

KB 지식 비타민

: 국내 프리미엄 신용카드 시장 현황

- 프리미엄 신용카드의 도입과 발전
- VVIP카드와 우수고객 관리제도 현황
- 시사점 및 향후 전망



프리미엄 신용카드는 일반 신용카드에 비해 높은 연회비를 납부하는 대신 차별적인 서비스를 제공하는 Platinum, Premium, VIP, VVIP 카드 등을 포괄하는 개념이다. 보다 양질의 부가 서비스를 원하는 고객이 증가함에 따라, 누구나 연회비를 추가로 지불하고 발급 받는 ‘Masstige 신용카드’의 확산도 지속될 전망이다.

■ 프리미엄 신용카드의 도입과 발전

- ‘프리미엄 신용카드’는 일반 신용카드에 비해 높은 연회비를 납부하고, 보다 다양하고 가치 있는 부가 서비스를 제공 받을 수 있는 신용카드의 통칭¹
 - 카드 발급 자격 기준이 다소 까다로운 편이나, 최근에는 일반 신용카드 발급 자격과 그 격차가 줄어들고 있는 추세
- ‘VIP카드’는 프리미엄 카드 중, 발급 자격 기준을 엄격히 적용하여, 특정 직업이나 높은 소득 수준을 증빙해야만 발급 되는 신용카드
 - ‘VVIP카드’는 ‘VIP카드’ 보다 자격 기준과 부가 서비스를 더욱 강화하고, 최상위 극소수의 우량 고객을 대상으로 하는 상품. 국내 업계에서는 통상적으로 연회비 100만원 이상의 신용카드를 말하나, VVIP카드와 VIP카드를 구분하는 명확한 기준은 없음
 - 1985년 ‘골드 카드’가 국내에 등장하면서 신용카드 고객 등급의 세분화가 시작²되었으며, 1998년 연회비 9~10만원 내외의 Platinum 카드 출현으로 프리미엄 카드 서비스가 본격적으로 확산

[표 1] 국내 주요 신용카드사의 프리미엄 카드 상품 체계

등급 및 연회비		KB 국민	신한	삼성	현대
VVIP/	(200 만원)	Tantum	-	라움	The Black
VIP	(50~100 만원)	태제	Premier	Amex 플래티늄	The Purple
Premium (20~50 만원)		미르	The Best	삼성카드 1	The Red 2
Platinum (10 만원내외)		KB 플래티늄	The Classic	삼성카드 3+	-
준 Platinum (2~7 만원)		플래티늄 S	플래티늄#	삼성카드 4+	X 2

¹ ‘프리미엄 카드’는 Platinum카드와 VIP카드 사이 등급의 신용카드(연회비 20~50만원 수준)를 뜻하기도 하는데, 본 보고서에서는 이러한 협의(狹義)의 프리미엄 카드는 ‘Premium’ 카드로, ‘Platinum, Premium, VIP, VVIP’를 아우르는 광의(廣義)의 프리미엄 카드는 ‘프리미엄’ 카드로 표기

² 기존 일반 신용카드보다 비싼 연회비와 추가적인 혜택을 제공했다는 점에서, 1985년 ‘골드 카드’를 최초의 프리미엄 카드라고 볼 수도 있으나, 서비스 차별화가 크지 않았고 가입 자격 역시 까다롭지 않아 ‘Platinum 카드’를 최초 프리미엄 카드로 보는 견해가 일반적



[표 2] 국내 신용카드 도입 관련 주요 연혁

시기	내용
1959년	신용카드 개념 국내 소개 - “미국의 Diners 카드가 한국에 신용카드(가맹점) 도입을 요청” 했다는 언론 기사를 통해 ‘크레딧 카드’의 개념과 기능이 대중에게 소개됨
1969년	국내 최초 신용카드 발급 (신세계 백화점 신용카드)
1985년	기존 신용카드에 한도 우대 등의 혜택을 더한 ‘골드 카드’ 등장 - 골드 카드와 실버(일반) 카드의 이원화 시작
1998년	본격적인 프리미엄 카드, ‘Platinum’ 카드 등장 - 발급 고객에게 추가 우대 서비스를 담은 ‘바우처’(쿠폰) 제공
2005년	연회비 200만원대 VVIP 카드(슈퍼 프리미엄 카드) 출시

■ VVIP 카드와 우수고객 관리제도 현황

- 2005년 VVIP 카드의 등장을 계기로, Premium 카드 및 VIP 카드의 보급이 증가하면서 ‘실버 카드’와 ‘골드 카드’의 구분이 사실상 사라짐
 - 신용카드 상품 전체적으로 부가 서비스 수준이 상향 평준화 되면서, 대부분 카드사에서 ‘실버 카드’의 개념은 사라지고 ‘골드 카드’가 일반 카드로 인식되기 시작
- 국내 VVIP 카드 고객의 신용카드 이용금액은 월 평균 약 1,067만원³
 - VVIP 카드를 소지한 고자산 고객은 이용금액 수준이 높고 연체율은 극히 낮은 사회 Opinion Leader로서, 카드사의 수익 및 마케팅 측면에서 매우 중요한 고객군
 - 높은 구매력을 가진 VVIP 카드 고객은 가맹점에서도 환영 받기 때문에, 이론적으로 양면 시장⁴(Two-Sided Market) 구조인 신용카드 산업에서, 카드사는 VVIP 카드 고객을 많이 확보 할수록 주요 가맹점과 제휴 시 우월한 협상력을 갖게 됨
 - 국회와 감독기관의 ‘VVIP 카드의 고비용 구조’ 지적을 계기로, 2013년 주요 카드사가 VVIP 카드 관련 부가 서비스를 일부 축소, 향후 VVIP 카드 수익성은 개선될 전망

³ 2013년 국회에 제출된 6개 카드사의 연회비 100만원 이상 신용카드 이용금액 기준

⁴ 하나의 경제적 거래 기반에서 두 개의 당사자가 서로 다른 거래를 하고, 이용 규모가 커질수록 상호 네트워크 효과를 일으키며 성장하는 구조 (‘신용카드 고객’과 ‘가맹점’이 각각 ‘신용카드사’와 거래하면서, “신용카드 고객은 가맹점이 많을수록, 가맹점은 신용카드 고객이 많을수록” 그 신용카드사와 거래하는 것을 선호) ‘Platform Competition in Two-Sided Markets’(Journal of European Economic Association, 2003년), ‘Strategies for Two-Sided Markets’(Harvard Business Review, 2006년) 등 다수의 연구에서 신용카드 산업, 게임 산업(‘게임 이용자’와 ‘게임 개발자’가 각각 ‘게임 회사’와 거래)등을 대표적인 양면(兩面)시장으로 분류



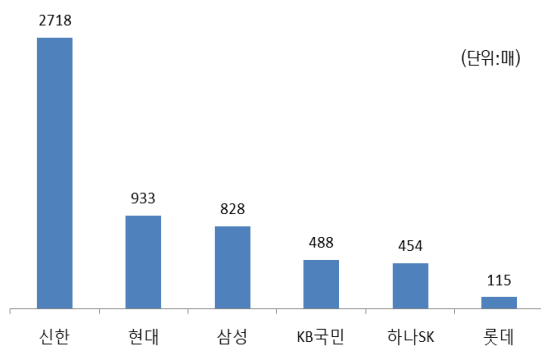
○ VVIP 카드와 국제 브랜드 카드사의 서비스 제휴 일반화 추세

- 항공, 여행, 호텔, 해외 이용 시 혜택 제공이 많은 프리미엄 카드의 성격상, 국제 브랜드 카드사(비자, 마스타 등)와의 제휴가 일반화되어 있음

○ 전체 신용카드사 시장 점유율은 신한>KB국민>삼성>현대카드 순이나, 연회비 100만원 이상의 VVIP 카드 이용액 기준 점유율은 신한>현대>삼성>KB국민카드 순

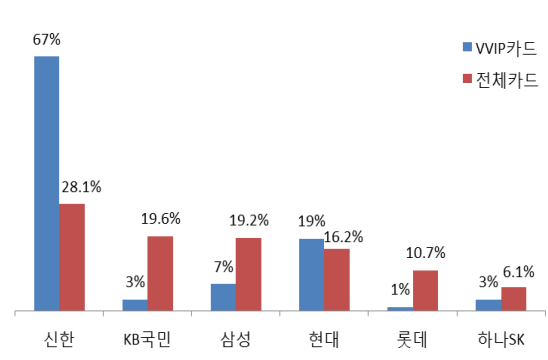
- 신한과 현대카드의 VVIP카드 점유율은 자사 전체 이용금액 기준 점유율을 상회

[그림 1] 국내 VVIP카드 발급 현황⁵



자료: 언론 기사, 국회 정무위원회

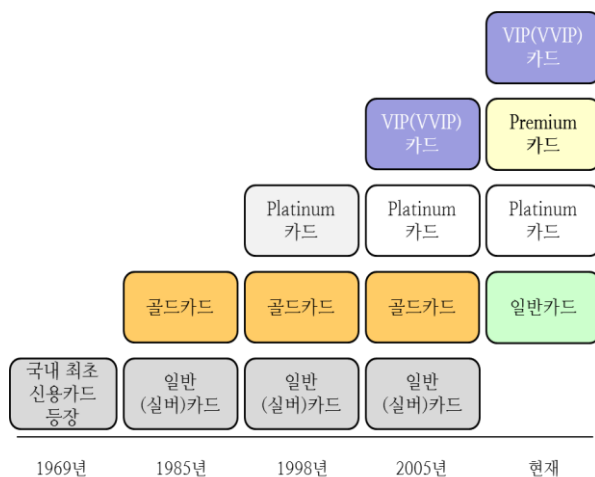
[그림 2] VVIP카드 이용금액 점유율⁶



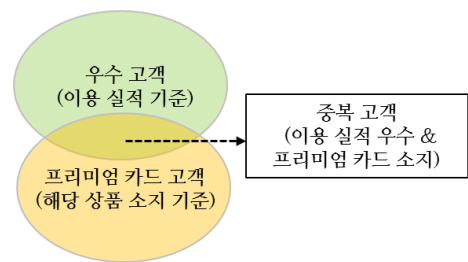
자료: 각 카드사, 국회 정무위원회

○ 한편, 대부분의 신용카드사가 ‘상품(신용카드) 기준의 우수고객’ 뿐 아니라, ‘고객 별 실적 기준의 우수고객’ 관리를 병행하여 운영 중

[그림 3] 국내 프리미엄 카드 체계의 변화



[그림 4] 우수고객 관리의 이원화



※ 국제 브랜드 카드사의 프리미엄 카드 등급

구분	비자	마스타
VVIP/VIP 등급	Infinite	World
Premium 등급	Signature	Titanium
Platinum 등급	Platinum	Platinum

⁵ 연회비 100만원 이상 신용카드의 발급 좌수(2012년 기준)

⁶ ‘전체카드’ 시장 점유율은 국내 카드사의 2014년 1~8월 개인 및 법인의 신용+체크카드 이용실적 누계를 6개사 기준으로 재구성한 수치. ‘VVIP카드’ 시장 점유율은 연회비 100만원 이상 신용카드의 2012년 이용실적 기준



- 즉 상품 기준의 우수고객은 프리미엄 카드를 소지한 고객을 말하며, 소지 카드에 관계 없이 이용 실적이 우수한 고객은 각 카드사별 우수고객 제도를 통해 관리⁷
- 우수고객 제도는 선정 주기(6개월~1년 내외)에 따라 우수고객 등급이 계속 변할 수 있고, 제공하는 서비스 혜택도 프리미엄 카드의 부가 서비스 수준에 못 미쳐, 고객 인지도 및 호응은 낮은 수준

[표 3] 주요 신용카드사의 우수고객 제도

구분	KB국민카드	신한카드	삼성카드	현대카드
제도	Prime	Tops Club	Premium S 라운지	Star/Gold Friendship
고객 등급	노블/프리미엄 /클래식	프리미어/에이스 /베스트/클래식	슈퍼플러스프리미엄 /슈퍼프리미엄 /프리미엄	Star Friendship /Gold Friendship
선정 기준	신용카드 이용금액 및 기타(거래 기간,결제 계좌 등)			
제공 서비스	무이자 할부, 연회비 우대, 현금서비스 수수료 할인, 제휴 가맹점 할인 등			

자료: 각 카드사

■ 시사점 및 향후 전망

○ “Masstige⁸(매스티지)” 신용카드의 부상

- 발급 자격 기준 완화와 더불어, 카드사가 제공하는 프리미엄 서비스의 혜택을 상세히 숙지하고 효율적으로 활용하는 소비자의 증가로 인해, 프리미엄 카드의 대중화 현상은 지속될 전망

○ ‘호텔 발레파킹’ 등 일부 프리미엄 카드 서비스 이용률 증가

- 프리미엄 카드 도입 초기, 일부 카드사에서만 제공했던 호텔 발레파킹, 공항 라운지 무료 이용 서비스 등이 점차 프리미엄 카드의 필수 서비스로 인식되면서, 이용률 및 카드사 비용 증가

○ Platinum 카드의 연회비 인상 및 서비스 축소 가능성

- 일부 카드사의 Platinum 카드는 약 15년 전에 책정된 연회비가 현재까지 유지되고 있어, 향후 연회비 인상 또는 부가 서비스의 축소 가능성이 있으며, 이 경우 Premium카드의 연회비 및 부가 서비스에도 영향을 줄 것으로 예상

⁷ 이에 따라, ‘상품별 우수 고객 서비스’와 ‘고객별 우수 고객 서비스’를 중복으로 받는 고객도 존재






⁸ ‘Mass’ + ‘Prestige’의 합성어. ‘Luxury for Masses’(Harvard Business Review, 2003년)에서 소개된 개념으로, 일반 대중이 가격 측면에서 비교적 쉽게 접근할 수 있는 이른바 ‘보급형 프리미엄’ 상품. 기존 명품의 브랜드 인지도(Brand Awareness)와 충성도를 활용하면서, 보다 낮은 가격대의 시장을 공략한다는 점에서 “Downward Brand Extension”(브랜드 하향 확장)으로 설명되기도 함



○ 프리미엄 카드에서 제공하는 바우처(Voucher) 중심의 부가 서비스는 지속 예상

- 바우처의 액면가는 주로 상품별 연회비와 유사한 수준이며, 제공 서비스는 호텔, 항공 등 특정 업종에 집중 되어 있는 것이 특징

[표 4] 국내 주요 Premium 신용카드의 제공 바우처

카드	상품명 및 연회비	제공 바우처
	KB 국민카드 미르 본인: 19~22.5 만원 가족: 5 만원	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 아래 택일 <ol style="list-style-type: none"> ① 포인트리 15 만점 ② 신세계 모바일 상품권 15 만원 ③ CJ One 17 만점 ④ 외식 통합상품권 18 만원권 ⑤ 특급 호텔 주말 브런치 2인 무료 ⑥ 골프공 12 개 + 그린피 1인 무료
	현대카드 Red 2 본인: 19.5~20 만원 가족: 6.5~7 만원	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 제휴 브랜드 쇼핑 바우처 10 만원권 ▪ 아래 택일 <ol style="list-style-type: none"> ① 롯데 면세점 15 만원 이용권 ② 호텔/골프 15 만원 이용권 ③ 국내 동반자 무료 항공권 ④ 현대라이프 보험료 15 만원 이용권
	삼성카드 1 본인: 20~21만원 가족: 5만원	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 아래 택일 <ol style="list-style-type: none"> ① 대한항공 1 만 마일 또는 아시아나 1.2 만마일 ② 본인 또는 동반자 국내 왕복항공권 무료 ③ 호텔 2인 뷔페 식사권 ④ 신세계 상품권 15 만원
	신한카드 The Best 본인: 20~21만원 가족: 5만원	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 국내 특급 호텔 무료 숙박 및 객실 업그레이드 ▪ 대한항공 동남아 좌석 업그레이드
	롯데카드 골든웨이브 본인: 19.5~20 만원	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 아래 택일 <ol style="list-style-type: none"> ① 특급 호텔 멤버십 ② 롯데 상품권 카드 10 만원 ③ 듀풍 바우처 15 만원 ④ SK2 스파 18 만원 ⑤ 아웃백 모바일 외식이용권 9 만원

자료: 각 카드사

○ 프리미엄 카드 서비스의 지방 소외 현상 대두

- 특급 호텔, 주요 레스토랑 할인 등 프리미엄 카드의 주요 부가 서비스가 수도권에 집중되어 있는 경우가 많아, 수도권 외 거주 고객이 실제 누릴 수 있는 프리미엄 서비스는 상대적으로 낮은 수준
- 이에 따라 지방 고객의 프리미엄 카드 발급률 역시 비교적 저조한데, 지역적 한계로 적절한 제휴처 발굴이 어려운 경우, 인터넷/모바일 상의 혜택으로 보완하는 등 부가 서비스의 지역별 차별이 최소화 되도록 일부 서비스를 개선하는 노력 필요

<연구위원 정훈 (hoonjung@kbf.com) ☎2073-5767>