

Skryté poplatky pri platobných termináloch: na čo sa pýtať predtým, než niečo podpíšete

24.9.2026 - | Besteron, s.r.o.

„Platobný terminál za 10 € mesačne.“

Alebo ešte lepšie: „Terminál za 0 €.“

Na prvý pohľad jasná voľba. Lenže pri platobnom termináli je samotný prenájom často iba malou časťou toho, čo nakoniec zaplatíte.

Ak máte kaviareň, reštauráciu, salón, hotel alebo predajňu a kartou vám mesačne prejdú tisíce či desiatky tisíc eur, oveľa väčší rozdiel môže urobiť transakčný poplatok. Pri menšej alebo sezónnej prevádzke zase rozhodujú minimálne mesačné poplatky, servis či podmienky zmluvy.

A práve tu vzniká známy pocit:

„Ved' podľa ponuky to malo stáť menej. Odkiaľ sa vzali všetky tieto poplatky?“

Nemusia byť nevyhnutne skryté. Často sú uvedené v cenníku alebo v zmluve – len nie tak výrazne ako cena, ktorá vás zaujala na začiatku.

Pozrime sa preto na to, čo si pri výbere terminálu skontrolovať ešte pred podpisom zmluvy.

Ako sa naozaj počíta poplatok za transakciu?

Toto je pri porovnávaní ponúk jedna z najdôležitejších otázok.

Môžete sa stretnúť s jednou pevnou percentuálnou sadzbou alebo s modelom **MIF++**.

Pri pevnej, tzv. blended sadzbe, vidíte jednu výslednú cenu za transakciu. Je jednoduchá na pochopenie aj porovnanie. Ale nemusí byť vždy lacnejšia.

Pri MIF++ sa výsledný poplatok skladá z viacerých častí:

- interchange poplatku pre banku, ktorá kartu vydala,
- poplatku kartovej schémy, napríklad Visa alebo Mastercard,
- poplatku poskytovateľa platobnej služby.

Výsledná cena sa preto môže meniť podľa toho, **akou kartou zákazník platí, kde bola karta vydaná alebo či ide napríklad o spotrebiteľskú alebo firemnú kartu.**

A práve preto nemusí byť údaj „od 0,xx %“ dostatočný na to, aby ste vedeli, koľko budete platiť v skutočnosti.

Predstavte si dve prevádzky.

Prvá je lokálna kaviareň, kde väčšina zákazníkov platí slovenskými spotrebiteľskými kartami a priemerný účet je 8 €.

Druhá je hotel v centre mesta, v ktorom veľkú časť hostí tvoria zahraniční turisti a firemná klientela.

Obe prevádzky môžu mať podobný obrat, no reálne náklady na prijímanie kartových platieb môžu vyzeráť inak.

Preto sa nepýtajte iba:

„Akú máte sadzbu?“

Lepšia otázka je:

„Koľko by som pri svojom obrate a type zákazníkov zaplatil približne za mesiac alebo za rok?“

Pozor aj na minimálny poplatok za transakciu

Percento nemusí byť jedinou položkou.

Niektoré cenové modely môžu obsahovať aj minimálny poplatok za jednu transakciu. To je dôležité najmä tam, kde zákazníci často platia malé sumy.

Pri káve za 3 €, obede za 10 € a hotelovom pobyte za 300 € totiž rovnaký cenový model nemusí vychádzať rovnako výhodne.

Preto ponuku vždy posudzujte podľa toho, **ako vyzerajú reálne platby vo vašej prevádzke.**

Platíte aj vtedy, keď terminál takmer nepoužívate?

Máte letnú terasu, stánok, sezónnu prevádzku alebo jednoducho slabší mesiac?

Potom si skontrolujte, či zmluva neobsahuje:

- minimálny mesačný poplatok,
- minimálnu mesačnú fakturáciu,
- požadovaný minimálny obrat,
- prípadne ďalšie fixné poplatky bez ohľadu na počet transakcií.

Nízka transakčná sadzba totiž veľmi nepomôže, ak musíte každý mesiac zaplatiť určitú minimálnu sumu aj vtedy, keď terminál skoro nepoužívate.

Pýtajte sa preto jednoducho:

„Čo presne zaplatím v mesiaci, keď cez terminál neprejde takmer nič?“

Odpoveď vám často o ponuke prezradí viac než samotná reklamovaná sadzba.

Čo je skutočne zahrnuté v prenájme terminálu?

Dve ponuky môžu mať rovnaký mesačný prenájom, ale úplne iný obsah.

Pri jednej môže byť v cene prakticky všetko. Pri druhej sa postupne pridávajú ďalšie položky.

Overte si preto, či prenájom zahŕňa napríklad:

- SIM kartu alebo dátové pripojenie,
- aktualizácie zariadenia,
- vzdialenú správu,
- technickú podporu,
- servis,
- výmenu terminálu pri poruche,
- prípadne dopravu náhradného zariadenia.

Rozdiel pár eur na prenájme nemusí byť zaujímavý, ak vás prvá porucha terminálu stojí ďalší servisný poplatok – a hlavne niekoľko hodín, počas ktorých nemôžete pohodlne prijímať platby.

Platí sa za prepojenie terminálu s pokladňou?

Možno to poznáte.

Zákazník má zaplatiť 36,80 €. Obsluha sumu najprv nahodí do pokladne a potom ju ručne prepíše do terminálu.

Deväťdesiatdeväťkrát je všetko v poriadku. Na stý raz namiesto 36,80 € zadá 368 € alebo 3,68 €.

Aj preto má zmysel prepojenie pokladne s terminálom, pri ktorom sa suma preniesie automaticky.

Pri výbere riešenia si však zistite:

- či je integrácia dostupná pre váš pokladničný systém,
- či je bezplatná alebo spoplatnená,
- či ide o jednorazový alebo mesačný poplatok,
- kto rieši podporu, ak prepojenie prestane fungovať.

Nie vždy je totiž najväčším nákladom položka na faktúre. Čas obsluhy, chyby pri prepisovaní alebo komplikované riešenie problémov majú svoju cenu tiež.

Aká je dĺžka viazanosti?

Terminál vám dnes môže vyhovovať. O rok však môžete mať inú prevádzku, vyšší obrat, ďalšiu pobočku alebo úplne iný pokladničný systém.

Preto sa ešte pred podpisom pozrite na:

- dĺžku viazanosti,
- výpovednú lehotu,
- podmienky automatického predĺženia zmluvy,
- poplatok za predčasné ukončenie,
- možnosť zmeny pokladničného systému,
- podmienky vrátenia zariadenia.

Flexibilita možno na prvý pohľad nemá svoju cenovku. Keď však potrebujete zmeniť riešenie a zistíte, že ste viazaní ďalšie dva roky, veľmi rýchlo ju pocítite.

Čo sa stane, keď terminál prestane fungovať?

Je sobota večer. Reštaurácia je plná. Hostia chcú platiť a terminál nereaguje.

V tej chvíli vás pravdepodobne nebude zaujímať, že máte o 0,03 % nižšiu sadzbu ako u konkurencie.

Budete chcieť vedieť jediné. **Kto mi pomôže a ako rýchlo?**

Pri porovnávaní poskytovateľov sa preto pýtajte aj na:

- dostupnosť zákazníckej a technickej podpory,
- podporu cez víkendy a sviatky,
- spôsob riešenia porúch,
- podmienky výmeny zariadenia,
- očakávaný čas riešenia problému.

Platobný terminál je súčasť každodennej prevádzky. Kvalita služby sa preto neukáže iba na cenníku, ale najmä vo chvíli, keď niečo nefunguje.

Ako teda porovnať dve ponuky férovo?

Nie podľa ceny prenájmu zariadenia. A ideálne ani podľa jedného percenta zvýrazneného veľkým písmom.

Vezmite si rovnaký model prevádzky a pri každej ponuke počítajte s rovnakými údajmi:

mesačný obrat kartou + počet transakcií + priemerná hodnota nákupu + typy kariet + prenájom + fixné poplatky + integrácia + servis.

Až potom si spočítajte, koľko vás riešenie približne stojí za mesiac a za celý rok.

Napríklad rozdiel 5 € v mesačnom prenájme znamená 60 € ročne. Rozdiel v transakčných nákladoch pri vyššom kartovom obrate však môže znamenať násobne viac.

Preto sa oplatí pozerieť na **celkové náklady**, nie na jednu položku.

Neviete, či platíte veľa alebo málo? Využite bezplatný audit platobných služieb

Je to úplne bežné. Faktúry za platobné služby nie sú vždy jednoduché na čítanie a porovnať dve ponuky s odlišným cenovým modelom môže byť pomerne náročné.

Radi vám pomôžeme a riešenia porovnáme za vás a v rámci **bezplatného auditu platobných služieb**. Pozrieme sa na aktuálne podmienky vášho platobného terminálu alebo platobnej brány, a ukážeme priestor na optimalizáciu. Audit je bezplatný a bez záväzku.

Nemusíte pritom automaticky meniť poskytovateľa. Výsledkom môže byť jednoducho lepší prehľad o tom, **za čo dnes platíte a či vaše súčasné podmienky stále dávajú zmysel**.

Najčastejšie otázky

Je najlacnejší prenájom terminálu automaticky najvýhodnejší?

Nie. Mesačný prenájom je iba jedna časť celkových nákladov. Pri vyššom obrate môže mať oveľa väčší vplyv transakčná sadzba, pri menšom obrate zase minimálne alebo fixné poplatky.

Čo znamená MIF++?

MIF++ je spôsob výpočtu ceny kartovej transakcie. Poplatok sa skladá z interchange poplatku, poplatku kartovej schémy a marže poskytovateľa platobnej služby. Výsledná cena sa preto môže meniť podľa typu karty alebo transakcie.

Prečo môže byť zahraničná alebo firemná karta drahšia?

Jednotlivé typy kariet a transakcií môžu mať rozdielne interchange a ďalšie poplatky. Ak máte veľa zahraničných hostí alebo firemných zákazníkov, je preto vhodné zahrnúť tento kartový mix už do modelového výpočtu ponuky.

Čo si mám vypýtať od poskytovateľa terminálu?

Ideálne kompletný cenník a modelový výpočet pre váš reálny mesačný obrat. Zároveň si overte cenu prenájmu, prípadné minimálne poplatky, servis, integráciu s pokladňou, dĺžku viazanosti a podmienky ukončenia zmluvy.

Ako zistím, či za platobný terminál neplatím zbytočne veľa?

Najjednoduchšie je porovnať celkové náklady pri rovnakom obrate a počte transakcií. Ak si nie ste

istí, čo všetko sa vo vašom vyúčtovaní nachádza, môžete využiť aj bezplatný audit platobných služieb a nechať si aktuálne podmienky nezáväzne porovnať.

Cena je dôležitá. Ale pozerajte sa na celý obraz.

Pri platobnom termináli nemusí byť najvýhodnejšia ponuka tá, ktorá má najnižšie číslo na prvom riadku cenníka.

Dôležité je, **koľko vás bude celé riešenie stáť pri vašej reálnej prevádzke, čo za tú cenu dostanete a čo sa stane, keď budete potrebovať pomoc.**

<https://besteron.com/sk/blog/skryte-poplatky-platobny-terminal>