

심층분석보고서

한국투자증권-국내대-PB

2026.04.14

1장. 산업(섹터) 분석 — 국내 증권업과 WM 시장의 구조적 전환

1-1. 산업 정의와 시장 구조

국내 증권업은 자본시장과 금융투자업에 관한 법률(자본시장법)에 의해 규율되는 금융투자업의 핵심 영역입니다. 증권회사는 유가증권의 매매 중개(브로커리지), 자기매매(프롭 트레이딩), 인수·주선(IB), 자산관리(WM/AM), 파생상품 거래 등을 영위합니다. 2025년 기준 금융투자협회 등록 증권사는 약 35개이며, 이 가운데 자기자본 8조 원 이상의 초대형 투자은행(종합금융투자사업자, 이하 "종투사")은 한국투자증권, 미래에셋증권, NH투자증권, 삼성증권, KB증권, 메리츠증권의 6개사입니다. 종투사 인가를 받으면 발행어음, 종합투자계좌(IMA) 등 특화 금융 상품을 취급할 수 있어 경쟁 우위를 확보할 수 있습니다.

시장 구조를 이해하는 핵심 프레임워크는 "4대 사업 부문"입니다. 첫째, 브로커리지(위탁매매)는 개인·법인 고객의 주식·채권·파생상품 매매를 중개하고 수수료를 받는 전통적 수익원입니다. 둘째, IB(투자은행)는 기업의 IPO, 유상증자(ECM), 회사채 발행(DCM), M&A 자문, 프로젝트 파이낸싱(PF), 인수금융 등을 수행합니다. 셋째, S&T(Sales & Trading, 자기매매)는 회사 고유자산을 활용한 유가증권·파생상품 매매와 PI(Principal Investment)를 포함합니다. 넷째, WM/AM(Wealth Management/Asset Management)은 개인 및 법인 고객의 자산을 관리하며, 펀드·랩·신탁 판매, 연금 사업, PB 서비스 등을 아우릅니다. PB 직무가 속하는 WM 부문은 이 네 번째 영역의 핵심으로, 고객과의 장기적 관계에서 발생하는 반복 수수료(recurring fee) 기반의 안정적 수익 모델을 지향합니다.

1-2. 수익구조의 대전환 — 브로커리지 의존에서 다각화로

국내 증권업의 가장 근본적인 구조 변화는 수익원의 대전환입니다. 2013년 기준 전체 증권사 순영업수익에서 브로커리지(위탁매매 수수료)가 차지하는 비중은 48.7%에 달했습니다. 당시 증권사의 수익은 사실상 개인 투자자의 매매 활동에 전적으로 의존하는 구조였습니다. 그러나 온라인 트레이딩 활성화와 키움증권 등 저가 수수료 증권사의 등장으로 주식 위탁매매 수수료율은 급격히 하락했습니다. 2025년 현재 국내 주식 온라인 매매 수수료율은 평균 0.04% 수준에 불과하며, 이는 2013년 대비 약 70~80% 하락한 수치입니다. 결과적으로 브로커리지의 수익 비중은 현재 약 14% 수준으로 축소되었습니다.

이 공백을 메운 것이 IB와 S&T, 그리고 WM/AM입니다. IB 수수료 수익 비중은 2013년 10.6%에서 현재 18~25% 수준으로 크게 확대되었습니다. 특히 2025년 3분기 누적 기준 국내 증권사 IB 수수료 수익은 2조 6,759억원으로 전년 동기 대비 12.3% 증가하며 V자 반등했습니다. S&T(자기매매·트레이딩) 부문은 전체 수익의 30~34%를 차지하며 가장 큰 비중을 점유하고 있으나, 시장 변동성에 따른 실적 편차가 크다는 구조적 한계가 있습니다. WM/AM은 전체 수익의 5~15% 수준이지만, 관리자산(AUM) 기반의 보수·수수료라는 특성상 시장 변동에 비교적 강한 안정성을 갖추고 있어, 모든 대형 증권사가 이 부문의 확대를 최우선 전략 과제로 삼고 있습니다.

이러한 수익구조 전환은 PB 직무의 전략적 위상이 과거와 근본적으로 달라졌음을 의미합니다. 과거 PB는 고객의 주식 매매를 중개하는 "주문 접수원"에 가까웠다면, 현재는 종합 자산 포트폴리오를 설계하고 다양한 금융상품(펀드, 랩, ELS, 채권, 대안투자, 퇴직연금 등)을 활용한 자문을 제공하는 "자산관리 전문가"로 역할이 확장된 것입니다. 증권사 입장에서 PB의 역량은 곧 WM 부문의 수익성과 직결되므로, 우수 PB 확보를 위한 채용 경

심층 분석 보고서: 한국투자증권-국내대-PB

쟁이 치열해지고 있습니다.

지원 전략 관점의 시사점: 면접에서 "증권사의 수익구조가 어떻게 변화하고 있으며, PB의 역할은 그 변화 속에서 어떻게 재정의되고 있는가"에 대한 구조적 이해를 보여줄 수 있다면, 산업에 대한 깊은 통찰력을 어필할 수 있습니다. 단순히 "주식 거래를 도와주는 사람"이라는 답변과 "AUM 기반 반복 수수료 모델에서 종합 자산관리 자문을 제공하는 역할"이라는 답변 사이의 격차는 매우 큽니다.

1-3. WM 시장의 폭발적 성장 — 7년간 250조에서 1,000조로

국내 증권사 WM 고객자산은 2017년 약 250조원에서 2024년 1,000조원을 돌파했습니다. 2024년 5월 기준 주요 10개 증권사 합산 고객자산은 약 1,060조원에 이릅니다. 불과 7년 만에 4배 이상 성장한 것으로, 이는 단순한 시장 호황에 의한 일시적 현상이 아니라 여러 구조적 요인이 복합적으로 작용한 결과입니다.

첫째, 개인투자자의 직접투자 참여가 폭발적으로 증가했습니다. 2020년 코로나19 팬데믹 이후 이른바 "동학개미운동"으로 개인투자자 수가 급증했고, 이들 중 상당수가 자산 규모가 커지면서 자연스럽게 WM 서비스 대상으로 편입되었습니다. 둘째, 해외주식 투자 열풍입니다. 코로나 이후 한국 개인투자자의 해외주식 거래대금은 약 17배 증가했으며, 이는 증권사 WM 부문에 새로운 수익 기회를 제공했습니다. 셋째, 고령화와 자산 이전 수요의 확대입니다. 한국의 65세 이상 인구 비율은 2025년 약 20%를 넘어 초고령사회에 진입하고 있으며, 베이비붐 세대의 은퇴와 함께 자산 이전·상속·절세에 대한 종합적인 자문 수요가 급증하고 있습니다. 넷째, 초고액자산가(UHNW) 시장의 급성장입니다. 한국의 금융자산 10억원 이상 고액자산가는 2024년 기준 약 46만 명으로 추산되며, 이들의 니즈는 단순 투자를 넘어 패밀리오피스, 세무·법률 자문, 부동산 컨설팅, 예술품 투자까지 확대되고 있습니다.

이러한 WM 시장의 구조적 성장은 PB 인력 수요의 급증으로 직결됩니다. 실제로 증권사들은 전사적인 인원 감축 기조 속에서도 WM 부문, 특히 PB 인력만은 예외적으로 확충하는 추세를 보이고 있습니다. 이는 신입 PB 지원자에게 채용 기회가 확대되고 있음을 의미합니다.

1-4. 규제 환경의 전환 — 금투세 폐지, ISA 확대, IMA 도입

2024~2025년 자본시장 규제 환경은 증권업, 특히 WM 부문에 매우 우호적인 방향으로 전환되고 있습니다. 가장 큰 변화는 금융투자소득세(금투세)의 폐지입니다. 2024년 12월 국회 본회의에서 금투세 폐지안이 통과되어 2025년 1월 1일부 시행되었습니다. 금투세는 주식·펀드 등 금융투자 상품에서 연간 5,000만원(국내주식 기준) 이상의 소득을 올릴 경우 22~27.5%의 세율로 과세하는 제도였는데, 이것이 폐지됨으로써 투자자들의 세부담이 줄어들고 직접투자 활성화가 기대됩니다. PB 입장에서는 고객에게 투자 상품을 권유할 때 세금 부담에 대한 우려를 덜 수 있게 된 것입니다.

증권거래세도 단계적으로 인하되고 있습니다. 2020년 0.25%였던 세율은 2025년 현재 0.15%까지 낮아졌으며, 추가 인하 또는 폐지 논의도 지속되고 있습니다. ISA(개인종합자산관리계좌)의 세제혜택도 대폭 확대가 추진 중입니다. 연간 납입한도가 2,000만원에서 4,000만원으로, 비과세 한도가 200만원에서 500만원(서민형은 1,000만원)으로 확대될 예정이며, 가입 대상도 국내 거주자 전체로 넓어질 전망입니다. 이는 PB가 고객에게 권유할 수 있는 절세 상품의 범위와 매력이 크게 확대됨을 의미합니다.

가장 주목할 규제 변화는 IMA(종합투자계좌, Investment Management Account)의 도입입니다. IMA는 자기자본 8조원 이상 종투사가 고객 자금을 모아 원금 지급형 실적배당 상품으로 운용할 수 있는 제도로, 은행 예금과 유사한 원금 안정성을 제공하면서도 예금 금리보다 높은 수익률을 추구할 수 있습니다. 한국투자증권은 자기자

심층 분석 보고서: 한국투자증권-국내대-PB

본 12조원으로 IMA 인가의 선결 조건을 충족하고 있으며, IMA 인가 시 자기자본 대비 300%까지 운용자산을 확대할 수 있어 WM 부문의 게임체인저가 될 것으로 기대됩니다. 현재 이미 운영 중인 발행어음(자기자본의 200%까지 가능)과 함께 IMA가 추가되면, PB가 보수적 투자 성향의 고객에게 제안할 수 있는 상품 레퍼토리가 비약적으로 확대됩니다.

지원 전략 관점의 시사점: 금투세 폐지, ISA 확대, IMA 도입이라는 세 가지 규제 변화가 PB 업무에 구체적으로 어떤 영향을 미치는지 설명할 수 있어야 합니다. 특히 IMA는 한국투자증권의 차별화 무기이므로, "IMA가 도입 되면 고객에게 어떤 가치를 제안할 수 있는지"에 대한 자신만의 관점을 준비하면 면접에서 차별화할 수 있습니다.

1-5. 디지털 전환과 AI의 부상 — PB의 미래는 어떻게 달라지는가

디지털 전환은 증권업 전반을 재편하고 있으며, PB 직무에도 근본적인 변화를 가져오고 있습니다. 개인투자자 국내주식 거래의 65% 이상이 MTS(모바일트레이딩시스템)를 통해 이루어지며, 국내 35개 증권사의 2024년 전산운영비는 약 9,765억원으로 전년 대비 9% 증가했습니다. 이는 증권사들이 디지털 인프라 투자를 경쟁적으로 확대하고 있음을 보여줍니다.

AI 기술의 도입은 특히 주목할 만합니다. 한국투자증권은 2020년 업계 최초로 'AIR(AI Research)' 서비스를 도입해 AI 기반 종목 분석과 투자 추천을 제공하기 시작했습니다. 신한투자증권은 업계 최초로 'AI PB 서비스'를 출시했으며, 미래에셋증권은 뉴욕에 AI 알고리즘 전문 법인 '웰스스팟(Wealthspot)'을 설립했습니다. KB증권은 2025년 AI를 활용한 투자자문 서비스를 런칭할 계획을 발표했으며, 삼성증권은 빅데이터 기반 고객 세그멘테이션 모델을 고도화하고 있습니다.

로보어드바이저 시장도 빠르게 성장하고 있습니다. 국내 로보어드바이저 운용금액은 2017년 4,219억원에서 2022년 약 1.8조원으로 4배 이상 성장했으며, 미래에셋증권은 로보어드바이저 계좌 수 1위를 유지하고 있습니다. 2025년에는 전체 로보어드바이저 시장이 30조원 규모까지 성장할 것으로 전망됩니다.

그러나 이러한 디지털·AI 전환이 PB를 대체하는 것은 아닙니다. 오히려 AI는 PB의 생산성을 높이는 보조 도구로 자리잡고 있습니다. AI가 데이터 분석, 포트폴리오 시뮬레이션, 시장 뉴스 요약 등 반복적·분석적 업무를 대신 수행하면, PB는 더 많은 시간을 고객과의 대면 상담, 관계 구축, 복잡한 의사결정 자문에 할애할 수 있게 됩니다. 특히 고액자산가 시장에서는 "누가 내 돈을 관리하느냐"에 대한 인간적 신뢰가 여전히 결정적이기 때문에, AI가 아무리 발전해도 PB의 핵심 역할인 "신뢰 기반의 자문 관계"는 대체되기 어렵다는 것이 업계의 중론입니다.

1-6. 증권업 가치사슬과 WM의 수익 구조

증권업의 가치사슬은 크게 "상품 제조(Manufacturing) → 유통·판매(Distribution) → 고객 관리(Servicing)"의 흐름을 따릅니다. 상품 제조 단계에서는 IB 부문이 발굴한 투자 기회를 금융상품(펀드, ELS, DLS, 랩, 구조화 상품 등)으로 구조화합니다. 유통·판매 단계에서는 이 상품들을 지점 PB, 온라인 플랫폼, 법인영업 등 다양한 채널을 통해 고객에게 전달합니다. 고객 관리 단계에서는 포트폴리오 모니터링, 리밸런싱, 세무·상속 자문 등의 사후 관리 서비스를 제공합니다.

PB는 이 가치사슬에서 유통·판매와 고객 관리의 핵심 접점에 위치합니다. PB의 수익 창출 메커니즘은 크게 네 가지로 구분됩니다. 첫째, 위탁매매 수수료입니다. 고객이 주식·채권을 매매할 때 발생하는 수수료로, 여전히 PB 수익의 기본 구성요소이지만 비중은 감소 추세입니다. 둘째, 상품 판매 수수료입니다. 펀드, ELS, 보험, 랩어카운트 등 금융상품을 판매할 때 발생하는 수수료로, 선취수수료 또는 후취수수료 형태입니다. 셋째, 관리보수입니다.

심층 분석 보고서: 한국투자증권-국내대-PB

랩어카운트, 자문형 펀드 등 AUM 기반 상품의 경우 관리자산 규모에 비례하여 연간 보수가 지속적으로 발생합니다. 넷째, 발행어음·RP 판매 수수료입니다. 특히 한국투자증권의 경우 발행어음 잔고 18조원의 판매 과정에서 PB가 핵심 역할을 수행하며, 이는 다른 증권사 PB와의 차별화 포인트가 됩니다.

면접 활용 포인트: "PB의 수익 창출 구조를 설명해 보라"는 질문은 면접에서 자주 출제됩니다. 위탁매매 수수료 → 상품 판매 수수료 → AUM 기반 관리보수로 수익 모델이 진화하고 있다는 트렌드를 설명하면서, 한국투자증권의 발행어음이라는 고유 상품까지 언급할 수 있다면 높은 평가를 받을 수 있습니다.

2장. 경쟁사 비교 및 한국투자증권 포지셔닝

2-1. 5대 증권사 실적 비교 — 한투의 압도적 1위

2025년(FY2025, 2025년 3월 결산 기준) 주요 증권사의 실적을 살펴보면, 한국투자증권이 자기자본과 영업이익 모두에서 독보적인 1위를 차지하고 있습니다.

한국투자증권은 자기자본 약 12조원으로 업계 최대 규모를 보유하고 있으며, 2025년 9월 9,000억원 규모의 유상증자를 실시해 연말 기준 12조원을 넘어설 것으로 전망됩니다. 영업이익 2조3,427억원, 순이익 2조135억원은 모두 업계 최초 기록으로, 특히 순이익 2조원 달성은 국내 증권사 역사상 전무후무한 성과입니다.

미래에셋증권은 자기자본 약 10.3조원으로 2위를 차지하고 있으며, 영업이익 1조9,150억원, 순이익 1조5,935억원을 기록했습니다. 글로벌 19개국 진출과 총 AUM 602조원이라는 압도적 자산 규모를 보유하고 있지만, 수익성 지표에서는 한투에 뒤지고 있습니다.

NH투자증권은 자기자본 약 8.4조원(3위), 영업이익 1조4,206억원, 순이익 1조315억원을 기록했습니다. 농협금융지주의 계열사로서 안정적인 고객 기반을 갖추고 있으며, IB와 WM을 연결하는 수직계열화 전략이 강점입니다.

삼성증권은 자기자본 약 7.4조원(4위), 영업이익 1조3,768억원, 순이익 1조84억원을 기록했습니다. 리테일 예탁자산 393.5조원, 초고액자산가 5,449명이라는 WM 부문의 압도적 고객 기반이 핵심 경쟁력입니다.

KB증권은 자기자본 약 6.9조원(6위), 영업이익 7,808억원, 순이익 5,904억원으로, 상위 4개사 대비 실적 격차가 있으나 KB금융그룹의 리테일 네트워크를 활용한 WM 확장 속도가 가장 빠릅니다.

메리츠증권은 자기자본 규모에서 대폭 성장하며 한투·미래에셋에 이은 3위권으로 부상했으나, WM 부문보다는 IB·트레이딩에 특화된 전략을 구사하고 있어 PB 직무 관점에서는 직접적인 비교 대상은 아닙니다.

2-2. 삼성증권 — "자산관리 명가"의 브랜드 파워

삼성증권은 국내 WM 시장에서 가장 강력한 브랜드 파워를 보유한 증권사입니다. 리테일 예탁자산 393.5조원은 업계 압도적 1위이며, 자산 1억원 이상 고객이 34만3,000명에 달합니다. 특히 예탁자산 30억원 이상의 초고액자산가 고객이 5,449명으로, 이는 국내 어떤 증권사도 따라오기 힘든 수준입니다.

삼성증권의 WM 경쟁력은 2010년 업계 최초로 도입한 초고액자산가 전담 브랜드 'SNI(Samsung & Investment)'에서 시작됩니다. SNI는 예탁자산 30억원 이상 고객을 대상으로 전담 PB, 세무·법률 자문, 해외투자 기회, 프리미엄 라이프스타일 서비스를 제공합니다. 또한 블랙스톤, 누버거버먼, 아폴로 등 글로벌 톱티어 운용사와의 독점 제휴를 통해 차별화된 대안투자 상품을 확보하고 있습니다.

심층 분석 보고서: 한국투자증권-국내대-PB

삼성증권의 PB 인력은 약 1,800명 수준으로 업계 최대 규모이며, PB 1인당 관리자산도 업계 상위권입니다. "자산관리는 삼성증권"이라는 소비자 인식이 강하게 형성되어 있어, 고액자산가가 증권사를 선택할 때 삼성증권을 먼저 고려하는 경향이 뚜렷합니다. 다만, 삼성그룹 특유의 보수적 의사결정 구조로 인해 신사업 진출이나 공격적 상품 출시에서는 한투·미래에셋 대비 느린 편이라는 평가도 있습니다.

2-3. 미래에셋증권 — 글로벌 AUM 602조원의 규모 경쟁력

미래에셋증권은 총 AUM 602조원으로 규모 면에서 독보적인 위치를 차지하고 있습니다. 2024년 한 해 동안 AUM이 약 120조원 증가했으며, 이는 해외투자, 연금, ETF 자산의 동시 성장에 기인합니다.

특히 미래에셋증권의 DC(확정기여형) 퇴직연금 적립금은 57.8조원으로 전 업권(증권·은행·보험) 1위입니다. 고객 맞춤형 랩 시장에서도 점유율 45%로 압도적 1위를 차지하고 있습니다. 로보어드바이저 계좌 수 역시 업계 최대로, 디지털 자산관리 분야에서의 선점 효과를 누리고 있습니다. 글로벌 19개국에 진출한 해외 네트워크도 핵심 차별화 요소입니다.

2024년 11월에는 기존의 WM 조직을 개편하여 PWM(Private Wealth Management) 부문을 신설했습니다. 이는 초고액자산가 시장에서 삼성증권의 SNI에 대응하기 위한 전략적 움직임으로, 패밀리오피스, 부동산 자문, 예술품 투자, 해외 이민·유학 컨설팅 등 종합 서비스를 강화하겠다는 의지를 보여줍니다. 다만, "자산관리 전문 증권사"보다는 "종합 금융그룹"이라는 이미지가 더 강해, 초고액자산가 시장에서의 브랜드 포지셔닝이 삼성증권 대비 아직 뚜렷하지 않다는 의견도 있습니다.

2-4. NH투자증권 — IB와 리테일의 수직계열화 모델

NH투자증권은 IB에서 발굴한 투자자산을 리테일 고객에게 연결하는 수직계열화 모델이 핵심 차별화 전략입니다. 윤병훈 대표는 '4·3·2·1 전략'을 내세워 WM 40%, IB 30%, 운용 20%, 기타 10%의 수익 비중 목표를 제시했으며, 이는 WM 중심의 사업 재편 의지를 명확히 한 것입니다.

특히 NH투자증권의 패밀리오피스 사업은 눈에 띄는 성장세를 보이고 있습니다. 패밀리오피스 계약 가문 수가 2023년 약 120가문에서 2024년 약 234가문, 2025년에는 370가문(추정)으로 급증하고 있습니다. 공식 보도에 따르면 2024년 기준 229가문을 돌파했으며 전년 대비 95%의 성장률을 기록했습니다. NH투자증권은 IB 부문에서 발굴한 비상장주식, 구조화 상품, 부동산 딜을 리테일 고객에게 "투트랙"으로 유통하는 전략을 통해, 일반 증권사가 제공하기 어려운 차별화된 투자 기회를 WM 고객에게 제공하고 있습니다. 이 모델은 최근 한국 금융신문에서 별도 시리즈 기사로 다뤄질 만큼 업계의 주목을 받고 있습니다.

2-5. KB증권 — 가장 빠른 WM 성장 속도

KB증권의 WM 자산은 2016년 말 12.8조원에서 2025년 5월 기준 70조원으로 약 5.5배 성장했습니다. 이 성장 속도는 5대 증권사 중 가장 빠른 것으로, KB금융그룹의 리테일 네트워크를 활용한 크로스셀링(은행 고객의 증권 유입) 전략이 유효했음을 보여줍니다.

2025년 이흥구 대표가 취임하면서 WM 전략은 더욱 공격적으로 전환되고 있습니다. 이흥구 대표는 WM영업총괄본부장 출신으로, Fee-Based(자문형) 모델로의 전환을 최우선 과제로 내세우고 있습니다. 기존의 거래 기반 수수료 모델에서 AUM 기반 보수 모델로의 전환은 PB의 인센티브 구조를 근본적으로 바꾸는 것으로, "고객에게 자주 매매시키는 PB"보다 "고객 자산을 잘 보전하고 성장시키는 PB"가 더 높은 보상을 받게 됩니다. 이러한 Fee-Based 모델은 이해상충(conflicts of interest)을 줄이고 고객과 PB의 이해관계를 일치시킨다는 점에서 글로벌 WM 시장의 대세이기도 합니다.

2-6. 한국투자증권의 WM 포지셔닝 — 후발주자의 반격

한국투자증권은 자기자본·영업이익 1위라는 압도적 실적 기반 위에 WM 확장을 가속하고 있지만, WM 부문 자체의 브랜드 인지도와 리테일 고객 기반에서는 삼성증권·미래에셋 대비 후발주자입니다. 삼성증권의 리테일 예탁 자산 393.5조원, 미래에셋의 총 AUM 602조원과 비교하면, 한투의 개인 금융상품 잔고 67.8조원은 아직 격차가 있습니다. 그러나 이 격차를 빠르게 좁히기 위한 전략이 세 가지 방향에서 전개되고 있습니다.

첫째, GWM + PB라운지 투트랙 전략입니다. GWM(Global Wealth Management)은 2020년 출범한 초고액자산가·CEO 가문 전담 조직으로, 패밀리오피스 서비스를 제공합니다. 여기에 더해 2025년 4월 PB Lounge 서초·판교를 동시 개점하며 10~30억원대 고액자산가를 집중 공략하고 있습니다. GWM이 상위 1%의 UHNW를 타겟으로 한다면, PB Lounge는 그 바로 아래 계층인 HNW(High Net Worth) 고객을 위한 프리미엄 공간입니다. 이 투트랙 전략은 삼성증권의 SNI 모델에 대응하면서도, 더 넓은 고객 스펙트럼을 포괄하려는 의도가 담겨 있습니다.

둘째, 발행어음·IMA라는 상품 차별화 무기입니다. 한국투자증권의 발행어음 잔고는 약 18조원으로, 이는 자기자본의 약 180%에 해당하며 업계 최대 규모입니다. 발행어음은 증권사가 자체 신용으로 발행하는 1년 미만 단기 채무증서로, 은행 예금보다 높은 금리를 제공하면서도 예금자보호 대상은 아닌 상품입니다. 보수적 투자자에게는 정기예금 대안으로, 공격적 투자자에게는 파킹(parking) 수단으로 활용되며, PB가 고객에게 가장 먼저 제안하는 "입문 상품" 역할을 합니다. IMA까지 인가되면 자기자본의 300%까지 운용자산을 확대할 수 있어, WM 부문의 폭발적 성장이 예상됩니다.

셋째, 글로벌 상품 경쟁력 강화입니다. 칼라일 CLO펀드 등 해외 운용사와의 독점 협업을 적극 추진하며, 해외 상품 판매액이 2024년 5.4조원에서 2025년 3분기 기준 13.9조원으로 약 2.6배 급증했습니다. 개인자산 잔고도 67.8조원으로 2년간 63% 성장했습니다. 2030년까지 해외 상품 판매 60조원이라는 목표를 제시한 것은 글로벌 상품 라인업에서 미래에셋과 직접 경쟁하겠다는 의지의 표현입니다.

지원 전략 관점의 시사점: 한국투자증권 PB 지원 시 "왜 삼성증권이나 미래에셋이 아니라 한투인가?"라는 질문은 거의 반드시 나옵니다. 이때 "자기자본·실적 1위"라는 범용적 답변보다, "WM 후발주자로서 빠르게 성장하는 시장에서 기회가 크다", "발행어음·IMA라는 다른 증권사에 없는 차별화된 상품을 고객에게 제안할 수 있다", "GWM과 PB라운지의 투트랙 전략이 고객 세그멘테이션의 세밀함을 보여준다"는 구체적 근거를 제시하는 것이 효과적입니다.

3장. 한국투자증권 심층 분석

3-1. 한국금융지주 그룹과 사업 구조

한국투자증권은 한국금융지주(한국투자금융지주) 산하의 핵심 자회사입니다. 한국금융지주는 국내 유일의 금융투자업 중심 금융그룹으로, 한국투자증권을 중심으로 한국투자신탁운용, 한국투자저축은행, 한국투자캐피탈, 한국투자부동산신탁, 한국투자파트너스(VC/PE) 등을 보유하고 있습니다. 특히 카카오뱅크 지분 27.19%(2대 주주)를 통해 디지털 banking 채널과의 접점을 확보하고 있는 것이 다른 증권그룹과 구별되는 독특한 특징입니다.

그러나 그룹 순이익의 106.9%(2024년 기준)가 한국투자증권에서 발생하는 과도한 의존도는 구조적 과제로 지적됩니다. 이는 자회사들의 적자 또는 미미한 이익 기여가 한투증권의 이익으로 상쇄되고 있음을 의미합니다. 한국금융지주는 이 문제를 해결하기 위해 보험사 인수(BNP파리바카디프생명 검토 보도), 저축은행·캐피탈의 규모

심층 분석 보고서: 한국투자증권-국내대-PB

확대, 한국투자신탁운용의 독자 성장 등을 추진하고 있습니다.

한국투자증권의 부문별 순영업수익 비중(2025년 기준)을 보면, 운용 부문이 41.7%로 가장 큰 비중을 차지합니다. 이는 발행어음 확대에 따라 운용 자산이 급증한 것이 주요 원인입니다. IB 부문은 약 18~29%, 브로커리지 약 12%, 자산관리(WM) 약 4.3%입니다. WM 비중이 4.3%로 상대적으로 낮아 보이지만, 이는 운용 부문의 급 성장에 따른 상대적 비율 변화이며, WM 부문의 절대 금액 자체는 전년 대비 29.1% 증가한 것입니다.

PB 지원자 입장에서 이 수치가 의미하는 바는 명확합니다. WM이 전사 수익에서 차지하는 비중이 아직 상대적으로 낮다는 것은 곧 성장 잠재력이 크다는 뜻이며, 회사가 이 부문을 전략적으로 육성하려는 의지가 강하다는 것을 시사합니다. 실제로 김성환 대표는 WM 부문의 확대를 핵심 전략 과제 중 하나로 명시하고 있습니다.

3-2. 2024~2025년 실적 하이라이트와 성장 동력

한국투자증권의 실적 궤적은 가히 경이적입니다. 2024년(FY2024) 영업이익 1조2,837억원으로 업계 최초 '영업이익 1조 클럽'에 진입한 데 이어, 2025년(FY2025)에는 영업이익 2조3,427억원, 순이익 2조135억원을 달성하며 업계 최초 '순이익 2조 클럽'을 기록했습니다. 전년 대비 영업이익이 약 83% 증가한 것이며, 이는 금리 환경, 시장 호황 등 외부 요인만으로는 설명되지 않는 내부 역량의 성장을 보여줍니다.

부문별 순영업수익 성장률(2025년 기준)을 보면 운용 부문 +76.3%, 브로커리지 +39.6%, 자산관리(WM) +29.1%, IB +14.9%로, 전 부문이 고르게 두 자릿수 성장을 기록한 것이 주목할 만합니다. 특히 운용 부문의 76.3% 성장은 발행어음 잔고 확대(약 18조원)와 이를 활용한 채권-대안투자 운용 수익 증가에 기인합니다.

김성환 대표이사는 실적 발표에서 "이번 실적은 숫자만 커진 것이 아니라, 이익을 만들어내는 구조와 실행력인 한 차원 진화했음을 보여주는 결과"라고 평가했습니다. 또한 일본 노무라증권과의 비교를 언급하며, "노무라증권은 우리보다 몇십 배 더 컸는데, 지금은 거의 다 따라잡았고 이제는 노무라의 등이 보인다"고 발언해, 아시아 대표 금융투자회사로서의 도약 의지를 명확히 했습니다.

3-3. 2030 비전 — 자기자본 15조, ROE 15%, 아시아 톱3

2025년 5월 공시된 밸류업 계획에서 한국금융지주가 제시한 중장기 비전의 핵심은 세 가지입니다. 자기자본 15조원 달성, ROE(자기자본이익률) 15% 유지, 그리고 아시아 대표 금융투자회사 도약입니다.

이를 달성하기 위한 전략 수단으로는 다섯 가지가 제시되었습니다. 첫째, IMA 라이선스 획득입니다. 자기자본 8조원 이상 종투사 요건을 이미 충족한 상태에서, IMA 인가를 통해 자기자본의 300%까지 운용자산을 확대할 계획입니다. 둘째, 해외 자산 투자의 대폭 확대입니다. 해외 상품 판매액을 2030년까지 60조원으로 늘리는 것이 목표이며, 이를 위해 글로벌 운용사와의 독점 제휴, 해외 현지법인 확대 등을 추진합니다. 셋째, 보험사 인수를 통한 그룹 사업 다각화입니다. BNP파리바카디프생명 인수가 언론에 보도되었으며, 보험 채널이 확보되면 WM 고객에게 보험·연금·상속 설계까지 원스톱으로 제공할 수 있게 됩니다. 넷째, 신종자본증권 발행을 통한 자본 확충입니다. 2025년 9월 9,000억원 유상증자를 실시했으며, 추가적인 자본 확충 방안도 검토 중입니다. 다섯째, 디지털·AI 투자의 지속적 확대입니다.

2026년 영업이익 목표는 3조6,500억원으로, 이는 2025년 실적 대비 약 56% 증가한 수치입니다. 이 목표는 시장에서 다소 공격적이라는 평가를 받고 있으나, 2024→2025년 83% 성장 실적을 감안하면 완전히 비현실적이지는 않습니다.

3-4. 뱅키스(Bankis)와 온-오프라인 채널 전략

심층 분석 보고서: 한국투자증권-국내대-PB

한국투자증권의 온라인 플랫폼 브랜드는 '뱅크스(Bankis)'입니다. 뱅키스는 비대면 중심의 저비용 거래 채널로서, 수수료 할인과 다양한 이벤트를 통해 MZ세대 투자자를 적극 유입하고 있습니다. 카카오뱅크와의 제휴를 통해 카카오뱅크 앱에서 한투 주식계좌를 개설할 수 있는 연동 서비스도 제공하고 있으며, 이는 한국금융지주의 카카오뱅크 2대 주주 지위를 활용한 그룹 시너지의 대표 사례입니다.

PB 직무와 뱅키스의 관계를 이해하는 것도 중요합니다. 뱅키스를 통해 유입된 온라인 고객 중 자산 규모가 일정 수준 이상으로 성장하면, 오프라인 PB 서비스로 업그레이드(up-tier)되는 흐름이 존재합니다. 즉, 뱅키스는 PB에게 잠재 고객을 발굴하는 디지털 퍼널(funnel) 역할을 하는 것입니다. 최근 증권사들이 리테일 디지털 플랫폼에 AI 기반 투자 추천, 맞춤형 포트폴리오, 자동 리밸런싱 등의 기능을 탑재하면서, 장기적으로 소액 투자자에 대한 PB 서비스를 디지털이 대체하고, 고객자산가에 대한 PB 서비스는 더욱 프리미엄화·전문화되는 양극화가 진행될 것으로 전망됩니다.

3-5. 차별화 포인트의 구조적 분석

한국투자증권의 차별화 포인트를 구조적으로 정리하면 네 가지 차원으로 구분됩니다.

자본력 차원에서, 자기자본 12조원은 단순한 규모의 문제가 아닙니다. 자기자본은 발행어음과 IMA의 운용 한도를 결정하는 핵심 변수이므로, 자본력이 곧 WM 상품 라인업의 폭과 깊이를 결정합니다. 경쟁사들이 유상증자나 신종자본증권 발행에 어려움을 겪는 반면, 한투는 한국금융지주의 지원 아래 지속적으로 자본을 확충할 수 있는 구조적 이점을 갖추고 있습니다.

상품 차원에서, 발행어음 18조원과 향후 IMA는 다른 증권사가 쉽게 따라올 수 없는 독점적 상품 경쟁력입니다. 자기자본 8조원 미만 증권사는 종투자 인가조차 받을 수 없으므로, 발행어음·IMA는 대형 종투자만이 취급할 수 있는 진입장벽이 높은 상품입니다.

그룹 시너지 차원에서, 한국투자신탁운용(펀드), 한국투자파트너스(PE/VC), 한국투자부동산신탁(부동산), 카카오뱅크(디지털 뱅킹)와의 연계는 PB가 고객에게 제공할 수 있는 서비스의 범위를 크게 확장합니다. 예를 들어 PE 투자 기회를 한투파트너스에서 발굴하고, 이를 한투증권 PB가 초고액자산가 고객에게 독점 소개하는 식의 그룹 내 파이프라인이 작동합니다.

브랜드·문화 차원에서, 김남구 회장의 강한 리더십과 "헝그리 정신", 성과주의 문화는 업계에서 독특한 위치를 차지합니다. 이는 양날의 검으로 작용하여, 높은 성과를 내는 직원에게는 업계 최고 수준의 보상이 주어지지만, 성과 압박도 그만큼 높다는 의미이기도 합니다.

3-6. 리스크 요인의 다면적 분석

한국투자증권이 직면한 리스크 요인은 크게 네 가지로 구분됩니다.

발행어음의 구조적 유동성 리스크가 가장 핵심적인 우려입니다. 발행어음은 통상 1년 미만의 단기 채무인데, 이 자금을 부동산 PF, 대안투자 등 비유동성 장기 자산에 투입하는 구조적 만기 미스매치(maturity mismatch)가 존재합니다. 잔고 18조원의 규모를 감안하면, 유동성 위기 발생 시 대규모 상황 압력이 가해질 수 있습니다. 다만, 한투는 신용등급 AA+로 시장 차입 여건이 양호하고, 한국금융지주의 지원도 가능하며, 금융당국의 유동성 규제를 준수하고 있어 단기적 위험은 제한적이라는 평가가 지배적입니다.

부동산 PF 익스포저도 주요 리스크입니다. 국내외 부동산 PF 관련 투자 잔액은 약 4.4조원이며, SOC(사회간접자본) 포함 시 6.1조원으로 자기자본의 42~58% 수준입니다. 2024~2025년 국내 부동산 PF 시장의 구조조정

심층 분석 보고서: 한국투자증권-국내대-PB

이 본격화되면서 총당금 적립 규모가 증가할 가능성이 있습니다.

주주환원의 소극성은 투자자 관점에서의 리스크이지만, 직원·채용 지원자 관점에서도 간접적으로 영향을 미칩니다. 한국금융지주의 배당성향은 약 20% 수준으로, 자기자본이 축적되는 속도에 비해 주주 환원이 미흡하다는 시장의 비판이 있습니다. 자사주 매입·소각 계획도 구체적으로 제시되지 않았습니다.

경영승계와 지배구조 리스크는 한국금융지주 특유의 이슈입니다. 김남구 회장의 절대적 리더십 아래 운영되어 온 지주그룹이 향후 3세 경영 승계 과정에서 어떤 변화를 겪을지가 불확실성의 원천입니다. 다만, 전문경영인 체제가 점차 강화되고 있다는 점은 긍정적입니다.

면접 활용 포인트: 한투의 리스크 요인을 분석하되, 이를 부정적으로만 보지 않고 "리스크를 관리하면서 성장하는 전략"의 관점에서 설명할 수 있어야 합니다. 예를 들어 "발행어음의 유동성 리스크를 인식하면서도, IMA 인가를 통해 장기 운용 자산의 비중을 높이고 만기 미스매치를 완화하는 전략이 추진되고 있다"는 식의 분석은 지원자의 사고 깊이를 보여줍니다.

4장. 인재상·조직 문화·도메인 선호 인재 특성

4-1. 공식 인재상 키워드와 그 실질적 의미

한국투자증권의 4대 인재상 키워드는 열정, 도전 정신, 전문 역량, 변화 주도입니다. 이 키워드만 보면 어느 대기업과 크게 다를 것이 없어 보이지만, 한투에서 이 키워드가 실질적으로 어떤 행동 양식을 의미하는지는 경영진의 발언과 조직 문화를 통해 해석해야 합니다.

'열정'은 한투에서 "헝그리 정신"으로 구체화됩니다. 김남구 회장은 대학가 채용설명회에서 20년 이상 직접 "한국투자증권은 호화여객선이 아니다. 치열하게 경쟁하고 노력해야 한다"고 강조해왔습니다. 이는 안정적인 편안한 조직을 기대하는 사람보다, 높은 성과 목표에 스스로를 내몰며 성장하고자 하는 사람을 원한다는 메시지입니다. PB 직무에서 이 '열정'은 구체적으로 "아직 관리 고객이 없는 신입 시절, 스스로 고객을 발굴하고 관계를 구축하기 위해 주도적으로 움직이는 자세"로 번역됩니다.

'도전 정신'은 한투의 성장 궤적 자체가 증명합니다. 2003년 한국투자신탁증권에서 사명을 변경한 이후, 업계 최초 발행어음 출시, 업계 최초 AI Research 서비스 도입, 업계 최초 영업이익 1조·순이익 2조 달성 등 "업계 최초"의 기록을 지속적으로 갱신해왔습니다. 이 맥락에서 '도전 정신'은 "전례가 없는 것을 만들어내려는 의지"를 의미합니다.

'전문 역량'은 정일문 전 사장의 발언에서 잘 드러납니다. "한투는 제너럴리스트를 키우는 회사가 아니라, 좋아하는 업무를 맡기며 전문화되어가는 회사"라는 정의는, PB 직무에서 일반적인 금융 지식이 아닌 특정 영역(예: 해외주식, 채권, 대안투자, 세무 컨설팅 등)에서의 깊은 전문성을 개발해나가기에 기대한다는 것을 시사합니다.

'변화 주도'는 디지털 전환, AI 도입, 신상품 출시 등에서 능동적으로 참여하고 아이디어를 제시하는 자세를 의미합니다. 한투는 2020년 AI Research 서비스를 업계 최초로 도입하는 등 기술 수용에 적극적인 조직으로, 디지털 리터러시가 높고 변화에 민감한 인재를 선호합니다.

4-2. "스펙보다 의외성" — 김남구 회장의 채용 철학

한국투자증권 채용의 가장 독특한 특징은 김남구 회장이 20년 이상 채용 프로세스에 직접 관여한다는 점입니다.

심층 분석 보고서: 한국투자증권-국내대-PB

회장은 대학가 채용설명회를 직접 주관하며, 2차 면접에도 참석합니다. 이는 국내 대형 금융사 중에서도 매우 이례적인 사례입니다.

회장의 채용 철학은 "획일화된 스펙이 아닌 다양성과 의외성"으로 요약됩니다. 이는 학벌, 어학 점수, 자격증 수 등 정량적 스펙보다, 지원자 개인의 독특한 경험, 사고방식, 인성에 더 큰 비중을 둔다는 의미입니다. 채용 분석 보도에 따르면, 한투 합격자들의 공통적 특징은 "높은 스펙을 나열하기보다, 자신만의 스토리를 진정성 있게 전달하는 능력"입니다.

경영이념에서도 이 철학이 드러납니다. "금융은 사람과 사람 간의 무형의 신뢰를 바탕으로 이뤄지고, 우리의 비즈니스도 시스템이 아닌 사람에 의해 성패가 결정된다"는 문구는 기술이나 시스템보다 사람의 역량을 중시하는 한투의 인재관을 집약적으로 보여줍니다.

PB 직무 지원자에게 이 철학이 의미하는 바는 분명합니다. AFPK, CFA Level 1 등 자격증을 보유하고 있으면 기본적인 전문성을 입증하는 데 도움이 되지만, 그것만으로는 차별화되지 않습니다. 오히려 "왜 PB를 하고 싶은가", "어떤 고객 경험을 제공하고 싶은가", "어떤 어려움을 어떻게 극복한 경험이 있는가"에 대한 자신만의 진정성 있는 답변이 더 중요합니다.

4-3. PB 직무 도메인이 선호하는 인재 특성 — 하드스킬

PB 직무에서 요구되는 하드스킬은 크게 네 가지 영역으로 구분됩니다.

첫째, 금융상품 이해도입니다. PB는 주식, 채권, 펀드, ETF, ELS/DLS, 랩어카운트, 구조화 상품, 보험, 연금, 부동산 투자(리츠 등) 등 매우 넓은 범위의 금융상품을 다룹니다. 각 상품의 수익 구조, 리스크 특성, 세금 처리, 규제 요건을 이해하고, 고객의 투자 목적·성향·기간에 맞게 적합한 상품을 추천할 수 있어야 합니다. 신입 PB에게 처음부터 모든 상품에 대한 전문 지식을 기대하지는 않지만, 기본적인 금융 이론(현대포트폴리오 이론, 자본자산가격결정모형, 수익률-리스크 관계 등)에 대한 이해와 학습 의지는 필수입니다.

둘째, 포트폴리오 설계·리밸런싱 능력입니다. PB의 핵심 역할은 개별 상품 판매가 아니라, 고객의 전체 자산을 하나의 포트폴리오로 관리하는 것입니다. 자산배분(Asset Allocation), 분산투자, 리밸런싱의 원칙을 이해하고, 시장 환경 변화에 따라 포트폴리오를 조정하는 능력이 필요합니다.

셋째, 거시경제·산업 동향 분석력입니다. PB는 매일 아침 글로벌 시장 동향, 환율, 금리, 경제 지표를 확인하고, 이를 고객에게 쉽게 설명할 수 있어야 합니다. "미국 FOMC가 금리를 인하하면 어떤 자산이 유리해지는가", "환율이 1,400원을 넘으면 해외투자 비중을 어떻게 조정해야 하는가" 등의 질문에 논리적으로 답할 수 있는 매크로 감각이 요구됩니다.

넷째, 자격증입니다. 투자권유자문인력 자격(금융투자협회)은 PB가 고객에게 투자 상품을 권유하기 위한 법적 필수 자격입니다. AFPK(한국재무설계사)는 법적 필수는 아니지만, PB 채용에서 사실상 기본 관문 역할을 합니다. AFPK는 재무설계의 6대 프로세스(재무상태 분석, 투자 설계, 보험 설계, 세금 설계, 은퇴 설계, 상속 설계)를 포괄하는 자격으로, PB 업무의 기본 프레임워크를 습득하는 데 유용합니다. CFP(국제공인재무설계사)는 실무경험 3년이 필요한 고급 자격으로, 경력 PB의 전문성을 입증하는 차별화 자격입니다.

4-4. PB 직무 도메인이 선호하는 인재 특성 — 소프트스킬

PB 직무에서 장기적 성과를 결정짓는 것은 하드스킬이 아니라 소프트스킬이라는 것이 업계의 일관된 평가입니다. 현직 PB들은 공통적으로 "금융 지식은 입사 후에도 배울 수 있지만, 사교성과 신뢰 구축 능력은 타고나거나

심층 분석 보고서: 한국투자증권-국내대-PB

오랜 훈련이 필요하다"고 조언합니다.

신뢰 구축 능력(Trust Building)이 가장 핵심적인 소프트스킬입니다. PB가 관리하는 고액자산가 고객(40~70대)은 자신의 전 재산을 맡기는 상대방에게 전문성뿐 아니라 인품, 진정성, 일관성을 요구합니다. "이 사람이 나의 이익을 진심으로 생각하는가"에 대한 확신이 없으면, 아무리 뛰어난 상품을 추천해도 고객은 움직이지 않습니다. 신뢰는 단기간에 형성되지 않으며, 수년간의 일관된 소통과 성과를 통해 쌓이는 것입니다.

커뮤니케이션 스킬, 특히 복잡한 금융 개념을 비전문가에게 쉽고 설득력 있게 전달하는 능력이 중요합니다. "이 ELS 상품은 녹인 배리어가 45%이고 쿠폰 수익률이 연 8%입니다"라는 설명은 전문가에게는 명확하지만, 일반 고객에게는 의미가 전달되지 않습니다. "최악의 경우에도 원금의 55%는 보전되는 구조이고, 정상적인 시장에서는 연 8%의 이자를 받으실 수 있습니다"라는 식의 번역 능력이 PB의 핵심 역량입니다.

섬세한 고객 관리(Client Intimacy)도 차별화 요소입니다. 탁월한 PB는 고객의 가족 구성, 생일, 취미, 건강 상태, 자녀의 진학 계획까지 기억하고, 이를 자연스럽게 대화에 활용합니다. 이러한 세심함은 고객에게 "나는 단순한 거래 상대가 아니라, 이 사람에게 중요한 존재"라는 느낌을 줍니다.

거절과 설득에 대한 내성(Resilience)도 필수적입니다. PB는 콜드콜(처음 연락하는 잠재 고객에게 전화하는 것), 세미나 참석 요청, 상품 추천 등에서 빈번한 거절을 경험합니다. 특히 신입 PB는 기존 고객 기반이 없기 때문에 신규 고객 발굴 과정에서 상당한 스트레스를 겪게 됩니다. 이 과정에서 좌절하지 않고 지속적으로 도전하는 끈성이 성과를 좌우합니다.

마지막으로, 윤리적 판단력(Ethical Judgment)이 중요합니다. PB는 고객의 이익과 회사의 이익이 상충하는 상황에 빈번히 직면합니다. 회사가 판매하고 싶은 상품이 고객에게 적합하지 않을 때, 적합성 원칙을 지키면서도 회사의 매출 기대를 관리하는 균형 감각이 필요합니다. 불완전 판매(mis-selling)는 단기적으로는 실적을 올릴 수 있지만, 장기적으로는 고객의 신뢰를 상실하고 민원·소송으로 이어질 수 있습니다.

4-5. PB 직무의 업무 특성에서 도출되는 인재 요건

PB 업무의 구조적 특성 세 가지가 자연스럽게 인재 요건을 도출합니다.

첫째, PB는 기본적으로 "1인 사업자" 성격이 강한 직무입니다. 법인 소속이지만, 각 PB는 자신만의 고객 기반을 구축하고 관리하며, 성과에 따라 보상이 크게 달라집니다. 이 구조는 자기주도성(Self-Directedness)이 높은 사람에게 적합합니다. 상사가 일일이 지시하지 않아도 스스로 목표를 설정하고, 계획을 세우고, 실행하는 능력이 필요합니다.

둘째, PB는 고객의 인생 전체를 함께하는 장기적 관계의 직무입니다. 짧게는 5년, 길게는 20~30년간 동일 고객을 관리하는 경우가 흔합니다. 이 과정에서 고객의 결혼, 자녀 교육, 은퇴, 상속 등 인생의 주요 이벤트를 함께 겪으며 자산 전략을 조정합니다. 따라서 "빠른 성과를 내고 이직하겠다"는 단기적 사고보다, "이 고객과 함께 성장하겠다"는 장기적 관점을 가진 사람이 궁극적으로 높은 성과를 냅니다.

셋째, PB는 끊임없이 학습해야 하는 직무입니다. 금융 시장은 매일 변화하고, 새로운 상품이 출시되며, 세법이 개정되고, 규제 환경이 바뀝니다. 자격증 취득 이후에도 지속적인 학습과 자기개발이 필수이며, 이를 즐기지 못하는 사람은 PB로서 오래 버티기 어렵습니다.

한국투자증권의 특수성으로는 팀 기반 PB 운영이 있습니다. 김남구 회장은 "지점을 팀으로 만들어 각자 전공이 다른 PB들이 서포트"하는 구조를 언급한 바 있습니다. 이는 PB 개인의 전문성과 함께 팀 협업 능력이 중시된다

심층 분석 보고서: 한국투자증권-국내대-PB

는 의미입니다. 예를 들어, 한 PB는 해외주식에 강하고, 다른 PB는 채권에 강하고, 또 다른 PB는 세무 컨설팅에 강할 때, 이들이 하나의 팀으로 고객에게 종합 서비스를 제공하는 구조입니다.

4-6. 조직 문화 — 성과주의와 자율의 양면

잡플래닛 기준 기업리뷰 574건, 평점 3.2/5.0이며, 키워드 태그로는 '워라밸', '최고의 연봉·보상', '능력있는 동료', '탄탄한 비즈니스'가 꼽힙니다. 사업보고서 기준 평균연봉은 약 1억1,382만원(2019년)으로 증권업계 상위권이며, PB 직군은 성과급 비중이 매우 높아 고성과 PB는 임원급 연봉을 상회합니다.

조직 문화의 양면성을 이해하는 것이 중요합니다. 긍정적 측면에서는 "실력주의"가 확실히 작동하는 조직이라는 평가가 많습니다. 학벌이나 연차보다 실제 성과가 승진과 보상에 직접적으로 반영되며, 젊은 나이에도 높은 성과를 내면 빠르게 인정받는 문화입니다. 부정적 측면에서는 "성과 압박이 높다", "업무 강도가 세다"는 의견도 있습니다. 특히 PB 직무는 개인 실적이 명확하게 드러나기 때문에, 성과가 부진한 기간에는 상당한 스트레스를 경험할 수 있습니다.

합격자들의 후기를 종합하면, 한투가 면접에서 가장 중시하는 요소는 "직무에 대한 진정성 있는 열정"과 "한투에 대한 로열티(소위 '한투 뽕')입니다. "왜 한투인가", "입사 후 어떤 PB가 되고 싶은가"에 대해 구체적이고 진정성 있는 답변을 준비하는 것이 핵심입니다.

지원 전략 관점의 시사점: 자기소개서에서 "저는 열정적이고 도전적인 사람입니다"라는 추상적 서술은 아무런 차별화 효과가 없습니다. 대신 "대학 시절 투자 동아리에서 실제 포트폴리오를 운영하며 연 12% 수익을 달성한 경험이 있습니다. 이 과정에서 팀원들에게 매주 시황 브리핑을 하며, 복잡한 개념을 쉽게 설명하는 연습을 했습니다"라는 구체적 에피소드가 훨씬 효과적입니다. 한투가 원하는 "의외성"은 남들과 다른 특별한 경험 그 자체가 아니라, 평범해 보이는 경험에서도 자신만의 독특한 관점과 성장을 끌어낸 사고력입니다.

5장. 직무 분석 — 국내대 PB

5-1. "국내대 PB"의 정확한 의미와 채용 트랙

채용공고상 [국내대] PB는 국내 4년제 대학 졸업(예정)자를 대상으로 한 채용연계형 인턴십 트랙입니다. 해외대 트랙(해외 4년제 대학 졸업자), GEM 트랙(일반 공개채용)과 별도 운영됩니다. FY2026 채용공고 기준 접수기간은 2026년 4월 1일~22일이며, FY2024~2025년의 패턴을 참고하면 인턴 기간은 약 3~4주(8월경)로, 우수자에 한해 최종면접 기회가 부여되어 정규직(신입사원 5급)으로 전환됩니다.

PB 직무는 한투 전체 채용 직무 중 지원자가 가장 많은 인기 직무입니다. FY2026 국내대 PB 공고에 대한 자소서 작성자가 접수 초기에 이미 58명을 넘어선 것으로 확인되며, 실제 지원자는 이보다 훨씬 많을 것으로 추정됩니다. 경쟁률이 높은 만큼 서류 단계에서부터 차별화된 자기소개서가 필수적입니다.

전형 프로세스는 서류 접수 → 직무역량평가(인적성검사+AI면접) → 1차 면접(실무진) → 2차 면접(임원/사장/회장) → 채용검진 → 인턴실습(약 3~4주) → 최종면접 → 정규직 전환의 순서입니다. 특히 2차 면접에 김남구 회장이 직접 참석하는 것이 한투만의 독특한 특징이며, 이는 회장이 인재 선발에 대한 최종 의사결정권을 행사한다는 것을 의미합니다. 합격자들은 공통적으로 "직무 전문성 + 한투 로열티"를 합격 비결로 꼽습니다.

5-2. PB의 하루 — Morning Meeting부터 Evening Review까지

심층 분석 보고서: 한국투자증권-국내대-PB

PB의 일과는 일반 사무직과는 상당히 다른 리듬으로 진행됩니다. 오전 7시경 조기 출근이 일반적이며, 전날 밤 미국·유럽 시장의 마감 동향, 환율·금리 변동, 주요 경제 지표를 확인합니다. 이 시간에 주요 글로벌 뉴스를 훑으며, 자신이 관리하는 고객의 포트폴리오에 영향을 미칠 수 있는 이벤트를 파악합니다.

8시 30분경에는 지점 조회(Morning Meeting)가 진행됩니다. 본사 리서치팀이 전달하는 시황 브리핑, 추천 종목, 신규 상품 안내를 듣고, 지점장의 업무 지시를 받습니다. 이 브리핑을 바탕으로 당일 고객에게 전달할 시장 메시지를 정리합니다.

장이 열리는 9시부터 15시 30분까지가 PB의 핵심 업무 시간입니다. 이 시간 동안 PB는 고객 전화·메시지 응대, 주문 접수·체결 확인, 방문 고객 상담, 금융상품 판매를 병행합니다. 개장 직후와 마감 직전에 주문이 집중되며, 이 시간대에는 동시에 여러 고객의 요청을 처리해야 하는 멀티태스킹이 요구됩니다. 고객이 지점을 방문하면 1:1 대면 상담을 진행하며, 포트폴리오 현황 리뷰, 신규 상품 소개, 시장 전망 공유 등을 수행합니다.

장 마감 후에는 고객별 당일 손익을 정리하고, CRM(Customer Relationship Management) 시스템에 상담 내용을 기록합니다. 저녁에는 세미나, 고객 초청 행사, 네트워킹 디너 등에 참석하는 경우가 잦습니다. 특히 신규 고객 발굴이 필요한 시기에는 각종 사교 모임, 골프 라운딩, 문화 행사에 참석하며 잠재 고객과의 접점을 넓힙니다.

5-3. PB의 한 달 — 실적 관리와 신규 고객 발굴

월 단위로는 전월 실적 정산과 KPI 리뷰가 반복됩니다. 매월 초에는 전월의 매출(수수료 수입), AUM 변동, 상품 판매 실적, 신규 고객 유치 건수 등을 정리하고 지점장과 리뷰합니다. 목표 대비 달성률이 계산되며, 이 수치는 월간·분기·연간 성과평가의 기초 데이터가 됩니다.

고객별 포트폴리오 월간 리포트를 작성·발송하는 것도 중요한 월간 업무입니다. 관리 고객이 50~100명 수준인 중견 PB의 경우, 매월 50~100건의 개인화된 리포트를 작성해야 합니다. 이 리포트에는 전월 포트폴리오 수익률, 벤치마크 대비 성과, 주요 보유 종목의 동향, 리밸런싱 권고 사항 등이 포함됩니다.

신규 고객 발굴은 PB 업무 중 가장 도전적인 영역입니다. 기존 고객으로부터의 소개(referral)가 가장 효과적인 신규 고객 확보 방법이지만, 초기에는 기존 고객 기반이 없기 때문에 콜드콜(cold call), 세미나 개최, 지역 사업가 네트워크 참여 등 보다 적극적인 방법을 동원해야 합니다. 신입 PB는 입사 초기 1~2년간 신규 고객 발굴에 상당한 시간과 에너지를 투입하며, 이 기간의 성과가 향후 커리어 궤적을 결정짓는 경우가 많습니다.

월 1~2회 본사에서 진행되는 상품 교육·세미나에도 참석합니다. 신규 출시 금융상품의 구조, 리스크 프로파일, 타겟 고객 세그먼트, 영업 포인트 등을 학습하며, 이를 자신의 고객 상담에 바로 적용합니다.

5-4. PB의 1년 —계절별 리듬과 연간 전략

PB의 연간 업무에는 뚜렷한 계절별 리듬이 있습니다. 1분기(1~3월)는 연초 시장 전망 발표와 함께 연간 투자 전략을 고객에게 제안하는 시기입니다. 전년도 포트폴리오 성과를 종합 리뷰하고, 새해 목표 수익률과 자산배분 전략을 재설정합니다. 3월 결산법인의 배당금 재투자 상담도 이 시기에 집중됩니다.

2분기(4~6월)는 상반기 주요 상품 캠페인이 집중되는 시기입니다. 공모주 청약 시즌, 채권 투자 기회, 새로 출시되는 랩·펀드 상품 등을 고객에게 적극 안내합니다. IPO 대어가 등장하면 PB에게는 고객 확보의 황금 기회가 됩니다.

3분기(7~9월)는 하반기 시장 전망을 재점검하고, 포트폴리오 중간 리밸런싱을 실행하는 시기입니다. 해외 투자

심층 분석 보고서: 한국투자증권-국내대-PB

비중 조정(하반기 환율 전망 반영), 대안투자 상품(사모펀드, 부동산 펀드 등) 만기 관리도 이 시기에 이루어집니다.

4분기(10~12월)는 PB에게 가장 바쁜 시기입니다. 연말 세무 컨설팅이 핵심 업무로, 양도소득세 절세를 위한 매매 타이밍 조정, 배당소득세 관리, 금융소득종합과세 대상 여부 점검, ISA·연금저축·IRP 등 절세 상품 가입 안내가 집중됩니다. 또한 연간 투자성과 보고서를 작성하여 고객에게 발송하며, 이를 바탕으로 다음 해 투자 전략을 논의하는 연말 면담을 진행합니다.

5-5. 이해관계자 맵 — PB를 둘러싼 내부·외부 관계

PB는 조직 내에서 매우 다양한 부서와 협업합니다. 본사 리서치팀은 매일 시황 브리핑, 종목 리포트, 산업 분석을 제공하며, PB는 이를 고객 맞춤형으로 재가공하여 전달합니다. 상품팀은 신규 금융상품의 기획·출시를 담당하며, PB에게 상품 교육과 영업 지원을 제공합니다. IB팀과 PF팀은 법인 고객 딜, 비상장주식 투자 기회, 구조화 상품 등을 발굴하여 PB가 고객자산가 고객에게 소개할 수 있는 독점 투자 기회를 제공합니다. 컴플라이언스·리스크관리 부서는 적합성 점검, 불완전 판매 방지, 규제 준수 모니터링을 수행하며, PB의 모든 영업 활동이 법규에 부합하는지 감독합니다. 지점장은 PB의 직속 상사로서 실적 관리, 평가, 코칭을 담당합니다.

외부 이해관계자로는 고객자산가(HNW/UHNW) 개인 고객이 가장 핵심적입니다. 이들은 금융자산 1억원~수백억원 규모를 보유한 개인으로, PB와의 관계에서 전문성, 신뢰, 맞춤형 서비스를 기대합니다. 법인 고객도 PB의 관리 대상이 될 수 있으며, 중소기업 오너의 개인자산과 법인자산을 동시에 관리하는 경우가 많습니다. 세무사, 변호사, 부동산 전문가 등 외부 전문가 네트워크는 고객에게 종합적인 솔루션을 제공하기 위해 PB가 구축해야 하는 인적 자원입니다. 특히 상속·증여, 부동산 거래, 법률 분쟁 등의 이슈에서는 외부 전문가와의 협력이 필수적입니다.

5-6. PB의 성과 지표(KPI)와 평가 체계

PB의 성과 평가는 정량적 지표와 정성적 지표의 조합으로 이루어지는 것이 업계 일반적 관행이며, 한국투자증권도 이와 유사한 체계를 운영하는 것으로 추론됩니다.

정량적 KPI의 핵심은 순 신규 자산 유치(Net New Money)입니다. 이는 기간 내에 신규로 유치한 고객 자산에서 이탈한 자산을 뺀 순증가분으로, PB의 "영업 능력"을 가장 직접적으로 측정하는 지표입니다. 수탁고(AUM)는 관리 고객의 총 자산 규모를 나타내며, PB의 "사업 규모"를 보여줍니다. 수익(Revenue)은 매매 수수료, 상품 판매 수수료, 랩·펀드 보수의 합산으로, PB가 회사에 기여하는 직접적인 금전 가치를 측정합니다. 상품 판매 실적은 본사가 전략적으로 밀고 있는 특정 상품(예: 발행어음, 특정 펀드, 연금 상품 등)의 판매 금액을 별도로 추적합니다.

정성적 평가 요소로는 고객 수익률(벤치마크 대비 포트폴리오 성과), 고객 유지율(기존 고객의 이탈률), 컴플라이언스 준수(불완전 판매·민원 건수), 자격증 취득 및 자기개발 활동 등이 포함됩니다.

인센티브 구조는 업계 전반적으로 기본급 + 성과급 체계이며, PB 직군은 성과급 비중이 다른 직군 대비 월등히 높습니다. 고성능 PB는 기본급의 수 배에 달하는 성과급을 받을 수 있으며, 이는 사실상 "실적에 비례하는 무제한 보상 구조"에 가깝습니다. 업계 최고 수준의 PB는 관리 자산 1조원에서 150만 달러 이상의 연간 수익을 창출하는 사례가 보고되며, 이 경우 연봉은 10억원을 상회할 수 있습니다. 반면, 실적이 저조한 PB는 기본급만 받게 되며, 장기적으로 성과가 부진할 경우 직무 전환이나 퇴사 압력을 받을 수 있습니다.

5-7. 대표 업무 시나리오 — 가상의 신입 PB 1년차 워크플로우

심층 분석 보고서: 한국투자증권-국내대-PB

신입 PB가 한국투자증권에 입사한 후 1년차에 경험할 수 있는 대표적 시나리오를 구성하면 다음과 같습니다.

입사 직후 1~2개월 차에는 본사 연수와 지점 OJT(On-the-Job Training)가 병행됩니다. 본사 연수에서는 금융 상품 교육, 컴플라이언스 교육, CRM 시스템 사용법, 영업 스킬 교육 등을 받습니다. 지점 배치 후에는 선배 PB를 따라다니며 고객 상담 과정을 관찰하고, 간단한 업무(전화 응대, 자료 정리, 리포트 작성 보조)를 수행합니다.

3~4개월 차에는 자신만의 고객 발굴을 시작합니다. 지점에 배정된 소규모 고객 기반(기존 고객 중 관리가 미흡했던 소액 계좌들)을 인계받는 경우도 있지만, 대부분은 스스로 콜드콜, 지인 네트워크 활용, 은행·보험사 제휴 채널 등을 통해 신규 고객을 발굴해야 합니다. 이 시기가 PB 커리어에서 가장 힘든 시기로 꼽히며, 하루 수십 통의 전화를 걸어도 실제 미팅으로 이어지는 경우는 소수에 불과합니다.

5~8개월 차에는 초기 고객 기반이 형성되기 시작합니다. 예를 들어, 부모님의 지인 소개로 만난 60대 자영업자 고객에게 발행어음과 채권형 펀드를 조합한 안정적 포트폴리오를 제안하여, 5,000만원의 초기 자산을 유지하는 식입니다. 이 고객이 만족하면 추가 자산을 이전해오거나, 주변 지인을 소개해주는 선순환이 시작됩니다.

9~12개월 차에는 관리 고객이 10~20명 수준으로 늘어나고, 월별 실적이 안정화되기 시작합니다. 연말에는 이 고객들에게 첫 연간 투자성과 보고서를 발송하고, 절세 상품을 안내하는 등 PB로서의 전체 연간 사이클을 한 번 경험하게 됩니다. 1년차 KPI 달성률에 따라 성과급이 결정되며, 이 시점에서 향후 커리어 경로(특정 상품 전문화, 해외투자 특화, VIP 고객 집중 등)에 대한 방향을 설정하기 시작합니다.

5-8. 증권사 PB와 은행 PB의 차이

PB 직무를 이해하는 데 있어, 증권사 PB와 은행 PB의 차이를 명확히 아는 것이 중요합니다. 은행 PB는 예금·적금·대출 등 은행 고유 상품을 기반으로 자산관리 서비스를 제공하며, 원금 보장 상품 비중이 높고, 상대적으로 보수적 투자 성향의 고객을 많이 다룹니다. 반면 증권사 PB는 주식·채권·펀드·ELS·랩어카운트 등 투자 상품을 중심으로 포트폴리오를 구성하며, 시장 변동성에 대한 더 깊은 이해와 적극적 운용 능력이 요구됩니다.

연봉 구조에서도 차이가 있습니다. 은행 PB는 기본급 비중이 높고 성과급 폭이 상대적으로 작은 반면, 증권사 PB는 기본급 대비 성과급의 비중이 매우 높아 실적에 따른 연봉 격차가 극심합니다. 이는 증권사 PB가 더 높은 리스크-리턴 구조를 갖는 직무임을 의미합니다.

한국투자증권 PB의 추가적 차별점은 앞서 언급한 발행어음과 IMA입니다. 이 상품들은 은행 PB가 취급할 수 없는 증권사 전용 상품으로, 은행 예금에 만족하지 못하는 보수적 투자자를 증권사로 유인하는 데 핵심적 역할을 합니다. 실제로 머니투데이 보도에 따르면, "오직 예금만 보던 김대리도 눈 번쩍"이라는 표현처럼, 발행어음·IMA의 등장으로 은행 예금 고객이 증권사 WM 서비스로 이동하는 흐름(머니 무브)이 가속화되고 있습니다.

면접 활용 포인트: "왜 은행 PB가 아니라 증권사 PB를 선택했는가"라는 질문에 대해, 단순히 "더 높은 연봉"이라는 답변은 피해야 합니다. 대신 "증권사 PB는 더 넓은 범위의 투자 상품을 활용하여 고객에게 맞춤형 포트폴리오를 제안할 수 있고, 시장의 역동성 속에서 고객과 함께 성장하는 경험을 할 수 있다", "특히 한국투자증권은 발행어음·IMA 등 다른 금융기관이 제공할 수 없는 차별화된 상품을 보유하고 있어, PB로서 고객에게 가장 폭넓은 솔루션을 제안할 수 있는 플랫폼"이라는 구조적 답변이 효과적입니다.

참고 레퍼런스 (References)

1. 한국자본시장연구원 — 2024년 증권산업 전망 및 주요 이

심층 분석 보고서: 한국투자증권-국내대-PB

- 슈 — https://www.kcmi.re.kr/publications/pub_detail_view?year=2024&zcd=002001016&zn_o=1766&cno=6264
2. 한국경제 — 슈퍼리치 물리는 증권사 月 11조 '머니 무브'
' — <https://landvalueup.hankyung.com/wmlounge-20240704-0900/>
 3. 한국투자증권 경영이념 공식 페이지 — <https://www.koreainvestment.com/kr/company/philosophy>
 4. 한국투자증권 채용포탈 — 회사소개 — https://recruit.truefriend.com/company_introduction_t2
 5. 잡코리아 — 한국투자증권 기업분석보고서 — https://www.jobkorea.co.kr/starter/companyreport/view?Inside_No=16652&schCtgr=101014&schGrpCtgr=0&Page=1
 6. 자소설닷컴 — 한국투자증권 FY2026 채용연계형 인턴 공채 — <https://jasoseol.com/recruit/103399>
 7. 서울경제 — 한투가 원하는 인재상은...목표의식 갖고 경쟁·노력하는 사람 — <https://www.sedaily.com/NewsView/1VOB3I6U8H>
 8. 서울경제 — 1위 노무라의 등이 보인다...진격의 한투, 올 영업이익 3조 가시권 — <https://www.sedaily.com/NewsView/2GZ5EU9759>
 9. 서울경제 — AI·디지털 전환으로 투자서비스 혁신 선도 — <https://www.sedaily.com/NewsView/2H0M8Z30BN>
 10. 아주경제 — 한국투자증권 올해 영업이익 목표 3조6500억 — <https://www.ajunews.com/view/20260316142650687>
 11. 인사이트코리아 — 역대급 실적 한국금융지주, 4분기 순영업수익은 감소... 왜? — <https://www.insightkorea.co.kr/news/articleView.html?idxno=241177>
 12. 비즈니스포스트 — 한국투자증권 순이익 너무 좋다, 증권 의존 종합금융그룹 가는 길 재촉 — https://www.businesspost.co.kr/BP?command=article_view&num=408249
 13. 굿모닝경제 — 한국금융지주 "2030년 자기자본 15조원, ROE 15% 달성" — <https://www.goodkyung.com/news/articleView.html?idxno=264644>
 14. 블로터 — 한국금융지주 "2030년까지 보험사 인수·IMA 획득, ROE 15% 달성" — <https://www.bloter.net/news/articleView.html?idxno=637375>
 15. 녹색경제신문 — 한국투자증권, 증권사 최초 연간 2조 이익 달성 기대감 '고조' — <https://www.greened.kr/news/articleView.html?idxno=326600>
 16. 머니투데이 — 한국투자증권 9000억 유증...연말 자기자본 12조 넘길 듯 — <https://www.mt.co.kr/stock/2025/08/26/2025082614125257873>
 17. 한국금융신문 — 증권사 IB 수수료 수익 V자 회복...KB·한투 종합 '투톱'

심층 분석 보고서: 한국투자증권-국내대-PB

- ' — https://www.fntimes.com/html/view.php?ud=202512210815109687dd55077bc2_18
18. 한국금융신문 — 글로벌 일군 미래에셋, 증권사 수익다각화 선
봉 — https://www.fntimes.com/html/view.php?ud=202412012206206212dd55077bc2_18
19. 한국금융신문 — IB가 만든 자산, 리테일로 폰다...NH투자증권 '투트랙' 확장
' — https://www.fntimes.com/html/view.php?ud=202604110040462660dd55077bc2_18
20. 이코노미스트 — 리테일 승부수 던진 증권사...WM 정조
준 — <https://economist.co.kr/article/view/ecn202503260097>
21. 더벨 — 한국증권, GWM-PB라운지 '투트랙' 전
략 — <https://www.thebell.co.kr/free/content/ArticleView.asp?key=202503261446107880102811>
22. 비즈니스포스트 — 증권사 '부자 끌어안기' 힘줘, KB 미래에셋 NH투자 자산관리 전문가 중
용 — https://www.businesspost.co.kr/BP?command=article_view&num=337441
23. 뉴스핌 — PB 전성시대(完) 취업준비생에게 인기 직업...증권사 PB가 되려
면? — <https://www.newspim.com/news/view/20210503000096>
24. 뉴스투데이 — 증권사 PB 인력 늘린다...인원 감축 기조와 상반된 분위
기 — <https://www.news2day.co.kr/article/20231013500010>
25. 뉴스투데이 — 김남구 회장이 챙기는 한국투자증권 채용과정, '스펙'보단 '의외성' 어필하
라 — <https://www.news2day.co.kr/article/20201019162425>
26. 머니투데이 — "손실 나도 원금 지켜줄게"...오직 예금만 보던 김대리도 눈 번
쩍 — <https://www.mt.co.kr/stock/2025/07/14/2025071320553581164>
27. 위키리크스한국 — 증권업계 자기자본 순위 '대격변'...한투 1위·메리츠·키움 '체급' 점프
' — <http://www.wikileaks-kr.org/news/articleView.html?idxno=179336>
28. 대한금융신문 — 2025년 상반기 국내 주요 증권사 별도 자기자본 현
황 — <https://www.kbanker.co.kr/news/articleView.html?idxno=221438>
29. 서울경제 — "슈퍼리치들 '이것' 투자한다"...증권사 PB가 꿈은 상품
셋 — <https://www.sedaily.com/NewsView/2D6SD2HWLD>
30. 링커리어 — 한국투자증권 FY2026 채용연계형 인턴 공
채 — <https://linkareer.com/activity/312456>