



신용카드 가맹점 수수료 체계의 문제점과 개선 방안*

李 載 演 (研究委員, 3705-6356)

최근 10여년간 가맹점 수수료 수준을 둘러싸고 가맹점과 신용카드사 간에 마찰이 지속되어 왔다. 그 이전까지 큰 문제없이 유지되어 오던 가맹점 수수료에 대해 분쟁이 발생하는 것은 신용카드 활성화 정책에 따라 카드 사용이 크게 확대되었으나 수수료율 조정이 뒤따라가지 못하였기 때문으로 보인다. 따라서 향후 과도한 마케팅비용 축소를 통해 가맹점 수수료율을 인하할 여력을 확보하는 한편 대형 가맹점과 중소형 가맹점 간의 수수료율 격차를 완화할 필요가 있다. 또한 중장기적으로 여전법상의 신용카드 거절 및 수수료 부담금지 조항을 완화하도록 검토할 필요가 있다. 사회적 비용 축소를 위해서는 체크카드 및 비밀번호방식 직불카드의 활성화도 필요하며 특히 직불카드는 은행의 핵심예금 확보에 기여할 것으로 보인다.

최근 중소형 신용카드 가맹점들을 중심으로 가맹점 수수료율이 높다는 불만이 높아지고 있다. 반면 신용카드사들은 누적손실을 감안하거나 평균적인 가맹점 수수료율을 감안할 때 현행 수수료율이 그렇게 높지 않다는 반론을 제기하고 있다. 가맹점 수수료율에 대한 불만은 정치권으로도 확산되어 일부 국회의원을 중심으로 가맹점간 수수료 차별금지 등을 위한 여전법 개정을 추진하고 있는 상황이다. 이에 따라 본고에서는 우리나라의 신용카드 가맹점 수수료 체계의 문제점을 살펴보고 가맹점 수수료 체계의 개선방법을 모색하고자 한다.

최근 중소형 신용카드 가맹점을 중심으로 가맹점 수수료율이 높다는 불만이 제기되는 한편 카드사측은 높지 않다는 반론을 제기하고 있다.

*본고의 내용은 집필자의 개인의견으로서 한국금융연구원의 공식견해와는 무관함을 밝혀둡니다.



가맹점 수수료 체계 현황

기본(표준)가맹점 수수료는 1980년대 신용카드업이 국내에 정착하기 시작한 초창기에 재무부가 업종별로 결정하여 왔으며 그 영향이 현재까지 지속되고 있다.

우리나라 신용카드의 기본(표준)가맹점 수수료는 1980년대 신용카드업이 국내에 정착하기 시작한 초창기에 재무부가 업종별로 결정하여 왔으며 그 영향이 현재까지 지속되고 있다. 당시 기본수수료율은 국세청에서 업종별로 부과하는 “소득표준율”, “위험부담” 및 “공익성 및 서민생활 밀접 업종” 등을 고려하여 책정되었다. 이에 따라 재무부는 국민편의 업종 등에는 낮은 수수료율을 적용하고, 유흥 및 호화사치 업종에는 상대적으로 높은 수수료율을 적용하여 당시 가맹점 기본수수료율이 업종에 따라 3%, 4%, 5% 수준으로 각각 달랐다.

이러한 가맹점 기본수수료율은 1999년까지 그대로 유지되어 오다가 금융 위기에 따른 가맹점의 매출감소 및 중산층 생활안정 필요성, 정부의 신용카드 활성화 정책에 따른 가맹점 반발 완화 등을 위해 수수료율이 2.5%이상인 업종에 대해 일률적으로 10%씩 인하됨으로써 주요 가맹점 수수료율은 각각 2.7%, 3.6%, 4.5%가 되었으며 이후 약간의 조정이 이루어졌다.

그러나 새롭게 나타난 대형할인매장이나 신용카드 활성화 조치 이후 신용카드를 받기 시작한 종합병원 등과 같은 업종들에 대해서는 신용카드사에 대한 수익기여도 및 반발 완화를 위해 상대적으로 낮은 수수료율이 적용되었다.

신용카드사는 이러한 기본수수료율을 기준으로 가맹점별로 매출액, 불량매출발생률, 카드회사에 대한 기여도 등을 고려하여 차등 적용하는 수수료의 슬라이딩제를 마케팅 차원에서 적용하고 있다.

가맹점 수수료율에 대해 반발하는 것은 과거에 카드를 받지 않던 상점들이 신용카드의 사실상 결제의무화로 인해 불가피하게 카드를 받게 되었기 때문인 것으로 판단된다.

가맹점 수수료율 관련 주요 이슈

최근 가맹점들이 1980년대 이후 큰 변화없이 유지되어온 가맹점 수수료율에 대해 반발하는 것은 과거에 카드를 받지 않던 상점들이 신용카드의 사실상



결제 의무화로 인해 불가피하게 카드를 받게 되었기 때문인 것으로 판단된다.

과거 신용카드를 받지 않아왔던 상점들은 주로 높은 가맹점 수수료율이 적용되며 이윤율이 낮은 소규모 상점인 경우가 많은데, 가맹점 수수료율 조정 없이 카드결제를 사실상 의무화하면서 반발이 커진 것으로 보인다. 과거에는 가맹점들이 수수료율이 높을 경우 신용카드를 받지 않을 수 있었으므로 높은 수수료율 수준이 크게 문제되지 않았다.

그러나 카드회원에 대한 부가서비스 확대 및 신용카드 활성화조치에 의해 고객의 카드선호가 높아지고 카드결제도 사실상 의무화되어 소규모 상점들도 카드를 받지 않을 수 없게 되었다. 이에 따라 중소형가맹점들을 중심으로 높은 가맹점 수수료 및 업종간 격차가 큰 가맹점 수수료 체계에 대해 불만을 제기하고 있는 것으로 판단된다.

신용카드사의 입장에서 영세가맹점의 경우 가맹점 수수료율이 높음에도 불구하고 가맹점 수수료 수입에서 차지하는 비중이 높지 않으며 건당 거래규모가 낮아 역마진이 발생하는 경우도 많이 발생하여 부담이 되고 있다.

또한 금리 인하와 대손비율 하락 등으로 가맹점 수수료율 인하 여력이 발생하였으나 협상력이 강한 대형 가맹점에 대한 수수료 및 회원 관련 서비스 수수료가 우선적으로 인하됨에 따라 소형 가맹점들의 반발이 제기된 것으로 판단된다.

대형마트에 대한 수수료율은 신용카드사간 경쟁에 따라 평균가맹점 수수료율(2006년 기준 2.33%)보다 크게 낮은 1.5%대로 인하되었으며 이로 인해 소형 가맹점 수수료에 대한 인하 여력이 약화된 것으로 판단된다. 대형마트는 2006년 카드사를 통한 카드거래 중 취급건수 기준 16.5%, 취급거래액 기준 13.6%를 각각 차지할 정도로 거래규모가 크므로 이들 대형마트를 통한 카드사의 수수료 수익을 고려할 때 낮은 가맹점 수수료율을 적용하여도 높은 수익이 발생할 수 있게 되는 것이다.

가맹점 수수료율 책정 시 발생원가를 그대로 적용한다면 대형 가맹점의 경

금리 인하 등으로 가맹점 수수료 인하 여력이 발생하였으나 대형 가맹점 및 회원 관련 수수료가 우선적으로 인하되었다.



우 거래건당 규모가 큰 관계로 업무처리 및 관리비용이 낮아 낮은 수수료를 적용이 가능한 반면 소형 가맹점에는 상당히 높은 수수료가 책정되어야 할 것이다. 그러나 카드사간 경쟁에 따른 대형마트에 대한 수수료율 인하는 가맹점간 수수료율 격차를 확대하였으며 소형 가맹점으로부터 반발을 일으키는 계기가 된 것으로 보인다.

카드네트워크 유지를 위해서는 수수료율 책정 시 중소형 가맹점과 대형 가맹점 간 균형을 고려해야 한다.

신용카드사는 카드네트워크의 유지를 위해 수수료율 책정 시 카드회원과 가맹점의 균형과 함께 중소형 가맹점과 대형 가맹점 간의 균형도 고려하여야 하나 가맹점의 이탈이 어려운 시장구조하에서 이를 소홀히 한 것으로 보인다.

신용카드사는 카드회원의 편의를 위해 소형부터 대형 가맹점까지 다양하게 구성된 가맹점 네트워크를 만들어야 하며 이를 위해서는 소형 가맹점이 이탈하지 않도록 대형 가맹점과 소형 가맹점 간의 수수료율 격차를 너무 크지 않게 유지하는 것이 중요하므로 소형 가맹점에 대한 수수료율을 낮춰주어야 한다.

또한 가맹점이 수수료율 수준에 불만을 가질 경우 가맹점 계약을 해지하면 되나 우리나라에서는 현실적으로 가능하지 못한 문제점이 있다.

이와 같이 중소형가맹점들의 가맹점 수수료율에 대한 불만이 높아짐에 따라 가맹점 수수료율에 대한 원가공개를 요구하기에 이른 것으로 판단된다.

향후 개선 방안

과당경쟁에 따라 발생하는 과도한 마케팅 비용을 감축함으로써 인하여력을 확보할 필요가 있다.

먼저 가맹점간 수수료 격차를 완화하기 위해 과당경쟁에 따라 발생하는 과도한 마케팅 비용을 감축함으로써 인하여력을 확보할 필요가 있다. 카드영업비용에서 마케팅 비용이 차지하는 비중은 카드사별로 차이가 있으나 20~40%이며 최근 확대되고 있는 추세이다. 마케팅 비용 중 가장 큰 비중을 차지하는 것은 회원에게 부가서비스를 제공하면서 발생하는 비용으로 항공마일리지 적립비용, 포인트 적립비용 외에 회원의 놀이공원, 극장, 주유소 등의 이용 시 할인제공으로부터 발생하는 비용으로 구성된다. 신용카드사들의 마



케팅 비용 축소는 카드회원의 과도한 신용카드 선호를 낮출 수 있을 것으로 보인다.

또한 정부는 조세투명성 강화를 위해 상점들로 하여금 사실상 신용카드 가맹점가입 및 신용카드 결제를 강제하고 있으나 이를 완화하는 방안을 검토할 필요가 있다. 현재 정부는 일정규모 이상의 사업자에 대해 신용카드 가맹점 가입을 유도하고 미가입 시에는 세무조사를 실시함으로써 사실상 가맹점 가입을 강제하고 있다. 또한 여전법 19조 1항은 가맹점으로 하여금 신용카드 거래를 거절할 수 없으며 3항에서는 가맹점으로 하여금 가맹점 수수료를 카드 회원에게 부담시키지 못하도록 규정하고 있다. 이와 같은 신용카드 거절금지 및 부담금지의 경우 다른 나라에서는 비자, 마스터 카드 등 신용카드네트워크사의 규정에 의해 금지되어 있을 뿐이다.

따라서 중장기적으로 신용카드의 거절 및 부담 금지 조항의 완화를 검토할 필요가 있다. 이 조항을 완화할 경우 조세투명성 퇴보와 무자료거래 등의 부작용이 발생할 수 있으므로 간이과세자인 영세가맹점 또는 소액결제에 한하여 실시하는 것을 고려할 수 있을 것이다.

신용카드 거래로부터 발생하는 거래비용 축소를 위해 체크카드 및 비밀번호호방식 직불카드 이용의 활성화를 추진할 필요가 있다. 이들 카드는 결제 시 지정된 예금계좌로부터 대금이 즉시 인출됨에 따라 자금조달비용, 대손비용, 채권회수비용, 연체관리비용 등이 발생하지 않으며 과소비 또한 방지할 수 있다.

더욱이 비밀번호방식 직불카드 결제는 체크카드와 달리 금융결제원 직불카드 공동망을 통해 이루어지며 현재 가맹점 수수료율이 최저 1%에서 최고 2% 수준이어서 여타 지급결제수단보다 저렴하다. 비밀번호방식의 직불카드는 현재 사용규모가 축소되고 있으나 이를 활성화할 경우 요구불예금 축소를 어려움을 겪고 있는 은행들의 저리 자금조달에도 상당한 기여를 할 것으로 기대된다. **KIF**

중장기적으로 신용카드의 거절 및 부담 금지 조항의 완화를 검토할 필요가 있다.

비밀번호방식의 직불카드는 요구불예금 축소를 어렵게 하고 있는 은행들의 저리 자금조달에도 상당한 기여를 할 것으로 기대된다.