

보도자료

보도일시	2013년 7월 11일(목) 12:00
담당자	강동수 KDI 금융경제연구부 선임연구위원 (02-958-4076, dkang@kdi.re.kr) 김정인 KDI 금융경제연구부 전문위원 (02-958-4089, kjicoke@kdi.re.kr)
배포일시	2013년 7월 11일(목) 09:30
배포부서	KDI 홍보팀(02-958-4030, press@kdi.re.kr)

이 자료는 기획재정부, 여신금융협회 출입기자단에 동시 배포됩니다.

VAN시장 구조 개선방안 공청회

- 일 시: 2013년 7월 11일(목) 14:00~17:40
- 장 소: 대한상공회의소 국제회의장
- 주 관: KDI · 삼일PwC컨설팅
- 주 최: 여신금융협회 · 한국신용카드VAN협회

□ KDI, 삼일PwC는 7월 11일, 'VAN시장 구조 개선방안'이라는 주제로 공청회를 개최, 각계의 입장이 첨예하게 대립하는 사회적 핵심 현안인 VAN시장의 현황을 분석하고, 합리적인 VAN시장 구조 개선방안을 모색함.

□ 토론회에는 신광식 연세대 겸임교수의 사회로 노상섭 공정거래위원회 시장감시총괄과장, 박성원 한국신용카드VAN협회 사무국장, 양준모 연세대학교 교수, 엄기형 한국신용카드조회기협회 회장, 이윤수 금융위원회 중소기업과장, 지동현 KB국민카드 부사장 등 전문가들이 대거 참석해 VAN시장의 현안을 논의하고 구조개선을 위한 대안을 제시

❖ 첨부 1 프로그램, 첨부 2 발표 요약

❖ **첨부 1 프로그램**

시 간	내 용
13:30~14:00	등록 및 네트워킹
14:00~14:10	개회사 김준경 KDI 원장
14:10~14:20	축사 김근수 여신금융협회 회장 오필현 한국신용카드VAN협회 회장
14:20~15:00	발표 1. 한국 신용카드 VAN시장 현황분석 이성근 삼일PwC 컨설턴트
15:00~15:40	발표 2. 신용거래 선진화를 위한 VAN시장 구조 개선방안 강동수 KDI 금융경제연구부장
16:00~17:10	패널 토론 사회 신광식 연세대학교 경제대학원 겸임교수 토론 노상섭 공정거래위원회 시장감시총괄과장 박성원 한국신용카드VAN협회 사무국장 양준모 연세대학교 정경대학 경제학과 교수 엄기형 한국신용카드조회기협회 회장 이윤수 금융위원회 중소기업과장 지동현 KB국민카드 부사장
17:10~17:40	종합 토론 사회 신광식 연세대학교 경제대학원 겸임교수

❖ 첨부2. 발표 요약

발표 1. 한국 신용카드 VAN시장 현황분석

이성근 삼일PwC 컨설턴트

□ 국내 신용카드 결제 시장 개관

- 국내 신용카드 산업은 카드사와 회원, 가맹점의 3당사자 체제이며, VAN사는 가맹점에게 신용카드 거래 관련 인프라 및 서비스를 제공하고 이의 대가를 카드사로부터 받음.
- 신용카드 거래에 필요한 가맹점 관련 업무는 여러개의 카드사가 중복 수행하는 것 보다는 통합 수행/관리하는 것이 효율적이며, 이 때문에 여러 카드사의 위탁을 받아 신용카드 거래 인프라 및 서비스를 제공하는 VAN사가 자연스럽게 생겨났음.
- 신용카드 VAN사가 제공하는 서비스는 승인/매입Data 확정/증빙확인 업무가 있으며, 이는 정확하고 안전한 신용카드 거래를 위한 필수 업무임.
- 신용카드 사용 보편화에 따른 소액거래 증가 등으로 건당 지급되는 신용카드 VAN 시장은 연평균 16% 씩 증가한 반면, VAN수수료 건당 평균 승인단가는 연 평균 2.4% 하락함.
- 수익성이 낮은 소액거래 증가와 가맹점 수수료 인하에 따른 수익 감소로 인해, 카드업계에서는 VAN비용 절감 필요성이 대두되고 있음.

□ VAN 시장의 특징

- 건당 정액 과금 체계로 운영되고 있는 VAN시장은 수익구조와 비용구조가 일치하지 않으며, 따라서 수익성이 높은 다건 가맹점에 리베이트 등이 발생함.

※ 실제 VAN사는 신용카드 VAN 외에도 현금영수증, 계좌이체서비스, PG 사업 등 다양한 서비스를 제공하고 있으나, 본 발표자료에서는 VAN사 중 신용카드 VAN부문만을 분석함.

□ VAN사의 수익구조

- VAN사는 승인 수수료, 매입 수수료 (매입 Data 확정/전표 수거), 종이전표 수익으로 구성됨.
- 승인 수수료 - 2012년 추정 5,744억 원
 - 기본적으로는 건당 과금체계이나,
 - 소액거래이거나 승인건수가 많아지면 단가가 인하되는 구조로, 온라인 거래 단가는 오프라인보다 낮으며, 이 외에도 신용, 체크 및 가맹점 유형에 따라 별도 단가를 적용받고 있음.
- 매입 수수료: 2012년 추정 2,575억 원
 - 매입 데이터 확정 주체 및 전표 수거방식에 따라, EDI, DESC, DDC로 구분
 - 각 매입방식(EDI, DESC, DDC) 별로 매입 단가가 상이함.
 - 매입단가차이를 활용한 HOST-DDC와 같은 방식도 나타났으나, 이는 VAN Fee 낭비를 초래함.
- 종이전표 수익: 2012년 추정 375억 원
 - 뱅스가 가맹점에게 제공하는 종이전표에 대한 구입실비용을 카드사가 지원함.

□ VAN사의 비용 구조(신용카드 VAN 부문)

- VAN사의 비용은 가맹점 지급수수료, 대리점지급수수료, VAN 본사 내부 비용, 단말기 비용, 전표비용으로 구분됨.
- 가맹점 지급수수료: 2012년 추정 2,365억 원
 - VAN사가 가맹점에 지급하는 영업 비용(일명 리베이트)으로, 주로 건수가 많이 발생하는 가맹점에 지급
- 대리점 지급수수료: 2012년 추정 2,994억 원
 - 가맹점 유치 및 관리를 위탁한 VAN대리점에 지급되는 비용
 - 대리점 판촉을 위한 마케팅 비용 포함
 - 이 비용 중 일부는 VAN 대리점이 관리하는 가맹점에 리베이트 형태로 지급되기도 함.
- VAN 본사 내부 비용: 2012년 추정 1,529억 원
 - 승인/매입 인프라 개발 및 운영(내부 인건비, 관리비 등), 투자 등 기본적인 신용카드VAN 업무 수행을 위해 소요되는 비용
- 단말기 비용: 2012년 추정 718억 원
 - 가맹점 단말기 지원에 소요되는 비용 (임대단말기 상각비)
 - ※ 대리점을 통한 가맹점단말기 지원을 제외하고 VAN사에서 가맹점에 지급되는 단말기만을 포함
- 전표 비용: 2012년 추정 419억 원
 - 가맹점에 전표 발급 시 필요한 종이 구입 비용(카드사로부터 받는 비용보다 약간의 추가 지출이 발생되고 있음.)

2012년 신용카드 VAN의 수익/비용구조

신용카드 VAN 수익 구조 (2012년 추산)	승인 수수료	매입 수수료 (Data 확정)	매입수수료 (전표 수거)	전표 수익	
	5,744억 원	1,000 억 원	1,575억 원	375 억 원	

신용카드 VAN 비용 구조 (2012년 추산)	가맹점 지급수수료 (Rebate)	VAN 대리점 지급수수료	VAN 본사 내부비용	단말기 비용	전표 비용	영업 이익
	2,365억 원	2,994억 원	1,529억 원	718 억 원	419 억 원	669 억 원

□ 신용카드 VAN의 수익 및 비용구조 특성

- VAN사의 가맹점별 수익은 가맹점의 매출액, 거래규모 등에 따라 달라지는 비용을 정확하게 반영하기 어려움.
- VAN사의 비용은 수입 항목인 승인/매입으로 구분되기 어려운 과금체계하에서, VAN사는 수익명목인 건수와 무관하게 가맹점 당 발생하는 업무들도 존재하며, 이러한 가맹점 관리 업무는 별도의 과금 항목이 존재하지 않음.
 - 단말기 장애관리, 단말기 프로그램 설치
 - 허위 가맹점, 불량 매출 확인
 - 가맹점 정기 방문 / 실사
- 그러나, 이러한 업무는 건수가 많이 발생하는 가맹점이나, 적게 발생하는 가맹점이나 유사한 수준의 업무량이 요구됨.
- 이러한 수익구조와 비용구조의 불일치 문제는 다건가맹점과 소건가맹점의 차별대우로 나타남.

- 소건 가맹점 : 건수가 적어 수익은 낮지만, 기본적인 가맹점 관리 업무는 수행해야 함.
 - 역마진이 발생하므로 단말기는 유상판매하거나, 단말기 관리비를 징구하고, 가맹점 관리 업무도 소홀
- 다건 가맹점 : 건수가 많아 수익은 높지만, 그에 따른 가맹점 관리 비용이 그렇게 많이 들지는 않음.
 - 고마진이 발생하므로 VAN사간 영업경쟁이 발생하며, 건수가 높아질수록 수익성이 높아지므로, 리베이트와 같은 형태가 발생

□ 주요한 경쟁수단인 VAN사의 리베이트

- VAN시장은 가격/서비스와 같은 경쟁 수단이 유효하지 않은 구조이므로, 리베이트 경쟁이 주요한 경쟁수단이 되고 있음.
 - 가격 경쟁은 불가능한 시장구조임 (VAN사 선택 주체인 가맹점이 가격(VAN Fee)을 지불하지 않기 때문에 가격에 무관심함).
 - VAN사 간 장애발생빈도 및 AS, 승인 시간과 같은 서비스 및 품질 편차가 크지 않으므로, VAN 서비스 품질은 가맹점이 VAN사를 선택하는 데 주요한 고려요인이 되지 못함.
 - 결국, 리베이트가 주요한 경쟁수단으로 활용 됨.

□ 승인/매입 건당 VAN사의 수익/비용 구조

단위 : 원/건, VAT 제외

구분	전체	
	승인	매입(주1)
수익	67	36
비용	54	40
가맹점지급수수료(Rebate)	20	8
대리점지급수수료	21	14
단말기 비용	4	4
VAN 본사 내부비용	9	9
전표비용	0	5
손익(주2)	9	

□ 리베이트 특성

○ 해당가맹점에서 발생한 승인/매입건수에 따라 리베이트를 지급하는 경우도 있으나, 그룹 내 IT 계열사, 프랜차이즈 본사가 뱅사 선정의 댓가로 리베이트를 받고, 그룹내 가맹점이나, 프랜차이즈 가맹점들에게 뱅사를 지정해주는 형태로 운영되기도 함.

○ 리베이트는 판매자의 수익일부를 구매자에게 환불하는 경쟁수단으로 볼 수도 있으나,

※ 미국에서는 불법 리베이트를 Kickback이라 칭하여 정상적인 리베이트와 구별하고 있음.

○ 리베이트는 그 비용을 가격에 전가해 가격 인상을 초래하고, 거래 구조에 왜곡을 야기하는 등 부정적인 측면 또한 지님.

- 뱅사는 공정경쟁 규약 제정 등 리베이트 감축 노력을 수행하고 있지만, 장기 리베이트 계약 등이 있어, 급격한 감축은 쉽지 않고, 규제 대상 리베이트를 정하는 것도 쉽지 않음.

□ 업계에서 논의 중인 VAN 업무 비용 절감 방안

- 수익성이 낮은 소액거래 증가, 낮은 부정사용율, VAN Fee 부담 증가등으로, 신용카드사는 기존의 승인, 매입Data 확정, 증빙수거의 3단계 업무에 대한 비용절감 필요성을 인지
- 카드사는 지급하는 비용항목별 (승인수수료, 매입수수료, 증빙수거수수료) 로 절감방안을 모색
 - 승인 수수료 절감방안은 직라인 구축
 - 매입 수수료 절감 방안으로는 EDC도입
 - 증빙수거 수수료 절감 방안으로 No-CVM, 비밀번호 거래
- 특히, 실물전표 수거 필요성은 많이 약화되고 있어, No-CVM 같은 방안은 업계에서 적극적으로 논의중(DESC 등으로 전자 서명 수거 확대, 고객의 형식적 서명 및 가맹점의 본인확인 의무 미이행, 극히 낮은 부정사용율 및 CCTV 등 별도의 본인 확인 방안 존재)

발표 2. 신용거래 선진화를 위한 VAN시장 구조 개선방안

강동수 KDI 금융경제연구부장

1. VAN수수료 체계 개편의 배경

- 2012년 신용카드 가맹점 수수료체계 개편 이후 추가적인 카드수수료 인하를 위해 VAN수수료 합리화 논의를 진행
 - 신용카드를 이용한 소액결제가 증가하고 평균결제금액이 낮아지면서 수수료에서 VAN이 차지하는 비중 확대
 - 고비용 지급결제수단의 과용은 가맹점수수료 인하의 장애요인이며 나아가 경제전반의 비효율을 초래할 가능성
- VAN시장에 만연한 리베이트 근절은 VAN수수료 합리화를 위한 선결과제로 지목
 - VAN시장 리베이트가 사회적 이슈로 부각됨에 따라 공정거래위원회가 대형가맹점과 VAN사 간 리베이트에 대한 조사를 실시
- VAN시장의 경쟁을 촉진함으로써 신용거래의 공정성과 효율성을 제고하고 투명하고 합리적인 거래질서를 확립하기 위해 KDI는 VAN시장 구조 개선 연구를 진행

2. 현행 VAN수수료 체계의 문제점

- 현재 VAN수수료는 VAN사와 카드사 간에 결정되어 VAN사가 가맹점 유치를 위해 리베이트 경쟁에 의존하는 불합리한 거래구조가 발생
 - 리베이트 경쟁은 불공정한 비용분담을 야기할 수 있으며, 수익의 불법적 또는 불합리한 내부적 배분을 초래

3. VAN시장 구조와 리베이트

□ 리베이트의 순기능: 유효한 가격경쟁수단

- VAN수수료가 VAN사와 카드사 간에 결정·지급되는 현 거래구조 하에서는 가맹점 유치를 위한 VAN사들 간의 가격경쟁수단이 부재
- 이러한 상황에서 리베이트는 실질적인 가격경쟁수단으로서의 역할을 수행하여 실질가격을 비용과 일치시킴으로써 효율성을 제고

□ 리베이트의 역기능: 공정성 훼손

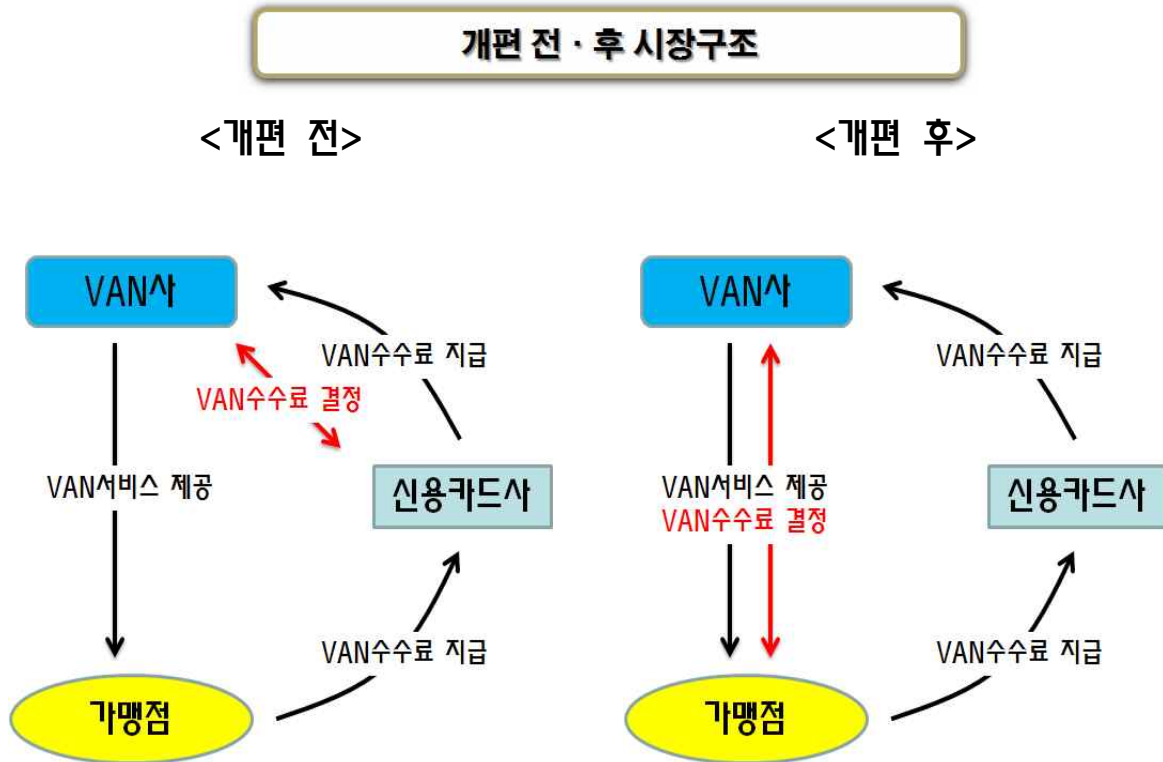
- VAN사는 대형가맹점을 유치하는 것이 카드사와의 수수료협상에서 유리하게 작용
- 따라서 VAN사는 대형가맹점에게 적정수준 이상으로 높은 리베이트를 제공할 유인이 존재
- 그 결과, 소형가맹점은 실질적으로 부당하게 높은 수수료를 지불하게 되고, 이 중 일부분은 대형가맹점으로 귀속되는 사실상의 교차보조(cross-subsidy)가 발생

4. VAN시장 구조개선 방안

□ VAN시장 구조 개선의 기본방향

- VAN시장에서 발생하는 여러 문제점들의 근본적인 원인은 VAN 서비스 제공·수혜 주체와 가격결정·지급 주체가 불일치하는 현 시장구조에 있음.
- 따라서 거래당사자(VAN사와 가맹점) 간에 가격을 결정하는 시장 거래구조로의 개편이 필요

- VAN서비스의 이용주체인 가맹점이 VAN사와 직접 협상해 결정한 수수료를 VAN사에 지급



□ VAN시장 구조 개선의 기대효과

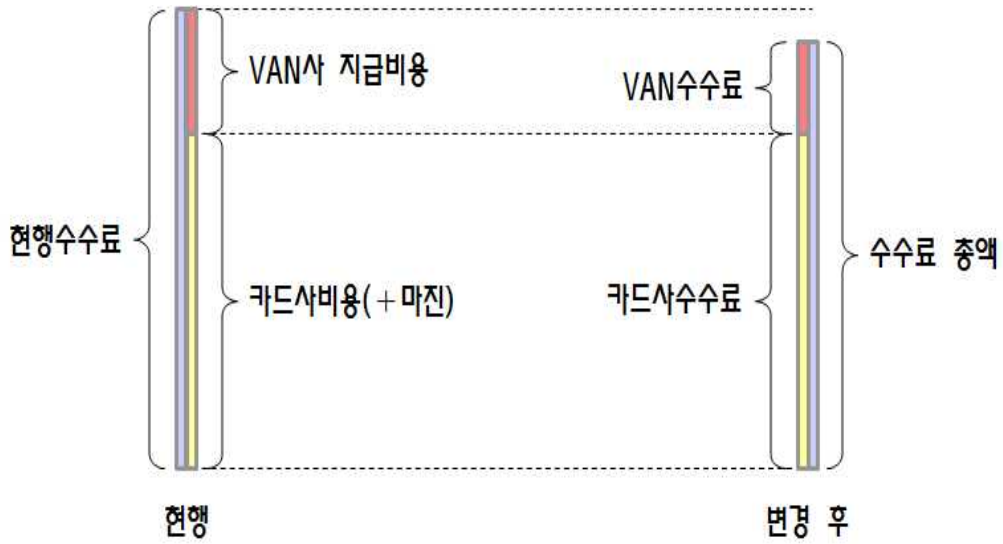
○ 거래의 투명성 · 공정성 제고

- 가격경쟁이 불가능했기 때문에 존재하던 리베이트의 필요성이 사라지면서 ① 교차보조 가능성 해소, ② 부당한 내부수익문제 해결, ③ 불법적 수익 착복 가능성 제거, ④ 수익자 부담원칙 확립 등 가능

○ 거래의 비용 절감

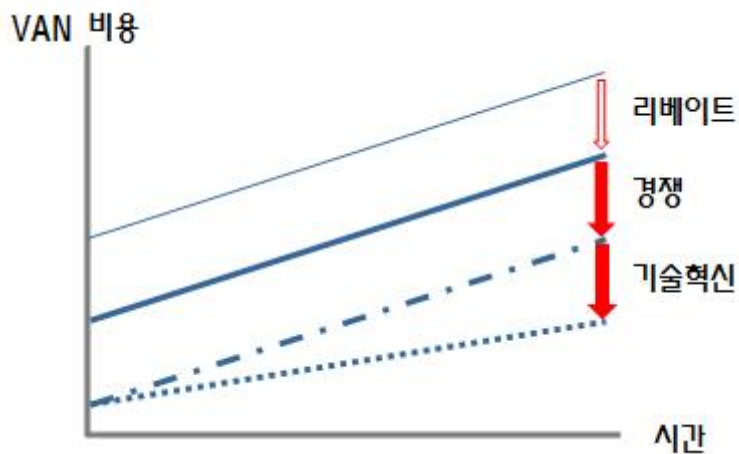
- ① 리베이트 소멸, ② VAN사 간 압력, ③ 기술혁신 도입 촉진 등으로 VAN수수료가 인하될 것으로 전망

수수료 총액 하락



VAN시장 구조개선에 따른 기대효과

- 리베이트 소멸
- Level effect: 경쟁
- Slope effect: 기술혁신



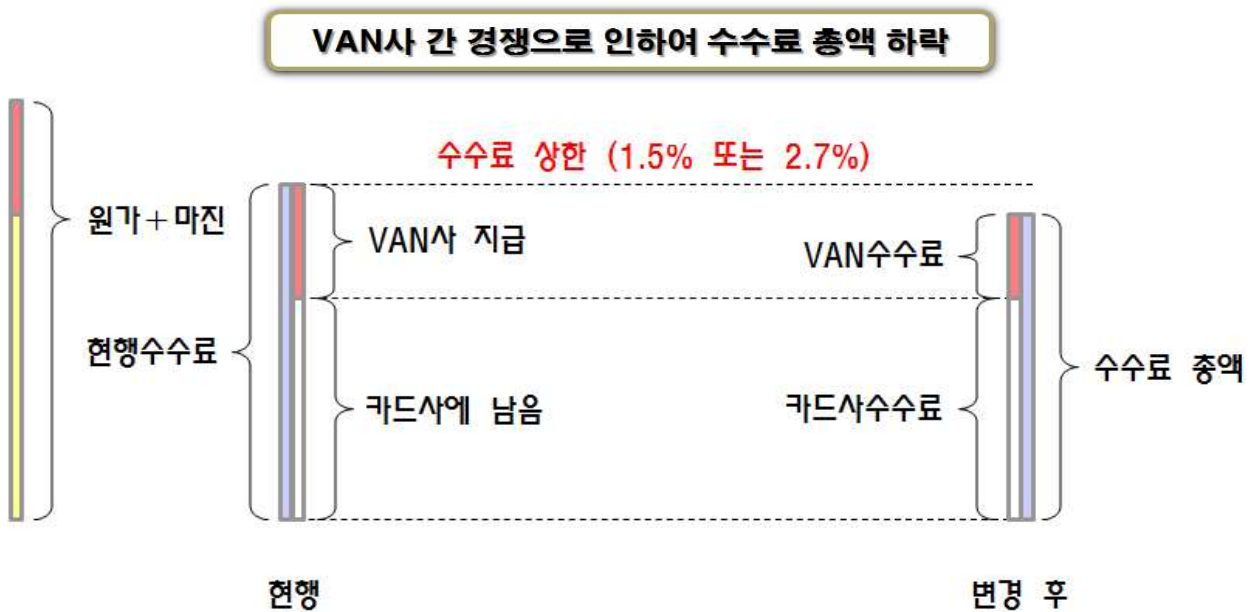
5. 영세 및 소액다건 가맹점에 대한 영향

□ 영세 및 소액다건 가맹점의 수수료 총액도 대부분 하락할 것으로 예상

○ VAN사 간의 경쟁이 영세 및 소액다건 가맹점에 대해서도 동일하게 작용하므로 전반적으로 VAN수수료가 하락할 것으로 예상

→ 신용카드가맹점수수료 총액(VAN수수료 포함)이 하락할 전망

※ 경쟁에 의한 수수료 하락 이외에도 선진화된 결제기술 도입의 촉진, 가맹점 옵션 확대 (예: 전표 미수거 시 VAN수수료 인하) 등의 영향으로 영세 및 소액다건 가맹점의 대부분이 수혜자가 될 수 있음.



○ 평균결제금액이 낮아서 개편 후 VAN수수료가 높아지는 가맹점은 지극히 소수

- VAN시장 구조개선안으로의 성공적인 이행을 위하여 모든 영세 및 소액다건 가맹점의 개편 후 수수료 총액이 현재 수수료 총액 이하로 결정되는 기본원칙 하에 다음의 보완조치 마련
 - [1안] 카드사는 가맹점수수료에서 기존 VAN수수료를 전액 차감하고, 가맹점은 VAN사와 협상을 통하여 VAN수수료를 결정(단, 기존 VAN수수료보다 높아질 경우 추가적인 보완조치 필요)
 - 전 가맹점에 VAN사 경쟁이 도입된다는 점에서 바람직
 - [2안] 현행 가맹점수수료율을 적용
 - 영세 및 소액다건 가맹점의 경우 현재 카드사가 실질적으로 VAN수수료를 부담하고 있어서 카드사와 VAN사 간 VAN수수료 협상으로 효율적인 가격을 도출할 가능성

6. VAN사에 대한 감독 방안

- VAN사에 대한 IT관련 상시감독 및 정기검사를 실시할 수 있는 감독 차원의 법률적 근거를 마련
 - VAN사는 신용카드결제체계에서 매우 중요한 서비스를 제공함에도 불구하고 금융감독 및 관리의 사각지대에 위치
 - 전자금융거래법 제40조 4항 및 3항에 따라 전자금융거래의 안정성 확보를 위한 “검사“의 법률조항을 적용
 - 카드사와 VAN사간 표준화된 위탁계약서 마련하여 IT보안 준수 명시
 - 전산사고 발생 시 결제이행상 불편에 대한 경감 대책 필요