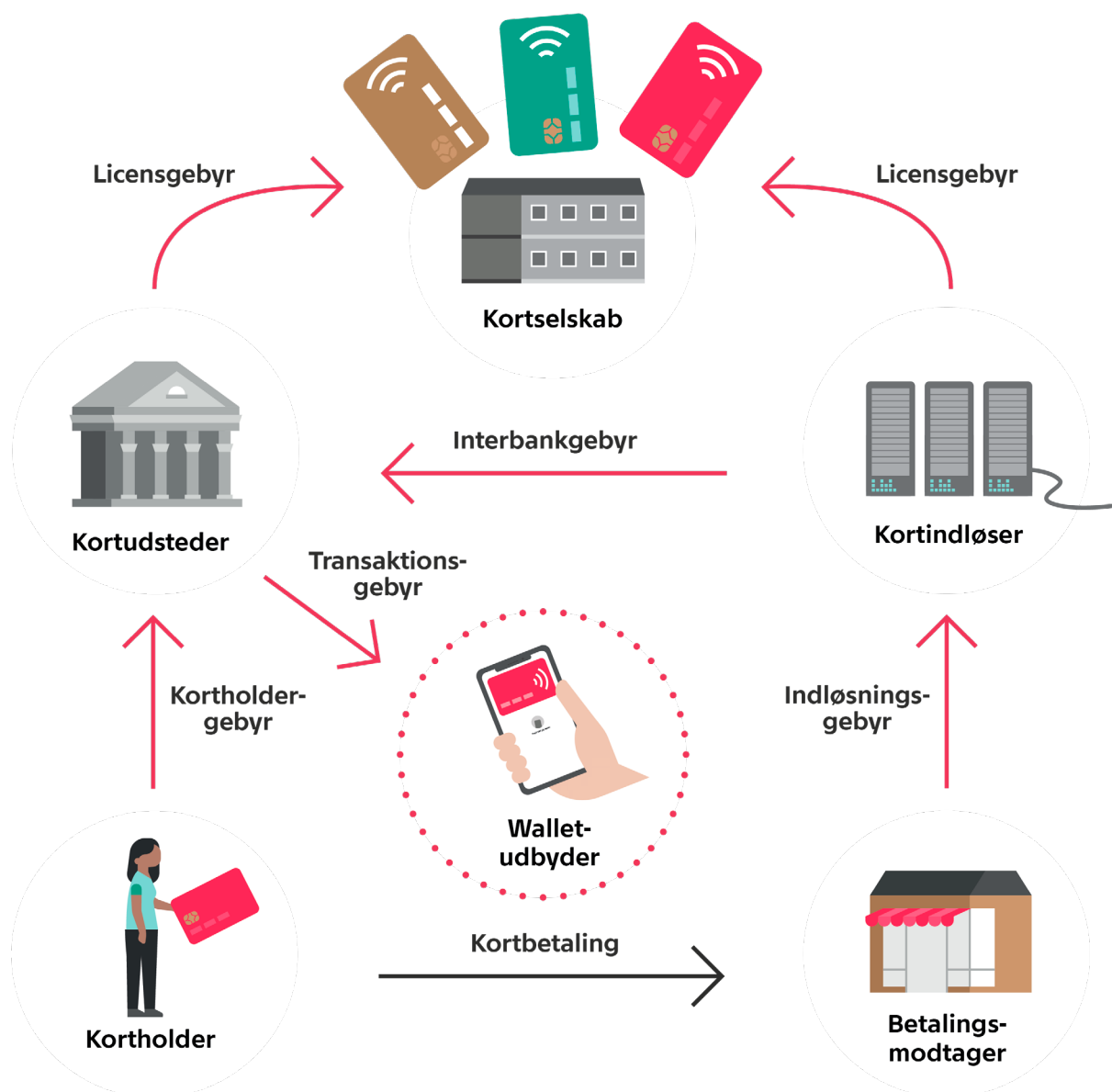
Hvad gør jeg, hvis der er et nedbrud i forbindelsen til min kortterminal?

Tal med din kortindløser om dine muligheder for at bruge dine terminaler i offline-tilstand og sørg for, at dit personale ved, hvad der skal gøres ift. terminalerne, herunder hvornår de skal indstilles i offline-tilstand.

Appendix 1:

Det danske betalingsmarked: Aktører og deres rolle

Figur: Gebyr- og incitamentsstruktur ved Wallet-kortbetalinger. De røde pile viser gebyrer mellem aktører i en kortbetaling.



Kilde: Danmarks Nationalbank

Aktører på kortbetalingsmarkedet

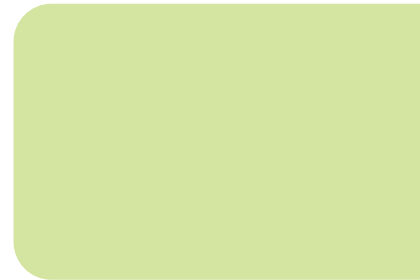
Når en kunde bruger sit betalingskort i en butik, påbegyndes et komplekst samspil mellem de fire aktører, der skal sikre en sikker overførsel af forbrugerens penge til forretningens konto:

- Kortselskab: Ejer kortsystemet og opstiller regler (f.eks. Visa, Mastercard, Dankort/Nets).
- Kortudsteder: Udsteder betalingskort (f.eks. banker).
- Kortindløser: Indløser betalinger for betalingsmodtagere.
- Betalingsmodtager: Virksomhed, der modtager betalinger.

Gebyrstruktur

Ved kundens betaling for køb af varer eller tjenesteydelser opkræves en række gebyrer, der er tilknyttet selve betalingskorttransaktionen:

- Licensgebyr: Betales til kortselskabet.
- Kortgebyr: Betales til kortudsteder.
- Indløsningsgebyr: Betales til kortindløser.
- Interbankgebyr: Betales mellem kortindløser og kortudsteder.
- Transaktionsgebyr ved wallet-betalinger: Betales til wallet-udbyder.



Appendix 2:

Betalingsberedskab

Nationalbanken anbefaler, at du som erhvervsdrivende i den fysiske handel, fx inden for detailhandel, restauration, transport og anden infrastruktur, forbereder dig på situationer, hvor én eller flere betalingsløsninger ikke fungerer som normalt i kortere eller længere tid.

Derfor bør du som erhvervsdrivende på forhånd planlægge, hvordan du vil håndtere en sådan situation, og du bør tage stilling til, om du har brug for at fortsætte dit salg med en eller flere alternative betalingsløsninger.

Overvej at modtage betalinger med både betalingskort, kontanter og kontooverførsler. Hvis der er problemer med en betalingsløsning, vil du kunne skifte til en anden.

Du bør også forberede dig på at kunne modtage offline-kortbetalinger, hvis du normalt modtager kortbetalinger. Det sikrer, at du fortsat kan modtage betalinger i situationer, hvor der er problemer med betalingskortsystemerne, eller internetforbindelsen mistes.

Det er også vigtigt, at personalet i den enkelte butik eller på det enkelte salgssted ved, hvad de skal gøre i situationer, hvor der er problemer med at modtage betalinger. Det omfatter tydelig og tilgængelig information og træning af medarbejdere, inden situationen opstår.

Vær forberedt på, at betalinger ikke fungerer som normalt



Overvej at modtage betalinger med både betalingskort og kontooverførsler i tillæg til kontanter



Modtag offline-kortbetalinger, hvis der normalt modtages betalinger med betalingskort



Hav konkrete planer og instruktioner for butikken og personalet