

 금융위원회	보 도 참 고 자 료			• 생산적 금융 • 신뢰받는 금융 • 포용적 금융
	보도	배포 후 즉시	배포	2018.11.26.(월)
책 임 자	금융위 중소기업과장 홍 성 기(02-2100-2990)	담 당 자	김 태 훈 사무관 (02-2100-2991)	

제 목 : 「카드수수료 개편방안」 관련 주요 언론에서 제기된 쟁점사항에 대한 설명

<보도 내용>

□ 11.26(월) 발표한 「카드수수료 개편방안」과 관련하여 당일 오후에 주요 언론은 다음과 같은 사항을 보도

① “카드사들은 수수료 인하 여력을 계산하는 산식에 불합리한 측면이 있다고 주장..., 수수료 인하 여력 산정시 모수가 되는 신용카드 매출액에서 영세·중소 가맹점은 제외되어야 함에도 이를 모두 포함해 계산하면서 과대계상됐다는 것”

(연합인포맥스, 「카드 수수료 인하여력 1.4조원 어떻게 나왔나」)

② “금융감독원 통계에 따르면 지난해 전체 카드업계 당기순이익은 1조 2천 268억원이다. 단순하게 카드사 수익감소분 1조 4천억원을 빼면 전체 카드사가 적자에 빠진다.”

(연합뉴스 「카드업계 “수수료 인하 매우 당혹.. 노조 대정부투쟁 예고」)

③ “카드사 노조는.. 모든 카드사가 적자상태에 빠질 수 있으며, 제 2의 카드대란으로 이어질 수 있다.. 이런 상황에 직면할 경우 대량해고사태가 불보듯 뻔하다..”

(연합뉴스 「카드업계 “수수료 인하 매우 당혹.. 노조 대정부투쟁 예고」)

④ “금융당국이 카드사의 수수료 인하 영향을 줄일 대안으로 고비용 마케팅 구조 개선을 지목하면서, 각종 할인이나 무이자할부 등 소비자 실익이 줄어들 전망이다.”

(헤럴드경제 「카드, 각종 할인 축소.. 무이자할부 사라질 듯」)

<설명 내용>

① 카드수수료 인하여력 산정시 영세·중소·특수가맹점 포함 관련

- 카드 수수료 인하여력은 카드사의 신용판매와 관련한 비용 중 적격비용 변동분을 의미하며,
 - 이때, 신용판매와 관련된 적격비용을 발생시키는 모든 가맹점을 대상으로 산정하므로,
- ➔ 우대수수료를 적용받는 영세·중소·특수 가맹점도 모두 포함하여 산정하여야 함
- 참고로, 과거 적격비용 산정('15년)시에도 영세·중소·특수가맹점을 포함하여 인하여력을 산출하여 왔음

② 카드사 수익성에 미치는 영향 관련

- 먼저, 기사에서 언급된 '17년 카드사 당기순이익 1.2조원은, 공식적인 회계기준보다 엄격한 감독목적의 총당금 기준이 반영된 실적이며,
 - 공식적인 회계기준(IFRS)에 따른 '17년 카드사 당기순이익은 2.2조원임
 - * 차이발생 원인 : '17.6월 감독규정 개정으로 복수 카드론 차주에 대한 총당금 적립이 일시에 증가한 반면 일부 카드사 대손총당금 적립방식 변경으로 회계기준상 총당금은 크게 감소
 - ※ 일부 언론기사에서는 '17년 당기순이익이 1.2조원이므로 금번 개편안과 같이 1.4조원 축소하면 적자전환된다고 하였으나, 수수료수익 감소분과 당기순이익 감소분을 직접 비교하는 것은 오류
- 카드사 수수료 수익은 '17년 11.7조원 수준으로, 금번 카드 수수료 개편으로 수익구조가 급격히 악화된다고 보기는 어려움
 - * 카드사 수수료 수익 : ('15년) 10.7조원, ('16년) 11조원, ('17년) **11.7조원**
 - 참고로, 카드수수료 인하조치가 지속 시행된 '15년 이후에도 카드사의 당기순이익(IFRS 기준)은 안정적인 수준을 유지
 - * 카드사 당기순이익 : ('15년) 2조원, ('16년) 2조원, ('17년) **2.2조**
- 다만, 금번 카드수수료 개편이 단기적으로 카드업계 수익성에 제약요인으로 작용할 수 있으나, 감내가능한 수준이라고 판단되며,

- 이번 개편을 계기로 카드업의 고비용 구조가 개선된다면, 중장기적으로 카드산업의 건전성을 높이는 계기가 될 것으로 생각함
- 특히, 외형확대를 위해 대형가맹점 등에 과도하게 지출하는 마케팅비용을 합리적으로 감축할 경우 카드사 수지개선 가능*

* '17년중 카드사 마케팅비용 6.1조원 중 2.8조원(약 46%)을 카드사가 자체부담

- 이를 위해 다음과 같은 방향으로 카드사들의 고비용 마케팅비용 감축을 유도할 예정
- ① 마케팅 혜택에 상응하는 비용을 부담토록 하고, 가맹점 규모별로 카드수수료에 반영되는 마케팅비용의 상한을 차등 설정
- ② 카드상품에 과도한 부가서비스(포인트, 할인, 무이자할부 등) 탑재 관행을 개선
- ③ 대형 가맹점 및 법인회원에 대한 과도한 경제적 이익제공 (포인트비용 대납, 복지기금 출연, 해외여행경비 제공, 연회비 면제 등) 제한
- 아울러 카드사의 수익 다변화 및 비용절감 등 경쟁력 제고를 위한 규제완화 등 제도개선 노력도 병행할 예정

③ 카드사의 대규모 인력 감축 관련

- 금번 카드수수료 개편은 최근 3년간 카드사의 적격비용을 재산정하여 확인된 인하여력 범위 내에서 이루어짐
- 다만, 금융위는 금번 카드수수료 개편에 따라 카드업계 수지에 영향을 미칠 수 있는만큼, 카드사의 건전성, 인력운영 상황 등을 면밀하게 예의주시 하는 한편,
- 카드사의 과도한 고비용 마케팅비용 감축 등 경영개선·비용감축 등을 유도하여, 금번 대책이 카드사 수익성에 미치는 영향을 최소화해 나갈 것임

④ 카드사 부가서비스 축소 관련

- 이번에 카드사의 부가서비스를 축소하는 것은, 일반적인 소비자가 빈번히 이용하는 모든 혜택(포인트·할인서비스 등)을 일시에 감축하겠다는 취지가 아님
- 그간 카드사간 회원모집 경쟁에 따라 소비자에 대한 실익은 극히 제한적이면서 과도한 비용을 발생시키는 비효율적인 부가서비스가 상당수 포함되어 있는 것이 사실이며,
 - * 예 : 항공 마일리지 무제한 적립, 공항 VIP 라운지 및 레스토랑 무료이용
 - 이러한 부가서비스의 혜택은 대형 가맹점이 주로 누리는 반면, 그 비용은 전체 일반 가맹점까지 공동으로 부담케 함으로써, 부가서비스가 과잉공급된 측면
- 따라서, 이번 조치는 과당경쟁 및 그간 비용배분 방식의 문제점에 따라 발생한 과도한 부가서비스를 합리적인 수준으로 줄여 나가고자 하는 것이며,
- 앞으로 금융당국·업계 등으로 구성될 「카드산업 건전화 및 경쟁력제고 TF」 등을 통해 소비자 권익이 침해되지 않는 범위 내에서 과도한 부가서비스의 합리적 감축을 유도해 나갈 계획