

신용카드업 제도 개선방안

정 찬 우

2008. 12



한국금융연구원

KOREA INSTITUTE OF FINANCE

머 리 말

우리나라 신용카드 시장은 1960년대 후반 유통업을 중심으로 처음 도입된 이후 1980년대 은행의 본격적인 진출, 1990년대 후반 정부의 각종 지원책 등에 힘입어 급속도로 성장하였다. 이후 회원의 신용도를 초과하는 과잉 신용공여로 인한 자산 부실화로 유동성 위기를 맞아 한때 크게 위축되었으나, 정부의 적극적인 시장안정 책과 각 카드사의 자구노력 등 구조조정이 진행되면서 2005년 말부터 신용카드 시장이 안정을 되찾았으며 더불어 신용카드사의 경영건전성도 크게 개선되었다. 그런데 개선된 시장환경에도 불구하고 현재의 여신전문금융업법으로는 신용카드시장이 당면하고 있는 여러 문제점을 해소하기 어렵다는 의견이 꾸준히 개진되어 왔다.

우선 중소형가맹점과 신용카드사간 갈등을 유발하고 있는 가맹점 수수료 문제는 현행 여신전문금융업법에 명시된 수납의무제도 및 회원에 대한 수수료전가 금지 규정 등 일정 부분 제도적인 측면에서 비롯되고 있다. 또한 수신기능이 없는 신용카드사에 대한 업무규제가 과도하다는 지적도 있다. 예를 들어 신용카드사가 영위 할 수 있는 부수업무가 열거주의 방식에 따라 규정되고 겸영업무의 범위가 모호 하여 신용카드사가 자신의 실정에 맞는 상품을 개발하여 수익성을 개선·강화해 나가는 데 장애요인이 되고 있다. 한편 현행 여신전문금융업법상 신용카드업은 허가제로 되어 있으나 정책당국이 신용카드 시장의 과당경쟁을 우려하여 실질적 으로 신규진입을 허용하지 않고 있는데, 진입요건을 명확히 하여 카드사의 신규 진입을 허용해야 한다는 의견도 제기되고 있다. 마지막으로 신용카드 결제대상이 물품, 용역, 상품권 등 열거주의 방식으로 규정되어 있어 금융상품, 세금 등이 결제대상에 포함되는지가 명확하지 않아 신용카드 사용이 제한되는 문제점도 존재한다. 더불어 고객의 편의를 위해 금융상품도 결제대상에 포함시켜야 한다

는 의견도 최근 제기되고 있다.

신용카드업과 신용카드 시장이 지금보다 발전된 모습으로 거듭나기 위해서는 앞서 언급한 문제점들과 관련된 제도개선이 반드시 필요하다. 본 보고서의 목적은 신용카드시장의 발전을 촉진할 수 있도록 수수료제도, 결제범위, 업무영역, 시장진입 등 신용카드제도 전반에 관한 개선안을 도출함에 있다. 본 보고서는 우리 연구원의 정찬우 박사에 의해 집필되었으며, 그 과정에서 심원철 연구원이 큰 기여를 하였다. 모두의 노고를 치하하는 바이며, 아무쪼록 이 보고서가 정책당국, 업계, 그리고 학계에 조금이나마 도움이 되기를 기대한다. 끝으로 본 보고서의 내용은 집필자 개인의 의견으로 한국금융연구원의 공식견해가 아님을 밝히둔다.

2008년 12월
한국금융연구원
원장 이 동 결

목 차

요 약

I. 논의의 배경	1
II. 신용카드업 현황 및 평가	3
1. 일반현황 및 시장분석	3
1) 일반현황	3
2) 시장분석	7
2. 주요 업무 및 규제	10
1) 주요 업무	10
2) 진입 및 퇴출	14
3) 지배 및 소유구조	15
4) 자금조달 및 운용	16
5) 소비자보호	19
6) 건전성 감독	20
3. 평 가	22
III. 신용카드업 제도 개선방향	28
1. 정책의 기본방향	28
2. 세부 시행방향	28
1) 진입요건	28
2) 업무영역 확대	29
3) 수수료제도 개선	31
4) 결재대상 확대	44
토론요지	45
Abstract	62

표 목 차

〈표 1〉 전업카드사의 대손상각비 및 당기순이익 추이	5
〈표 2〉 전업카드사의 주요 건전성 지표 추이	6
〈표 3〉 전업카드사 조정자기자본비율 추이	6
〈표 4〉 신용카드 발급 추이	8
〈표 5〉 신용카드 이용액 추이	8
〈표 6〉 카드별 이용 추이(일평균)	9
〈표 7〉 부수·겸영업무 실적 추이	11
〈표 8〉 현행 여신전문금융업법 상 소수주주권 보호 규정	16
〈표 9〉 전업카드사 자금조달 추이	18
〈표 10〉 대손충당금 적립기준	21
〈표 11〉 적기시정조치	22
〈표 12〉 호주의 신용카드 가맹점수수료 및 정산수수료	34
〈표 13〉 결제금액별 신용카드 거래건수 및 비중	36
〈표 14〉 신용·체크·직불카드 비교	40
〈표 15〉 신용카드 발급 수 및 이용실적	41

그림 목 차

〈그림 1〉 전업신용카드사 총자산 추이	4
〈그림 2〉 전업신용카드사 자산항목별 비중 추이	4

요 약

I. 논의의 배경

- 신용카드사 유동성 위기를 거치며 한때 크게 위축되었으나 최근 들어 신용카드사의 구조조정이 일단락되면서 이들의 경영건전성이 개선되고 신용카드 이용실적도 다시 늘어나는 추세
- 그러나 수수료 문제를 둘러싼 중소형 가맹점과 신용카드사 간의 알력이 지속되고 결제대상의 범위에 관한 이견이 제기되는 등 신용카드업 제도에 관련하여 이해당사자 간의 갈등이 확산
 - 한편으로는 수신기능이 없는 신용카드사의 업무영역에 대한 제약이 과도하다는 의견도 존재
- 이에 따라 신용카드시장의 발전을 촉진할 수 있도록 수수료제도, 결제 범위, 업무영역, 시장진입 등 신용카드제도 전반에 관한 개선안을 도출할 필요

II. 신용카드업 현황 및 평가

1. 일반현황 및 시장분석

1) 일반현황

- 2007년말 현재 국내 신용카드사는 5개 전업카드사와 15개 겸업은행, 12개 유통계 카드사가 영업중에 있음.
 - 전업카드사의 총자산은 2003년 카드사 유동성위기 이후 빠르게 감소하였으나 2005년 이후 카드사들의 신규회원 모집 확대와 마케팅 강화로 증가세로 전환
 - 유동성 위기 이후 강도 높은 구조조정의 결과 전업카드사의 수익성, 자산건전성, 자본적정성이 개선

2) 시장분석

- 신용카드 가맹점 수는 신용카드 수납의무제도, 카드이용에 따른 인센티브 제공 등으로 지속적으로 증가하여 2007년말 현재 약 1,470만 업소(중복가맹점 제외 시 150만개)에 이름.
- 한편 결제서비스 이용액이 꾸준히 확대되는 가운데 총 이용액 중 현금대출이 차지하는 비중은 현재 25% 수준에 불과하나 향후 늘어날 전망

- 현금대출은 체계적인 리스크관리를 전제로 하면 수익성이 큰 부문이기 때문에 최근 들어 각 카드사들이 현금대출 취급액을 확대하고 있으며, 이러한 추세는 앞으로도 유지될 전망

■ 최근 카드사용 건당 이용금액이 감소하는 등 소액결제 패턴이 확산되고 있으며, 체크카드시장도 빠르게 성장

2. 주요 업무 및 규제

1) 주요 업무

■ 신용카드사는 신용카드의 발행 및 관리, 신용카드 이용과 관련된 대금의 결제, 그리고 신용카드가맹점의 모집 및 관리 중 두 가지 이상의 업무를 병행하는 금융회사임(여신전문금융업법 제2조 제2호).

■ 신용카드사는 위의 업무 외에 다음의 업무를 기본업무로 수행(여신전문금융업법 제46조)

- 신용카드업과 관련된 신용조사 및 부수업무
- 기업 매출채권의 양수·관리·회수업무
- 현행 법 시행령 제16조의 업무(신용카드사 및 다른 여신금융회사 또는 겸영여신회사의 보유채권이나 이를 근거로 발행한 유가증권 매입업무, 지급보증업무, 유동화자산 관리업무)

- 신용카드사는 신용카드 회원에 대한 자금의 융통, 직불·선불카드의 발행 및 대금결제 등의 부대업무 영위 가능(여신전문금융업법 제13조 제1항)
 - 그러나 현금대출채권 비중이 신용판매채권 비중을 초과할 수 없음 (시행령 제6조의5)
- 소유하고 있는 인력·자산 또는 설비를 활용하는 업무로서 금융위원회가 정하는 업무를 부수업무 또는 겸영업무로 수행(제46조 제1항 제7호)
 - 구체적인 내용은 감독규정 제7조의2에 다음과 같이 열거
 - 통신판매, 여행알선, 보험대리점 업무
 - 카드발급대행 및 결제시스템 제공
 - 상품권, 복권 등의 판매대행 및 소유설비를 활용한 광고대행
- 신용카드의 발급은 본인의 발급신청이 있는 경우에 한하여 발급할 수 있으며, 회원의 모집은 신용카드사의 임·직원, 발급대행업체(모집인) 등으로 제한(여신전문금융업법 제14조, 제14조의2 제1항)
- 신용카드사가 가맹점을 모집하기 위해서는 가입을 희망하는 실 사업장을 방문하여 영업 여부 등을 확인해야 하며, 이에 따라 카드시장에 진출하고자 하는 신규 사업자는 현재 약 150만개의 가맹점과 1:1의 개별적인 계약을 체결(여신전문금융업법 제16조의2).
- 신용카드 거래로 발생된 매출채권의 매입은 신용카드사로 제한(여신전문금융업법 제20조)

- 이에 따라 우리나라 신용카드 시장은 신용카드사가 카드 발급업무(여신전문금융업법 제2조)와 매출전표 매입업무를 동시에 수행하는 3당사자 체제로 구성

2) 진입 및 퇴출

- 신용카드업을 영위하기 위해서는 일정 요건을 갖추어 신청서를 금융위원회에 제출하여 허가를 받아야 함(여신전문금융업법 제3조 제1항 및 제3조~제7조).
- 금융위원회는 신용카드사를 포함한 여신전문금융회사가 부정한 방법으로 허가 또는 등록을 받거나 여신전문금융업법의 특정규정을 위반할 때, 그리고 1년 이상 정당한 사유 없이 영업을 계속하지 않거나 사실상 영업을 종료할 때 제재조치를 취할 수 있음(여신전문금융업법 제57조).

3) 지배 및 소유구조

- 신용카드사의 대주주(최대주주의 특수관계인인 주주를 포함)는 충분한 출자능력, 건전한 재무상태 및 사회적 신용을 갖추어야 하며, 건전경영을 위한 일정 요건을 충족시켜야 함(여신전문금융업법 제6조 제2항 제4호, 제6조 제3항).

- 총자산이 2조원 이상인 신용카드사는 최소 3인 이상의 사외이사를 두어야 하며 전체 이사회 1/2 이상을 사외이사로 구성해야 함(여신전문금융업법 제50조의4, 동법 시행령 제19조의8).
- 감사위원회를 설치하고 준법감시인을 두어야 함(여신전문금융업법 제50조의5, 제50조의6).

4) 자금조달 및 운용

- 여신전문금융회사는 금융기관으로부터의 차입, 사채 또는 어음의 발행, 보유유가증권의 매출 및 대출채권의 양도 등을 통해 자금을 조달(여신전문금융업법 제47조 제1항, 동법 시행령 제18조)
- 여신전문금융회사는 상법 제470조의 규정에도 불구하고 사채발행이 자기자본의 10배까지 가능(여신전문금융업법 제48조)
- 외국환거래법에 따라 외국환업무취급기관으로 등록한 여신전문금융회사는 외화차입 및 외화증권 발행을 통한 자금조달이 가능(동법 시행령 제18조 제1항 제1호)
- 전업카드사의 자금조달 실적은 2003년 유동성위기에 따른 부실자산 감축, 현금대출 축소 등의 영향으로 감소세를 보인 후 2007년부터 증가세로 전환되었는데, 자금조달 방식에 있어서는 유동화를 통한 자금조달 비중이 감소한 반면 회사채 발행을 통한 자금조달 비중은 증가

- 신용카드사를 포함한 여신전문금융회사가 취득할 수 있는 부동산은 업무용부동산으로 제한(여신전문금융업법 제49조)
 - 여신전문금융회사의 대주주에 대한 신용공여 총액은 자기자본을 초과할 수 없음(여신전문금융업법 제50조 제1항).
 - 또한 대주주에게 자기자본의 0.1% 또는 10억원을 초과하는 신용공여를 할 경우 사전에 이사회 재적인원 전원의 찬성이 필요(여신전문금융업법 제50조 제2항, 동법 시행령 제19조의3 제1항)

5) 소비자보호

- 신용카드사는 회원과의 별다른 계약이 없는 한 신용카드(직불카드 포함) 회원이 카드의 분실·도난 사실을 카드사에 통지한 때부터 회원에 대하여 카드의 사용으로 인한 책임을 지며, 통지 전에 발생한 카드사용에 대해서는 60일 이내의 범위에서 책임을 짐(여신전문금융업법 제16조).
- 신용카드사는 신용정보 제공동의서를 받지 않는 한 업무상 획득한 신용카드회원의 신용정보 및 제반정보를 업무 외의 용도로 사용하거나 외부로 유출할 수 없음(여신전문금융업 감독규정 제24조의7).
- 신용카드사의 채권추심 과정에서 폭행·협박 또는 위해·위력을 사용하거나 채무자의 채무에 관한 상황을 보증 등의 정당한 사유 없이 관계인에게 통보할 수 없음(여신전문금융업 감독규정 제24조의8).

6) 건전성 감독

- 금융위원회는 신용카드사를 포함한 여신전문금융회사에 대하여 관련 법령 제·개정권을 비롯한 포괄적 감독권을 행사(여신전문금융업법 제53조)
 - 금융위원회는 경영지도기준을 정하고 이의 준수 여부를 감독하며 경영 개선을 위해 필요한 조치를 취할 수 있음(여신전문금융업법 제53조의3).
- 여신전문금융회사의 자산건전성은 정상, 요주의, 고정, 회수의문, 추정 손실의 5단계로 분류되며, 각 단계별로 대손충당금을 적립(여신전문금융업 감독규정 제11조)
 - 금융감독원은 경영건전성 여부를 감독하고 적기시정조치를 취함(여신전문금융업 감독규정 제16조).

3. 평 가

- 수신기능이 없는 신용카드사에 대한 현재의 업무영역 규제가 과하다는 의견도 있음.
 - 부수업무와 겸영업무를 나열식으로 규정하고 있어 신용카드사가 새로운 업무를 개발하고 수익성을 개선하는 데 한계

- 신용카드업의 경우 신규진입이 제한되고 있으며 2007년 11월의 수수료 제도 개선에도 불구하고 가맹점 수수료 체계에 대한 불만이 지속적으로 제기되고 있는데, 이는 일정 부분 제도적인 측면에서 기인
 - 가맹점은 가맹점 수수료를 신용카드 회원에게 전가하지 못하게 되어 있어(여신전문금융업법 제19조 제3항) 결제방식에 관계없이 판매하는 물품 및 용역에 동일한 가격을 적용
 - 가맹점은 신용카드 사용을 이유로 물품의 판매 및 용역의 제공을 거절하거나 카드회원을 차별적으로 대우할 수 없음(여신전문금융업법 제19조 제1항).
- 한편 일각에서는 현행 3당사자 구조가 신용카드사의 신규진입을 어렵게 하는 요인으로 작용하여 수수료 인하를 저해한다는 의견을 제시
- 신용카드 결제대상이 물품, 용역, 상품권 등으로 포지티브 방식으로 규정되어 있어 신용카드 사용이 제한되는 문제점도 존재

Ⅲ. 신용카드업 제도 개선방향

1. 정책의 기본방향

- 신용카드사의 진입요건을 합리화하고 업무영역 규제를 완화
 - 신용카드사의 건전성을 제고함과 더불어 신용카드 가맹점 수수료를 인하할 수 있는 제도적 장치를 마련

- 신용카드 결제대상을 명확히 하여 이로 인한 갈등을 해소

2. 세부 시행방향

1) 진입요건

■ 신용카드업을 현행대로 허가제로 유지

- 지급 · 결제와 관련된 신용카드업의 특성을 감안
- 신규진입 허용 여부는 정책당국의 판단에 달려있는 것으로 최저 자본금 요건은 신규진입의 핵심요소가 아닌 것으로 판단

2) 업무영역 확대

■ 신용카드사가 수행할 수 있는 기본 업무를 다음과 같이 규정하고 현행 법 제46조의 제1항 제3호의 대출업무와 제7호의 비명시적인 부수업무 조항은 삭제(현행 법 제46조 수정)

- 신용카드의 발행 및 관리, 신용카드 이용과 관련된 대금의 결제, 신용카드 가맹점의 모집 및 관리
- 위의 업무와 관련된 신용조사 및 부수업무
- 기업 매출채권의 양수 · 관리 · 회수업무
- 현행 법 시행령 제16조의 업무(신용카드사 및 다른 여신금융회사 또는 겸영여신회사의 보유채권이나 이를 근거로 발행한 유가증권 매입업무, 지급보증업무, 유동화자산 관리업무)

■ 현행 법에서는 부수업무와 겸영업무를 혼합하여 규정하고 구체적인 내용은 감독규정 제7조의2에 열거하고 있는데, 이를 명확히 함.

- 현재 신용카드사는 부수·겸영업무 외에도 회원에 대한 자금의 융통 업무 등의 부대업무 수행 가능(여신전문금융업법 제13조)

■ 타법에서 규정하는 업무로서 해당 법에 따른 인허가를 득하거나 등록을 한 후 취급할 수 있는 업무로 신용카드사의 겸영업무를 명시적으로 규정(법 조항 신설)

■ 부수업무를 다음과 같이 명시적·포괄적으로 법에 규정하여 신용카드사 자산운용의 자율성 제고(법 조항 신설)

- ‘소유하고 있는 인력, 자산, 또는 설비를 활용하는 업무로서 타법의 규정을 받지 않는 업무’로 정의하여 부수업무의 범위를 포괄주의로 전환

3) 수수료제도 개선

■ 여신전문금융업법 제19조 제1항의 수납의무제도와 제3항의 결제방식별 가격차별화 금지규정을 완전히 폐지하는 것은 거래의 투명성 훼손, 세수감소 등의 문제를 초래할 가능성이 크기 때문에 신중히 추진되어야 하며, 이 외의 방식으로 수수료 인하를 모색하는 것이 바람직함.

- 신용카드 가맹점 수수료의 인하를 유도할 수 있는 다음의 여러 가지 방안을 실효성 측면에서 검토

가. 4당사자 구조의 도입

- 4당사자 구조하에서 소수의 매입사만을 선정하여 가맹점 관리권을 부여하면 발급사에 대한 이들의 협상력이 커져 정산수수료를 정상이윤만을 보장하는 최소 수준으로 설정할 수가 있어 가맹점 수수료 인하 가능
 - 그러나 독점력을 지니는 소수 매입사가 자신의 이익을 극대화하려는 경우 발급사의 정산수수료 감소가 가맹점 수수료 인하로 연결되기 위해서는 매입사의 수수료를 일정 수준 이하로 제도화해야 함.
 - 4당사자 구조를 통해 수수료를 낮추기 위해서는 전표매입시장의 독과점 구조 조성, 매입사 수수료 규제 등 정부의 인위적인 규제가 필요
- 호주의 경우 가맹점 수수료가 훨씬 낮은 것은 4당사자 구조 도입 자체의 결과이기보다는 정산수수료의 기준을 정부가 정하고, 결제방식별 가격차별화를 허용함으로써 발급사가 낮은 정산수수료를 받아들인 결과임.

나. 결제방식에 따른 가격차별화 일부 허용

- 소액결제의 경우 결제방식에 따른 가격차별화를 허용(법 제19조 제3항 개정)
 - 가맹점 수수료의 일정 부분이 회원에게 전가될 수 있어 그만큼 가맹점 수수료 인하가 가능하고 수익자 부담의 원칙이 작동
 - 단 대손위험이 없는 체크카드, 직불카드, 그리고 선불카드에 대해서는 이 조항의 적용을 배제

- 그러나 신용카드 이용자에 대해 수수료의 일부를 추가로 부과하기보다는 현금이용자에 대한 가격할인이 이루어진다면 세수감소와 거래의 음성화가 발생할 가능성 존재

다. 수납의무제도 완화

- 가맹점이 소액거래의 경우 신용카드 수납을 거절할 수 있도록 허용(법 제19조 제1항 개정)
 - 다른 한편으로는 현금거래의 경우 현금영수증 발급을 의무화하여 조세의 투명성이 약화될 가능성을 최소화
 - 그러나 소액거래 제한 규정이 지켜지지 않으면 큰 폭의 부가세수 감소와 거래 음성화는 불가피할 것으로 판단

라. 과당경쟁 제한 근거 마련

- 여신전문금융업법에 신용카드업자의 금지행위 조항을 신설하여 과당경쟁을 제한할 수 있는 근거를 마련하고 하위규정에서 구체화
 - 하위규정에서 무상 부가서비스 제공을 제한함으로써 이로 인한 비용감소를 가맹점 수수료 인하로 유도

마. 체크카드 및 직불카드 이용에 대한 인센티브 강화

- 결제방식별로 세제혜택을 차별화하여 가맹점 수수료가 낮고 추가 인하여력이 있는 체크카드와 직불카드의 사용비중을 제고

- 신용카드에 대해서는 법개정 전과 동일하게 연간 급여의 15%를 초과하는 금액에 대해 15%를 공제
- 이 경우 전업카드사의 경영환경은 악화될 전망

바. 결 론

- 우리나라 신용카드 가맹점 수수료 문제는 평균 수수료율이 높아서 나타나는 것이 아니라 업종별, 규모별 수수료 차이에서 비롯되는 현상으로 중소형 가맹점의 수수료 인하가 핵심
- 가맹점 수수료를 낮출 수 있는 시장환경을 조성하고 정부의 중재를 통해 중소형 가맹점 수수료 인하를 유도하는 것이 필요하며 앞에서 검토한 여러 가지 방안을 다음과 같이 추진
 - 신용카드사의 과당경쟁 제한규정을 신설하고 하위규정에서 연회비 면제 및 부가서비스 무상 제공 등의 관행을 제재
 - 신용카드와 체크카드에 대한 세제혜택을 차별화하여 체크카드 이용 비중을 높이는 한편 신용카드사 부수업무 포괄주의 전환 등 전업카드사의 경영환경을 개선시킬 수 있는 정책을 병행
 - 신용카드 수납의무 완화 및 결제방식별 가격차별화 허용은 신용카드 시장 위축, 부가세 탈루 가능성을 고려하여 보완책 마련 후 신중하게 추진
 - 이러한 정책의 시행결과 신용카드사의 수수료 인하 여력이 확대되면 정부의 중재를 통해 가맹점 수수료를 인하

- 한편 4당사자 구조는 우리나라 현실에 부합하지 않는 측면이 있으므로 도입에 신중을 기할 필요

4) 결제대상 확대

- 신용카드의 결제대상을 네거티브 방식으로 전환하고 신용공여 기능 및 대손위험이 없는 체크카드와 직불카드에 대해서는 결제범위를 대폭 확대(현행 법 제2조 제3호 및 제19조 제1항 개정)
 - 금융상품의 경우 저축성상품, 투자성상품, 그리고 대출원리금 상환 외에는 신용카드 결제를 원칙적으로 허용하고 신용공여 기능이 없는 체크카드 및 직불카드의 경우 이러한 예외조항 적용을 배제
- 결제대상 제외 업종(prohibited merchant account)을 ‘불법행위와 관련되거나 건전한 사회 및 금융시장 질서를 문란하게 하는 업종’으로 포괄적으로 정의하고 구체적인 업종은 감독규정에서 나열(법 조항 신설)

I. 논의의 배경

- 국내 신용카드시장은 1960년대 후반부터 유통업을 중심으로 처음 형성된 이래 결제의 편의성, 다양한 부가서비스, 정부의 지원책에 힘입어 카드이용 및 가맹점 수가 증가하면서 2000년대 초반까지 빠르게 성장
 - 신용카드 이용 및 가맹점 가입에 대한 세제혜택 등 정부의 지원책은 신용카드시장의 급격한 성장을 촉진
- 신용카드사 유동성 위기를 거치며 한때 크게 위축되었으나 최근 들어 신용카드사의 구조조정이 일단락되면서 이들의 경영건전성이 개선되고 신용카드 이용실적도 다시 늘어나는 추세
 - 회원의 신용도를 초과하는 과잉신용공여와 이로 인한 자산부실화로 신용카드사들이 유동성 위기를 맞으면서 신용카드시장이 급격히 위축
 - 신용카드사의 자본확충, 부실자산 상각, 리스크관리 강화 등의 구조조정이 일단락되고 가계신용위기의 여파가 가라앉으면서 2005년 말부터 신용카드사의 경영건전성이 크게 개선되고 신용카드 이용실적도 증가세로 전환
- 그러나 수수료 문제를 둘러싼 중소형 가맹점과 신용카드사 간의 알력이 지속되고 결제대상의 범위에 관한 이견이 제기되는 등 신용카드업 제도에 관련하여 이해당사자 간의 갈등이 확산되고 있으며, 한편으로는 수신기능이 없는 신용카드사의 업무영역에 대한 제약이 과도하다는 의견도 존재
 - 가맹점 수수료 문제는 수납의무제도, 회원에 대한 수수료 전가 금지규정 등 일정 부분 제도적인 측면에서 야기

2 신용카드업 제도 개선방안

- 신용카드사의 부수업무가 나열식으로 규정되고 겸영업무의 정의가 불명확하여 신용카드사의 신규업무 진출이 제한
- 이에 따라 이러한 문제점들을 해소함으로써 신용카드시장의 발전을 지원하는 방향으로의 법 개정의 필요성이 대두
 - 현행 법 내에서는 위에서 언급한 문제점들을 해소하는 데 한계가 존재
- 본 보고서의 목적은 신용카드시장의 발전을 촉진할 수 있도록 수수료제도, 결제범위, 업무영역, 시장진입 등 신용카드제도 전반에 관한 개선안을 도출함에 있음.

II. 신용카드업 현황 및 평가

1. 일반현황 및 시장분석

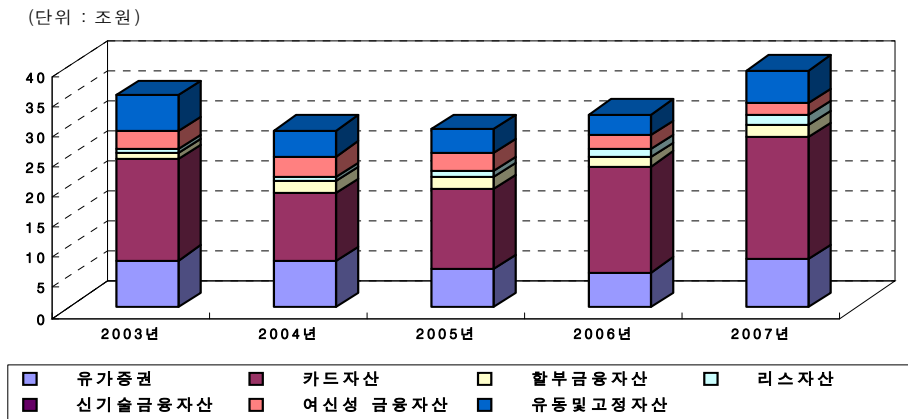
1) 일반현황

- 2007년말 현재 국내 신용카드사는 5개 전업카드사와 15개 겸업은행, 12개 유통계 카드사가 영업 중에 있음.
 - 전업카드사는 국민카드(2003년9월), 외환카드(2004년2월), 우리카드(2004년 3월)가 모은행과 합병하고, LG카드가 신한카드에 통합(2007년10월)됨에 따라 5개사로 감소
 - BC카드와 신한카드를 제외한 나머지 전업카드사는 대기업 계열 카드사이며 이들은 기존사 인수 및 합병 등을 통해 카드업에 진출
- 전업카드사의 총자산은 2003년 카드사 유동성위기 이후 카드이용액 한도 축소 및 발급기준 강화로 빠르게 감소하였으나 2005년 이후 카드사들의 신규회원 모집 확대와 마케팅 강화로 증가세를 보이고 있음.
 - 전업카드사의 총자산은 2004년 약 29조원까지 감소했으나, 2007년 말 현재 약 40조원으로 증가
- 총자산이 증가하는 가운데 카드자산의 비중이 늘어난 반면, 대여금 등 여신 성 금융자산 및 유가증권자산의 비중은 축소
 - 2007년말 현재 카드자산의 비중은 51.9%로 2004년말의 38.5%에 비해 크게 증가

4 신용카드업 제도 개선방안

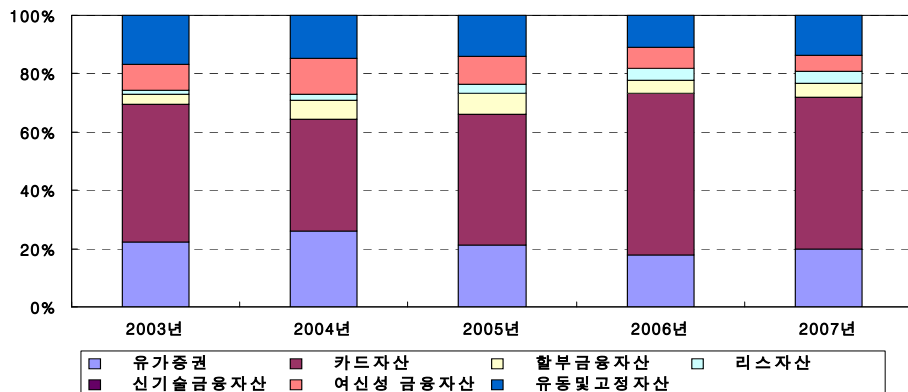
- 그러나 유가증권자산의 비중은 2004년말 26%에서 2007년말에는 19.9%로 하락하였으며, 여신성 금융자산은 같은 기간 중 12.1%에서 5.3%로 하락
- 한편 카드자산에서 현금대출자산의 비중은 감소한 반면 일시불 및 할부판매가 차지하는 비중이 증가

〈그림 1〉 전업신용카드사 총자산 추이



자료 : 금융감독원

〈그림 2〉 전업신용카드사 자산항목별 비중 추이



자료 : 금융감독원

- 전업신용카드사는 2003년 약 10.4조원에 달하는 적자를 기록한 후 2005년부터 흑자로 전환되어 2007년 2.4조원의 흑자를 실현
 - 유동성 위기 이후 강도 높은 구조조정의 결과 대손상각비용이 감소함에 따라 전업카드사의 수익성이 빠르게 개선
 - 특히 2006년에는 대손상각비용이 전년대비 72% 감소하는 등 6개 전업카드사 모두 순이익을 기록
 - 한편 2007년의 흑자폭 확대는 신한카드의 법인세 감소효과 및 삼성카드의 상장관련 특별이익 등 비정상적 요인에 주로 기인

〈표 1〉 전업카드사의 대손상각비 및 당기순이익 추이

(단위 : 조원)

	2003년	2004년	2005년	2006년	2007년
대손상각비	13.2	6.2	2.6	0.8	0.8
당기순이익	△10.4	△1.3	0.3	2.2	2.4

자료 : 금융감독원

- 대환대출을 포함한 실질연체율과 고정이하여신비율이 부실자산 상각에 따른 부실채권 감소로 2003년 이후 하락세를 지속하여 전업카드사의 자산건전성이 크게 개선
 - 연체채권 규모는 2003년 15.5조원에서 2007년 1.5조원으로 감소
 - 2007년말 현재 실질연체율은 3.79%, 대환대출을 제외한 연체율은 3.16%, 고정이하여신비율은 3.7%로 과거에 비해 크게 낮은 수준
 - 또한 고정이하여신 대비 대손충당금 적립비율도 200%를 상회

〈표 2〉 전업카드사의 주요 건전성 지표 추이

(단위 : %, 조원)

	2003년말	2004년말	2005년말	2006년말	2007년말
실 질 연 체 율	28.28(14.06)	18.25(9.03)	10.06(5.89)	5.53(4.04)	3.79(3.16)
고 정 이 하 여 신 비 율	10.99	6.19	9.69	5.63	3.7
대손충당금적립비율	217.21	252.07	127.68	152.39	225.33

주 : 1) () 안은 대환대출을 제외한 연체율

2) 대손충당금적립률=대손충당금적립액/고정이하여신*100

자료 : 금융감독원, 여신금융협회

- 2007년말 현재 전업카드사의 평균 조정자기자본비율은 26.06%로 전년말 대비 1.65%p 상승하면서 2004년부터의 자본적정성 개선기조를 유지
 - 신한카드의 조정자기자본비율은 2007년 10월 구 엘지·신한 카드의 통합에 따른 자산증가 등으로 전년말의 34.25%에 비해 8.94%p 하락하였으나, 기타 전업카드사의 경우 전년과 비슷하거나 높은 수준을 유지

〈표 3〉 전업카드사 조정자기자본비율 추이

(단위 : %)

	2003년말	2004년말	2005년말	2006년말	2007년말
롯데카드	31.69	27.37	22.35	22.47	25.36
비씨카드	35.04	41.39	47.69	19.93	19.67
삼성카드	10.64	16.18	13.23	16.28	27.29
신한카드	-28.08	-6.89	25.55	34.25	25.31
신한카드(구)	13.78	16.48	17.68	17.47	-
현대카드	11.53	12.23	14.68	31.28	28.38
합 계	△3.31	9.83	18.99	24.41	26.06

자료 : 금융감독원

2) 시장분석

- 신용카드 가맹점 수는 1999년 620만개에 불과하였으나 신용카드 수납의무 제도, 카드이用に 따른 인센티브 제공 등으로 지속적으로 증가하여 2007년 말 현재 약 1,470만 업소(중복가맹점 제외 시 150만개)에 이릅니다.
 - 우리나라는 정부의 지원책 등을 통해 실질적으로 판매업자의 신용카드 가맹점 가입을 의무화하고 있으며, 가맹점으로 등록하면 법에 따라 신용카드 이용을 이유로 물품과 용역의 판매를 거절할 수 없음(여신전문금융업법 제19조 제1항).
 - 신용카드를 통한 수입금액의 일정 부분을 가맹점의 소득세에서 공제(조세특례제한법 제122조)
 - 또한 연 500만원 한도 내에서 신용카드 결제액의 1%(음식, 숙박업 간이과세자의 경우 2%)를 가맹점의 부가가치세 납부세액에서 공제(부가가치세법 제32조의2)
 - 카드이용자에게는 신용카드, 직불카드, 체크카드, 선불카드 사용액과 현금영수증 발행액 중 연간 급여의 20%를 초과하는 금액에 대하여 20%를 소득에서 공제하는 혜택을 부여하되 공제한도는 총급여액의 20%와 500만원 중 적은 금액을 적용(조세특례제한법 제126조의2)
- 신용카드발급 수는 카드사간 고객확보 경쟁 등으로 2002년 1억장을 상회하였으나 신용카드사 유동성위기를 거치며 2007년말 현재 약 8,957만장으로 감소하였으며, 이에 따라 경제활동인구 1인당 발급 수도 같은 기간 4.6장에서 3.7장으로 감소
 - 신용카드발급 수의 감소는 불량고객에 대한 사용정지와 발급 신용기준 강화 등에 기인

〈표 4〉 신용카드 발급 추이

(단위 : 만장, 장)

	2001년	2002년	2003년	2004년	2005년	2006년	2007년
신용카드 발급수(만)	8,933	10,481	9,522	8,346	8,291	9,115	8,957
경제활동인구1인당 카드수(장)	4.0	4.6	4.1	3.6	3.5	3.8	3.7

자료 : 금융감독원 『금융통계월보』 및 여신금융협회 『계간 신용카드』

- 신용카드 이용실적은 정부의 지원책과 이용자의 편의성에 따른 카드사용 증가에 힘입어 빠르게 증가하였으나 카드사 부실문제 등의 영향으로 2002년을 정점으로 감소한 이후 최근 다시 증가추세로 전환
 - 신용카드 이용액은 세제혜택, 복권제 등 정부의 지원책에 힘입어 1999년부터 급격히 증가하여 2002년 681조원으로 정점에 이른 후 2003년부터 카드사 부실문제가 불거지면서 급감
 - 최근 들어 신용판매액 및 해외 카드사용액이 급격히 증가하면서 2007년말 현재 전년말 대비 8.9% 증가한 413조원을 기록
 - 총 이용액 중 현금대출(현금서비스+카드론) 비중은 2001~2003년에는 결제서비스 비중을 초과하였으나 부대업무비율에 대한 감독기준을 강화함에 따라 2001년을 정점으로 감소하여 2007년말에는 25% 수준으로 축소

〈표 5〉 신용카드 이용액 추이

(단위 : 조원)

	2001년	2002년	2003년	2004년	2005년	2006년	2007년
총 이 용 액	446.1	677.8	517.3	368.0	371.5	379.7	413.8
일 시 불	110.8	181.1	189.9	188.0	213.0	227.3	254.5
할 부	44.2	74.2	50.4	41.9	45.2	49.0	57.6
현금서비스	254.1	367.8	239.9	127.6	105.2	91.6	85.8
카 드 론	36.9	54.7	37.0	10.5	8.0	11.8	16.0

자료 : 금융감독원

- 한편 결제서비스 이용액이 꾸준히 확대되는 가운데 총 이용액 중 현금대출이 차지하는 비중은 지금보다 늘어날 전망
 - 신용카드의 연불 기능, 전자상거래 등 신용카드 거래대상의 확대, 신용카드거래의 투명성, 다양한 세제혜택 등에 힘입어 신용카드 이용액은 꾸준히 증가할 전망
 - 현금대출은 체계적인 리스크관리를 전제로 하면 수익성이 큰 부문이기 때문에 최근 들어 각 카드사들이 현금대출 취급액을 확대하고 있으며, 이러한 추세는 앞으로도 유지될 전망
- 최근 카드사용 건당 이용금액이 감소하는 등 소액결제 패턴이 확산되고 있으며, 체크카드시장도 빠르게 성장
 - 2007년말 중 일평균 기준 카드이용실적을 분석한 결과, 건수는 전년동기 대비 11% 증가하였고 이용금액은 8.9% 증가
 - 2007년말 중 체크카드의 일평균 이용액은 516억원으로 2004년 대비 7배 이상 확대되었으며, 이용건수도 6.5배 이상 증가

〈표 6〉 카드별 이용 추이(일평균)

(단위 : 천건, 십억원)

구 분	2003년		2004년		2005년		2006년		2007년	
	건수	금액	건수	금액	건수	금액	건수	금액	건수	금액
신 용 카 드	6,017	1,319	6,224	966	7,311	988	8,574	1,016	9,514	1,106
기 타 카 드	2.5	0.2	232.3	8.1	575.2	23.2	949.9	36.1	1,457.2	54.3
체크카드	0.0	0.0	212.7	7.2	535.7	21.3	901.1	33.8	1,399.7	51.6
직불카드	2.5	0.2	3.0	0.2	9.7	0.5	6.8	0.3	5.0	0.2
선불카드	0.0	0.0	16.6	0.7	29.9	1.4	42.1	2.0	52.5	2.5
전 자 화 폐	0.0	0.0	433.3	0.3	422.6	0.3	437.7	0.3	352.3	0.3

자료 : 한국은행

2. 주요 업무 및 규제

1) 주요 업무

- 신용카드사는 신용카드의 발행 및 관리, 신용카드 이용과 관련된 대금의 결제, 그리고 신용카드가맹점의 모집 및 관리 중 두 가지 이상의 업무를 병행하는 금융회사임(여신전문금융업법 제2조 제2호).
- 신용카드사는 위의 업무 외에 다음의 업무를 기본업무로 수행(여신전문금융업법 제46조)
 - 신용카드업과 관련된 신용조사 및 부수업무
 - 기업 매출채권의 양수·관리·회수업무
 - 현행 법 시행령 제16조의 업무(신용카드사 및 다른 여신금융회사 또는 겸영 여신회사의 보유채권이나 이를 근거로 발행한 유가증권 매입업무, 지급보증업무, 유동화자산 관리업무)
- 신용카드사는 신용카드 회원에 대한 자금의 융통, 직불·선불카드의 발행 및 대금결제 등의 부대업무 영위 가능(여신전문금융업법 제13조 제1항)
 - 단 매분기말 대환대출채권을 제외한 현금대출채권(현금서비스 및 카드로론)의 분기평균잔액이 신용판매채권의 분기평균잔액을 초과할 수 없도록 부대업무의 비중을 제한(여신전문금융업법 시행령 제6조의5)
 - 또한 법인회원을 대상으로 하는 자금융통거래는 금지
- 소유하고 있는 인력·자산 또는 설비를 활용하는 업무로서 금융위원회가 정하는 업무를 부수업무 또는 겸영업무로 수행(제46조 제1항 제7호)하며, 구체적인 내용은 감독규정 제7조의2에 다음과 같이 열거

- 통신판매, 여행알선, 보험대리점 업무
- 카드발급대행 및 결제시스템 제공
- 상품권, 복권 등의 판매대행 및 소유설비를 활용한 광고대행

● 신용카드사는 신용판매(일시불 및 할부)업무와 현금대출(현금서비스 및 카드론)업무를 중심 업무로 영위

- 신용카드사 유동성위기 이후 제정된 현금대출 제한규정(여신전문금융업법 시행령 제6조의5)으로 인해 현금대출업무의 비중이 급격히 축소
- 한편 보험대리, 여행알선, 통신판매와 같은 부수·겸영업무는 꾸준히 증가
 - * 보험대리업무는 2003~2007년 중 평균 16%의 성장률을 기록하였으며, 여행알선 및 통신판매 업무의 경우도 2007년 실적이 2005년에 비해 각각 60%, 30% 증가

〈표 7〉 부수·겸영업무 실적 추이

(단위 : 억원)

연 도	2002년	2003년	2004년	2005년	2006년	2007년
보 험 대 리	3,560	3,678	4,059	3,752	5,941	6,850
여 행 알 선	1,210	847	800	1,606	3,044	2,571
통 신 판 매	1,725	1,015	659	715	1,200	930

자료 : 여신금융협회

● 신용카드의 발급은 본인의 발급신청이 있는 경우에 한하여 발급할 수 있으며, 신용카드사는 발급신청자의 소득 및 재산의 규모, 대금결제능력 그리고 타인에 의한 지급보증의 유무 등을 검토하여 개인신용한도를 결정해야 함(여신전문금융업법 제14조).

- 신용카드 회원의 모집은 신용카드사의 임·직원, 발급대행업체(모집인), 신용카드 회원의 모집에 관한 업무제휴 계약을 체결한 업체의 임·직원으로 제한(여신전문금융업법 제14조의2 제1항)
 - 방문판매 등에 관한 법률 제2조 제5호의 규정에 따른 다단계 판매를 통한 모집이나 전자서명법 제2조 제3호에 의한 공인전자서명을 통한 본인 확인이 없는 인터넷 모집 등은 금지
 - 신용카드발급과 관련하여 연회비의 10%를 초과하는 경제적 이익의 제공이나 제공을 조건으로 하는 모집과 길거리 모집도 금지(여신전문금융업법 시행령 제6조의7 제5항)
- 신용카드사가 가맹점을 모집하기 위해서는 가입을 희망하는 실 사업장을 방문하여 영업 여부 등을 확인해야 하며, 금융위원회는 신용카드사간 매출전표를 상호매입하거나 접수 및 대금지급을 대행하도록 함으로써 가맹점을 공동으로 이용하도록 할 수 있음(여신전문금융업법 제16조의2).
 - 따라서 카드시장에 진출하고자 하는 신규 사업자는 현재 약 150만개의 가맹점과 1:1의 개별적인 계약을 체결해야 하며
 - 이를 회피하기 위해서는 1999년 9월부터 시행해온 가맹점공동망을 이용해야 하나 이미 가맹점을 보유하고 있는 기존 사업자에게 상당한 비용을 지불해야 함.
 - * 그러나 가맹점 공동망제도의 경우 전체 거래의 약 94%를 차지하는 전자식특약가맹점(EDI¹⁾, DDC²⁾, EDC³⁾)이 공동이용대상에서 제외되어 실효

1) EDI(Electronic Data Interchange)는 자체적으로 전산센터를 갖추고 매출관리를 직접 수행하는 대형 가맹점에서 주로 채택하는 방식으로, 가맹점은 카드매출내역을 확인한 후 전자적 청구데이터를 VAN사로 전송하고 VAN사는 각 가맹점으로부터 받은 전자적 청구데이터를 매입사별로 분류하여 해당 카드사로 전송하면 카드사는 매출내역 확인 후 대금지급 주기에 따라 결제대금을 가맹점에 입금

성이 미미한 상황이며, 최근 카드사업에 진출한 시중은행들의 경우 가맹점 구축에만 200억원이 넘는 투자를 함.

- 신용카드사는 분실·도난 또는 위조·변조된 신용카드의 거래에 따른 손실을 가맹점에 전가할 수 없음(여신전문금융업법 제17조).
 - 단, 신용카드사가 가맹점의 고의 또는 중대과실을 입증하거나 가맹점이 손실의 전부 또는 일부를 부담한다는 취지의 계약을 신용카드사와 체결한 경우는 제외
- 가맹점은 신용카드를 이용한 대금결제를 이유로 물품의 판매 또는 용역의 제공을 거절하거나 차별할 수 없음(여신전문금융업법 제19조 제1항).
 - 또한 신용카드 가맹점수수료를 신용카드 회원에게 전가할 수 없음(여신전문금융업법 제19조 제3항).
- 신용카드 거래로 발생된 매출채권의 매입은 신용카드사로 제한(여신전문금융업법 제20조)
 - 이에 따라 우리나라 신용카드 시장은 신용카드사가 카드 발급업무(여신전문금융업법 제2조)와 매출전표 매입업무를 동시에 수행하는 3당사자 체제로 구성

-
- 2) DDC(Draft Data Capture)는 자체적인 매입·청구능력을 보유하지 못한 일반 가맹점에서 VAN사와 DDC특약을 맺고 매입업무를 수행하는 방식으로, 가맹점의 카드매출내역을 VAN사가 가맹점에 설치한 카드단말기를 통해 집계하고 매입사별로 분류한 후 해당 카드사로 전송하면 카드사는 대금지급 주기에 따라 입금처리
 - 3) EDC(Electronic Data Capture)는 카드사가 우량가맹점을 대상으로 매입업무를 수행하는 방식으로, 카드사가 해당 가맹점에 대해 매출전표의 청구절차 없이 카드단말기를 통해 발생한 카드거래 승인데이터를 기준으로 매입을 하고 결제대금을 자동입금처리하는 서비스

- 금융위원회는 신용카드사로 하여금 신용카드 현금대출 최고한도, 직불카드 1회 또는 1일 이용한도 그리고 선불카드 총발행한도 및 발행금액 최고한도를 제한하거나 이용한도의 책정을 위한 기준을 수립하도록 조치할 수 있음(여신전문금융업법 제24조).

2) 진입 및 퇴출

- 신용카드업을 영위하기 위해서는 일정 요건을 갖추어 신청서를 금융위원회에 제출하여 허가를 받아야 하며, 금융위원회는 허가신청서를 제출받은 날로부터 3개월 이내에 허가 여부를 신청인에게 통보해야 함(여신전문금융업법 제3조 제1항 및 제3조~제7조).
 - 단, 은행 등 금융위원회의 인·허가를 받은 금융기관이나 백화점과 같이 영위업무의 성격상 신용카드업을 겸영하는 것이 적절하다고 판단되는 경우 금융위원회에 등록만으로 진입 가능(여신전문금융업법 제3조 제3항)
 - 금융위원회에 등록만으로 신용카드업의 영위가 가능한 겸영여신업자의 경우 주식회사 요건을 갖추고 자본금과 자기자본이 20억원 이상이어야 함(여신전문금융업법 제5조 제2항).
- 금융위원회는 여신전문금융회사가 부정한 방법으로 허가 또는 등록을 받거나 여신전문금융업법의 특정규정을 위반할 때, 그리고 1년 이상 정당한 사유 없이 영업을 계속하지 않거나 법인의 합병·파산·영업의 폐지 등으로 사실상 영업을 종료할 때 제재조치를 취할 수 있음(여신전문금융업법 제57조).
 - 제재조치에는 신용카드사의 경우 부대업무 일부 또는 전부의 정지, 허가 및 등록의 취소가 포함되며 기타 여신전문금융회사의 경우 등록의 취소 가능

- 한편 금융위원회는 여신전문금융회사가 여신전문금융업법의 특정규정이나 규정에 따른 금융위원회의 명령을 위반할 경우 과징금 부과 가능

3) 지배 및 소유구조

- 신용카드사의 대주주(최대주주의 특수관계인인 주주를 포함)는 충분한 출자 능력, 건전한 재무상태 및 사회적 신용을 갖추어야 하며, 건전경영을 위한 일정 요건을 충족시켜야 함(여신전문금융업법 제6조 제2항 제4호, 제6조 제3항).
 - 국내 금융기관 또는 법인이 신용카드사의 대주주로 참여하기 위해서는 금융위원회가 정하는 재무건전성 기준을 충족해야 하며 그 금융기관의 자기자본 규모는 출자금액의 3배 이상이어야 함(동법 시행령 제6조의3 제4항 및 제5항).
 - * 출자금은 차입을 통해 조성할 수 없으며, 해당 금융기관이 상호출자제한 기업집단 또는 주채무계열에 속하는 회사인 경우 부채비율을 300% 이하로 유지해야 함.
 - * 또한 최근 5년간 채무불이행 및 금융관계법령 위반에 따른 벌금형 이상의 형사처벌을 받은 사실이 없어야 함.
 - 외국법인의 경우 본국 감독기관이 정한 재무건전성 기준을 충족하고 국제신용평가기관으로부터 투자적격 이상의 신용평가등급을 받은 금융기관으로 제한
- 총자산이 2조원 이상인 신용카드사는 최소 3인 이상의 사외이사를 두어야 하며 전체 이사회 1/2 이상을 사외이사로 구성해야 함(여신전문금융업법 제50조의4, 동법 시행령 제19조의8).

- 총자산 2조원 이상의 신용카드사는 구성원의 2/3 이상이 사외이사이며 이 중 1인은 회계 또는 재무전문가로 구성된 감사위원회를 설치해야 함(여신전문금융업법 제50조의5).
- 또한 내부통제기준을 정해야 하며 이의 준수 여부를 점검하고 위반시 이를 조사하여 감사위원회에 보고하는 준법감시인을 1인 이상 두어야 함(여신전문금융업법 제50조의6).

- 6개월 이상 계속해서 여신전문금융회사 주식의 일정 지분을 보유할 경우 상법에 따른 소수주주권을 행사할 수 있음(여신전문금융업법 제50조의7).

〈표 8〉 **현행 여신전문금융업법 상 소수주주권 보호 규정**

소수주주 권리	보유주식	관련 법률
주주대표소송권	발행주식총수의 10만분의 5 이상	상법 제403조
유지청구권	발행주식총수의 100만분의 250(125) 이상	상법 제402조
회계장부열람권	발행주식총수의 10만분의 50(25) 이상	상법 제466조
이사해임권	발행주식총수의 10만분의 250(125) 이상	상법 제385조 상법 제539조
주주제안권	발행주식총수의 1만분의 50(25) 이상	상법 제363조의2
소수주주에 의한 소집청구권/ 회사의 업무 및 재산상태 검사권	발행주식총수의 1만분의 150(125) 이상	상법 제366조 상법 제467조

주 : () 안은 최근사업연도말 현재 자본금이 1천억원 이상인 신용카드사에 해당
자료 : 금융감독원

4) 자금조달 및 운용

- 여신전문금융회사는 금융기관으로부터의 차입, 사채 또는 어음의 발행, 보유 유가증권의 매출 및 대출채권의 양도 등을 통해 자금을 조달(여신전문금융업법 제47조 제1항, 동법 시행령 제18조)

- 여신전문금융회사는 상법 제470조⁴⁾의 규정에도 불구하고 사채발행이 자기 자본의 10배까지 가능(여신전문금융업법 제48조)
 - 외국환거래법에 따라 외국환업무취급기관으로 등록한 여신전문금융회사는 외화차입 및 외화증권 발행을 통한 자금조달이 가능(동법 시행령 제18조 제1항 제1호)
 - 그 밖에 등록업무의 수행 과정에서 발생한 채권의 양도 또는 이를 근거로 한 유가증권의 발행을 통한 자금조달도 가능(동법 시행령 제18조 제1항 제2호 및 제3호)
- 전업카드사의 자금조달 실적은 2003년 유동성위기에 따른 부실자산 감축, 현금대출 축소 등의 영향으로 감소세를 보인 후 2007년부터 증가세로 전환되었는데, 자금조달 방식에 있어서는 유동화를 통한 자금조달 비중이 감소한 반면 회사채 발행을 통한 자금조달 비중은 증가
- 2007년말 전업카드사의 자금조달 규모는 약 27.7조원으로 2003년말에 비해 48.3% 감소
 - 같은 기간 회사채를 통한 자금조달 규모도 28.9% 감소하였으나, 그 비중은 39.34%에서 54.11%로 상승
 - 한편 이 기간 중 유동화를 통한 자금조달 규모 및 비중은 각각 71.4%, 44.8% 감소
- 신용카드사를 포함한 여신전문금융회사가 취득할 수 있는 부동산은 업무용 부동산으로 제한(여신전문금융업법 제49조)
- 단, 시설대여 및 연불판매의 대상이거나 담보권의 실행과정에서 취득한 부동산의 경우 업무용이 아니라도 취득 가능

4) 상법 제470조(총액의 제한) 제1항에 따르면, 사채의 총액은 최종의 대차대조표에 의하여 회사에 잔존하는 순자산의 4배를 초과하지 못함.

〈표 9〉 전업카드사 자금조달 추이

(단위 : 십억원, %)

	2003년		2004년		2005년		2006년		2007년	
	금액	비중	금액	비중	금액	비중	금액	비중	금액	비중
차입금	11,473	21.43	10,185	29.37	7,996	28.5	3,944	15.33	6,684	24.15
단기차입금	8,636	16.13	7,587	21.88	4,759	16.97	2,419	9.4	5,123	18.51
콜머니	474	0.88	343	0.99	272	0.97	215	0.83	0	0
장기차입금	2,363	4.41	2,128	6.14	2,539	9.05	809	3.14	1,110	4.01
외화차입금	0	0	127	0.37	427	1.52	502	1.95	450	1.63
회사채	21,063	39.34	14,540	41.93	13,394	47.75	15,401	59.86	14,977	54.11
유동화 자금조달	20,990	39.21	9,950	28.69	6,663	23.75	6,382	24.81	5,996	21.66
보유유가 증권매출	11	0.02	0	0	0	0	0	0	24	0.09
총계	53,536	100	34,675	100	28,055	100	25,726	100	27,681	100

주 : 회사채 및 유동화의 경우 총발행액 기준

자료 : 금융감독원

- 신용카드사 등 여신전문금융회사의 대주주에 대한 신용공여 총액은 자기자본을 초과할 수 없음(여신전문금융업법 제50조 제1항).
 - 또한 대주주에게 자기자본의 0.1% 또는 10억원을 초과하는 신용공여를 하거나 그에 상응하는 대주주 발행주식을 취득할 경우 사전에 이사회 재적인원 전원의 찬성이 필요(여신전문금융업법 제50조 제2항, 동법 시행령 제19조의3 제1항)
 - 한편 대주주에 대한 신용공여한도를 회피하기 위한 목적으로 타 금융기관 및 회사와의 의결권 있는 주식을 교차보유하거나 여신을 제공할 수 없음(여신전문금융업법 제50조의2 제1항).

5) 소비자보호

- 신용카드사는 신용카드(직불카드 포함) 회원이 카드의 분실·도난 사실을 카드사에 통지한 때부터 회원에 대하여 카드의 사용으로 인한 책임을 지며, 통지 전에 발생한 카드사용에 대해서는 60일 이내의 범위에서 책임을 짐(여신전문금융업법 제16조).
 - 그러나 신용카드사가 카드의 분실·도난 등에 대하여 그 책임의 전부 또는 일부를 회원의 부담으로 할 수 있다는 계약을 체결한 경우에는 회원에게 책임을 전가할 수 있음.
 - * 단, 본인 및 친족의 생명·신체에 대한 위해나 저항할 수 없는 폭력으로 인한 비밀번호 누설 등 카드회원의 고의 또는 과실이 없는 경우는 예외로 함.
 - 신용카드사는 회원에 대해 위조·변조된 신용카드의 사용으로 인한 책임을 지며, 회원의 고의 또는 중대과실을 입증하는 경우에는 회원과의 계약을 통해 책임을 부담하게 할 수 있음.
- 신용카드사는 업무상 획득한 신용카드회원의 신용정보 및 제반정보를 업무 외의 용도로 사용하거나 외부로 유출할 수 없음(여신전문금융업 감독규정 제24조의7).
 - 신용카드사가 회원의 신용정보를 제3자에게 제공하기 위해서는 신용카드 발급신청서와 분리된 신용정보 제공동의서를 받아야 하며, 이에 동의하지 않는 회원에게 이를 이유로 신용카드발급을 거절할 수 없음.
- 신용카드사의 채권추심 과정에서 폭행·협박 또는 위해·위력을 사용하거나 채무자의 채무에 관한 상황을 보증 등의 정당한 사유 없이 관계인에게 통보할 수 없음(여신전문금융업 감독규정 제24조의8).

- 신용카드사는 신의성실의 원칙에 따라 신용카드 이용자의 권익을 최대한 보호하고 건전한 금융거래질서가 유지될 수 있도록 하는 약관을 작성 및 운용해야 함(여신전문금융업 감독규정 제26조).
 - 약관의 뜻이 명백하지 않을 경우 신용카드 이용자에게 유리하게 해석
 - 약관은 신용카드의 갱신·대체발급, 신용카드 이용한도 책정절차, 분실·도난·위조·변조된 카드사용에 따른 카드회사·회원·가맹점 간 책임분담, 회원과의 계약해지 사유 및 해지 절차, 회원의 신용정보 제공 및 이용시 통보 절차 등을 포함

6) 건전성 감독

- 금융위원회는 겸영여신업자를 포함한 여신전문금융회사에 대하여 관련 법령 제·개정권을 비롯한 포괄적 감독권을 행사(여신전문금융업법 제53조)
 - 금융위원회는 여신전문금융회사로부터 감독 시 필요한 업무 및 재무상태에 관한 보고를 받을 수 있음.
 - 금융위원회는 여신전문금융회사가 법을 위반하여 건전경영이 저해된다고 판단될 경우 주의, 경고, 시정명령 등을 내릴 수 있음.
 - 금융감독원장은 여신전문금융회사의 업무 및 재무상황을 검사할 수 있으며, 외부감사인에게 감사결과 습득한 건전성 관련 정보 및 자료의 제출을 요구할 수 있음(여신전문금융업법 제53조의2).
- 금융위원회는 금융사고의 예방 및 건전경영의 지도를 위해 자본적정성, 자산건전성, 유동성 등에 관한 여신전문금융회사 경영지도기준을 정하고, 이의 준수 여부를 감독하며 경영개선을 위해 필요한 조치를 취할 수 있음(여신전문금융업법 제53조의3).

- 조정자기자본비율의 경우 신용카드업은 8%, 할부금융업 및 시설대여업 그리고 신기술사업금융업은 7% 이상을 유지해야 함.
- 원화유동성부채 대비 원화유동성자산 비율은 100% 이상 유지되어야 하며, 신용카드업의 경우 1개월 이상 연체채권비율이 10% 미만이어야 함.
- 경영지도비율이 악화될 우려가 있거나 경영상 취약부문이 존재한다고 판단되는 여신전문금융회사는 금융감독원에 경영개선 계획서 또는 약정서를 제출하거나 금융감독원과 경영개선협약을 체결해야 함.

- 여신전문금융회사의 자산건전성은 정상, 주의, 고정, 회수의문, 추정손실의 5단계로 분류되며, 각 단계별로 대손충당금을 적립(여신전문금융업 감독규정 제11조)

〈표 10〉 대손충당금 적립기준

	채권, 리스자산 여신성자산	개인 할부금융자산	가계대출	카드자산
정 상	0.5% 이상	1% 이상	1% 이상	1.5% 이상
요 주 의	1% 이상	2% 이상	8% 이상	15% 이상
고 정	20% 이상			20% 이상
회 수 의 문	75% 이상			60% 이상
추 정 손 실	100%			100% 이상

자료 : 금융감독원

- 금융감독원은 여신전문금융회사의 경영실태를 분석하여 경영건전성 여부를 감독하고 적기시정조치를 취함(여신전문금융업 감독규정 제16조).

〈표 11〉

적기시정조치

	경영개선 권고	경영개선 요구	경영개선 명령
조정자기 자본비율	7%미만(신용카드업은 8%)	4%미만(신용카드업은 6%)	1%미만(신용카드업은 2%)
경영실태 평가	· 종합평가등급 4등급 중 자산건전성 또는 자본적정성이 3등급(보통) 이상 · 신용카드업의 경우 종합평가등급이 1~3등급이고 자산건전성 또는 자본적정성이 4~5등급인 경우	· 종합평가등급 4등급 중 자산건전성 또는 자본적정성이 4등급(취약) 이하 · 신용카드업의 경우 종합평가등급이 4~5등급인 경우	· 종합평가등급 5등급 · 신용카드업은 제외
기 타	-	· 경영개선권고를 받은 금융기관이 경영개선계획을 성실히 이행하지 않은 경우	· 경영개선요구를 받은 금융기관이 경영개선계획을 성실히 이행하지 않은 경우

자료 : 금융감독원

3. 평가

● 수신기능이 없는 신용카드사에 대한 현재의 업무영역 규제가 과하다는 의견도 있음.

- 신용카드업의 경우 단기 신용공여를 통해 지급결제기능을 수행하기 때문에 리스크관리를 수반하지 않은 규제완화는 과잉신용공여와 이로 인한 문제점을 유발할 우려가 있는 것은 사실
- 그러나 부수업무와 겸영업무를 나열식으로 규정하고 있어 신용카드사가 자신의 실정에 맞는 새로운 업무를 개발하는 데 한계가 있으며, 이는 신용카드사의 발전을 저해하는 요인

- 신용카드업의 신규진입이 제한되고 있으며 가맹점 수수료가 신용카드사의 가장 큰 수익을 차지하는 가운데 2007년 11월의 수수료 제도 개선에도 불구하고 가맹점 수수료 체계에 대한 불만이 지속적으로 제기
 - 신용카드업은 허가제로 되어 있으나 정책당국은 신용카드 시장의 과당경쟁을 우려하여 실질적으로 신규진입을 허용하지 않고 있음.
 - 유동성위기 이후 신용카드사 영업방식이 현금대출에서 신용판매 위주로 변화함에 따라 전체 수익에서 가맹점 수수료가 차지하는 비중이 증가

- 수수료 체계를 둘러싼 카드사와 가맹점 간의 갈등은 일정 부분 제도적인 측면에서 야기
 - 업종별, 그리고 가맹점별로 원가산정과 적정 수수료율을 책정하기가 어렵기 때문에 가맹점 수수료는 갈등의 소지가 항상 존재할 수밖에 없는데,
 - 제도적인 문제로 이러한 갈등이 해소되기 어려운 측면이 있음.

- 우선 가맹점은 현금과 신용카드 거래에 관계없이 제공하는 물품 및 용역에 대해 동일한 가격을 부과해야 하므로 신용카드 이용에 따른 회원의 혜택을 가맹점이 부담하는 문제 발생
 - 현행 법상 가맹점은 가맹점 수수료를 신용카드 회원에게 전가하지 못하게 되어 있어(여신전문금융업법 제19조 제3항) 현금, 직불카드, 신용카드, 체크카드 등 결제방식에 관계없이 판매하는 물품 및 용역에 동일한 가격을 적용
 - 2007년 12월말 현재 고객 1인당 신용카드 수가 3.7장에 달하는 등 신용카드 시장이 발급 측면에서는 포화상태에 이른 상황에서 포인트 적립, 항공마일리지 적립 등 다양한 부가서비스는 카드사간의 기존고객 유치경쟁의 일환으로 제공되며 일반가맹점의 매출증가에 기여하기는 어려울 것으로 판단

- * 대형 할인매장 등 특정 가맹점과의 계약에 따른 부가서비스는 가맹점의 매출증가로 이어지나 이들 대형 가맹점의 수수료는 매우 낮은 수준
 - * 이는 중소형 일반가맹점의 수수료가 대형 가맹점의 부가서비스를 위해 사용되는 것을 의미
 - 신용카드사의 수수료 수익이 부가서비스 제공비용의 상당부분을 충당한다는 것을 감안하면 이는 카드회원에서 가맹점으로 비용이 전가됨을 의미
- 가맹점의 신용카드 수납의무도 또한 수수료 결정과정에서 가맹점의 협상력을 낮춰 수수료 인하를 어렵게 하는 요인으로 작용
- 가맹점은 신용카드 사용을 이유로 물품의 판매 및 용역의 제공을 거절하거나 카드회원을 차별적으로 대우할 수 없음(여신전문금융업법 제19조 제1항).
 - 현재 수수료에 대한 불만이 가장 큰 중소형 가맹점들은 과거에는 가맹점으로 등록하지 않는 경우가 많아 수수료 문제가 부각되지 않았으나 세제혜택을 비롯한 정부의 장려책, 사용상의 편의성, 그리고 부가서비스로 인한 일반인의 카드 선호현상 등으로 대부분 가맹점으로 등록
 - 이러한 상황에서 신용카드 수납의무제도는 중소형 가맹점의 협상력을 낮추어 이들이 대형유통업체, 골프장 등에 비해 높은 수수료를 부담하는 요인으로 작용
- 일각에서는 현행 3당사자 구조가 신용카드사의 신규진입을 어렵게 하는 요인으로 작용하여 수수료 인하를 저해한다는 의견을 제시
- 3당사자 구조하에서는 카드사가 카드 발급업무와 전표 매입업무를 동시에 수행하기 때문에 신규 진입자가 회원유치 및 가맹점 유치를 병행해야 하는 진입장벽이 존재

- 이는 다시 수수료 인하를 어렵게 하는 경쟁제한 요인으로 작용한다는 의견이 일각에서 제기
- 신용카드 결제대상이 포지티브 방식으로 규정되어 있어 신용카드 사용이 제한되는 문제점도 존재
 - 신용카드 결제대상을 물품, 용역, 상품권 등으로 규정하고 있어 금융상품, 세금 등이 결제대상에 포함되는지가 명확하지 않음.
 - 최근 고객의 편의를 위해 금융상품도 결제대상에 포함시켜야 한다는 의견도 제기
- 현행 여신전문금융업법은 이러한 문제점들로 인해 신용카드산업의 발전을 지원하기에는 한계가 있으므로 이를 해소할 수 있는 방향으로의 법 개정이 필요하다고 판단

〈참고〉

신용카드 수수료제도 현황

- 현재 신용카드사가 가맹점에 부과하는 수수료는 양 당사자간 협상에 의해 자율적으로 결정되며, 업종 및 결제방식별로 상이한 수준
 - 가맹점 수수료는 신용카드사의 자금조달비용, 대손비용, 가맹점관리비용, 마케팅비용, 일반관리비 등을 반영하여 신용카드사와 가맹점간의 협상에 의해 결정
- 가맹점 수수료는 신용카드제도 도입 당시에는 상당히 높은 수준에서 유지되다가 정부의 신용카드 활성화정책, 시장환경의 변화 등을 반영하여 단계적으로 인하

- 과거 신용카드제도가 처음 도입될 당시에는 재무부가 소득표준율, 위험부담, 공익성 및 서민생활 밀접업종 여부 등을 고려하여 수수료율을 결정
 - 국민편의 업종에는 낮은 수수료율을, 그리고 유흥 및 사치업종에는 높은 수수료율을 부과하여 기본 수수료율이 업종에 따라 3%, 4%, 5%로 차등 적용
 - 이러한 틀은 한동안 지속되다가 2000년 정부의 신용카드 활성화정책을 위한 가맹점 인센티브 제공 등을 위해 10% 정도 하향 조정
 - 이후 신용카드가 폭 넓게 사용되면서 새로이 가맹점으로 등록한 종합병원, 대형 할인매장에 대해서는 신용카드사가 2% 이하의 낮은 수수료율을 부과
 - * 2007년 11월 수수료체계가 개선되기 전에는 업종별, 규모별로 1.5~4.5%의 수수료가 부과되었으며 평균 수수료율은 2.33% 수준
 - * 구체적으로, 종합병원, 주유소, 대형 할인매장, 골프장에 대해서는 1.5~2.0%의 수수료가 적용되었으며 이·미용원, 옷가게 등 영세가맹점의 경우 3.6~4.05%의 수수료가 부과되었음.
- 상대적으로 높은 수수료가 부과되는 영세가맹점을 중심으로 수수료 인하 요구가 제기되면서 영세가맹점의 수수료 인하, 체크카드 수수료 차별화, 일반가맹점의 수수료체계 조정 등을 골자로 하는 수수료체계 개선안이 2007년 11월부터 시행
- 저금리 기조가 지속되면서 신용카드사의 조달비용이 하락하고 가계신용위기(신용카드사태) 이후 대손율도 낮아져 신용카드사의 수수료 인하 여력이 생겼으나
 - 협상력이 강한 대형 가맹점을 중심으로 수수료가 인하되면서 높은 수수료가 적용되는 영세가맹점의 불만이 고조되었으며, 이것이 정치적인 문제로 확산됨에 따라 수수료체계 개선안이 마련됨.
 - 수수료체계 개선안에 따라 부가세법상 간이과세 대상자인 영세가맹점에 대해서는 2.1~2.29%, 대손위험이 없는 체크카드에 대해서는 2.1~2.5%의 수수료를 적용하게 되었음.

- * 개선안 시행 전에는 체크카드도 가맹점의 업종과 규모에 따라 신용카드와 동일한 수수료가 부과되었음.
- 2.5~4.5%의 수수료가 부과되었던 일반가맹점의 경우 2.5~3.6%로 수수료를 조정하였으며 가맹점 업종도 177개에서 13개로 단순화
- 최근의 신용카드 수수료 인하에도 불구하고 업종별 수수료 차이 및 수수료 수준에 대한 중소형 일반가맹점의 불만은 지속되고 있는 실정
 - 반면 신용카드사는 중소형 일반가맹점의 경우 수익기여도가 낮고 결제대행업체에 대한 거래건당 승인 및 매입비용이 일정한 상황에서 일반 중소형 가맹점에 대한 수수료를 인하하는 것은 무리라는 의견을 제시
 - * 카드사는 결제대행업체에 건당 거래승인 수수료 90원과 매출전표 매입수료로 EDI의 경우 5원, EDC의 경우 70원을 지급
 - * 영세가맹점의 경우 2007년 수수료체계 개선에 따라 가맹점 수수료가 대폭 인하되면서 수수료에 대한 불만은 크지 않은 상황

Ⅲ. 신용카드업 제도 개선방향

1. 정책의 기본방향

- 신용카드사의 진입요건을 합리화하고 부수업무 범위를 확대하는 등 업무영역 규제를 완화
- 신용카드사의 건전성을 제고함과 더불어 신용카드 가맹점 수수료를 인하할 수 있는 제도적 장치를 마련
 - 한편 신용카드 결제대상을 명확히 하여 이로 인한 갈등을 해소

2. 세부 시행방향

1) 진입요건

- 신용카드업을 현행대로 허가제로 유지
 - 지급·결제와 관련된 신용카드업의 특성을 감안
- 진입자본금은 400억원 이상으로 규정
 - 2007년 12월말 현재 롯데, 비씨, 삼성, 신한, 현대카드 등 5대 전업카드사의 평균 자기자본 규모는 약 2조원 수준
 - 신규진입이 이루어질 경우 신생 카드사가 기존 카드사와 경쟁하기 위해서는 막대한 규모의 자본금 필요

- 신규진입 허용 여부는 정책당국의 판단에 달려있는 것으로 최저 자본금 요건은 신규진입의 핵심요소가 아닌 것으로 판단

2) 업무영역 확대

- 신용카드사가 수행할 수 있는 기본 업무를 다음과 같이 규정하고 현행 법 제46조의 제1항 제3호의 대출업무와 제7호의 비명시적인 부수업무조항은 삭제(현행 법 제46조 수정)
 - 신용카드의 발행 및 관리, 신용카드 이용과 관련된 대금의 결제, 신용카드가맹점의 모집 및 관리
 - 위의 업무와 관련된 신용조사 및 부수업무
 - 기업 매출채권의 양수·관리·회수업무
 - 현행 법 시행령 제16조의 업무(신용카드사 및 다른 여신금융회사 또는 겸영 여신회사의 보유채권이나 이를 근거로 발행한 유가증권 매입업무, 지급보증업무, 유동화자산 관리업무)
- 현행 법체계에서는 겸영업무에 관한 규정이 법에 명기되어 있지 않기 때문에 여신금융회사가 타법에 의거하여 인허가, 또는 등록을 통해 해당 법이 관장하는 업무를 할 수 있는 자격을 취득하더라도 감독규정에 열거되지 않는 한 이를 수행할 수 있는지가 불명확함.
 - 현행 법에서는 제46조 제1항 제7호에서 ‘소유하고 있는 인력·자산 또는 설비를 활용하는 업무로서 금융위원회가 정하는 업무’로 부수업무와 겸영업무를 혼합하여 규정하고 구체적인 내용은 감독규정 제7조의2에 열거

- 감독규정에서 규정하고 있는 부수업무와 겸영업무의 범위를 법에서 정하여 부수업무와 겸영업무의 범위를 명확히 함으로써 이러한 문제점 해소
 - 현재 신용카드사는 부수·겸영업무 외에도 회원에 대한 자금의 융통업무 등의 부대업무 수행 가능(여신전문금융업법 제13조)
- 타법에서 규정하는 업무로서 해당 법에 따른 인허가를 득하거나 등록을 한 후 취급할 수 있는 업무로 신용카드사의 겸영업무를 명시적으로 규정(법 조항 신설)
 - 겸영업무에 대한 규정이 법에 신설되면 보험대리점 업무와 같이 타법에서 관장하는 업무라도 신용카드사가 필요로 하는 업무는 해당 법의 절차를 거쳐 수행할 수 있음.
- 부수업무를 다음과 같이 명시적·포괄적으로 법에 규정하여 신용카드사 자산운용의 자율성 제고(법 조항 신설)
 - ‘소유하고 있는 인력, 자산, 또는 설비를 활용하는 업무로서 타법의 규정을 받지 않는 업무’로 정의하여 부수업무의 범위를 포괄주의로 전환
 - 이 경우 업무용 부동산의 임대, 상품권 및 복권 등의 판매대행, 업무와 관련된 전산시스템 및 소프트웨어의 판매·대여, 기업의 경영지도 등에 관한 용역 등과 같이
 - 현행 법 제46조 제1항 제7호에 의거하여 금융위원회가 감독규정 제7조의2에 명기한 업무 외에도 다양한 업무의 취급 가능
- 현행대로 현금대출채권의 비중이 신용판매채권비중을 넘지 않도록 규제(동법 시행령 제6조의5)

3) 수수료제도 개선

- 신용카드 가맹점 수수료 문제를 근본적으로 해소하는 방안은 신용카드 이용에 따른 세제혜택을 없애고 여신전문금융업법 제19조 제1항의 수납의무제도와 제3항의 결제방식별 가격차별화 금지규정(회원에 대한 수수료 전가 금지 규정)을 폐지하는 것임.
 - 세제혜택이 없어지면 회원 입장에서 약 1개월 동안의 무이자 단기신용공여 외에는 신용카드를 이용할 별다른 인센티브가 없어 물품 및 용역의 판매자에게 카드수납을 요구할 이유가 크지 않음.
 - 이 경우 판매자는 자신의 판단에 따라 가맹점 유지 여부를 결정할 것이고 가맹점으로 남더라도 결제방식에 따라 회원에게 수수료를 전가할 수 있기 때문에 카드사와 가맹점간의 수수료 문제는 해소
- 그러나 법 제19조 제1항 및 제3항의 폐지는 거래의 투명성 훼손, 세수감소 등의 문제를 초래할 가능성이 크기 때문에 신중을 기할 필요가 있으며, 우선 이 외의 방법을 통해 수수료 인하를 유도
 - 여신전문금융업법 제19조 제1항 및 제3항이 폐지되면 현 가맹점이 대거 이탈하거나 가맹점으로 남더라도 현금결제를 선호할 것이며, 이 경우 거래의 투명성이 크게 훼손
 - 또한 가맹점 매출액과 소유주의 소득 파악이 어려워져 부가가치세 및 소득세 탈루를 방지할 수 없으며, 그 결과 큰 폭의 세수감소가 발생할 우려
 - 가맹점 수수료가 신용카드사 수입의 50% 이상을 차지하고 있는 상황에서 신용카드 결제가 크게 감소하면 최근해야 건전경영 기반을 마련한 신용카드사의 수익성 악화가 불가피

- 신용카드 가맹점 수수료의 인하를 유도할 수 있는 다음의 여러 가지 방안을 실효성 측면에서 검토

가. 4당사자 구조의 도입

- 4당사자 구조하에서는 특정 업체를 대상으로 하는 부가서비스 제공이 용이하지 않기 때문에 부가서비스 관련 비용이 하락하여 신용카드사의 가맹점 수수료 인하 여력이 커질 수 있음.
 - 가맹점과의 계약권을 매입사가 갖기 때문에 이용실적에 따른 포인트 적립과 같은 부가서비스 제공은 가능하나
 - 대형 할인마트, 놀이공원 등 특정 업체 이용을 조건으로 하는 부가서비스 제공은 매입사가 허용하지 않는 한 불가능
 - 이에 따라 대부분 무상으로 회원에게 제공되는 부가서비스 관련 비용이 절감되어 신용카드사의 가맹점 수수료 인하 여력이 증대
- 만일 매입사가 자신에 대한 발급사의 추가 수수료 납부를 전제로 특정 업체 이용에 대한 부가서비스 제공에 동의한다면 신용카드사의 부가서비스 제공 부담은 증가할 가능성이 있으며, 이 경우 신용카드사의 가맹점 수수료 인하 여력은 오히려 축소
- 소수의 매입사만을 선정하여 가맹점 관리권을 부여한다면 발급사에 대한 이들의 협상력이 커져 정산수수료를 정상이윤만을 보장하는 최소 수준으로 설정할 수가 있어 가맹점 수수료를 인하할 수 있음.
 - 우리나라의 신용카드 시장구조에서는 Visa, Master Card와 같은 네트워크사가 정산수수료 결정과정에 영향력을 행사하기가 사실상 불가능

- 따라서 4당사자 구조가 도입되면 독과점 매입시장을 전제로 할 때 매입사의 협상력이 발급사보다 커질 가능성이 큼.
- 그러나 독점력을 지니는 소수 매입사가 자신의 이익을 극대화하려는 경우가맹점 수수료가 낮아지기보다 매입사의 수익만 늘어날 가능성도 있어 발급사의 정산수수료 감소가 가맹점 수수료 인하로 연결되기 위해서는 매입사의 수수료를 일정 수준 이하로 제도화해야 함.
- 결론적으로 4당사자 구조 도입을 통해 가맹점 수수료를 낮추기 위해서는 전표 매입시장의 독과점 구조 조성, 매입사 수수료 규제 등 정부의 인위적인 규제가 필요
 - 이는 현 3당사자 구조하에서 정부가 개입하여 가맹점 수수료를 강제로 낮추는 방식과 실질적으로 차이가 없으며 새로운 기구설립에 따른 사회적 비용만 소요
 - 미국에서와 같이 발급사와 매입사의 수가 수천여개에 이르도록 하여 가맹점, 매입사, 발급사간의 경쟁관계를 구축함으로써 가맹점 수수료를 자연스럽게 인하하는 방안은 우리나라에 적용하는 것이 불가능
- 호주의 경우 4당사자 구조하에서 가맹점 수수료가 훨씬 낮으나 이는 4당사자 구조 도입 자체의 결과이기보다는 정산수수료의 기준을 정부가 정하고 더불어 결제방식별 가격차별화(no-surcharge rule의 폐지)를 허용함으로써 소비자에 대한 가맹점 수수료 전가가 가능하여 발급사가 낮은 정산수수료를 받아들이는 결과임.
 - 4당사자 구조보다는 결제방식별 가격차별화가 수수료 인하의 주요 동인으로 작용

〈표 12〉 호주의 신용카드 가맹점수수료 및 정산수수료

	가맹점수수료(Merchant Fee)			정산수수료 (Interchange Fee)
	Bank, MC/V Credit Cards	American Express	Diners Club	
2003년	1.40%	2.46%	2.37%	0.95%
2006년	0.89%	2.28%	2.27%	0.55%

자료 : 호주중앙은행(RBA)

- 또한 4당사자 구조를 도입한 국가와 우리나라와는 신용카드 시장환경이 다른 것도 감안할 필요
 - 미국을 중심으로 4당사자 구조가 도입된 것은 신용카드제도 도입 당시 Visa, Master Card 등 브랜드사를 대신하여 가맹점 확대 및 관리 등 네트워크 형성을 구축하고
 - 전산시스템이 갖추어지지 않은 상황에서 전표 매입업무를 담당할 기구가 필요했기 때문임.
 - 우리나라의 경우 3당사자 구조가 도입된 것은 국토가 넓지 않고 신용카드사 외에도 결제대행업체가 네트워크 구축에 실질적으로 참여하여 가맹점 네트워크 구축이 용이하였기 때문임.
 - 또한 우리나라에서는 미국과는 달리 전표의 거의 대부분이 전산으로 처리되고 있음.

나. 결제방식에 따른 가격차별화 일부 허용

- 여신전문업법 제19조 제3항을 개정하여 가맹점이 소액 신용카드 결제에 대해서는 가격을 차등 부과하도록 회원의 결제방식에 따른 가격차별화를 허용

- 이 경우 가맹점 수수료의 일정 부분이 회원에게 전가될 수 있어 그만큼 가맹점 수수료 인하가 가능하고 수익자 부담의 원칙이 작동하는 긍정적인 효과를 기대할 수 있음.
 - 예를 들어 가맹점이 신용카드 이용자에게 현 가맹점 수수료의 1/3~1/2에 해당하는 금액 또는 결제액의 1%를 추가로 부과하도록 허용한다면 그만큼 가맹점의 수수료 부담은 경감
 - 다양한 부가서비스를 무상으로 제공받는 회원이 가맹점 수수료의 일정 부분을 분담한다는 점에서 수익자 부담의 원칙에도 부합
 - 그러나 현금결제능력이 약한 계층은 상대적으로 불이익을 보는 문제점 존재
 - 단 대손위험이 없는 체크카드, 직불카드, 그리고 선불카드에 대해서는 이 조항의 적용을 배제
- 한편 신용카드 이용자에 대해 수수료의 일부를 추가로 부과하기보다는 현금 이용자에 대한 가격할인의 형태로 제도개선의 의미가 오용되지 않도록 홍보 방안 등을 마련할 필요
 - 현금이용자에 대한 가격할인이 이루어진다면 세수감소와 거래의 음성화가 발생할 가능성 존재

다. 수납의무제도 완화

- 여신전문금융업법 제19조 제1항을 개정하여 가맹점이 신용카드 수납을 거절할 수 있도록 허용하는 경우 신용카드사와의 수수료 협상 시 가맹점의 협상력이 제고되어 지금보다 가맹점 수수료가 인하될 가능성이 있음.
 - 다른 한편으로는 현금거래의 경우 현금영수증 발급을 의무화하여 조세의 투명성이 약화될 가능성을 최소화

- 현금영수증 발급을 의무화하더라도 수납의무제도의 완화는 카드이용액 감소와 이에 따른 세수감소로 연결될 가능성이 크므로 일정액 이하의 거래로 완화대상을 제한

- 지금도 전자상가 등에서는 현금결제시 가격을 할인하는 경우가 빈번히 발생
- 고객이 현금영수증 수령을 통해 얻는 세제혜택에 비해 가맹점이 부가세 및 소득세 탈루를 통해 얻는 이익이 훨씬 크기 때문에 예를 들어 5%의 가격할인을 제시하면 고객이 현금영수증 발급을 요청하지 않을 가능성
- 가맹점 수수료 인하 요구가 중소형 가맹점을 중심으로 제기되고 이들의 경우 건당 결제금액이 크지 않다는 것을 감안하면 수납의무 완화대상 거래는 건당 1만원 미만이 적당한 것으로 판단되며, 이 경우 건별 기준으로 14.7%의 거래가 수납의무 면제대상에 포함

* 수납의무제도 완화도 가격차별화와 마찬가지로 현금결제능력이 약한 계층은 상대적으로 불이익을 보는 문제점 존재

- 1만원 이상의 거래, 예를 들어 3만원 미만의 거래에 대해 수납의무를 면제하면 신용카드 거래건수의 20.5%가 수납의무 면제대상이 되어 신용카드시장이 위축되고 조세의 투명성이 악화될 가능성이 있음.

〈표 13〉 결제금액별 신용카드 거래건수 및 비중

(단위 : 백만건, %)

거래금액	3천원 미만	3천원 ~5천원	5천원 ~1만원	1만원 ~3만원	3만원 ~5만원	5만원 ~10만원	10만원 ~20만원	20만원 이 상	합 계
거래건수 (비 중)	156.4 (5.8)	58.6 (2.2)	180.3 (6.7)	840.2 (5.8)	578.0 (31.4)	521.1 (21.6)	198.1 (19.5)	146.5 (7.4)	2,679.2 (100.0)

주 : 2006년 개인고객의 일시불 및 할부거래 자료로 거래승인이 아닌 매입기준으로 작성되었으며, 6개 전업사 및 국민·외환은행만을 포함

자료 : 금융위원회

- 수납의무 면제대상을 소액거래로 제한하는 규정이 지켜지면 부가세 및 소득세 탈루를 위한 가맹점의 현금가격 할인제공 가능성은 크게 줄어드나 고객의 현금영수증 수령 필요성도 낮아지기 때문에 일정 수준의 부가세수 감소는 불가피할 것으로 판단
 - 현금영수증을 통해 세제혜택을 받기 위해서는 고객이 국세청으로부터 현금영수증 카드를 발급받거나 기존의 신용카드를 현금영수증 카드로 등록해야 함.
 - 소액거래의 경우 고객이 현금영수증을 발급받을 필요성이 크지 않아 상당수의 거래에 있어 현금영수증 발급이 이루어지지 않을 가능성
 - 신용카드, 체크카드, 직불카드, 그리고 선불카드 이용에도 세제혜택이 부여되는 현 제도도 소액거래에 대한 현금영수증 발급을 줄이는 요인으로 작용할 전망
- 한편 여신전문금융업법 제19조 제1항 및 제3항을 개정할 경우 벌칙규정인 동법 제70조 제3항 제4호 및 5호를 개정 내용에 맞게 개정

라. 과당경쟁 제한 근거 마련

- 여신전문금융업법에 신용카드업자의 금지행위 조항을 신설하여 과당경쟁을 제한할 수 있는 근거를 마련하고 하위규정에서 구체화(법 조항 신설)
 - 하위규정에서 회원에 대한 연회비 면제와 무상 부가서비스 제공을 제한함으로써 신용카드사간 과당경쟁을 막고 이로 인한 비용감소를 가맹점 수수료 인하로 유도

- 소비자 입장에서는 연회비를 납부하게 되면 신용카드 보유수를 줄일 것이기 때문에 고객의 신용카드 보유수, 이용액 등에 관한 신용카드사간 정보의 비대칭 가능성 축소
 - * 현재 신용카드를 4개 이상 보유하고 있는 고객에 대한 정보만이 일부 공유되고 있음.
- 이 경우 고객의 신용도를 상회하는 과잉 신용공여 가능성이 축소되어 과거의 카드사태와 같은 부작용을 미연에 방지할 수 있음.
- 단 신용카드사의 경영권을 정부가 제한한다는 반론이 제기될 가능성 존재

마. 체크카드 및 직불카드 이용에 대한 인센티브 강화

- 결제방식별로 세제혜택을 차별화하여 가맹점 수수료가 낮고 추가 인하여력이 있는 체크카드와 직불카드의 사용비중을 제고
 - 2008년 현재 신용카드 등 결제방식에 의한 소득공제는 신용카드, 직불카드, 체크카드, 선불카드 사용액과 현금영수증 발행액을 포함하며
 - 2007년의 법개정에 따라 신용카드, 직불카드, 체크카드, 선불카드 사용액과 현금영수증 발행액 중 연간 급여의 20%를 초과하는 금액에 대하여 20%를 소득에서 공제하되 공제한도는 총급여액의 20%와 500만원 중 적은 금액임(조세특례제한법 제126의 2조).
 - 신용카드에 대해서는 법개정 전과 동일하게 연간 급여의 15%를 초과하는 금액에 대해 15%를 공제하고 체크카드 및 직불카드의 경우 공제한도를 상향 조정하는 방안 검토

- 이 경우 체크카드의 사용비중은 지금 추세보다 빠르게 증가하면서 고객이 자신의 결제능력을 벗어나는 신용카드의 사용 가능성도 감소할 것으로 기대되나 전업카드사의 경영환경은 악화될 전망
 - 최근 들어 신용카드에 비해 체크카드의 발급 및 이용액이 빠르게 증가
 - 2006년과 2007년 중 체크카드 발급은 47.1%와 42.9% 증가하였으며 이용액도 65.8%와 49.2% 상승하였는데, 절대규모 측면에서는 신용카드에 훨씬 못 미치는 수준이어서 앞으로 추가 증가 여지는 충분
 - 은행계좌에서 자동 결제되는 체크카드의 특성상 은행이 전업카드사에 비해 고객유치 등에 있어 훨씬 우위에 있음.
 - 2007년 현재 겸영은행 고객의 체크카드 이용액은 15조원으로 전업카드사의 3.8조원에 비해 4배에 가까운 수준
 - 이에 따라 체크카드 이용이 활성화되면 전업카드사의 경영실적은 겸영은행에 비해 악화될 전망

- 한편 직불카드의 경우 세제혜택이 체크카드와 동일하게 주어지더라도 활성화될 가능성은 크지 않은 것으로 평가
 - 직불카드(PIN-based debit card)는 정부의 신용카드 이용 활성화 정책이 추진되기 이전인 1996년 도입되었는데, 2008년 2월말 현재 공동망 형태로 구성된 가맹점은 26만개로 신용카드 가맹점 1,407만개에 훨씬 못 미치는 상황
 - 고객에게 별도의 발급수수료 대신 1,000원의 인지세가 부과되며 가맹점 수수료는 1~2% 수준으로 발급은행과 VAN사업자 간 85:15의 비율로 배분
 - 신용카드 가맹점의 경우 거래은행에 직불카드 가맹점 신청 후 기존의 신용카드 단말기에 직불카드용 PIN-PAD를 설치하면 별도의 단말기 없이도 거래처리 가능

- 직불카드가 활성화되기 어려운 것은 신용카드 가맹점 입장에서는 가입에 따른 추가 인센티브가 없고 발급은행의 경우 거의 동일한 상품인 체크카드가 존재하기 때문에 고객을 대상으로 마케팅을 시행할 유인이 없기 때문이다.
 - 고객도 체크카드와 동일한 기능을 지닌 직불카드를 추가로 발급받을 유인이 없음.
 - 직불카드 공동망이 CD/ATM공동망과 연계되어 고객의 이용시간이 08:00~23:30으로 제한되고, 가맹점 계좌 보유은행에게는 수수료가 없는 것도 직불카드 활성화의 장애요인으로 작용

〈표 14〉 신용 · 체크 · 직불카드 비교

	신용카드	체크카드	직불카드
사 용 처	신용카드 가맹점 (약 1,407만개)	체크카드 가맹점 (약 1,407만개)	직불카드 가맹점 (약 26만개)
지 불 방 식	신용 공여	전자자금 이체	전자자금 이체
이 용 한 도	신용한도액	예금잔액	예금잔액
결 제 방 법	선 구매 후 결제	구매와 동시결제	구매와 동시결제
승 인 절 차	신용한도액 신용불량 여부 확인	예금잔액 확인	비밀번호 예금잔액 확인
이용가능시간	24시간	24시간	직불카드공동망 가동시간
할 부 구 매	가능	불가능	불가능
신 용 공 여	가능	신용공여기능 추가 시 가능	불가능

〈표 15〉 신용카드 발급 수 및 이용실적

(단위 : 만매, 조원, %)

구 분			2005년	2006년	2007년
발급 수	신용카드	전 업 사	4,610	5,497 (19.2)	5,289 (-3.8)
		계영은행	3,993	3,593 (-10.0)	3,667 (2.1)
		합 계	8,603	9,090 (5.7)	8,956 (-1.5)
	체크카드	전 업 사	413	755 (82.8)	1,099 (45.6)
		계영은행	1,510	2,073 (37.3)	2,943 (42.0)
		합 계	1,923	2,828 (47.1)	4,042 (42.9)
이용실적	신용카드 (신용판매)	전 업 사	99.1	181.4 (83.0)	197.5 (8.9)
		계영은행	159.1	200.8 (26.2)	216.3 (7.7)
		합 계	258.2	382.2 (48.0)	413.8 (8.3)
	체크카드	전 업 사	1.1	2.7 (145.5)	3.8 (40.7)
		계영은행	6.5	9.9 (52.3)	15.0 (51.5)
		합 계	7.6	12.6 (65.8)	18.8 (49.2)

주 : () 안은 증가율

자료 : 금융위원회

바. 결 론

- 우리나라 신용카드 가맹점 수수료 문제는 평균 수수료율이 높아서 나타나는 것이 아니라 업종별, 규모별 수수료 차이에서 비롯되는 현상으로 중소형 가맹점의 수수료 인하가 핵심
 - 2008년 우리나라 평균 수수료율은 2007년 11월에 인하된 수수료율이 적용됨에 따라 낮아질 전망

- 승인수수료 등 고정비용을 감안하면 건별 거래금액이 크지 않은 중소형 가맹점의 수수료가 대형 가맹점에 비해 높은 것은 당연하나 고정비용 이상의 수수료 차이가 문제
- 한편 다양한 세제혜택을 감안하면 중소형 가맹점을 중심으로 하는 수수료 인하 요구는 다소 과장된 측면이 있음.
 - 신용카드를 통한 수입금액의 일정 부분을 가맹점의 소득세에서 공제(조세특례제한법 제122조)
 - 연 500만원 한도 내에서 신용카드 결제액의 1%(음식, 숙박업 간이과세자의 경우 2%)를 부가가치세 납부세액에서 공제(부가가치세법 제32조의 2)
- 그러나 가맹점별로 고객의 부도위험이 다르다는 객관적인 증거가 크지 않은 상황에서 업종별, 규모별로 우리나라의 가맹점 수수료 차이가 다른 나라에 비해 큰 것은 설득력이 약함.
 - 또한 고객의 부도에 따른 신용손실은 가맹점보다는 카드를 발급하는 과정에서 고객의 신용도와 부도위험을 감안해야 할 신용카드사에 1차적인 책임이 있음.
- 가맹점 수수료를 낮출 수 있는 시장환경을 조성하고 정부의 중재를 통해 중소형 가맹점 수수료 인하를 유도하는 것이 필요하며 앞에서 검토한 여러 가지 방안을 다음과 같이 추진
 - 여신전문금융업법에 신용카드사의 과당경쟁 제한규정을 신설하고 하위규정에서 연회비 면제 및 부가서비스 무상 제공 등의 관행을 제재
 - 신용카드와 체크카드에 대한 세제혜택을 차별화하여 체크카드 이용 비중을 높이는 한편 신용카드사 부수업무 포괄주의 전환 등 전업카드사의 경영환경을 개선시킬 수 있는 정책을 병행

- 신용카드 수납의무 완화 및 결제방식별 가격차별화 허용은 신용카드시장 위축, 부가세 탈루 가능성을 고려하여 보완책 마련 후 신중하게 추진
- 이러한 정책의 시행결과 신용카드사의 수수료 인하 여력이 확대되면 정부의 중재를 통해 수수료체계를 개선하여 가맹점 수수료를 인하
- 한편 4당사자 구조는 우리나라 현실에 부합하지 않는 측면이 있어 도입에 신중을 기할 필요

〈참고〉 신용카드이용과 세수증가의 상관관계 분석

- 가맹점 매출에서 신용카드 결제비중이 증가할수록 세원인 매출액의 누락신고가 어려워져서 부가가치세와 소득세 탈루 가능성 감소
 - 부가가치세는 매출액에 의해 좌우되므로 신용카드 사용 여부에 따라 민감하게 변화
- 박남규⁵⁾는 음식업, 소매업, 서비스업 등 신용카드 매출액이 전체 매출액에서 차지하는 비중이 높은 업종을 대상으로 1990년 이후 신용카드 이용액 증가에 따른 부가가치세 납부세액의 변화를 회귀분석하여 다음의 결과를 도출
 - 신용카드 구매액이 1% 증가할 때 음식업의 부가가치세 납부세액은 0.05~1.56% 정도 유의하게 증가하였으며, 소매업의 부가가치세 납부세액은 0.07~0.50% 유의하게 증가
 - 서비스업은 신용카드 구매액이 1% 증가할 경우 부가가치세 납부세액이 최대 0.40% 유의하게 증가
 - 이 분석결과는 현금영수증 발급이 이루어지지 않는 현금거래 비중이 증가하면 부가가치세 납세액이 감소할 수 있는 가능성을 시사

5) 『신용카드산업이 한국 경제에 미친 영향에 관한 연구』, 비자인터내셔널코리아, 2006

4) 결제대상 확대

- 신용카드의 결제대상을 네거티브 방식으로 전환하고 신용공여 기능 및 대손 위험이 없는 체크카드와 직불카드에 대해서는 결제범위를 대폭 확대(현행 법 제2조 제3호 및 제19조 제1항 개정)
- 최근 논란이 되고 있는 금융상품의 경우 저축성상품, 투자성상품, 그리고 대출원리금 상환 외에는 원칙적으로 신용카드 결제를 허용하고 신용공여 기능이 없는 체크카드 및 직불카드의 경우 이러한 예외조항 적용을 배제
 - 신용카드로 금융상품을 구매한 후 이를 해지하여 현금을 득하는 소위 “카드깡”의 경우 손실이 신용카드사로 귀속되므로 신용카드 결제 거부 명분으로 부적합
 - 단, 대출원리금 상환, 저축성·투자성상품 구매에 신용카드결제가 허용되면 카드결제일부터 대금납입일까지 고객이 실제 지출 없이도 이자를 득하는 문제가 발생하므로
 - 이러한 상품의 경우 신용카드 결제대상에서 배제하고 신용공여 기능이 없는 체크카드와 직불카드에 대해서는 결제대상에 포함
- 결제대상 제외 업종(prohibited merchant account)을 ‘불법행위와 관련되거나 건전한 사회 및 금융시장 질서를 문란하게 하는 업종’으로 포괄적으로 정의하고 구체적인 업종은 감독규정에서 나열함으로써 법 적용의 탄력성 유지(법 조항 신설)

토론요지

◆ 공청회 ◆

- 일 시 : 2008년 10월 21일(화) 15:00~17:00
- 장 소 : 은행회관 2층 국제회의실

◆ 주 제 ◆

- 신용카드업 제도 개선방안

◆ 사 회 ◆

- 윤 석 현(한림대학교 교수)

◆ 발 표 ◆

- 정 찬 우(한국금융연구원 선임연구위원)

◆ 토 론 ◆

- 강 정 화(소비자연맹 사무총장)
- 이 강 세(여신금융협회 상무)
- 이 건 호(KDI정책대학원 교수)
- 이 윤 희(삼성카드 부장)
- 조 유 현(중소기업중앙회 본부장)

〈가나다순〉

○ 사 회(윤석현 한림대학교 교수)

정찬우 박사님께서 지난 수년간 신용카드 산업의 동향 및 현황에 대한 자세한 설명과 그에 대한 평가를 해주셨고, 크게 네 부분으로 나누어서 제도 개선에 관한 말씀을 해주셨습니다. 우선 첫째는 진입요건의 합리화, 두 번째는 업무영역의 확대, 세 번째는 가맹점 수수료 인하를 위한 제도적 장치의 모색, 그리고 마지막으로 신용카드결제 대상의 확대 및 업무영역의 명확화에 관한 내용이었습니다.

또한 이 네 가지 이슈에 대해서 각각 구체적인 대안을 제시를 해주셨습니다. 그래서 오늘 토론에 참석하신 토론자분들께서도 이런 부분에 대해서 좋은 의견을 제시해 주시기 바랍니다.

○ 강정화(소비자연맹 사무총장)

우선 수납의무제도가 폐지되면 당장 소비자에게 큰 불편을 가져올 것이라고 생각이 됩니다. 소액거래에서도 신용카드 사용이 거의 일반화되어 있기 때문에 신용카드를 사용하지 못한다면 소비자 불만이 굉장히 클 것으로 보입니다. 저희 소비자연맹에도 일부 가맹점에서 신용카드 사용을 거절한다는 내용의 불만들도 계속 들어오고 있기 때문에 수납의무제도 자체가 폐지되고 신용카드 가맹점에서 카드수납을 거부하거나 현금을 요구하게 되면 소비자의 불만이 더 커질 수 있다는 생각이 듭니다.

가맹점에서 신용카드 대신 현금결제를 요구하는 경우 보통 소비자에게 약 10% 정도 할인을 해주겠다고 제안하는 경우가 굉장히 많은데, 이 점은 사실 가맹점 수수료 문제가 아니고 오히려 부가세나 다른 세금과 관련되어 있기 때문이

라고 판단됩니다.

따라서 신용카드 의무수납제도가 폐지되고 또 현금결제 시 할인을 해주는 방향으로 갈 경우 과연 어느 정도 할인이 이루어지는지, 또한 실제로 할인이 이루어질지, 오히려 신용카드를 사용하는 사람들에게 가맹점 수수료가 전가되는 형태로 전개되지 않을까 걱정스럽습니다.

우리나라의 경우에 세금 특히, 준조세 성격의 여러 가지 기금들이 없어질 경우에 소비자에게 ‘할인’이라는 혜택으로 돌아가지는 않았습니까. 예를 들어 몇 년 전에 문예진흥기금이 폐지되면서, 영화관람 요금이 인하될 것으로 예상되었지만 실제로 그 기금이 그대로 영화요금에 포함되어 소비자는 이전에 지불하던 금액 그대로 지불한 경우도 있습니다. 다시 말해서 현금결제에 대해 일정 부분을 할인해주는 제도가 시행된다 하더라도 실제로는 가격은 그대로 유지되고 오히려 신용카드를 사용하는 소비자에게 가맹점 수수료가 전가될 가능성이 크다는 점이 향후 카드 이용자들에게 굉장한 부담으로 작용할 수 있다는 것입니다.

한편으로 소비자들이 신용카드의 사용이 편리한 곳을 많이 찾게 될 경우 중소 가맹점은 수수료 인하 효과보다 오히려 매출감소라는 불리함에 직면할 수도 있을 것입니다. 따라서 수수료 문제는 소비자에게 불편이나 불만을 주는 방향보다는 현재 업종별로 차별적으로 부과되고 있는 수수료 수준이 적정인가에 대한 객관적인 검토를 통해서 해결하는 것이 타당하지 않을까 합니다.

다음으로 신용카드 부가서비스와 관련해서 과당 경쟁을 적절한 수준에서 제한을 하자는 취지는 굉장히 공감입니다. 그런데 실질적으로 경쟁이라는 것을 제한하기는 굉장히 어렵다고 봅니다. 연회비 면제의 경우 처음부터 무상으로 제공을 한다기보다 회원이 해지의사를 밝힐 경우 연회비 청구를 하지 않는 조건으로 가입을 유지하는 등 대부분 해지방어용으로 사용됩니다. 따라서 적정 수준에서 일률적으로 규제한다는 것이 굉장히 어렵고 오히려 앞에서 어떤 규정을 통해

서 제한을 할 수 있는 게 뒤에서는 거의 소용이 없게 된다는 것입니다.

무상으로 제공되는 부가서비스 폐지로 인해 신용카드사가 절감하는 비용을 가맹점 수수료를 인하하는 데 사용한다는 것이 원칙적으로 좋은 제안이지만 실제로 시장에서는 의도한 방향으로 흘러가지 않을 것이라는 생각이 듭니다.

아울러 신규로 카드를 발급하거나 새로운 카드가 출시되었을 때는 굉장히 좋은 조건의 부가서비스를 카드사 측에서 소비자에게 제시를 하지만 일정기간이 지나고 나면 부가서비스의 내용이나 조건이 자주 바뀌고 제한됨에 따른 소비자 불만이 굉장히 많습니다. 그래서 처음부터 적절한 수준의 서비스를 제시하고 유지하는 신용카드사의 태도가 필요하다고 생각합니다.

마지막으로 소비자에게 가맹점 수수료와 비교를 통해 현금 사용을 늘리도록 유도하거나 신용카드 사용을 제한하는 접근방법은 좀 문제가 있다고 생각합니다. 결론부터 말씀드리면 체크카드를 사용하는 것이 소비자 입장이나 가맹점 수수료 문제에 있어서 좋은 방안이라고 생각합니다. 체크카드는 자기의 지불능력 이내에서 사용할 수 있기 때문에, 특히 학생이나 소득이 없는 젊은층의 무분별한 신용카드 사용을 방지할 수 있으며 과소비도 줄일 수 있습니다. 이런 점에서 금융당국이 신용카드 수준의 체크카드 사용환경 및 세제혜택 등 체크카드 사용을 활성화할 수 있는 여러 가지 방안들을 제시해 주셨으면 합니다.

○ 이강세(여신금융협회 상무)

첫째, 수수료제도 개선과 관련하여 결제방식에 따른 가격차별화를 허용하고 수납의무제도를 완화하는 문제입니다. 이 경우 가맹점 수수료 인하라는 긍정적인 효과가 발생하겠지만 결제 수단별 가격이 달라짐에 따라 시장혼란이 생길 수 있고 또 현금 보유능력이 부족한 서민들이 상대적 박탈감을 느낄 수 있습니다. 거

래의 불투명성도 높아짐과 동시에 현금 보유에 따른 대다수 소비자의 불편이나 불만이 증대되는 등 부정적인 영향이 보다 광범위하게 존재할 것이 분명합니다.

제도변경에 따른 불이익을 보는 수많은 금융소비자는 말없이 여기 저기 분산되어 있으므로 행동으로 나타나지 않는 반면 소상공인들은 집단적으로 의견을 모아 적극적으로 정치권 등에 실질적인 영향을 발휘하고 있기 때문에 파급효과가 더 크다고 생각합니다. 따라서 대부분의 국민들에게 큰 영향을 미칠 수 있는 제도개선을 추진할 경우 말없는 다수가 분명히 존재하고 또한 지켜보고 있다는 점을 반드시 헤아릴 필요가 있다고 생각합니다.

둘째는 여신전문금융업법에 신용카드업자의 금지행위조항을 신설하여 과당경쟁을 제한할 수 있는 근거를 마련하고 하위규정에서 구체적으로 연회비 면제 부가서비스 제공 등을 제한하는 문제입니다. 경쟁은 시장경제 체제의 핵심이기 때문에 반드시 필요하고 장려해야 하지만 과당경쟁은 지양해야 한다는 사실에 누구나 동의합니다. 그러나 경쟁이 지나치다는 것은 주관적인 판단에 근거하기 때문에 객관적으로 과당경쟁을 정의하거나 기준을 제시하는 것은 매우 어렵다고 봅니다. 따라서 과당경쟁을 제한하기 위하여 정부당국으로 하여금 사기업의 경영활동에 관여하도록 하는 것은 기업의 창의적인 경영활동을 제한하는 결과를 초래할 위험성이 매우 크다고 생각합니다. 또 구체적으로 회원에 대한 연회비 면제 및 무상 부가서비스 제공을 제한하는 방안은 그 재원이 가맹점 수수료로부터 나온다는 걸 암묵적으로 전제하고 있는 것 같습니다. 그러나 카드사를 포함하여 영업활동을 하는 모든 기업 또는 자영업자들이 실적이 높은 고객에게 우대를 해주는 것은 당연합니다. 따라서 카드 사용실적이 높은 고객에게 연회비를 면제하거나 일정한 범위 내에서 무상 부가서비스를 제공하는 등 혜택을 주는 것은 고객확보와 매출증대를 위한 자연스러운 마케팅 활동이고 이는 가맹점에 부담을 주지 않고도 할 수 있습니다. 다만 카드 사용실적이 없는 신규회원에게 연

회비를 면제하는 것은 문제가 있으며, 이미 신용카드회원 표준약관을 만들어 초해 연도 연회비는 반드시 부과하도록 하고 있습니다.

기업은 기본적으로 능력 이상의 경쟁 활동을 회피하려고 합니다만 상대방이 경쟁행위를 지속하는 한 과당경쟁은 지속되는 것입니다. 이 경우 동업자들이 모여서 지나친 경쟁을 자제하는 방안을 만드는 것이 대안이 될 수가 있는데, 현재 공정거래법상 담합 문제로 인해 불가능합니다. 따라서 정부당국이 과당경쟁 여부를 직접 판단하고 개입하려고 하기보다는 기업들이 자율적으로 과당경쟁을 자제할 수 있는 제도적 틀을 만들어주는 것이 보다 효과적이고 현실적인 방안이라고 생각합니다.

셋째는 결제대상 확대와 관련하여 원칙적으로 금융상품도 신용카드 결제대상으로 하되 저축성 상품, 투자성 상품 그리고 대출 원리금상환의 경우 신용카드 결제가 허용되면 카드 결제일부터 대금 납입일까지 고객이 실제 지출없이 이자를 취득하는 문제가 발생하기 때문에 결제대상에서 제외하는 문제에 관한 것입니다. 그런데 현재 많은 분들이 마이너스 통장을 가지고 있습니다. 당장 본인의 계좌에 잔액이 없어도 마이너스 통장 한도 내에서는 돈을 인출하여 특별한 제한 없이 물품 및 용역을 결제할 수 있고 저축상품을 납입할 수도 있으며, 경우에 따라서는 내일 당장 주가가 오른다고 예상이 되면 이 돈을 가지고 주식 투자를 할 수도 있습니다. 개인뿐만 아니라 특히 요즘처럼 금융시장이 불안할 때는 금융기관이나 기업도 크레디트라인이 대단히 필요합니다. 이러한 크레디트라인이라는 것은 차주의 판단아래 꼭 필요할 때 필요한 곳에 쓰라고 있는 것입니다. 이런 측면에서 신용카드는 마이너스 통장이나 크레디트라인과 같은 기능을 한다고 할 수 있으며 저축성 상품, 투자성 상품 그리고 대출 원리금상환에도 충분히 신용카드를 사용할 수 있다고 생각합니다. 아울러 국세를 납부하는 경우에도 이미 카드결제가 허용되고 있는 상황에서 신용불량자를 양산한다든가 카드깡의 수단

으로 사용된다든가 하는 우려 때문에 이런 상품에 대한 신용카드 결제를 원천봉쇄하는 것은 문제가 있다고 생각합니다.

모든 여신활동은 잠재적으로 부실화될 가능성이 있지만 가능성만으로 여신활동 자체를 제한하지는 않습니다. 대신 한도관리 및 건전성 관리 그리고 리스크 관리를 통해서 부실화 가능성을 최소화하도록 하는 것이 금융기관과 감독당국이 할 일이라고 생각합니다. 신용카드사는 이미 과거 카드대란을 겪는 과정에서 이런 관리를 제대로 하지 않으면 어떤 결과가 초래되는지를 온몸으로 경험한 바가 있습니다. 그렇기 때문에 이 부분에 이미 많은 노력과 관심을 기울이고 있다고 말씀드릴 수 있습니다.

한편 금융상품 등에 대해 신용결제가 허용되면 카드 결제일부터 대금 납입일까지 고객이 실제 지출하지 않는데도 이자를 득하는 문제가 생긴다고 지적하셨는데, 그렇다면 가령 제가 신용카드를 이용해서 자판기를 구입한 후 담배나 음료를 팔면 대금 결제일 이전이라도 수입을 올릴 수 있습니다. 이렇게 수입을 올리는 것과 저축상품이나 투자상품을 구입하는 것은 별다른 차이가 없다고 생각합니다.

마지막으로 저축성 상품 중 보험상품의 결제와 관련된 문제입니다. 첫째는 다른 저축성상품의 경우 신용카드 결제가 실제로 이루어진 바가 없습니다. 그렇지만 보험의 경우 카드결제가 이루어지고 있습니다. 따라서 저축성 보험상품을 카드결제에서 제외할 경우 이를 이용하던 많은 카드회원들의 불편과 불만을 초래할 것입니다. 또한 저축성이나 보험성이냐의 문제는 정도의 차이만 있을 뿐, 보험은 기본적으로 보장성을 전제로 합니다. 따라서 보장성 보험에도 카드결제가 된다면 보험상품은 모두 카드결제의 대상이 되는 것이 논리적으로 맞다고 생각합니다. 그리고 보험사들이 카드수수료 때문에 부담이 된다면 가맹점 계약을 해지하는 길도 있습니다. 보험사들은 일반 자영업자와 달리 가맹점 계약을 하지

않는다고 해서 영업을 현실적으로 할 수 없는 것도 아니고, 국세청이 가맹점 가입을 지도하는 대상도 아닙니다. 다만 현재는 보험료 납입에 대한 신용카드 결제비율이 낮기 때문에 괜찮지만 앞으로 이 비율이 높아질 경우 보험사의 부담이 늘어갈 가능성을 우려한 점은 이해가 됩니다. 그렇다면 저축성 보험을 카드결제 등에서 제외할 것이 아니라 주어진 제도 안에서 부담을 줄이는 방안을 마련하는 것이 옳다고 생각합니다. 현재 대량결제에 따라 수익 기여도가 높아지면 가맹점 수수료를 인하해 주는 슬라이딩제도가 있는데 보험사들이 이 혜택을 받을 수도 있습니다. 또 프로세싱 비용을 낮출 수 있는 방안을 마련하는 등 추가로 가맹점 수수료를 인하할 여지도 얼마든지 있다고 생각합니다.

○ 이건호(KDI 정책대학원 교수)

핵심적인 문제는 수수료 관련 이슈, 특히 영세가맹점에 대한 수수료를 인하할 수 있느냐 하는 점입니다. 수수료와 관련된 문제가 제기되는 가장 큰 이유는 우리나라의 신용카드를 둘러싼 제도적 요인, 특히 수납의무제도 및 회원에 대한 수수료 전가금지라는 강력한 정부의 업계 보호장치 때문입니다. 따라서 우리가 일반적인 시장원리 그리고 가맹점과 카드사업자 간의 협상력의 문제라는 차원에서만 바라볼 것이 아니라 기본적으로 카드업계가 정부의 강력한 제도적 지원의 틀 위에서 존립하고 있다는 시각에서 수수료 문제를 본질적으로 재조명해 볼 필요가 있습니다.

수수료라는 것은 결제 관련 거래처리비용을 정산하는 것인데, 이러한 거래처리비용은 사실 신용카드업계에 있어서 가장 기본적인 비즈니스 인프라입니다. 이러한 지급결제와 관련된 비용의 지출이 없다면 신용카드업 자체가 존립할 수 없는 것입니다. 그렇다면 업계의 가장 기본적인 인프라 비용을 가맹점에서 수수

료 형태로 회수하는 것이 과연 타당한 것인가, 오히려 실질적으로 이러한 비즈니스로서 수익을 올리는 곳은 신용카드업계이고 실제로 카드사용의 혜택을 보는 것은 신용카드회원이라고 할 때 이들이 어떻게 적절한 거래처리비용을 부담해야 할 것인가 하는 문제를 검토해 볼 필요가 있습니다.

또한 현재 신용카드사들이 대형 가맹점에 대해서는 상당히 낮은 수수료를 적용하는 반면 유독 중소형 가맹점에 대해서 높은 수수료를 요구하고 있습니다. 현재 수수료의 일부는 실제 거래처리비용과 연관된 측면이 있지만 나머지의 상당 부분은 중소형 가맹점의 낮은 협상력에 기인한 것이고, 실제로 가맹점의 규모가 신용프리미엄과 유사한 성격을 가지는 것이라고 볼 수 있습니다.

가맹점이 신용카드 결제를 수용하는 이유는 회원의 신용을 보고 공여하는 것이 아니고 신용카드사의 신용을 보고 신용을 공여하는 것입니다. 그렇다면 실제로 신용카드 거래에 있어서 신용이라는 것은 가맹점이 신용카드사에게 제공하는 것이기 때문에 신용프리미엄 성격의 수수료가 가맹점 규모에 따라 차별적으로 부과된다는 것은 카드사업자들이 중소형 가맹점의 협상력 열위를 악용해서 불공정 거래행위를 하는 것이라고도 생각할 수 있다고 봅니다. 물론 업계 주장을 수용해서 중소형 가맹점의 경우 개별거래의 규모가 작기 때문에 거래 단위당 처리비용이 상대적으로 높다는 것을 우리가 수용할 수도 있습니다. 그렇지만 현실적으로 이러한 이유만으로 처리비용을 수수료율에 반영하는 것은 타당하지 못하다고 생각을 합니다. 그 이유는 첫째, 대형 가맹점도 규모에 따라서 수수료율이 차별화될 뿐 개별거래 단위량으로 수수료를 차별화하고 있지 않습니다. 둘째, 현재와 같이 신용카드가 광범위하게 사용될 수 있고 신용카드사들이 막대한 이익을 발생시킬 수 있는 가장 근본적인 이유는 정부가 신용카드사에 특혜를 제공하고 있는 제도적인 지원 때문입니다. 이러한 특혜로 발생하는 이익을 신용카드사가 독점적으로 향유한다는 것은 경제 정의에도 부합하지 못한 일이고, 그렇기

때문에 이렇게 발생하는 독점적 이익의 상당부분을 거래처리비용을 충당하는 데 사용하는 것이 타당하다고 생각을 합니다. 따라서 수수료 제도개선은 수납의무를 다소 완화한다거나 결제수단에 따라서 수수료를 약간 차등화하여 수수료전가를 일부 인정하는 등의 미온적인 정책으로 해결할 문제가 아니라고 봅니다. 보다 본질적으로 신용카드업이 정부의 제도적인 보호하에 존립하고 있는 비즈니스이고 그 비즈니스에서 이익이 발생하고 있다면 이익의 상당부분은 비즈니스의 인프라를 유지하는 비용으로 쓰라는 차원에서 수수료를 단일화하는 것이 가장 타당하다고 생각합니다. 즉 대형 사업장에 적용되는 수수료율을 영세 사업장에도 그대로 적용하도록 수수료 차별화를 금지하는 방향으로 입법이 이루어지는 것이 맞다고 생각합니다.

이 밖에 결제방식별 가격차별화와 관련된 문제는 이미 음성적으로 상당히 만연되어 있고, 소액결제에 대한 수납의무제도 완화 문제도 사실 그 적정선을 정하기 매우 힘들기 때문에 원칙적으로 공감한다 해도 실제 이행단계에 가서 여러 가지 문제가 발생할 수 있습니다. 따라서 보다 본질적으로 문제를 해결하는 것은 더 바람직한 것이라고 생각합니다.

끝으로 신용카드사 과당경쟁은 정부가 개입해서 풀 문제가 아니라고 봅니다. 과당경쟁이 발생하는 이유는 회원들에게 신용제공에 대한 부담을 크게 지우지 않고도 가맹점 결제수수료라는 것을 통해서 막대한 수익이 확보되기 때문에 그 자금 여력을 가지고 과당경쟁이 발생하고 있는 것입니다.

따라서 수수료 일원화를 통해 영세가맹점 보호효과도 얻고 가맹점 수수료로 발생하는 수익이 줄어들게 된다면 자연스럽게 신용카드 회원들에게 일정부분 부담이 전가될 수밖에 없을 것이고 이를 통해 과당경쟁의 문제가 해소될 수 있다고 생각합니다.

○ 이윤희(삼성카드 부장)

실제로 우리나라 가맹점 수수료는 호주를 제외하고 평균수수료, 최고가맹점 수수료 등 어떤 측면에서든 제일 낮은 수준입니다. 업계 평균 수수료는 약 2.1%~2.2% 정도이고 최고 가맹점 수수료는 대부분 3.5% 이하인데 일부 4.0%인 업종이 있지만 외국의 경우 최고 가맹점 수수료가 대부분 5% 선까지 형성됩니다. 미국의 경우 매입사와 발급사 간 정산수수료는 약 2.2%인데 매입사가 가맹점에 부과하는 부과수수료까지 감안하면 평균 약 2.5% 이상입니다. 유럽의 경우 대부분의 가맹점이 3.2% 수준인데 유럽 가맹점들은 체크카드와 섞여서 청구가 되니까 잘 인식하지 못하는 현실이고, 일본은 우리나라보다 월등히 높은 수준입니다. 또한 우리나라 가맹점에는 부가세액 공제 1%(간이과세자의 경우 2%)가 주어집니다. 따라서 실질 가맹점 부담은 평균 가맹점 수수료에서 부가세 공제를 차감하면 매우 낮은 수준입니다.

가맹점 수수료 문제에서 거래처리비용을 누가 부담하느냐 하는 문제에 대해 다음과 같은 견해를 피력하고 싶습니다. 신용카드가 한국에 도입된 지 약 20년 됐는데 그 당시에도 가맹점들은 수익에서 일부를 가맹점 수수료로 지불하지는 않았을 것이고, 이것은 가맹점 원가에 다 반영되어 소비자에게 모두 전가되었다고 생각합니다. 그렇다면 소비자들만 일방적으로 부담을 하는 형태가 되는데 이러한 점을 카드사는 부가서비스 또는 여신 공여 등의 혜택을 통해서 소비자한테 보상을 하고 있는 것입니다. 따라서 이것은 가맹점과 카드사 및 소비자 간 선순환구조에 의해서 비용을 공동으로 분담하는 사회적 시스템으로 이해해 주셨으면 합니다.

한편 정부는 세원확보, 세수증대 또는 경기활성화와 같은 다양한 측면의 편익이 있기 때문에 소비자에게는 소득공제를, 가맹점에는 부가세액 공제를 해주고

카드사에게는 여전법 19조와 같은 혜택을 주고 있는 것이 현실입니다. 따라서 어느 한 쪽이 일방적인 손해를 보는 것이 아니라 손해를 보는 부분이 다른 부분을 통해서 보전되고 있다는 점을 말씀드리고 싶습니다.

다음으로 소형 가맹점과 중대형 가맹점의 수수료와 관련한 문제입니다. 비용 측면에서 대형 가맹점은 평균적으로 약 1.8~1.9%, 소형 가맹점은 2.8~3% 수준입니다. 뱅피(van fee) 등 각종 프로세싱 비용까지 감안하면 비용 측면에서 실제로 한 0.95% 정도 차이가 존재하는데, 나머지는 단순히 협상력의 문제가 아니라 가맹점이 카드사의 이익에 기여하는 정도의 차이에서 발생합니다. 예를 들어 양판점의 경우 가맹점 유치가 쉽고 비용이 절감되는 반면 개별 점포를 대상으로 유치할 경우 상상을 초월하는 비용이 소요되기 때문입니다. 실제로 대형 가맹점과 양판점은 무이자할부 및 포인트를 지원해 주기 때문에 소비자들이 카드를 많이 사용하게 되고, 현금대출도 이루어지면서 카드사들이 현금대출에 따른 수익을 얻는 과정에서 대형 가맹점들이 카드사의 수익에 기여하는 바가 높기 때문에 수수료를 상대적으로 낮게 책정하는 것입니다.

마지막으로 제도개선 부분에 대해서 체크 및 직불카드에 대한 인센티브 강화는 정책적인 판단이기 때문에 업계가 언급할 부분은 아니지만 체크카드의 소득 공제를 상향조정할 경우 추가적인 실효성 없이 세수낭비만 발생할 가능성 또는 돈 있는 사람만 소득공제를 더 많이 받는 불합리한 상황이 도래될 가능성 등에 대해 심도 있는 검토를 해주시기 바랍니다.

○ 조유현(중소기업중앙회 본부장)

가맹점의 입장에서 큰 이슈가 되고 있는 수수료 인하 건에 대해서 몇 가지 점에 대해서 말씀을 드리고자 합니다. 앞서 이건호 교수님께서 지적하신 대로 지

금 수수료 인하의 문제에 있어서 가장 큰 부분은 신용카드업이 정부에 전적으로 의존해 왔고 그로 인해 지금의 이 상태까지 이르렀다는 점에 있어서 일정 부분 특혜라는 멍에를 벗어나기 어렵지 않나 하는 생각이 듭니다. 또한 가맹점 수수료율을 정함에 있어서 거래단위가 아닌 규모를 중심으로 이루어졌다는 부분에 공감을 표시하면서 그 부분은 생략하겠습니다.

먼저 신용카드의 수납의무제도에 대해서는 저는 폐지가 되어야 된다고 생각합니다. 현재 여신전문금융업법에 따르면 신용카드 수납을 거절할 경우 1년 이하의 징역 또는 2천만원 이하의 벌금에 처하도록 강력하게 규정하고 있습니다. 이것은 세계 어느 나라에도 없는 독소조항이고 이 조항이 계속 유지된다면 이것은 현재 우리나라가 OECD 가입국가라고 얘기하고 있음에도 상당히 후진국적인 모습이고 12대 경제대국이라고 하는 점에 있어서도 지극히 불행한 일이 아닐까 생각을 합니다.

먼저 법적으로 대단히 위험적인 소지가 있다고 생각합니다. 헌법 제13조에 보면 모든 국민은 직업선택의 자유를 가질 수 있도록 되어 있습니다. 여기서 직업이라 함은 생활의 기본적인 수요를 충족하기 위해서 계속적인 소득활동을 하는 것을 의미합니다. 신용카드를 받건, 현금을 받건 이는 직업 수행 내지 행사의 자유, 즉 영업의 자유에 속하는 것입니다. 계약은 사적 자치의 원칙에 따라서 이루어지는 것이고, 누구를 계약의 상대방으로 할 것인지, 결제방법은 어떻게 할 것 인지는 계약 당사자간 의사의 합치를 전제로 한다고 생각을 합니다. 영업의 목적은 당연히 이윤 확보에 있습니다. 카드 가맹점도 이윤의 확보를 목적으로 영업을 하는 것이지 이윤의 저하를 감내하면서 카드를 받을 수는 없는 것이라고 생각합니다. 카드 결제자와 현금 결제자는 이윤에서 차이가 있으므로 차별적으로 대우하는 것은 시장경제에 정면으로 위배된다고 생각합니다. 또한 카드결제를 하는 소비자는 소득공제라는 이익을 받지만 카드 가맹점은 수수료라는 거꾸

로 불이익을 받는다는 데서 문제가 있다고 생각을 합니다. 아울러 이 법이 갖고 있는 입법목적에 위배가 된다고 봅니다. 제1조 목적에 보면, 금융 편의를 도모하고 국민경제 발전에 이바지하는 것이 목적으로 되어 있습니다. 과연 그런 부분에 있어서 적합한지 의문스럽습니다. 카드 가맹점이 카드결제를 거부하지는 않으면서 수수료만큼 현금을 우대하는 것은 영업의 목적상 당연한 것이지 금융 편의를 해치는 것은 아니라고 봅니다. 금융 편의를 해치는 것은 카드결제 자체를 거부하는 경우에만 해당된다고 생각합니다. 더욱이 카드 가맹점에 카드 수수료의 손해를 전가하는 것은 순전히 카드사를 위한 것으로 국민경제 발전에 오히려 역행한다고 생각을 합니다.

또 한 가지 신용카드 수납의무제도를 이행하지 않을 때 형사처벌을 한다는 것도 행정편의를 위해 영업의 자유를 침해하는 것으로서 이 부분에 위헌적인 요소가 있다고 생각합니다.

앞서 발제자께서 말씀하실 때 수납의무제도를 폐지할 경우에 세수감소를 염려했습니다. 그러나 현재 현금영수증제도, 직불카드, 체크카드 등 신용카드 대체 제도가 존재하고 있고 특히 현금영수증의 경우 가맹점수가 185만개로 신용카드 가맹점수 182만개를 앞서고 있는 현실에서 소비자들의 태도 또한 많이 달라졌습니다. 여성들의 경우 5천원짜리 아니 2천원짜리도 카드결제를 선호하는 상황을 고려할 때 세수의 탈루를 걱정하지 않아도 될 만큼 우리나라의 납세문화도 건전하게 조성되었다는 점을 말씀드리고자 합니다.

다음으로 소비자 결제방식에 따른 가격차별화의 허용입니다. 소비자가 카드 사용을 통해 신용공여 등 혜택을 보는데도 불구하고 카드결제 시 수수료를 추가적으로 부가하지 못하도록 함으로써 가맹점에 절대적으로 불리하게 되어 있는 것도 시장원리에 위배된다고 생각을 합니다. 따라서 현금결제 시와 신용카드 결제 때는 가격차별화가 이루어져야 한다고 생각합니다.

세 번째는 직불카드와 체크카드가 활성화되어야 한다고 생각합니다. 결제 비용 측면에서 가장 효율적인 카드는 직불카드, 체크카드, 신용카드 순서인데 우리나라는 기형적으로 거꾸로 가고 있습니다. 수수료가 가장 높은 신용카드, 체크카드, 직불카드 순으로 활성화되어서 국민들에게 큰 부담을 주고 있는 것이 현실입니다. 대부분의 선진국가에서는 직불카드가 활성화되어 있지만 우리나라에서만 유독 정부의 신용카드 편중정책으로 인해서 이러한 직불카드가 활성화되지 못하고 있다고 생각을 합니다. 신용카드에 비해서 수수료 부담이 적은 직불카드나 체크카드의 사용 활성화가 필요하다고 생각합니다. 직불카드의 경우 가맹점 수가 부족하고 또 이용시간 제한 등의 문제가 있습니다. 그러나 이는 정부가 정책적으로 판단해서 의지만 있다면 충분히 극복이 가능하다고 보입니다.

은행공동망 이용시간을 연장하는 것이라든지 또 직불카드 가맹점 부족 문제에 있어서도 비밀번호 입력기(Pin-Pad)만 설치하면 새로운 단말기 설치가 필요 없기 때문에 큰 문제가 되지 않는 것도 충분한 이유가 될 수 있을 것 같습니다. 특별히 이번에 행정안전부가 최근 중소형 자영업자들의 경영부담을 덜어주기 위해서 10월 21일부터 정부 및 지자체의 물품구입비와 100만원 이하 업무추진비, 재료비, 연구개발비 등에 대해서는 현금카드 사용을 늘리고 또 특근 식비에 대해서는 반드시 현금카드 사용을 의무화했다는 것은 우리들에게 대단히 시사하는 바가 크다고 생각을 합니다.

마지막으로 4당사자 체제를 도입해야 된다고 생각을 합니다. 현재 3당사자 체제에서는 신용카드사가 카드발급업무와 전표 매입업무를 병행하고 있어서 가맹점 수수료 인하의 유인이 없음으로 전표매입 사업자제도를 도입해서 점포매입시장을 카드사와 별도로 분리하여 시장경제 원리를 통한 카드수수료 인하를 유도할 수 있도록 해야 할 것입니다. 현재 3당사자 체제에서는 신용카드사와 가맹점 간 개별적 형태로 이루어지므로 정부가 가격결정에 개입하기란 대단히 힘든 것

이라고 판단됩니다.

따라서 4당사자 체제를 통해서 시장간의 균형과 담합에 대한 엄격한 통제 등이 이루어져서 수수료 경쟁체제를 통한 수수료 인하가 실현될 수 있도록 하는 전표매입 사업자제도 도입이 꼭 필요하다고 생각합니다.

Abstract

Reform of the Act for Credit Card Industry

Chan Woo Jeong

The issue is recently raised that the Act for Non-bank Financial Industry established in 1997 has several shortcomings in solving problems of the credit card industry. This study provides suggestions to reform of the Act to promote the development of the Korea's credit card industry. First of all, the credit card merchant fees can be lowered if the price discrimination on the payment forms is allowed and the use of credit card is refused for small transactions. As far the business scope of credit card companies, it is necessary to clarify the definition of 'incidental business' and 'concurrent business' in the Act and to permit credit card companies to open new business on the basis of the inclusive regulation of business scope. It is also necessary to expand the scope of transactions for which credit cards may be used including the purchase of financial products under certain conditions.

한국금융연구원 자료판매 코너

총판 : 정부간행물 판매센터(02-394-0337)

지 역	서 점 명	전 화 번 호	위 치
서 울	본사 직영서점	(02) 734 - 6818	한국언론재단빌딩 www.gpcbooks.co.kr
	교보문고(본점)	(02) 397 - 3628	광화문 사거리 www.kyobobook.co.kr
	영풍문고(본점)	(02) 399 - 5632	종각 www.ypbooks.co.kr
	(강남점)	(02) 6282 - 1353	강남고속버스터미널
	리브로 올 지	(02) 757 - 8991	을지로 입구 www.libro.co.kr
	서 울 문 고 (반디 앤 루디스)	(02) 6002 - 6071	삼성역(무역센터 내)
부 산	영 광 도 서	(051) 816 - 9500	서면로타리
	동 보 서 적	(051) 803 - 8000	태화백화점 옆
광 주	삼복서점(운남점)	(062) 956 - 3888	신사 사거리
인터넷서점	yes 24	www.yes24.com	
	알라딘	www.aladdin.co.kr	

※ 위 코너 외에 교보문고 및 영풍문고는 각 지방 분점에서도 판매 중입니다.

정 찬 우(鄭 燦 宇)

■ 약력

- 서울대학교 국제경제학과(경제학 학사)
- 미국 University of Cincinnati(석사과정)
- 미국 Purdue University(경제학 박사)
- 현) 한국금융연구원 선임연구위원

■ 주요 논문

- 대부업제도 개선 및 금융소외계층 지원방안(정책조사보고서, 한국금융연구원, 2007)
- 저축은행 자기자본 규제의 영향 분석(정책조사보고서, 한국금융연구원, 2007)

정책조사보고서 2008-05

신용카드업 제도 개선방안

2008년 12월 24일 인 쇄

2008년 12월 31일 발 행

발 행 인 이 동 결
발 행 처 한 국 금 융 연 구 원

서울시 중구 명동 1가 41 은행회관 5·6·7·8층

전 화 : 3705-6300 FAX : 3705-6309

<http://www.kif.re.kr> ; wmaster@kif.re.kr

등록 제1-1838(1995. 1. 28)

