

 금융위원회	<div style="text-align: center; font-size: 24px; font-weight: bold;">보 도 자 료</div>		 금융감독원
책임자	금융위 중소금융과장 홍성기(02-2100-2990) 금감원 여신금융감독국장 이상민(02-3145-7550)	배포 후 즉시 담당자	2019.3.19.(화) 성미라 사무관 (02-2100-2992) 이창규 팀장 (02-3145-7440)

제 목 : 대형가맹점 카드수수료를 산정 관련 설명

1 대형가맹점 카드수수료 협상관련 기본입장

- ☐ 현행 여전법상 적격비용 기반의 수수료율 산정원칙과 수익자부담 원칙의 틀 내에서 자율적 합의를 통한 해결이 원칙이나,
 - 금융당국이 수수료 협상을 모니터링 하는 과정에서 카드사 또는 대형가맹점의 위법행위가 발견되는 경우 조치 예정
- ☐ 기본적으로 신용카드가맹점과 카드사간 수수료율 협상에 금융당국이 직접 개입하는 것은 바람직하지 않다는 입장임
 - 다만, 협상불발로 카드결제 거부 등 소비자 피해가 발생하지 않도록
 - 금융당국은 협상 진행상황을 면밀하게 모니터링하는 한편 원만한 해결을 위한 여건조성 노력*도 병행하고 있음
- * 카드사가 가맹점에게 수수료율 조정사유를 충분히 설명토록 지도, 수익자부담 원칙 강화 등 금번 카드수수료 개편의 취지 및 여전법 관련규정 등 지속적 홍보 등
- ☐ 가맹점계약 해지시 소비자는 물론 카드사와 가맹점도 모두 피해를 보게되는 소모적인 악순환이 초래된다는 점을 감안하여
 - 양 당사자간 생산적 논의를 통해 원만하게 해결되기를 기대함
- ☐ 아울러, 추후 카드수수료 적용실태 점검 등을 통해 위법사항이 확인되는 경우에는 엄중조치 예정*

- ※ **대형가맹점**(매출액 3억원 이상)의 거래상 우월적 지위를 이용한 금지행위
- 부당하게 낮은 수수료율을 요구 → 위반시 징역 1년 또는 벌금 1천만원
 - 부당하게 보상금 등 대가 요구 또는 수수 → 위반시 징역 5년 또는 벌금 3천만원
- ※ **카드사**가 대형가맹점에 부당한 보상금을 제공 → 징역 5년 또는 벌금 3천만원
- ※ **카드사**가 적격비용 원칙을 준수하지 않거나 수수료율을 부당하게 차별하는 경우
→ 금융위는 카드사에 조정요구 → 위반시 업무정지 또는 과징금 1억원

2 언론 등에서 제기된 주요 쟁점에 대한 입장

카드수수료 개편 정책 관련

Q. 우대수수료 적용대상 확대 등 금융당국의 무리한 카드수수료 인하에 따라 카드사들이 수익보전을 위해 대형가맹점 수수료를 인상하여 카드사와 가맹점간 갈등이 초래된 것 아닌가?

- ☐ 금번 카드수수료 개편의 주요 골자 중 하나는 가맹점들이 마케팅 혜택에 상응하는 비용을 부담토록 마케팅비용 산정방식을 개선*함으로써 카드수수료의 공정성을 높인 것임

※ (중진) 마케팅비용 대부분을 마케팅 혜택과 무관하게 전체 가맹점에 공통으로 배분 → (개선) 가맹점별로 마케팅 혜택에 상응하도록 비용부담을 개별화*하고, 매출 규모에 따라 비용상한을 차등적용**

* 부가서비스 적립·이용과 직접 관련된 가맹점에 비용 부과

** 구간별료(30~100억원 / 100~500억원 / 500억원 초과) 적격비용에 반영되는 마케팅비용 상한을 차등적용

- 이를 통해 수익자부담 원칙을 구현하고, 일반/대형가맹점간 카드 수수료율 역진성을 시정하고자 하였고,
 - 그 결과 500억원 이하 일반가맹점의 수수료율은 평균 22~30bp 인하 되었으며, 마케팅 혜택이 집중된 500억원 초과 등 일부 대형가맹점의 비용률이 인상됨

(카드사 제출자료, 일반가맹점 → 일반가맹점 이동 기준)

	개편전 평균수수료율	개편후 평균수수료율
연매출 30~100억원	2.27%	1.97%
연매출 100~500억원	2.26%	2.04%
연매출 500억원 초과	2.07%	미정*

* 카드사 통보 기준 평균 수수료율은 2.18%이며, 협상 결과에 따라 변동 가능

- ☐ 금번 카드사들의 일부 대형가맹점에 대한 비용을 인상은 카드 수수료 체계 개편에 따른 수익자부담 원칙을 적용한 결과이며,
- 카드사의 수수료 인하여력을 집중배분한 영세·중소가맹점에 대한 카드수수료 인하와는 무관*함

* 여신금융협회도 대형가맹점 수수료 인상 조치가 영세·중소가맹점의 수수료 인하에 따른 카드업계의 수익보전 방안이 아니라고 밝힌 바 있음('19.3.7일, 여신금융협회 보도참고자료)

Q. 조달비용 등 카드사 원가하락에도 불구하고 대형가맹점의 적격 비용이 인상된 이유는?

- ☐ 대형가맹점은 카드사의 마케팅 혜택을 집중적으로 누리는 반면, 우월한 협상력으로 상대적으로 낮은 수수료율을 부담

※ 【참고①】 협상력이 높은 주요 대형 가맹점의 평균 수수료율 수준('18년 기준)
대형마트 : 약 1.94%, 백화점 : 약 2.01%, 통신사 : 약 1.80%, 자동차 : 약 1.84%

※ 【참고②】 카드사가 주요 대형 업종에 지출한 비용 현황(카드사 제출자료, '17년 기준)

▶ A업종 : 카드수수료 수입 3,531억원 / 총 마케팅비용(3,609억원)+기타비용

▶ B업종 : 카드수수료 수입 4,416억원 / 총 마케팅비용(2,654억원)+기타비용

- 이에 따른 대형/일반가맹점간 수수료율 불공정성 및 역진성을 시정하기 위해 마케팅비용을 수익자부담 원칙에 따라 부담하도록 제도를 개선하였음
- ☐ 이로 인해, 연매출 500억원 초과 등 일부 대형가맹점의 경우
- 조달비용 등 하락폭보다 마케팅비용을 인상폭이 더 큰 경우 등에는 종전 대비 최종 적격비용을 인상이 가능

Q. 대형가맹점의 협상력에 밀려 결국 카드수수료율 역진성 해소에 실패한 것 아닌가?

- ☐ 「카드수수료 종합개편 방안」에 따라, 전체 가맹점의 96%에 해당하는 연매출 30억원 이하 가맹점에 대해서는 법령에 따른 우대 수수료율을 적용받도록 하고,
- 연매출액 30억원 초과 500억원 이하 일반가맹점에 대해서는 마케팅비용을 산정방식 개선을 통해 종전 2.26~2.27% 수준의 수수료율을 평균 1% 후반~2% 초반으로 조정되도록 유도하였음
- 이는 종전 연매출액 500억원 초과 대형가맹점의 평균 수수료율 (2.07%)보다 낮은 수준임
- ☐ 한편, 원칙적으로 수익자부담 원칙에 따른 마케팅 혜택의 비용을 반영 등에 따라 수수료율이 조정되므로,
- 특정 대형가맹점*의 수수료율 결과치만으로 역진성 해소 여부를 판단하는 것은 적절치 않음

* 현대/기아차는 연매출액 500억원 초과 전체 카드이용액의 5.8% 차지

카드사와 대형가맹점간 수수료 협상 갈등과정에서의 금융당국 입장 관련

Q. 여전법 위반 여부 사후 검토 등 실효성 없는 립서비스 이외에 아무런 역할 없이 뒷짐만 진 것 아닌가?

- ☐ 금융당국은 지난해 11월 업계, 유관기관, 민간전문가 등과 논의를 거쳐 카드수수료 산정방식 개편안을 마련하였고,
- 이에 따라 카드사는 적격비용을 재산정하고 마진정책을 재설계 하여 최종적인 카드수수료율을 개별가맹점에 통보하였음('19.1월말)
- * 카드수수료율 = 적격비용률 + 마진

- 인상 통지된 수수료율에 이의신청한 일부 대형가맹점들과 카드사간 수수료율 협상과 관련,
 - 금융당국은 가맹점 계약 해지 등에 따른 소비자 피해를 방지하기 위해 협상 진행상황을 모니터링하는 한편,
 - 카드사가 수수료율 조정사유를 적극 설명토록 지도하고,
 - 대형가맹점과 카드사가 협상시 지켜야 할 여전법 관련 규정을 지속적으로 안내하는 등 원만한 해결을 위한 여건조성 노력도 병행하고 있음
- 다만, 기본적으로 신용카드가맹점과 카드사간 수수료율 협상에 금융당국이 직접 개입하는 것은 바람직하지 않으며,
 - 현행 여전법상 적격비용 기반의 수수료율 산정원칙과 수익자부담 원칙의 틀 내에서 당사자간 자율적 합의를 통한 해결이 바람직
- 아울러, 협상 완료 후 대형가맹점 등에 대한 카드수수료 적용실태를 점검하고 위법사항이 확인되는 경우 법에 따라 조치할 예정임

Q. 금융당국이 현대차와 일부 카드사간 수수료 협상의 조기타결을 중용한 것 아닌지?

- 금융당국은 일부 대형가맹점과 카드사의 수수료 협상 불발 등에 따른 소비자 피해를 최소화*하기 위해 협상상황을 모니터링하면서,
 - * 소비자의 결제불편으로 인한 불측의 피해가 발생하지 않도록 카드사 및 해당 가맹점의 소비자에 대한 충분한 고지 등
 - 원만한 해결을 위한 여건조성 노력*을 기울여 왔으나, 카드사에게 협상 조기타결을 중용한 사실이 없음
 - * 카드사가 수수료율 조정사유를 가맹점에게 적극 설명하도록 지도, 대형가맹점과 카드사가 협상시 지켜야 할 여전법령 관련 규정 지속적 안내 등

- 카드사-대형가맹점간 협상에 있어 특정 이해당사자가 특정 목적을 가지고 사실과 다른 사항을 고의로 유포하여
- 금융당국을 협상 과정에 개입시켜 자신에게 유리한 상황을 유도하려는 행위는 바람직하지 않음을 유념하시기 바랍니다

소비자 피해 우려 관련

Q. 수수료 협상 갈등격화에 따른 대형가맹점의 가맹점 계약해지시 결제불편 등 소비자 피해와 시장혼란을 초래하게 될 경우의 대응책은?

- 금융당국은 대형가맹점의 가맹계약 해지시 소비자의 결제불편에 따른 불측의 피해가 발생하지 않도록 하기 위하여,
 - 가맹계약 해지 등 극단적 상황이 초래되지 않도록 카드사와 대형가맹점의 수수료 협상 과정을 면밀하게 모니터링하고 있음
- 특히, 소비자의 카드결제가 빈번하게 발생하는 업종의 가맹계약 해지시 시장혼란이 예상되는 만큼,
 - 가맹계약 해지 등 최악의 상황 발생시 카드사 회원 및 해당 가맹점의 소비자에게 결제 가능 카드 등에 대한 신속한 안내가 될 수 있도록 할 예정임
- 필요시 향후 입법 등을 통해 가맹계약 해지시 소비자 피해 방지를 위한 제도적 기반 마련도 검토할 예정임
- ※ 참고로, 카드사뿐 아니라 대형가맹점 역시 소비자 불편에 따른 기업이미지 하락, 이용 고객 감소 등 영향 고려시 가맹계약 해지에 쉽게 이르지 않을 것으로 예상

Q. 금번 카드수수료 개편에 따른 카드사 수익성 악화와 대형 가맹점 비용 증가 등으로 포인트 적립, 무이자할부, 할인 등 소비자 혜택이 축소되는 것 아닌지?

□ 대형가맹점을 중심으로 한 마케팅 비용 지출은 카드사의 오랜 영업전략으로, 단기간에 급격히 축소하기는 어려울 것으로 전망

□ 다만, 카드사간 과도한 경쟁에 따른 마케팅비용의 상당부분을 그간 일반가맹점이 카드수수료를 통해 부담해왔으며, 소비자는 연회비 부담에 비해 훨씬 큰 부가서비스 혜택을 누려온 것이 사실임*

* ('17년) 연회비 8천억원 vs. 부가서비스 혜택 5.8조원

○ 또한, 이는 카드산업 전체의 수익성 악화 요인으로도 작용

* 카드사 마케팅비용 추이 : ('15년) 4.8조원 → ('16년) 5.3조원 → ('17년) 6.1조원

* 카드사 총수익 대비 마케팅비용 비중 : ('15년) 22.3% → ('16년) 24.2% → ('17년) 25.8%

□ 카드사가 제공하는 혜택이 소비자의 구매력을 보조하는 등 긍정적 측면도 있으나,

○ 소비자가 누리는 각종 부가서비스 혜택이 가맹점의 수수료 부담에 기초하고 있다는 구조적 문제에 대해 카드이용자들의 이해와 공감의 필요

□ 금번 카드수수료 개편시 중장기적으로 신용카드 결제의 사회적 비용을 낮추고 카드산업의 건전성을 높이기 위해,

○ 카드사-가맹점-소비자간 수익자부담 원칙에 따른 공정한 비용 부담을 유도하고자 하였음

- 가맹점이 부담하는 카드수수료에 반영되는 마케팅비용의 산정 방식을 개편하였으며,

- 과도한 부가서비스 관행 개선을 통해 신용카드 결제시장을 저 비용 선순환 구조로 개편할 예정임

참고

카드수수료 개편 배경 및 주요내용

1

현행법상 카드수수료 산정 원칙

□ '12년 「여신전문금융업법」 개정으로 신용카드가맹점이 부담하는 것이 합당한 비용(적격비용)에 기반한 수수료율 산정 원칙을 규정

○ 다만, 영세한 중소기업자를 보호하기 위해 영세·중소가맹점(시행령에 규정)에 대해서는 우대수수료율(감독규정에 규정)을 적용하도록 규정

○ 또한, 대형가맹점과 일반가맹점간의 협상력 차이에 따른 수수료율 양극화 문제*를 해결하기 위하여,

* (예) '12년 적격비용체제 도입 이전 대형은 최저 1.5%, 일반은 최고 4.5%를 적용

- 대형가맹점이 우월적 지위를 이용하여 카드사에 부당하게 낮은 수수료율을 요구하거나 부당한 대가를 요구하는 행위를 금지함

<참고 : '12년 「여전법 개정안(정무위원장 대안)」 제안이유서 중>

◎ 현재 정부의 카드사용 장려정책으로 신용카드 사용이 급증하면서 일반 소비자와 카드사는 모두 카드사용의 편익을 누리고 있으나, 가맹점들은 그 만큼 비용부담이 증가하고 있는 실정임.

◎ 또한 신용카드사는 대형할인점이나 백화점에는 낮은 수수료율을 책정하는 반면, 중소상인에게는 높은 수수료율을 책정하여, 카드사용 확대에 의해 유통업의 양극화를 심화시키고 있는 상황임.

□ 여전법령에 따라 금융당국은 카드사의 신용카드 업무 관련 원가 및 적격비용을 3년주기로 재측정하여 카드수수료 인하여력을 산정하고,

○ 인하여력의 범위 내에서 우대수수료 적용 범위를 확대하면서, 수수료율도 인하하였음

- 영세가맹점에 적용되는 우대수수료율을 '12년말 1.5%, '16.1월 0.8%로 인하

- 우대수수료를 적용대상 가맹점의 매출액 기준도 '12년말 2억원, '16.1월 3억원 이하, '17.7월 5억원 이하, '19.1월 30억원 이하로 확대
- * 전체가맹점 중 우대가맹점 비중 ('12년) 68% → ('19.1월말) 96%

2 '18년중 적격비용 재산정 및 카드수수료 개편 결과

□ 3년간('15~'17년) 카드사의 신용카드 결제 관련 자금조달비용, 대손 비용 등 원가 분석을 토대로 적격비용을 재산정한 결과,

- 원가하락으로 총 1.4조원의 인하여력이 확인되었으며, '17~'18년중 수수료 인하조치에 따른 약 6천억원을 차감한 약 8천억원의 인하여력 활용가능액을 산정

□ 관계기관TF* 논의와 당정청 협의를 통해 인하여력 배분방안을 확정

* 여전협회, 중기부, 기재부, 금융위, 금감원, 한공회, 금융연, 변호사, 회계사, 소비자 분야 전문가 등

❶ **현행 여전법의 취지에 따라 보호받는 영세·중소가맹점**(연매출 30억 이하) 수수료 인하에 **우선 배분**(약 5,700억원)

❷ **마케팅비용 산정방식 개선**을 통해 일반가맹점 중 카드사와의 협상력이 약한 연매출 500억원 이하 가맹점의 수수료 인하에도 **일부 배분**(약 1,400억원)

⇒ 적정원가 등을 토대로 결정하되, 신용카드 수수료를 **평균적으로 0.22~0.3%p*** 인하 유도

* 개별가맹점 발생 원가 및 카드사 비용 등에 따라 가맹점별 조정폭에 차이가 있으며, 종전 수수료율보다 비용이 인상되는 등 일부 예외적인 경우 수수료율 유지·인상 가능

❸ 연매출 500억원 초과 가맹점에 대해서도 **체크카드 수수료율 인하**를 통해 일부 배분(약 700억원)

⇒ 신용카드수수료율은 적정원가 등을 토대로 **자율적으로 결정**

【 참고 : '15년 인하여력 배분 결과 】

- ✓ **우대수수료율 0.7%p 인하**(영세 : 1.5%→0.8%, 중소 : 2.0%→1.3%)
- ✓ **일반가맹점**(매출액 10억원 이하) 수수료율(평균) 약 **0.3%p 인하 유도**