

심층분석보고서

한화투자증권-본사영업-IB

2026.04.19

1장. 한국 증권·IB 산업 섹터 분석

자본시장법 체계와 증권사 계층 구조의 이해

한국 증권업은 자본시장과 금융투자업에 관한 법률(이하 자본시장법) 체계 아래 운영되는 금융투자업입니다. 자본시장법은 금융투자업을 투자매매·투자중개·집합투자·투자자문·투자일임·신탁의 6개 업(業)으로 분류하며, 증권사는 이 중 다수를 겸영합니다. IB(Investment Banking, 투자은행) 부문은 법률상 별도 업권이 아니라 '기업금융' 또는 '투자매매업 중 인수(underwriting)·중개 기능'에 해당하는 실무 구분이며, IPO·유상증자·회사채·자산유동화증권(ABS)·M&A 자문·인수금융·구조화금융·부동산 프로젝트파이낸싱(PF)·대체투자 등을 포괄합니다.

시장 구조를 이해하려면 증권사 간 계층 분화를 먼저 읽어야 합니다. 한국 증권업은 대략 5개 계층으로 위계화되어 있습니다. 첫째 계층은 자기자본 8조원 이상의 '초대형 IB'로, 종합투자계좌(IMA) 사업자 지정이 가능한 최상위 그룹입니다. 둘째 계층은 자기자본 3조원 이상의 종합금융투자사업자(이하 종투사)로, 기업신용공여·프라임 브로커리지(PBS)·헤지펀드 자기투자 등이 허용되며 현재 9~10개사가 해당합니다. 셋째 계층은 자기자본 1조~3조원의 일반 중형 증권사이며, 한화투자증권은 이 계층의 상단에 위치합니다. 넷째 계층은 토스증권·카카오페이증권 등 핀테크 기반 디지털 증권사로, 리테일 브로커리지에 특화된 혁신 플레이어입니다. 다섯째 계층은 골드만삭스·모건스탠리·JP모건·씨티·UBS·크레디트스위스(UBS와 합병) 등 글로벌 IB의 한국 지점으로, 대형 크로스보더 딜·해외 유가증권 매매·주식자본시장(ECM) 블록 세일 등에서 영향력을 행사합니다.

한국기업평가 집계에 따르면 2025년 3분기 기준 종투사 9개사의 합산 자기자본은 약 66.2조원인 반면, 나머지 16개 일반 증권사의 합산은 약 17.1조원에 그쳐 약 3.9배 격차가 확인됩니다. 이는 단순 규모 차이가 아니라 '제도적 인센티브의 집중'이 만든 양극화입니다. 발행어음·IMA·기업신용공여·PBS 같은 고마진 업무가 자기자본 기준으로 제한되기 때문에, 대형사는 자본이 늘수록 수익이 비선형적으로 증가하고, 중형사는 자본을 늘려도 새로운 업무에 진입하기 어려운 '자본 문턱 효과'가 작동합니다.

초대형 IB 제도 변천사와 2025년 IMA 1호 인가의 의미

초대형 IB 제도는 2017년 자본시장법 시행령 개정으로 도입되었습니다. 자기자본 4조원 이상 증권사는 '단기금융업무(발행어음)' 인가를 받아 자기자본의 200% 한도 내에서 만기 1년 이내 어음을 발행해 자금을 조달할 수 있고, 8조원 이상이면 '종합투자계좌(IMA)' 사업이 허용되어 고객 예탁금을 통합 운용하며 원금 보장 형태로 수익을 지급할 수 있습니다. 제도 도입 이후 한국투자·NH·미래에셋·KB증권이 순차로 발행어음 사업자로 지정됐고, 삼성증권은 대주주 적격성 이슈로 지연됐다가 근년 진입했습니다. 그러나 IMA 사업자는 2025년 11월 19일 비로소 처음 지정되었습니다 — 미래에셋증권과 한국투자증권이 국내 1·2호로 최종 인가를 받은 것이며, 같은 날 키움증권이 5번째 발행어음 사업자로 지정됐습니다.

IMA 제도의 설계 포인트는 두 가지입니다. 첫째, 발행어음과 IMA를 합친 통합 레버리지 한도가 자기자본의 300%까지 확대돼 조달 여력이 기존 대비 확 커졌습니다. 둘째, 조달액의 25%를 2028년까지 벤처·모험자본(스타트업·중소기업·비상장 혁신기업 등)에 의무적으로 공급해야 하며, 이를 지키지 못할 경우 신규 조달이 제한됩니다. 이는 단순히 '한국형 골드만삭스'를 만들겠다는 상상이 아니라, 초대형 IB의 자본력을 국가 혁신 생태계로 유입시키려는 정책 의도를 담고 있습니다. NH투자증권도 2025년 7월 6,500억원 유상증자를 통해 IMA 심사 진입을 준비했으나, 유증 과정에서 발생한 미공개 정보 이용 의혹으로 심사가 잠시 지연됐습니다.

심층 분석 보고서: 한화투자증권-본사영업-IB

자기자본 2조원대의 한화투자증권 입장에서 IMA는 '당분간 넘볼 수 없는 문턱'이며, 그만큼 니치 전략의 정당성이 커집니다. 종투자 진입(자기자본 3조원)조차도 내부 이익잉여금 적립만으로는 수년이 소요되며, 유상증자·합병·그룹 내 증자와 같은 자본 이벤트 없이는 현실적으로 어렵습니다. 이는 역설적으로 지원자에게 중요한 메시지를 전합니다 — 한화투자증권 본사영업-IB는 '대형사처럼 자본을 활용하는 IB'가 아니라 '자본 외의 차별화 요소(네트워크·속도·크로스보더·디지털)로 수익을 만드는 IB'이며, 면접에서도 이 논리축이 일관성을 가져야 합니다.

IPO 시장 규모와 2025 리그테이블 지형

IPO 시장은 2022~2023년 긴축 국면에서 위축됐다가 2024년부터 점진 회복, 2025년 완전 회복 국면에 진입했습니다. IR큐더스·한국거래소 집계에 따르면 2025년 신규 상장사는 77~84개사, 공모금액은 약 4조 5,667억 원으로 전년(3조 9,751억 원) 대비 14.9% 증가했습니다. 코스닥 공모가 시가총액은 15조 3,000억 원으로 2021년 이후 최대치이며, 공모가 대비 시초가 평균 상승률도 2024년 64.4%에서 2025년 89.2%로 크게 개선되어 '상장 첫날 2배' 사례가 빈번히 나왔습니다. 시장 질서 개선 측면에서도 의미 있는 변화가 있었습니다 — 2025년 7월 도입된 '의무보유 확약 우선배정 제도'는 공모주 기관 배정 시 일정 기간 매도하지 않기로 약속한 기관에 우선권을 주는 구조로, 평균 의무보유 확약 비율을 2024년 6.5%에서 2025년 18.8%로 3배 가까이 끌어올렸습니다. 이는 상장 직후 대량 매도로 인한 주가 급락 이슈를 완화하는 데 기여했습니다.

2025년 연간 IPO 주관 리그테이블에서는 KB증권이 공모금액 8,783억 원으로 3년 만에 1위를 탈환했고, 미래에셋증권(7,905억 원)·NH투자증권(5,731억 원)이 뒤를 이었습니다. KB증권의 1위 탈환은 2020년대 초반 한국투자증권의 독주 구도를 뒤집은 사건으로, 대한조선·명인제약 등 대형 딜 주관 성공이 배경으로 지목됩니다. 한화투자증권의 IPO 리그테이블 상위권 진입은 2024년 이에이트 1건(226억 원, 수수료 9억 원) 이후 2025년에도 없었으며, 절대 볼륨 기준 업계 15~20위권에 머물렀습니다. 다만 수수료율 측면에서는 다른 해석이 가능합니다. 2024년 IPO 인수수수료율은 한화투자증권이 4.21%로 키움증권(7.14%)·한국투자증권(6.19%)에 이어 업계 3위를 기록했는데, 이는 '중소형 딜 특화 + 특례상장(기술특례·스팩합병) 중심 포트폴리오'의 결과입니다. 대형 IPO는 경쟁이 치열해 수수료율이 0.3~1% 수준으로 낮아지는 반면, 중소형·특례상장은 주관사의 책임과 부가 업무가 많아 수수료율이 높게 책정됩니다.

DCM 시장의 구조 변화와 2025년의 역설

DCM(회사채·여전채·ABS) 시장은 2025년 사상 최대 발행을 기록했습니다. 더벨 집계 기준 2025년 공모채 발행액은 208조 5,931억 원으로, 일반회사채 93.6조 원·여전채 95.5조 원·ABS 19.4조 원의 구성입니다. 이는 금리 인하 기대감과 크레딧 스프레드 축소가 결합된 '우호적 발행 환경'의 결과였으나, 4분기 들어 금리 인하 기대가 약화되고 장기금리가 반등하면서 발행세가 주춤했습니다. KB증권은 DCM 주관·인수 부문에서 각각 14조 9,797억 원·11조 6,537억 원으로 절대 1위를 5년 연속 유지했으며, 한국투자증권은 일반 회사채 대신 PRS(주가수익스왑)·구조화금융으로 믹스를 전환하는 전략적 변화를 보였습니다.

한화투자증권은 DCM에서 증권채·여전채 발행사 지위를 유지하고 있으나, 일반 회사채 주관·인수 리그테이블에서는 10위권 밖에 머무릅니다. IB토마토의 1월 집계에서 "KB증권이 한화투자증권·대신증권·삼성증권 등 증권채 발행으로 1월부터 격차를 벌렸다"는 기술은, 역설적으로 한화투자증권이 자기 회사채·여전채를 발행하는 발행사(issuer) 지위를 가진다는 의미입니다. 즉 한화투자증권은 DCM에서 '주관사(underwriter)'로서는 중위권이지만, '발행사'로서는 빈번한 시장 참여자입니다. 이는 자기자본 2조원대의 중형 증권사가 시장에서 현금성 자산을 조달하며 자본시장 소재로서 존재감을 유지한다는 의미로 해석해야 합니다.

IB 가치사슬과 단계별 수익 창출 메커니즘

심층 분석 보고서: 한화투자증권-본사영업-IB

증권 IB 가치사슬은 '딜 소싱(Origination) → 실사(Due Diligence) → 구조화(Structuring) → 인수(Underwriting) → 판매(Distribution) → 사후관리(Aftercare)'의 6단계로 구성됩니다. 각 단계는 별도의 수익 포인트와 조직 역량을 요구합니다.

소싱 단계는 RM(Relationship Manager) 조직이 대기업·중견기업·사모펀드(PEF) 네트워크를 활용해 자금조달 수요를 포착하는 단계입니다. KB증권이 5년 연속 DCM 1위를 지키는 비결도 '업계 최대 커버리지 인력'의 실시간 수요 파악에 있으며, RM이 "삼성전자 CFO가 다음 분기 회사채 리파이낸싱을 고민한다"는 정보를 먼저 듣고 제안서를 들고 가는 순간 딜의 주도권이 결정됩니다. 실사 단계는 자체 수수료는 낮지만 딜 성사 확률과 프라이싱의 정확성을 담보합니다. 실사 품질이 낮으면 증권신고서 정정·공모가 하향 조정·청약 미달로 이어져 인수사에게 '미매각 위험'을 남깁니다.

구조화 단계는 IB의 최고 마진 구간입니다. 단순 회사채 인수의 수수료율은 0.05~0.2%에 불과하지만, PRS·TRS·CB/BW·ABS·MBS 같은 구조화 상품은 2~5%의 수수료율을 확보할 수 있습니다. 한국투자증권이 2025년 일반 회사채 대신 PRS 중심으로 믹스를 전환한 것도, 골드만삭스가 전 세계적으로 DCM에서 블록세일·구조화에 집중하는 것도 같은 맥락입니다. 인수 단계의 수수료율은 딜 성격에 따라 천차만별입니다 — IPO는 대형 딜 0.3~1%, 중소형 특례 4~7%, 회사채는 AA급 0.05~0.15%·BBB급 0.3~0.7%, 유상증자는 주주배정 0.5~1%·일반공모 1~3% 수준입니다. 판매 단계에서는 리테일·기관 수요예측을 통해 공모주·채권을 배분하며, 대형사는 자체 리테일 채널로 흡수하고 중형사는 기관 네트워크에 의존합니다.

사후관리 단계는 간과되기 쉽지만 장기 수익원입니다. IPO 후 시장조성·추가 유증·CB 발행·M&A 자문 등 '반복 Mandate'를 확보하는 것이 상장주관사의 록인(Lock-in) 효과이며, 이 단계에서 신뢰가 쌓이면 다음 5~10년간 해당 기업의 자본시장 활동 대부분을 한 증권사가 독점할 수 있습니다. 한화투자증권은 전통적으로 구조화금융·부동산 PF 영역에서 고마진을 창출해 왔으나, 그만큼 2022~2024년 부동산 PF 위축 국면에서 총당금 부담을 집중적으로 감내해야 했습니다.

2025~2026년 업계 핵심 이슈 다섯 가지와 한화투자증권 영향

첫째, 부동산 PF 연착륙이 2026년 최대 과제입니다. 금융당국 집계에 따르면 2025년 9월말 PF 익스포저는 177.9조원으로 2024년말 대비 24.4조원 축소됐고, 연체율은 4.24%로 하락했습니다. 다만 중소금융권 토지담보대출 연체율은 32.43%로 여전히 높고, 2027년부터 PF 자기자본비율이 20%로 상향될 예정입니다. 한화투자증권은 이미 2024년까지 선제 총당금 1,708억원을 쌓아뒀기 때문에 추가 대규모 손실 가능성은 제한적이지만, 남아있는 중·후순위 PF 포지션의 회수율이 실적 변동성의 핵심 변수로 작용할 전망입니다.

둘째, 자기자본 확충 경쟁이 가속화되고 있습니다. 한국투자증권 9,000억원 유증, NH투자증권 6,500억원 유증, 대신증권 4,000억원 RCPS 발행 등이 잇따랐고, 이는 모두 IMA·발행어음·종투사 요건 충족 또는 여유 자본 확보를 위한 조치입니다. 한화투자증권은 이러한 증자 대열에 아직 참여하지 않았으나, 종투사 지정을 위해 향후 1조원대 자본 확충이 필요한 시점이 도래할 수 있습니다.

셋째, NCR(영업용순자본비율) 규제가 2025년 6월 이후 부동산금융 한도 도입·위험값 차등화로 구체화됐습니다. 이는 부동산 PF·대체투자 익스포저에 더 보수적인 위험값을 부과하는 방향이며, 한화투자증권처럼 부동산금융 비중이 높았던 증권사는 구조적 영향을 받습니다. 다만 2025년 NCR 863%는 법정 기준 대비 8.6배로 안정권 이어서 당장의 규제 부담은 크지 않습니다.

넷째, 해외 대체투자 손실이 미래에셋·하나·메리츠·KB 등 상위 증권사의 실적 부담 요인으로 지속되고 있습니다. 미국 상업용 부동산(CRE)·유럽 오피스·해외 호텔·인프라 펀드 등의 평가손실·EOD(Event of Default) 발생률이

심층 분석 보고서: 한화투자증권-본사영업-IB

7%대로 높아지면서 감독당국이 모니터링을 강화했습니다. 한화투자증권은 KIS 크레딧평가 기준 부동산금융 익스포저가 자기자본의 42% 수준으로 관리되고 있어 상대적으로 직격탄을 피했으나, 해외 CRE 익스포저의 추가 평가손실은 잠재 리스크로 관찰할 필요가 있습니다.

다섯째, 중복상장 가이드라인이 2026년 1분기 거래소 발표 예정으로, 무신사·업스테이지·빗썸·SK에코플랜트 등 조 단위 대어의 상장 일정과 직결됩니다. 글로벌 IB(골드만삭스·JP모건·모건스탠리)는 2025년 한국 대표를 40~50대 초반으로 세대교체하며 30억원 이상 대형딜에 집중하는 한편, LG전자 인도법인 IPO·카카오페이 블록세일·LG CNS 블록세일 등 크로스보더 딜에서 한국 증권사와 공동 플레이 중입니다. 한화투자증권에게 중복상장 가이드라인은 양날의 검입니다 — 대형 빅딜 주관에 직접 참여하기는 어렵지만, 공동주관사단 진입·블록세일 배분·그룹 계열사 해외 상장 자문 등 부차적 기회는 확대될 수 있습니다.

지원 전략 관점의 시사점

면접에서 산업 구조를 이야기할 때는 '자기자본 양극화 → 제도적 인센티브 집중 → 대형사-중형사 전략 분화'라는 3단 논리를 축으로 삼고, 한화투자증권이 왜 '종투사 문턱 직전의 상위 중형사'로서 대형사와 다른 게임을 할 수밖에 없는지, 그리고 왜 IMA·발행어음이 아니라 디지털자산·크로스보더·고수수료율 니치가 합리적 선택인지를 산업 구조 관점에서 설명할 수 있어야 합니다. 단순히 "IB 시장이 성장하고 있어서 지원한다"는 구호는 지양하고, PF 연착륙 국면에서 2024년 선제 총당금 인식으로 바닥을 통과한 한화투자증권의 재무 턴어라운드를 산업 사이클 관점에서 읽어내는 시각이 필요합니다. 또한 "왜 지금 한화투자증권인가"라는 질문에 대해 "IMA 제도 도입으로 대형사 독점 구도가 강화되는 시점에, 디지털자산·동남아·계열사 시너지로 차별화 공간을 확보한 중형사의 첫 신입 공채라는 타이밍 가치"라는 답변을 준비할 가치가 있습니다.

2장. 주요 경쟁사 비교 및 한화투자증권 포지셔닝

자기자본 기준 채급 매트릭스의 의미

경쟁사 비교의 출발점은 자기자본입니다. 2025년 상반기 별도 기준 자기자본 순위를 서술하면 다음과 같습니다. 한국투자증권이 10.5조원으로 1위, 미래에셋증권이 10.3조원으로 2위, NH투자증권이 7.5조원, 삼성증권과 메리츠증권이 각각 7.1조원, KB증권이 6.7조원, 하나증권이 6.1조원, 신한투자증권이 5.5조원, 키움증권이 5.4조원, 대신증권이 3.7조원, 교보증권이 2.1조원, 한화투자증권이 2.07조원, 신영증권이 2.0조원 수준입니다. 한화투자증권은 2025년 연결 자기자본 2조 682억원으로 전년 대비 21.2% 증가했으며, 총자산도 17조 3,579억원으로 23.8% 늘며 업계 12위에서 11위로 한 단계 상승했습니다.

이 채급 매트릭스에서 주목할 점은 '유상증자 없이 이익잉여금 적립만으로 자본이 늘었다'는 사실입니다. 2025년 순이익 1,020억원의 대부분이 자본으로 축적되면서 자연스럽게 자본이 커졌고, 이는 증자 희석 없이 주주 가치를 확대했다는 점에서 긍정적입니다. 다만 종투사 지정 요건인 자기자본 3조원까지는 약 1조원의 갭이 남아있고, 연간 순이익이 1,000억원 수준이라고 가정하면 단순 산술로도 10년이 걸립니다. 현실적으로는 이익의 일부를 배당으로 지급하기 때문에 자본 적립 속도는 더 느립니다. 따라서 중장기적으로 한화투자증권은 종투사 진입을 위해 증자·합병·그룹 내 자본 이벤트 중 하나를 선택해야 하는 시점이 도래할 가능성이 높습니다.

주요 경쟁사 비즈니스 모델의 차이

한화투자증권의 포지셔닝을 이해하려면 주요 경쟁사의 비즈니스 모델을 대비해봐야 합니다. 첫째, 메리츠증권은 자기자본 7.1조원대의 종투사로서 IB·부동산금융에 특화되어 있으며, 인당 생산성이 업계 1위이고 30개 분기 연

심층 분석 보고서: 한화투자증권-본사영업-IB

속 1,000억원 이상의 순이익을 기록한 '이익 공장'입니다. 강점은 집약적 IB 조직과 낮은 고정비 구조이지만, 부동산 PF 의존도가 높아 경기 변동에 민감합니다. 둘째, 한국투자증권은 2025년 영업이익 2조 클럽에 진입한 종합 1위이며, 발행어음 1위·IMA 1호로 대형사 독주 체제의 상징입니다. 다만 트레이딩 변동성이 높아 분기 실적 변동이 큼니다.

셋째, NH투자증권은 'IB 명가'로 불리며 한화에어로스페이스 2.9조원 유상증자·SK이노베이션 유증 등 2025년 ECM 1위를 기록했습니다. 다만 리테일 기반이 상대적으로 약해 브로커리지 성장에는 한계가 있습니다. 넷째, 교보증권은 DCM·벤처캐피탈(VC) 부문 강자이자 AI 도입에 적극적이며, 2029년 종투자 지정을 목표로 선언한 '중형사 독심'의 전형입니다. 다섯째, 신영증권은 초고액자산가(HNWI) WM에 특화된 '프리미엄 볼티크'로, 타 중형사 대비 WM 이익률이 압도적으로 높습니다. 다만 디지털 전환이 상대적으로 더디고 IB 외형은 제한적입니다.

여섯째, 유진투자증권은 리서치 품질과 중소형 IB 디테일이 강점이나 자본력 한계가 명확합니다. 일곱째, 현대차증권은 그룹 캡티브 중심 회사채 인수가 주력이며, 현대차·기아·현대모비스·현대건설 등의 자금조달 주관을 반복 수입합니다. 다만 그룹 의존도가 높아 외부 확장성에는 한계가 있습니다.

한화투자증권의 2025년 상반기 영업순이익 2,255억원(전년 대비 +77%)의 구성은 투자중개(브로커리지) 약 40%, 운용 약 30%, IB 약 10~15%, 자산관리 등 잔여 비중으로 분산되어 있어 '트레이딩·운용 균형형'에 가깝습니다. 이는 메리츠증권(IB·부동산금융 편중)·신영증권(WM 편중)·현대차증권(그룹 캡티브 편중) 등과 다른 프로파일이며, 중형사 중 가장 '리테일+운용+IB 균형' 모델에 가깝다고 평가할 수 있습니다. 이 균형성은 양날의 검입니다 — 어느 한 부문의 충격에 전체가 흔들리지 않는 장점이 있지만, 동시에 어느 부문에서도 '명가'라는 포지션을 갖기 어렵다는 약점이기도 합니다.

2025 IB 리그테이블 내 절대 순위와 상대적 해석

IB토마토 집계 기준 2025 연간 IPO 주관 1위는 KB증권(8,783억원)이며, 2위 미래에셋(7,905억원)·3위 NH(5,731억원)가 뒤를 이었습니다. DCM 주관·인수는 KB증권이 각각 14조 9,797억원·11조 6,537억원으로 절대 1위를 유지했습니다. 한화투자증권은 IPO 리그테이블 상위 진입이 2024년에 이어 2025년에도 부재했으나, 채무보증 부문은 2023년 19위에서 2024년 15위, 2025년 12위로 점진적 상승을 보이고 있습니다. 즉 IB 수수료 절대 순위는 업계 15~20위권으로 추산되나, 부동산 PF 총당금 부담을 털어내며 회복 국면에 진입했다는 점은 중요합니다.

절대 볼륨보다 수수료율로 보면 이야기가 달라집니다. 2024년 IPO 인수수수료율 4.21%는 키움증권(7.14%)·한국투자증권(6.19%)에 이어 업계 3위이며, 이는 중소형 딜 중심의 고수수료 전략이 수익성 측면에서 경쟁력이 있음을 보여줍니다. 업계에서는 이런 모델을 '작지만 알찬 IB'라고 부르며, 대형 딜 경쟁에서 밀리는 중형사의 합리적 생존 방식으로 인정받습니다. 한화투자증권이 단독 주관한 이에이트(2024년)는 대표적 사례로, 226억원 공모에 9억원 수수료를 받아 수수료율이 4%를 넘었습니다.

'니치·디지털 자산 전문 증권사' 포지셔닝의 재해석

한화투자증권은 규모 면에서 메리츠·키움 등 자본 6~7조원대 IB 강자와 정면 경쟁이 어렵고, 삼성·미래에셋 같은 리테일 볼륨 플레이어가 되기에는 점포·고객 기반이 부족합니다. 신영증권 같은 정통 프리미엄 WM 노선과도 결이 다릅니다. 따라서 '니치 + 디지털자산 + 동남아 글로벌'이라는 3축 차별화를 명시적으로 채택했으며, 여기에 그룹 계열사 시너지를 더하면 4축 전략이 됩니다.

핵심 자산은 두나무(업비트 운영사) 지분 5.94%입니다. 2021년 약 583억원에 취득한 지분이 두나무-네이버파

심층 분석 보고서: 한화투자증권-본사영업-IB

이낸셜 합병(합병법인 가치 약 20조원) 추진으로 9,000억원대(주식매수청구가 주당 17만 2,780원 기준)로 평가받으며 약 12~15배의 잠재 평가차익을 확보했습니다. 이는 자기자본 2.07조원의 약 45%에 해당하는 숨은 자산가치로, 회계상 장부가액과 시장 평가가치 간의 괴리가 한화투자증권의 '숨은 자본'입니다. 한화투자증권은 2026년 2월 이를 매각하지 않고 보유한다는 입장을 공식화하면서, 단순 평가차익 실현이 아니라 토큰증권(STO)·디지털자산·블록체인 사업의 전략적 자산으로 활용하는 노선을 선택했습니다. 이 결정은 상당한 전략적 의미를 가집니다 — 단기 차익을 택했다면 약 8,500억원의 일회성 이익을 얻겠지만, 보유를 택함으로써 두나무와의 전략적 협력(업비트 상장 종목 리서치·STO 연계·디지털자산 수탁·기관 투자자 서비스 등) 가능성을 열었습니다.

손종민 미래전략실장은 2026년 ETHCapital 컨퍼런스에서 '한화 TraDeFi(Traditional + DeFi)' 비전을 발표했고, 디지털자산 데이터 플랫폼 쟁글(Xangle)에 100억원 전략투자, 미국 크리스스 랩스와 디지털월렛·토큰화·Web3 인프라 관련 MOU를 체결했습니다. TraDeFi는 '전통금융(TradFi)의 신뢰와 DeFi의 속도를 결합한 하이브리드 인프라'를 의미하며, 증권사 중 가장 선제적인 디지털자산 포지셔닝이라 평가받습니다. 이는 2025년 디지털자산 관련 법안이 국회에서 진전되고, 2026년 법인 계좌 허용 등 제도적 개방이 예상되는 시점에 맞춘 타임링 전략이기도 합니다.

2025년 하반기 최대 이슈 — 대표이사 전격 교체와 실적 턴어라운드

2025년 7월 11일, 한화투자증권은 한두희 대표를 사임시키고 장병호 한화생명 부사장을 신임 대표로 내정한다고 전격 발표했습니다. 한두희 대표는 불과 4개월 전인 2025년 3월 주주총회에서 2년 연임을 확정받은 직후였기에, 시장에서는 '기습 교체'로 평가됐습니다. 배경을 해석해보면 두 가지 축이 보입니다. 첫째는 단기 실적 부진입니다. 2025년 1분기 연결 순이익은 371억원으로 전년 동기 766억원 대비 반토막이었고, 이는 자본시장 변동성·운용 손실이 겹친 결과였습니다. 둘째는 그룹 전략 축의 이동입니다. 한화그룹은 2025년 인도네시아 노부은행 인수(한화생명) 등 동남아 금융 진출을 가속화했고, 한화투자증권도 칩타다나증권 인수를 마무리한 시점이었기 때문에, '운용통'보다는 '글로벌통'이 필요한 국면이었습니다.

장병호 대표는 1995년 한화투자증권에 입사해 한화차이나·한화큐셀 중국 사업장, 한화생명 금융비전유닛 등을 거친 해외통이자 금융그룹 전략통입니다. 2025년 9월 1일 임시주총에서 정식 선임됐고, 임기는 2027년 3월까지로, 2년 임기 내에 가시적 성과를 내야 하는 압박이 있습니다. 그의 취임사는 '디지털 전환·해외 사업·계열사 시너지'의 3축을 선명히 했으며, 취임 직후 디지털혁신실을 '디지털혁신부문'으로 격상하는 조직개편을 단행해 신호를 발신했습니다.

한편 2025년 실적은 극적인 턴어라운드를 보여줍니다. 영업이익은 1,473.9억원으로 전년 39.7억원 대비 3,616% 급증했고, 당기순이익은 1,017.7억원으로 161.6% 증가했습니다. IB부문은 전년 △249억원 적자에서 +491억원 흑자로 전환했고, NCR은 670%에서 863%로 개선됐습니다. 이 턴어라운드는 (1) 2024년 부동산 PF 선제 총당금 인식의 기저효과, (2) 코스피 급등에 따른 브로커리지·운용 수익 호조, (3) 두나무 지분 평가 재반영 등 복합 요인의 결과이며, 2026년 지속 가능 여부는 IB 수익 모델 정착에 달려 있습니다.

한화그룹 계열사 연계 시너지의 양면성

한화투자증권은 한화자산운용이 46.08%로 최대주주이며, 한화생명·한화자산운용·한화투자증권으로 이어지는 그룹 금융 라인의 한 축입니다. 2025년에는 그룹 계열사의 자본조달 수요가 폭증했습니다. 한화에어로스페이스가 한화오션 지분 7.3%(약 1.3조원)을 추가 매입해 지분을 30.44%로 확대하는 대형 딜이 있었고, 한화솔루션도 2.4조원 규모 유상증자를 추진하다 시장 반응을 반영해 1.8조원으로 정정했습니다. 그런데 이러한 그룹 빅딜의

심층 분석 보고서: 한화투자증권-본사영업-IB

주관은 NH투자증권이 차지했습니다. 이는 한화투자증권의 뼈아픈 한계를 보여줍니다 — 그룹 내 금융 계열사임에도 빅딜 주관 역량이 부족해 외부에 내주는 것입니다.

배경은 두 가지입니다. 첫째, 자본 규모입니다. 조 단위 유상증자를 총액 인수하려면 자기자본이 충분해야 하는데, 한화투자증권의 2조원대 자본으로는 단독 주관이 어렵습니다. 둘째, 트랙레코드입니다. 대형 유증·회사채 주관 경험이 부족하면 발행사·감독당국·기관투자자의 신뢰가 낮아지고, 이는 다시 수임 기회의 제약으로 이어집니다. 반면 긍정적 축도 있습니다. 동남아 크로스 시너지가 본격화되고 있기 때문입니다. 2025년 한화생명이 인도네시아 노부은행을 인수했고, 한화투자증권은 인도네시아 6위 증권사 칩타다나증권 지분 80%(493억원)와 칩타다나자산운용(165억원)을 인수해 '베트남 파인트리증권 + 싱가포르 파인트리 + 인도네시아 칩타다나'의 3각 벨트를 완성했습니다. 이 3각 구도는 중국·홍콩 중심이었던 한국 증권업의 해외 진출에서 전략적 차별성을 만드는 자산입니다.

지원 전략 관점의 시사점

지원자는 "한화투자증권이 왜 중형사 중 독자 생존이 가능한가"를 설득력 있게 설명해야 합니다. 핵심 논리는 네 축입니다. 첫째, 두나무 지분이라는 숨은 자본(9,000억원, 자기자본의 45%)이 자본 적정성·디지털자산 전략의 초석입니다. 둘째, 동남아 3각 벨트가 지리적 차별화와 크로스보더 딜의 기반이 됩니다. 셋째, 디지털자산 선도 전략이 만드는 미래 수수료 풀(STO·토큰증권·RWA·디지털자산 ABS)이 향후 5~10년의 성장 엔진입니다. 넷째, 그룹 캡티브 IB 수임을 제고 여지(현재 NH·KB에 뺏기고 있는 주관사 자리를 한화투자증권이 가져올 공간)가 남아 있습니다.

면접에서 "한화투자증권이 메리츠처럼 IB 올인하면 되지 않나"라는 질문이 나올 때, "자본 규모와 인력 풀을 고려할 때 메리츠 모델은 무리이며, 대신 '고수수료를 중소형 딜 + 계열사 자본조달 + 동남아 크로스보더 + 디지털자산'의 4개 레인에서 선택과 집중이 합리적"이라고 답할 수 있어야 합니다. 또한 한두회에서 장병호로의 대표 교체는 단순 인사가 아닌 전략 축의 이동(운용 중심 → 글로벌·디지털 중심)으로 해석해야 하며, 이 전략 축에 본인이 어떻게 기여할 수 있는지를 구체적 경험과 역량으로 연결해야 합니다.

3장. 한화투자증권 심층 분석

회사 연혁과 사업 포트폴리오의 진화

한화투자증권은 1962년 '성도증권'으로 설립되어 1976년 한화그룹에 편입되었습니다. 이후 2012년 푸르덴셜투자증권과의 합병을 거치며 현재의 사명으로 정착했고, 2016년 한화금융네트워크의 핵심 축으로 재정비되었습니다. 현재 사업은 네 개 부문 구조로 운영됩니다. 첫째, 리테일·자산관리(WM) 부문은 전국 영업점과 비대면 채널을 통해 개인고객의 증권 매매·자산관리·펀드·ISA·퇴직연금을 수행합니다. 둘째, 기업금융(IB) 부문은 ECM·DCM·M&A·인수금융·구조화금융·부동산 PF·대체투자를 총괄합니다. 셋째, 트레이딩(S&T/전략운용) 부문은 자기매매·주식·채권·파생 트레이딩·ELS 운용을 담당합니다. 넷째, 홀세일(법인영업) 부문은 기관투자자 대상 리서치·중개·크로스셀을 수행합니다.

부문별 손익 추이를 숫자로 정리하면, 2024년에는 WM이 약 270억원·IB가 △249억원·트레이딩이 약 296억원·홀세일이 약 125억원 수준이었습니다. 2025년에는 WM 순영업수익 1,901억원에 손익 492억원, IB 순영업수익 809억원에 손익 491억원, 트레이딩 순영업수익 789억원에 손익 415억원, 홀세일 순영업수익 433억원에 손익 188억원을 기록하며 전 부문이 흑자로 정상화되었습니다. 특히 2024년 부동산 부실자산 선제 인식으로

심층 분석 보고서: 한화투자증권-본사영업-IB

△249억원의 적자를 기록했던 IB 부문이 2025년 +491억원 흑자로 극적 전환한 점이 돋보입니다. 내부적으로 보면 프로젝트금융본부는 △325억원에서 +222억원으로, 부동산금융본부는 +161억원에서 +364억원으로 급반전했습니다. 이는 국내 부동산 시장의 일부 회복, 기저효과, 일부 총당금 환입 가능성이 복합적으로 작용한 결과입니다.

재무 구조의 V자 회복을 숫자로 읽기

재무지표를 연도별로 살펴보면 한화투자증권의 턴어라운드 스토리가 선명해집니다. 자기자본은 2023년 약 1.65조원에서 2024년 1조 7,062억원, 2025년 2조 682억원으로 꾸준히 증가했습니다. 총자산은 2023년 약 13.5조원에서 2024년 14조 181억원, 2025년 17조 3,579억원으로 확대됐습니다. 영업수익은 2024년 2조 4,958억원에서 2025년 3조 946억원으로 늘었고, 영업이익은 2023년 약 473억원에서 2024년 단 40억원으로 급감했다가 2025년 1,477억원으로 회복됐습니다. 당기순이익은 2023년 135억원, 2024년 389억원, 2025년 1,020억원으로 증가세를 이어갔습니다. ROE(자기자본이익률)는 2023년 1% 미만에서 2024년 약 2%대, 2025년 약 5%대로 개선됐고, NCR은 2023-2024년 670% 수준에서 2025년 863%로 상승했습니다.

2024년 영업이익 40억원의 원인은 하반기 부동산 PF 총당부채 적립입니다. 총당금은 2022년 257억원에서 2023년 919억원, 2024년 9월 1,708억원으로 급증했으며, 이는 "나쁜 자산은 미리 인식한다"는 보수적 회계 원칙의 결과였습니다. 한편 2024년 순이익 389억원에는 토스뱅크 계정 재분류 등 일회성 이익 효과가 포함됐기 때문에, 본업 수익성은 영업이익 지표가 더 정확합니다. 2025년은 영업이익 전년 대비 3,616% 급증으로 수익성 정상화를 달성했으며, NCR 863%는 법정 기준(100%)의 8.6배로 중형사 중 안정적 수준입니다.

다만 2025년 호실적을 균형 있게 읽어야 합니다. 첫째, 브로커리지 호조는 2025년 코스피 급등에 따른 거래대금 확대 효과이며 지속 가능성이 높지 않습니다. 둘째, 총당금 기저효과는 2024년에 보수적으로 많이 쌓았기 때문에 2025년 추가 적립 부담이 줄어든 효과이며, 이는 일회성입니다. 셋째, 코스피 급등에 따른 평가이익도 지속 가능한 요인이 아닙니다. 따라서 지속 가능한 IB 수익 모델 정착 여부는 2026~2027년에 판가를 날 것이며, 이 2년이 장병호 대표 체제의 진검승부 시기입니다.

중장기 비전 — TraDeFi·동남아·계열사 시너지 3축의 구체화

장병호 대표 체제의 전략 방향은 세 가지 축으로 정리됩니다. 첫째, 디지털 전환과 동남아 글로벌 확장입니다. 둘째, 차별화와 글로벌 경쟁력에 기반한 금융솔루션 제공입니다. 셋째, 디지털자산 전문 증권사로의 전환입니다. 각각의 축은 구체적 실행 이니셔티브로 뒷받침됩니다.

디지털자산 전략의 핵심은 '한화 TraDeFi' 인프라입니다. 손종민 미래전략실장은 2026년 ETHCapital 컨퍼런스에서 "전통금융의 신뢰와 디파이(DeFi)의 속도를 결합한 하이브리드 인프라"를 제시했고, 이는 단순 가상자산 매매가 아니라 증권·채권·부동산 같은 전통 금융자산을 블록체인 위에서 토큰화하여 기관투자자에게 제공하는 RWA(Real-World Asset) 비전입니다. 2026년 1월에는 디지털자산 데이터 플랫폼 쟁글(Xangle)에 100억원을 전략투자했고, 미국 크리서스 랩스(Criserus Labs)와 디지털월렛·토큰화·Web3 인프라 MOU를 체결했습니다. 조직 차원에서는 2024년 SmartM과 STEPS를 통합한 신규 MTS를 출시했고, 토스 앱 내 계좌개설·채권·ELB 매매 서비스를 런칭했으며, 2026년 4월에는 임직원 '디지털혁신 AI 경진대회'와 바이브 코딩 부트캠프를 열어 조직 내 디지털 역량 내재화를 추진했습니다.

동남아 전략은 '베트남-싱가포르-인도네시아 3각 벨트'로 구체화됩니다. 베트남 파인트리증권은 2025년 영업수익 216억원·세전이익 43억원을 기록하며 2년 연속 두 자리수 성장을 달성했고, 'Best Retail Broker Top 10'에 선정됐습니다. 싱가포르 파인트리는 아시아 지역본부 역할을 하며 대체투자·크로스보더 딜 소싱을 담당합니다.

심층 분석 보고서: 한화투자증권-본사영업-IB

인도네시아 칩타다나증권-자산운용 80% 지분 인수(총 658억원)는 리포그룹의 현지 네트워크를 활용하는 구조로, 인도네시아 중산층 확대-주식시장 성장이라는 거시 트렌드에 베틀하는 전략입니다. 이 3각 벨트는 중국-홍콩 중심이었던 한국 증권업의 해외 진출에서 지리적 차별성을 만드는 자산이며, 2026년 이후 크로스보더 IPO·회사채·M&A 자문 기회로 연결될 가능성이 있습니다.

계열사 시너지 전략은 그룹 금융 비전유닛을 통한 한화생명-한화자산운용-한화투자증권의 연계 강화입니다. 장병호 대표의 금융비전유닛 이력은 이 시너지를 구체화할 수 있는 자산입니다. 한화생명의 퇴직연금·변액보험 고객군과 한화자산운용의 펀드·ETF·사모펀드, 한화투자증권의 증권매매·IB·투자자문을 하나의 금융플랫폼으로 묶으면 크로스셀·리파이낸싱·자산이전 기회가 확대됩니다.

차별화 포인트 — 채널·글로벌·디지털자산의 조합

채널·브랜드 측면에서 한화투자증권은 블로그·인스타그램·유튜브 3채널을 통합 운영해 '2025 대한민국 SNS 대상' 금융 부문 대상을 수상했습니다. 단순 정보 제공 계정이 아니라 MZ세대 투자자 대상 교육 콘텐츠·시장 해설·테마 분석을 큐레이션하는 방향으로, 2030 세대 신규 고객 유입 효과를 노리고 있습니다. 또한 한화이글스·한화 불꽃축제·골프 클럽(골든베이·설악골프장) 등 그룹 스포츠·문화 자산과 연계한 'PLUS' 브랜드와 라이프스타일 결합 전략을 실행 중입니다. 이는 경쟁사 대비 그룹 스포츠·문화 자산 활용도가 높은 차별점입니다.

글로벌 플랫폼은 앞서 언급한 3각 벨트를 기본으로 하되, 각 거점의 역할 분담이 명확합니다. 베트남 파인트리는 리테일 브로커리지·채권·IPO 자문의 현지 플레이어, 싱가포르 파인트리는 지역 본부·대체투자·크로스보더 딜 소싱·자산관리, 인도네시아 칩타다나는 현지 IPO·회사채·자산운용의 중형 플레이어입니다. 각 거점은 한국 본사와 쌍방향 레퍼럴(referral)을 통해 한국 기업의 동남아 진출과 동남아 기업의 한국 상장·투자 유치를 매개합니다.

디지털자산 선도는 증권사 중 가장 선제적인 포지션입니다. 한화투자증권은 이미 블록체인 리서치센터를 보유하고 있고, STO 플랫폼 파트너십을 구축했으며, 쟁글·크리시스 랩스 투자·제휴를 통해 디지털자산 생태계 내 입지를 강화했습니다. 2026년 디지털자산 법인 계좌 허용·STO 제도화 등이 본격화되면 이 선제 투자가 수익으로 환산될 수 있습니다. 장병호 대표는 직접 'CEO 레터'로 이 전략을 발신하며, 디지털자산을 회사의 1순위 전략 축으로 자리매김하고 있습니다.

비용 구조 측면에서는 임직원 약 1,048명, 연결대상 90개사로 중형사 특성상 대형사보다 고정비 레버리지는 열위이지만, 조직 민첩성과 디지털 투자 결단의 속도는 오히려 강점입니다. 대형사가 의사결정에 수개월이 걸리는 것과 달리, 한화투자증권은 쟁글 투자·크리시스 MOU 같은 디지털자산 이니셔티브를 빠르게 실행할 수 있습니다.

리스크 요인 심층 분석

부동산 PF 익스포저는 2024년 3분기 기준 약 1조원(자기자본 1.7조원의 약 59%)이며 중·후순위 비중이 76%에 달해 증권업 평균 대비 위험도가 높습니다. 총당금은 2022년 257억원에서 2023년 919억원, 2024년 3분기 1,708억원으로 누적 적립됐고, 주요이익자산은 2023년 4,013억원에서 2024년 3분기 3,158억원으로 감축 중입니다. 2027년부터 PF 자기자본비율이 20%로 상향되는 규제 변화는 한화투자증권처럼 PF 비중이 높았던 증권사에 구조적 부담이지만, 동시에 이미 선제 총당금을 쌓은 회사에는 '관리된 리스크'입니다.

해외 대체투자 리스크는 미국 상업용 부동산(CRE)이 2024년 IB 부문 △249억원 적자의 주요 배경으로 지목된 바 있습니다. 한화투자증권은 "해외 부동산 관련 보수적 총당금 적립"을 공식화했고, KIS 크레딧평가 기준 부

심층 분석 보고서: 한화투자증권-본사영업-IB

동산금융 익스포저는 자기자본의 42% 수준으로 관리되고 있어 미국 CRE 직격 대규모 추가 충당금 이슈는 2025년 하반기 기준 부각되지 않았습니다. 다만 금감원의 해외 부동산 대체투자 모니터링(EOD 발생률 7%대)은 지속되고 있어, 2026~2027년 추가 평가손실 가능성은 잠재 리스크로 관찰해야 합니다.

자본 적정성 측면에서는 NCR 863%로 절대 수준은 안정적이지만, 자기자본 2.07조원으로 초대형 IB(자기자본 8조원) 진입이 구조적으로 어렵고 IMA·발행어음 등 성장 엔진 활용이 불가능합니다. 이는 중기적으로 유상증자·합병·그룹 내 자본 이벤트 필요성을 키우며, 주주 희석·그룹 지배구조 재편 이슈와 연결될 수 있습니다.

IB 경쟁력 측면에서는 2024년 IPO 대표주관 15위(이에이트 1건, 226억원, 수수료 9억원), 2025년 1분기 대표주관 실적 부재, 회사채·ECM 리그테이블 10위권 밖 등 절대 열위입니다. 이는 구조적 체급 열위의 결과이며, 단순 인력 충원으로 해결되지 않습니다. 대신 고수수료율 중소형 딜·계열사 자본조달·동남아 크로스보더·디지털자산 신상품의 4개 레인에서 각각 트랙레코드를 쌓아가는 점진적 접근이 현실적입니다.

브랜드·평판 리스크도 관찰해야 합니다. 한화투자증권은 과거 2000년대 파생상품 손실 이슈·2010년대 부동산 PF 이슈 등으로 일부 브랜드 손상을 겪었고, 최근에는 한두회 전 대표의 전격 교체가 "지배구조 안정성"에 대한 의문을 남겼습니다. 2026년 신규 인재 채용과 장병호 대표의 2년 임기 내 성과는 평판 회복의 핵심 변수입니다.

최근 1~2년 주요 딜 실적과 파이프라인

IPO 대표주관 실적은 2024년 이에이트 1건(226억원)이며, 2025년 말에는 바이오애플(스펙 합병) 상장예심 청구로 IPO 경쟁력 회복의 시동을 걸었습니다. 회사채 인수에서는 AA급 이상 3강(KB·NH·한투)과 BBB급 이하(KB·한투) 상위권 미진입 상태이며, 그룹 계열 한화에어로·한화솔루션 회사채에서도 NH투자증권이 핵심 역할을 맡고 있어 한화투자증권의 참여는 공동주관사단 일원 수준입니다. 유상증자 주관 시장에서는 2025년 21.6조원(전년의 3.5배) 중 한화에어로(2.9조원)·삼성SDI(1.6조원)·포스코퓨처엠(1.1조원) 등 대형 딜은 한투·NH가 독식했고, 한화투자증권은 리그테이블 10위권 밖입니다. M&A·인수금융에서는 계열 한화퓨처프루프 지분 재편, 칩타다나 인수(658억원) 등 계열 내 딜 참여가 확인됩니다. 증권채·여전채 영역에서는 IB토마토 1월 집계에서 KB증권과 경쟁하는 증권채 발행사 지위가 확인됩니다.

지원 전략 관점의 시사점

지원자는 "2024년 총당금 보수적 인식의 경영 판단이 2025년 V자 회복의 토대가 됐다"는 사이클 관점의 해석을 준비할 가치가 있습니다. 이는 "한화투자증권은 위기를 회피하지 않고 정면으로 소화한 회사"라는 서사를 만드는 데 유리하며, 면접에서 "과거 위기를 어떻게 극복했나"라는 질문에 회사 차원의 답변 프레임으로 활용할 수 있습니다.

또한 그룹 자본조달 파트너십 고도화의 기회를 언급할 수 있어야 합니다. 한화에어로·솔루션·오션·시스템 등 방산·에너지·조선 계열사의 자금조달이 지속되고 있으나, 한화투자증권은 규모·트랙레코드 한계로 주력 주관사 지위를 외부에 내주고 있습니다. 장병호 대표의 '금융비전유닛' 이력을 활용한 Preferred Underwriter(우선 인수사) 협약 공식화와, 인수금융·크로스보더 증자에서 NH·KB와 공동주관사단 30~50% 비중 확보를 KPI화하는 전략이 필요합니다.

중형사 리스크·기회 균형 측면에서는 2024년까지 선제 총당금 인식 완료로 2025년 손익 정상화를 이뤘다는 점이 재무 바닥 통과 시그널이지만, NCR·자기자본 규모상 종투사 전환은 단기간 불가능합니다. 따라서 '동남아 3각 플랫폼 크로스보더 딜 + 디지털자산 특화'라는 선택과 집중 전략이 유효하며, 지원자도 이 전략에 부합하는 역량(크로스보더 경험·디지털 리서치·계열사 이해 등)을 강조해야 합니다.

4장. 인재상·조직문화·IB 도메인 선호 인재 특성

한화그룹 공식 인재상 — 도전·헌신·정도의 해석

한화그룹은 창업 정신인 '신용과 의리'를 토대로 '도전(Challenge)·헌신(Dedication)·정도(Integrity)'를 3대 핵심 가치로 선언하고 있으며, 한화인 채용사이트·한화그룹 지속가능경영 페이지·한화자산운용 채용 페이지 등 계열사 공통 메시지로 동일하게 내세웁니다. 각 가치의 세부 해석을 살펴보면 한화의 실제 채용·평가 철학이 드러납니다.

도전은 "기존의 틀에 안주하지 않고 변화와 혁신을 통해 최고를 추구"로 정의되며, 세부 요소는 세 가지입니다. 첫째, 맡은 분야에서 최고가 되기 위한 자기개발입니다. 둘째, 열린 사고와 창의적 발상입니다. 셋째, 자신감 있는 도전적 목표 설정입니다. 여기서 주목할 점은 '도전'이 단순 용기나 모험심이 아니라 '전문성에 기반한 자기개발 + 창의성 + 목표 지향성'이라는 세 요소의 결합이라는 것입니다. 이는 IB 도메인의 '학습 속도·문제해결·딜 클로징' 역량과 정확히 매핑됩니다.

헌신은 "회사·고객·동료와의 인연을 소중히 여기고 큰 목표를 위해 헌신의 힘"으로 정의되며, 세부 요소는 공동 목표 우선, 고객 약속 준수, 공동운명체 의식입니다. 헌신은 단순 노력의 양이 아니라 '관계·책임·팀워크'의 질적 차원입니다. 이는 IB 도메인의 '장시간 근무·장기 프로젝트 지속성·다부서 협업·Never surprise your seniors' 원칙과 일치합니다.

정도는 "자극심 기반 원칙·공정 행동"으로 정의되며, 세부 요소는 정직, 공사 구분, 공정한 성과주의입니다. 정도는 한화그룹이 계열사 경영 원칙·윤리경영 선언에서 가장 강조하는 가치이며, 특히 증권·금융 계열사에서는 '컴플라이언스·이해상충 관리·고객 신뢰'로 구체화됩니다. 최근 한화솔루션·한화NxMD는 'Great Challenger'를 보조 브랜드로 도입해 "불굴의 창업자 정신, 끈기·집요함, 장기적 책임감, 경쟁자보다 빠른 실행"을 덧붙였는데, 이는 도전과 헌신의 세대적 재해석으로 읽힙니다.

한화투자증권의 조직문화 특성

한화투자증권은 공식적으로 "고객 신뢰를 중심 가치로 가장 신뢰받는 증권회사"를 지향합니다. 2018년 업계 최초로 소비자중심경영(CCM, Consumer Centered Management) 인증을 취득했고, CCO(Chief Consumer Officer, 최고고객책임자) 중심의 조직 체계를 갖추고 있습니다. 이는 '컴플라이언스·소비자보호' 지향 문화를 조직 차원에서 제도화한 것이며, 단순 구호가 아니라 KPI·평가 체계에 반영된 실질적 장치입니다.

장병호 대표는 취임 직후 '디지털혁신실 → 디지털혁신부문 격상' 조직개편을 단행하며 세 가지 키워드를 일관되게 발신하고 있습니다. 첫째, 디지털 신사업(STO·토큰증권·디지털자산 플랫폼)입니다. 둘째, 해외·글로벌(인도네시아·베트남·싱가포르)입니다. 셋째, 금융계열사 시너지입니다. 비즈니스포스트는 이를 권회백(2017~2023) → 한두희(2023~2025) → 장병호(2025~)로 이어지는 '8년의 디지털 DNA'로 분석하며, 장 대표의 CEO 레터는 "거시경제·규제 여건 변화에 맞춰 포트폴리오를 구성해야 한다"며 변화 대응력과 실행력을 반복 강조합니다.

조직문화의 실제 체감 측면에서는 다면적 해석이 필요합니다. 잡플래닛·블라인드 등 후기 기반 정보는 표본 편향이 크지만, 공개된 스니펫 수준에서 "PC-OFF 제도·유연한 휴가 사용 등 근무환경 제도는 긍정적이지만, 부서·팀장별 편차와 성과주의 압력은 상존"이라는 양면 평가가 관찰됩니다. 이는 증권업계 일반의 '성과 편차·프런트 오피스 중심 문화'와 유사한 패턴이며, 제도적 유연성은 그룹 차원에서 상대적으로 갖춰져 있으나 실제 체감은 본부·팀 리더십과 딜 사이클에 좌우된다고 해석하는 것이 안전합니다. 특히 IB 부문은 딜 클로징이 임박한 시기

심층 분석 보고서: 한화투자증권-본사영업-IB

(D-30 이내)에 장시간 근무가 불가피하며, 이는 제도로 해결되지 않는 업계 공통 특성입니다.

IB 도메인의 일반적 선호 인재 특성 — 다섯 축의 심층 해설

맥킨지의 'Talent in wholesale banking' 시리즈는 "IB-자본시장의 본질적 차별화는 소수 탑 탠런트"라고 진단하며, 디지털 전환기에 필요한 역량을 세 축으로 구분합니다. 첫째는 기술·분석 역량(technical and analytical skills)입니다. 둘째는 소셜·감성 스킬(social and emotional skills)입니다. 셋째는 코칭·관리 역량(coaching and managerial skills)입니다. 맥킨지는 "금융 업무의 43%가 자동화 여지가 있다"고 진단하면서, 역설적으로 AI-자동화가 대체하지 못하는 '재학습(reskilling) 속도와 민첩성'이 결정적 경쟁력이라고 평가합니다. 이는 IB 지원자에게 중요한 시사점을 줍니다 — 단순 모델링·엑셀·PPT 숙련도는 기본이고, 그 위에 '새로운 상품·규제·기술을 빠르게 학습해 딜에 적용하는 능력'이 차별화 요소입니다.

실무 레퍼런스인 Forage·Investment Bank Academy·Wall Street Oasis(WSO) 등의 논의를 종합하면 IB 선호 인재 특성은 다섯 축으로 수렴합니다. 각 축을 깊이 있게 살펴보겠습니다.

첫째 축은 체력·근기·회복탄력성(Resilience)입니다. IB는 업계 내에서도 근무 강도가 가장 높은 도메인입니다. 국내 IB는 주당 70~90시간 근무 관행이 여전히 일반적이며, 딜 마감 압박 시에는 주 100시간을 넘기도 합니다. 글로벌 IB에서는 2020년대 초 분석가 과로사·번아웃 이슈가 사회문제화되며 '주당 80시간 상한제'를 도입했지만, 실제 준수는 제한적입니다. 이런 환경에서 체력과 심리적 회복탄력성은 단순 '참을성'이 아니라 '지속적 고성과 유지 능력'의 토대입니다. 더 중요한 것은 '실수가 곧 경제적 손실'로 연결되는 구조라는 점입니다. 증권신고서 오타자, 모델링 수식 오류, 실사 자료 누락 하나가 수십억~수백억 원의 손실로 이어질 수 있고, 이는 주니어 단위에서도 예외가 없습니다. 따라서 디테일 집착(attention to detail)과 'Never surprise your seniors'(상사를 놀라게 하지 말라) 원칙이 1년차 분석가의 생존 문법입니다.

둘째 축은 숫자 감각·재무 모델링 역량입니다. Excel·PPT·Bloomberg·FactSet·CapitalIQ 등 도구 활용은 기본이고, 3재무제표(손익·재무상태·현금흐름) 연결 모델, DCF(현금흐름할인)·Trading Comparables(유사기업 비교)·Precedent Transactions(선례 거래)·LBO(차입매수)·Merger Model(합병 모델) 등 다양한 가치평가 기법 숙련이 필수입니다. 이는 IB 도메인의 '입장권(entry ticket)'이며, 이 수준이 갖춰지지 않으면 주니어로 기용되지 않습니다. 국내 증권사 IB에서는 글로벌 IB와 달리 제안서(RFP 대응)와 증권신고서 작성 역량이 신입에게 가장 먼저 요구되는데, 이는 국내 법규 환경(공시·인수인 책임 등)이 독특하기 때문입니다.

셋째 축은 학습 속도(Learning Agility)입니다. IB는 업종 커버리지(헬스케어·산업재·금융·에너지·IT·소비재 등)가 빈번히 바뀌고, 딜마다 회계·세무·M&A 법률·자본시장법·공시규제를 빠르게 흡수해야 합니다. 오늘 헬스케어 딜을 담당하다가 내일은 2차전지 딜로 넘어가는 일이 일상이며, 이 과정에서 단 며칠 내에 해당 산업의 밸류 드라이버·경쟁 구도·규제 이슈를 파악해야 합니다. '지적 호기심'은 Forage·The-trackr 등이 공통 강조하는 요소이며, 이는 단순 IQ가 아닌 '새로운 정보에 대한 개방성과 소화 능력'입니다.

넷째 축은 목표 지향성·네트워킹입니다. 시니어로 올라갈수록 "Rain making"(비를 내리게 하기, 즉 딜을 가져오기)이 핵심 역할이 되며, 이는 네트워킹·협상·고객설득·심리이해의 종합입니다. 주니어 단계에서도 크로스셀·멘토링·사내외 네트워크가 성과 평가에 직결됩니다. 한국 IB에서는 학연·지연·업계 네트워크의 영향력이 글로벌 대비 크며, 특히 중형사에서는 개인 네트워크가 딜 수입의 중요 변수입니다. 한화투자증권의 경우 그룹 계열사·한화자산운용·한화생명 네트워크가 중요한 자산이며, 지원자가 이러한 네트워크를 이해하고 활용 가능성을 제시할 수 있다면 가점 요소가 됩니다.

다섯째 축은 소프트 스킬·프로페셔널리즘입니다. 커뮤니케이션·협업·업무윤리가 기술 역량 이상으로 평가되며, 멀

심층 분석 보고서: 한화투자증권-본사영업-IB

티태스킹(복수 딜 동시 처리)·정확한 문서화·클라이언트 응대 매너·팀 내 상하좌우 관리가 핵심입니다. IPO·M&A의 수개월~1년 이상 장기 프로젝트 특성상 '조용한 신뢰'를 꾸준히 쌓는 역량이 특히 중요합니다. '조용한 신뢰'란 화려한 퍼포먼스가 아니라 '마감을 지키고, 약속한 품질을 넘어서며, 상황 변화를 먼저 공유하는' 행동의 누적입니다.

한화 인재상과 IB 역량의 교집합 매핑

두 체계를 매핑하면 세 축에서 자연스럽게 겹칩니다. 첫째, 도전과 IB의 '딜 클로징 목표지향·신규 산업 학습'이 겹칩니다. 한화의 도전은 '최고 추구·열린 사고·도전적 목표'이고, IB의 도전은 '새 딜 수임·신규 산업 커버리지·복잡한 구조화'입니다. 지원자는 본인의 경험 중 '처음 접한 분야에서 짧은 시간 내에 성과를 낸 사례'를 도전의 증거로 제시할 수 있습니다.

둘째, 헌신과 IB의 '체력·끈기·팀/클라이언트 우선·장기 프로젝트'가 겹칩니다. 한화의 헌신은 '공동 목표·고객 약속·공동운명체 의식'이고, IB의 헌신은 '장시간 근무·딜 마감·팀 성공 우선·발행사 신뢰'입니다. 지원자는 본인의 경험 중 '개인 희생을 감수하고 팀 성과에 기여한 사례'를 헌신의 증거로 제시할 수 있습니다.

셋째, 정도와 IB의 '컴플라이언스·디테일·이해상충 관리'가 겹칩니다. 한화의 정도는 '정직·공사 구분·공정한 성과주의'이고, IB의 정도는 '공시 정확성·이해상충 관리·내부자 정보 차단(Chinese Wall)·고객 우선'입니다. 지원자는 본인의 경험 중 '원칙을 지키며 성과를 낸 사례'를 정도의 증거로 제시할 수 있습니다. 여기에 한화의 '글로벌 인재' 확장 축이 IB의 '크로스보더 딜·해외 IPO·규제 비교' 역량과 정확히 맞닿으며, 장병호 대표 체제의 해외사업 드라이브와도 접점을 만듭니다.

컨설팅 관점의 세 가지 시사점

첫째, 정도의 차별화입니다. 여의도 경쟁사(미래에셋·한투·NH·KB) 대비 한화투자증권은 CCM 인증·CCO 체계·컴플라이언스 대상 수상 등 '정도·신뢰' 프레임을 반복 강조해 왔습니다. IB 지원자는 단순 딜 실적이 아닌 "원칙을 지키며 성과를 낸 경험"으로 그룹 가치를 번역할 때 적합도가 높아집니다. 예를 들어 "학회 리서치 과정에서 데이터 오류를 발견하고 팀장에게 보고하여 보고서를 정정한 경험" 같은 서사는 정도를 구체화하는 좋은 소재입니다.

둘째, 글로벌 + 디지털 진화 축 합치입니다. 장병호 대표 체제의 해외사업·디지털자산·STO 드라이브는 그룹 인재상의 '글로벌·도전'을 IB 도메인에서 구체화한 것이며, 산업 커버리지·크로스보더·디지털 금융(RWA·토큰증권) 학습 이력은 즉시 연결됩니다. 지원자는 본인의 경험 중 "해외 사례를 국내에 적용하려 했던 사례" 또는 "디지털·블록체인·핀테크를 학습하여 실제 프로젝트에 적용한 사례"를 준비해두면 유리합니다.

셋째, 헌신을 번역한 팀워크 증빙입니다. IB의 다부서 협업·장기 프로젝트 특성과 맞닿으므로, 지원자는 개인 영웅담보다 "팀 성과·신뢰 누적" 서사를 택하는 편이 전략적입니다. 예를 들어 "학회 프로젝트에서 6개월간 팀원 5명과 협업하여 최종 성과를 낸 경험, 그 과정에서 내가 맡은 파트"를 설명하는 방식이 한화의 헌신 가치와 IB의 팀워크 요건 모두에 부합합니다.

면접 활용 포인트 다섯 가지

첫째, 가치 언어 번역 포인트입니다. "도전-헌신-정도"를 IB 언어로 재번역해 답변 구조를 짜야 합니다. 예를 들어 "저는 도전을 '딜 마감 기한 내 신규 산업 학습'으로, 헌신을 '장기 프로젝트에서 팀 성과를 우선한 경험'으로, 정도를 '숫자와 문서의 정확성과 원칙 준수'로 실천해 왔습니다"라고 말하면, 그룹 공식 키워드를 지원 직무 언어로 연결하여 Fit을 즉각 증명할 수 있습니다.

심층 분석 보고서: 한화투자증권-본사영업-IB

둘째, CEO 방향성 연동 포인트입니다. 장병호 대표의 '글로벌·디지털·계열사 시너지' 키워드를 본인 경험 한 꼭지와 연결하되, 공허한 메아리가 아닌 구체적 증빙을 수반해야 합니다. 크로스보더 M&A 케이스 스터디 경험, 디지털자산 리서치 경험, 그룹사 IR 자료 심층 분석 경험 등이 좋은 소재입니다.

셋째, 정도의 구체화 포인트입니다. 추상적 '정직'이 아니라 리스크 감수성·이해상충 관리·컴플라이언스 중시 에피소드로 증빙해야 합니다. 학회 리서치 데이터 정정, 인턴 시 이해상충 플래그, 팀 프로젝트에서 원칙 우선 선택 등이 소재가 됩니다. 한화는 업계에서 '신용·의리' 프리미엄을 강하게 유지하는 그룹이라 이 축의 설득력이 특히 큼니다.

넷째, 팀워크의 구체화 포인트입니다. IB의 '장기 프로젝트·다부서 협업' 특성을 본인 경험으로 증빙하되, "내가 이끌었다"보다 "팀이 성공했다, 내 역할은 이것이었다"는 겸손한 프레임이 헌신 가치에 부합합니다.

다섯째, 학습 속도의 증빙 포인트입니다. "IB는 산업 커버리지가 자주 바뀌는데, 이를 감당할 학습 속도가 있는가"라는 질문에 대비해, 본인의 경험 중 '단기간에 낯선 분야를 학습하여 성과를 낸 사례'를 준비해야 합니다. 학회에서 낯선 산업 리서치, 인턴에서 처음 접한 도구 숙달, 자격증 단기 취득 등이 소재가 됩니다.

5장. 직무 분석 — 한화투자증권 본사영업-IB

2026년 상반기 공채 구조 — '직군 단위 채용' 전환의 의미

한화투자증권은 2026년 상반기 신입 공채(접수 2026년 4월 13일~4월 27일)에서 "기존 세부 직무 중심에서 벗어나 잠재력과 확장가능성 중심의 직군 단위 채용으로 전환"을 공식화했습니다. 김도형 혁신지원실장은 "급변하는 금융 환경에서 특정 직무에 국한하지 않고 다양한 역할을 수행할 수 있는 인재 확보가 중요해졌다. 디지털 자산 시대를 이끌어 나갈 인재를 채용하겠다"고 발신했습니다. 이는 2023년 하반기 이후 약 3년 만의 신입 공채 재개라는 점에서 조직적 의미가 크며, 장병호 대표 체제의 첫 신입 채용이라는 점에서 상징성도 큼니다.

모집 직군은 네 개 체계로 구성됐습니다. 첫째, 본사영업 직군은 IB·법인영업·Trading을 포함하며, 이번 분석의 대상 직무인 IB가 이 직군의 핵심 트랙입니다. 둘째, 영업점 PB 직군은 전국 영업점의 프라이빗뱅크·자산관리 상담사 역할입니다. 셋째, 본사지원 직군은 디지털 기획·글로벌 투자·인사·재무·리스크·상품 등 관리·기획 기능입니다. 넷째, 디지털 금융 직군은 Trading/IT 영역으로, 디지털자산·알고리즘 트레이딩·IT 개발 역할입니다.

자격요건은 국내외 4년제 대학(원) 기졸업 또는 2026년 8월 이전 졸업예정자, 남성의 경우 병역필 또는 면제, 해외여행 결격사유 없는 자입니다. 우대사항은 다음과 같이 정리됩니다. 첫째, 금융투자업 관련 자격증(증권투자권유자문인력·CFA·CPA·재경관리사·FRM 등)입니다. 둘째, 재무·회계·통계·경영/경제 전공자입니다. 셋째, 금융권 인턴 경험자입니다. 넷째, 영어 Business 구사 가능자입니다. 다섯째, 디지털자산·블록체인 관련 소양자입니다 (2026년 공채 기초상 디지털 역량이 특히 강조됨).

직군 단위 채용 전환의 전략적 의미를 해석하면 세 가지 포인트가 보입니다. 첫째, 자본시장 업무의 경계가 모호해지는 트렌드에 대한 조직적 대응입니다. IB·법인영업·Trading은 과거에는 구분이 명확했지만, 블록세일·구조화 금융·PRS·TRS 등 영역에서 경계가 흐려졌습니다. 둘째, Cross-sell 니즈입니다. 한 명의 주니어가 IB 딜과 S&T 포지션·법인영업 기관 수요를 동시에 이해해야 전체 수익을 극대화할 수 있다는 인식입니다. 셋째, 인재 확장성입니다. 세부 직무로 미리 가르면 조직 유연성이 떨어지는데, 직군으로 묶어 채용한 뒤 업무 로테이션·성과에 따라 배치하는 방식이 미래 불확실성에 대응하기에 유리합니다.

심층 분석 보고서: 한화투자증권-본사영업-IB

본사영업-IB의 실제 업무 — 7개 세부 영역 심층 설명

한화투자증권 IB본부는 전통적으로 부동산금융·대체투자 비중이 DCM·ECM 합계보다 큰 구조를 유지해 왔으며, 2024년 이후 인도네시아 칩타다나 인수를 계기로 '글로벌 Full Line-up IB 서비스' 구축을 공표하고 있습니다. 본사영업-IB 주니어의 역할은 다음 7개 영역에 걸쳐 딜별 프로젝트 단위로 부여됩니다.

첫째는 ECM(주식자본시장, Equity Capital Markets)으로, IPO·유상증자·메자닌(CB/BW)을 포괄합니다. IPO는 대표주관계약 → 예비실사 → 상장예심청구 → 증권신고서 → 수요예측 → 청약 → 상장의 전 과정을 주관합니다. 한화투자증권은 2024년 이에이트 단독 주관으로 IPO 리그테이블 15위를 기록했으며, 인수수수료를 4.21%로 키움증권(7.14%)·한국투자증권(6.19%)에 이은 업계 3위의 수익성을 보였습니다. 유상증자는 2025년 시장이 전년 대비 3.5배 급증하며 핵심 먹거리로 부상했고, 한화투자증권도 중소·중견기업 주주배정 유증 주관을 확대하고 있습니다.

둘째는 DCM(채권자본시장, Debt Capital Markets)으로, 회사채·여전채·ABS를 포괄합니다. KB·NH·한투·신한 뒤의 중위권에서 증권채·금융채 중심으로 발행 주관하고 있으며, IB토마토 1월 집계에서 "KB증권이 한화투자증권·대신증권·삼성증권 등 증권채 발행으로 1월부터 격차를 벌렸다"는 기술은 한화투자증권의 여전채·증권채 발행사 지위를 역설합니다.

셋째는 M&A 자문입니다. 중견·중소 대상 매도/매수자문, Fairness Opinion(공정성 의견), 기업실사, 가치평가 등이 포함됩니다. 넷째는 인수금융입니다. PEF·전략적 투자자의 M&A용 대출 주선·총액인수·신디케이션 등이며, 국내 M&A 시장에서 증권사·은행의 경쟁이 치열한 영역입니다. 다섯째는 구조화금융입니다. ABL(자산유동화대출)·ABCP(자산유동화기업어음)·신디케이트론·PRS·TRS 등 파생결합 구조화 설계가 포함되며, 고마진 영역입니다. 여섯째는 부동산금융/PF입니다. 데이터센터·주거·물류·호텔 등 실물자산과 사회기반시설 PF로, 역사적으로 한화투자증권 IB 이익의 상당 비중을 창출해왔습니다. 2022~2024년 부동산 PF 위축 국면에서 타격을 입었으나 2025년 회복 단계입니다. 일곱째는 대체투자입니다. 해외 부동산·항공기·선박·인프라·PEF LP 출자·프리 IPO·CB/BW 등이 포함되며, 2025년 트렌드는 AI 데이터센터·ESS(에너지저장장치)·반도체 공장 등 신산업 PF로 확장되고 있습니다.

하루·한 달·1년 업무 흐름 상세 설명

본사영업-IB 주니어의 하루는 보통 세 구간으로 나뉩니다. 오전(09:00~12:00)은 고객사·유관부서 메일 회신, 긴급 이슈 처리(증권신고서 수정·공시 문구 검토), 시장 동향 체크(KIND·DART 공시 스캔, 블룸버그·인포맥스 금리·발행일정 확인)가 중심입니다. 오후(13:00~19:00)는 제안서(Pitch Book)·상장예심신청서·증권신고서 페이지 워크, 재무모델링 업데이트, 팀 미팅에서 딜 이슈 공유, 외근(실사·영업 미팅·발행사 IR 리허설)으로 이동합니다. 야간(19:00~익일)에는 공모일정 근접 시 밤샘 작업(증권신고서 정정·인수단 컨퍼런스콜·기관 수요예측 대응)이 일상화됩니다. 마감 주간에는 새벽까지 작업한 뒤 서너 시간만 자고 다시 출근하는 일이 반복됩니다.

한 달 사이클을 보면 1주차는 신규 딜 킥오프 미팅과 Data Request List(DRL) 발송, 2~3주차는 가치평가·모델링·투자설명서 초안 작성과 법무/회계법인 Commenting 사이클, 4주차는 심사청구 또는 수요예측/청약 실행과 RM 파이프라인 리뷰·월말 KPI 점검으로 리듬화됩니다. 복수의 딜을 동시에 진행하기 때문에 각 딜의 단계가 다르고, 주니어는 여러 딜의 서로 다른 단계를 병행 관리해야 합니다.

1년 사이클은 분기별 특성이 뚜렷합니다. 1분기(1~3월)는 전년 결산 기반 회사채·여전채 성수기이며, 대형 유증 킥오프가 집중되는 시기입니다. 2분기(4~6월)는 IPO 상반기 피크로 3~6월 상장이 몰리고, 반기 Placement가 이어집니다. 3분기(7~9월)는 DCM 비수기이지만 IPO 하반기 파이프라인 발굴이 활발해집니다. 4분기(10~12월)

심층 분석 보고서: 한화투자증권-본사영업-IB

는 연말 자금조달 러시와 리그테이블 순위 확정 경쟁, 차년도 Mandate 경쟁 PT가 몰리는 시기입니다. 이 사이클을 이해해야 주니어가 언제 어디에 집중해야 하는지 감을 잡을 수 있습니다.

이해관계자 맵 — 내부·외부·그룹 계열

내부 이해관계자는 여러 본부에 걸쳐 있습니다. 리서치센터는 발행사·섹터 밸류에이션·산업 전망을 제공하는 핵심 파트너이며, 특히 IPO 수요예측과 투자설명서 작성 시 긴밀히 협업합니다. 컴플라이언스/준법감시는 증권신고서·공시 리뷰와 Chinese Wall(내부자 정보 차단벽) 관리를 담당하며, IB 주니어가 가장 빈번히 소통하는 부서입니다. 리스크관리는 인수 포지션 한도·신용등급·PF 익스포저 심사를 담당하며, 딜을 수입하려면 리스크관리위원회 통과가 필수입니다. Sales&Trading/Wholesale은 회사채·유증 청약 기관 수요 수렴과 리테일 WM의 공모주 배정 업무를 담당합니다. 법무는 계약서 협상을, 운용은 LP 출자·SPC 구조화를 지원합니다.

외부 이해관계자는 더 다양합니다. 발행기업의 CFO·재무·IR팀은 Mandate 원천이며, RM의 1차 접점입니다. 회계법인인 Big4라 불리는 삼일PwC·삼정KPMG·한영EY·안진이 대부분의 상장사 감사를 담당하며, IPO·M&A 실사에서 필수 파트너입니다. 법무법인은 김앤장·광장·세종·태평양 등 대형 펌이 복잡한 거래 자문을 담당합니다. 감독당국으로는 금융감독원(증권신고서 심사)·한국거래소(상장심사)·한국예탁결제원(주식 등록·결제)·금융위원회(제도·인가)가 있습니다. 기관투자자는 연기금(국민연금·사학연금)·공제회(공무원연금·지방행정공제회)·운용사·보험사·해외 IB의 아시아 본부 등이 포함됩니다.

한화그룹 계열사는 한화솔루션·한화에어로스페이스·한화오션·한화생명·한화자산운용 등이며, '발행사이자 공동 투자자'라는 이중 지위에서 전략적 네트워크를 형성합니다. 본사영업-IB 주니어는 이 네트워크를 동시에 조율하는 중간 매개자 역할을 수행합니다. 특히 그룹 계열사 딜은 '내부자 정보 차단'과 '그룹 이해관계자 조율'이라는 까다로운 과제를 동반하기 때문에, 정도 가치의 실천이 특히 요구되는 영역입니다.

필요 역량 — 하드스킬과 소프트스킬의 세부

하드스킬은 일곱 축으로 정리할 수 있습니다. 첫째는 재무모델링입니다. Three-statement(3재무제표 연결) 모델, DCF, LBO, Merger Model 등을 Excel에서 '키보드 오리엔티드'(마우스 없이 단축키로만) 작업할 수 있어야 합니다. 둘째는 기업가치 평가입니다. DCF, Trading Comparables, Precedent Transactions, 배당할인모형(DDM) 등 여러 방법론을 상황에 맞게 선택·적용해야 합니다. 셋째는 PPT/제안서 작성입니다. Pitch Book, Information Memorandum(IM), 증권신고서 등 다양한 문서를 빠르고 정확하게 작성해야 합니다. 넷째는 회계·세무입니다. K-IFRS 기준 연결·별도재무제표, 현금흐름표, 세무 이슈를 이해해야 합니다. 다섯째는 금융상품 이해입니다. 주식·채권·CB/BW·ABS·파생결합·PF Loan·메자닌 등 다양한 상품의 구조와 리스크를 파악해야 합니다. 여섯째는 산업분석입니다. 한화투자증권이 포커스하는 섹터(방산·에너지·2차전지·바이오·플랫폼·부동산)를 중점적으로 공부해두면 유리합니다. 일곱째는 영어입니다. 해외 IB·외국인 기관 대응과 인도네시아 칩타다나 연계 시 필수적입니다.

소프트스킬은 다섯 축입니다. 커뮤니케이션은 3~4인 딜팀과 복수 외부 자문사의 협업에서 필수입니다. 협상력은 주관사 수수료율·인수가액·공모가 밴드 등 민감한 수치를 다룰 때 필요합니다. 멀티태스킹은 복수 딜과 Pitch 마감을 병행 관리할 때 요구됩니다. 회복탄력성은 장시간 근무·정정공시·밤샘 클로징을 견디는 심리적 안정성입니다. 이슈 오너십은 "자신의 딜을 끝까지 책임지는 자세"이며, 주니어가 시니어로 성장하는 핵심 덕목입니다.

KPI·평가 포인트 상세

주니어에서 시니어까지 단계별로 평가 지표가 다양합니다. 첫째, 딜 수주 건수와 공모금액(League Table

심층 분석 보고서: 한화투자증권-본사영업-IB

Volume)으로, 딜사이트·더벨·IB토마토가 공식 집계하는 리그테이블 순위가 평가의 외부 지표입니다. 둘째, 인수 수수료 절대액과 수수료율입니다. 볼륨은 작아도 수수료율이 높으면 수익성 기여도가 큼니다. 셋째, 리그테이블 순위 기여입니다. 회사 전체의 리그테이블 상승에 기여한 정도가 평가됩니다. 넷째, RM 네트워크 확장입니다. 신규 커버리지 수와 반복 Mandate 확보가 장기 성장의 원천입니다. 다섯째, Risk-adjusted Return입니다. 인수 포지션 소화 속도·미매각 최소화·부실 PF 발생률 등으로, 단순 수익뿐 아니라 리스크 조정 수익이 평가됩니다. 여섯째, Cross-sell 기여입니다. DCM에서 ECM으로, ECM에서 M&A로, M&A에서 대체투자로 연계하는 성공률이 평가됩니다. 일곱째, 컴플라이언스 리스크 0건입니다. 정정공시·제재·민원 등이 발생하지 않아야 합니다.

한화투자증권 본사영업-IB의 고유 특성은 '중소형 IPO 고수수료율 + 계열사 자금조달 + 동남아 크로스보더 + 디지털자산 신상품'의 4개 레인 각각에서 성과를 낼 수 있어야 한다는 점입니다. 대형 딜 볼륨 경쟁에서는 구조적으로 밀리기 때문에, 위 4개 레인에서 '작지만 알찬' 실적을 꾸준히 쌓는 것이 지속 가능한 성장 방정식입니다.

가상 업무 시나리오 — 중견기업 IPO 주관 수임부터 상장까지 12개월

한화투자증권의 본사영업-IB 주니어가 중견기업 IPO 대표주관을 수임해서 상장까지 가는 12개월을 시나리오로 재구성해보겠습니다.

T0 시점(영업·수임 단계)에는 중견기업 CFO에게 Pitch Book을 제안합니다. Equity Story(상장 스토리), Peer Valuation(유사기업 비교 밸류), 예상 공모규모 1,500억원, IPO 이슈 체크리스트 등이 포함됩니다. 주니어는 Pitch Book 작성·수치 검증·발표 리허설 보조 역할을 합니다. 경쟁 PT를 통과하면 대표주관계약을 체결하고, 공동주관 1개사를 추가로 영입합니다.

T+1~T+3 개월(예비실사 단계)에는 Data Request List를 발송하고 발행사로부터 재무·영업·법무·세무 자료를 받아 실사를 시작합니다. 법무·회계법인과 병행하여 커머셜 실사(시장·경쟁·전략)를 수행합니다. 이 단계에서 내부 리스크심의위원회 Pre-IC(Pre-Investment Committee)에 상정하여 인수 포지션 한도를 확보합니다. 주니어는 실사 자료 정리·재무모델링 업데이트·이슈 리스트 관리를 담당합니다.

T+3~T+5 개월(상장예심 단계)에는 거래소에 상장예심청구서를 제출하고, 기술특례·질적심사 Q&A에 대응합니다. 심사 기간은 약 45~60 영업일이 소요됩니다. 주니어는 심사 Q&A 답변 초안 작성·추가 자료 준비를 담당합니다.

T+6~T+9 개월(공모 준비 단계)에는 금융감독원에 증권신고서를 제출하고, 정정 사이클을 2~3회 거칩니다. 공모가 밴드를 확정하고, 해외 IR(홍콩·싱가포르 NDR, Non-Deal Roadshow)을 설계합니다. 주니어는 증권신고서 작성·정정 대응·IR 자료 준비를 담당합니다.

T+10 개월(수요예측·청약 단계)에는 국내외 기관 북빌딩을 2영업일간 진행하여 확정공모가를 결정하고, 일반청약을 2영업일간 받아 배정·환불을 진행합니다. 주니어는 수요예측 데이터 정리·기관별 배정 산식 적용·청약 진행 모니터링을 담당합니다.

T+11~T+12 개월(상장·시장조성 단계)에는 상장일 주가 안정 조치(Over-allotment 옵션 행사·시장조성)를 시행하고, 상장 후 30영업일간 시장조성 의무를 이행합니다. 이후 2년간 재무자문·추가 유증·CB 수임 기회를 발굴합니다. 주니어는 시장조성 모니터링·IR 지원·사후관리를 담당합니다.

전 과정에서 주니어는 실사 자료 요청·모델링 업데이트·증권신고서 초안·기관 수요예측 분석·감독당국 Q&A 대응의 실무 축을 담당하며, 시니어의 'Never surprise me' 원칙을 지키면서 딜을 Closing 시점까지 안전하게 운반해야 합니다. 이 과정이 실패하면 회사의 신뢰·수수료·리그테이블 순위가 모두 손상되므로, 주니어 1명의 실수가

심층 분석 보고서: 한화투자증권-본사영업-IB

회사 전체에 영향을 미친다는 점을 항상 기억해야 합니다.

면접 활용 포인트 다섯 가지

첫째, '직군 단위 채용' 전환 배경을 본인 스토리화하는 포인트입니다. IB·법인영업·Trading이 한 직군으로 묶인 이유는 자본시장 Cross-sell 니즈 때문이며, "본인은 DCM 인턴에서 얻은 발행사 네트워크를 ECM·M&A·대체투자까지 확장할 수 있는 후보"라는 식으로 직군 통합의 전략적 필연성을 본인 역량과 연결해야 합니다.

둘째, 실제 강점 영역 특정 포인트입니다. 전통 IB 리그테이블 순위가 아니라 부동산금융·대체투자 비중에 인도네시아 칩타다나 인수를 통한 동남아 Full Line-up 전략을 지원동기 축으로 사용해야 합니다. "대형사의 리그테이블 순위를 쫓기보다, 한화투자증권이 이미 강한 영역을 더 강하게 만드는 데 기여하고 싶다"는 프레임이 유효합니다.

셋째, 중소형 IPO 고수수료율 4.21% 활용 포인트입니다. "대형 딜 수주보다 수수료율 중심의 선택과 집중에 기여할 수 있는 역량(밸류에이션 정밀도·중견기업 CFO 커뮤니케이션)"을 강조해야 합니다. 이는 한화투자증권이 2024년 이에이트 주관에서 보여준 '작지만 알찬 딜' 전략과 부합합니다.

넷째, 디지털자산 시대 인재 키워드 대응 포인트입니다. 토큰증권(STO)·디지털자산 ABS·Web3 인프라 PF에 대한 기초 이해를 자소서·면접에서 각인해야 합니다. "블록체인·STO를 공부해본 경험"이나 "디지털자산 관련 리서치 경험"이 있다면 적극 어필하고, 없다면 최소한 '쟁글·두나무·TraDeFi' 같은 키워드는 이해하고 있어야 합니다.

다섯째, 한화그룹 계열 시너지 포인트입니다. 한화에어로(방산·우주)·한화솔루션(에너지·소재)·한화오션(조선) 자금 조달 Mandate를 IB 커리어 목표와 연결하되, "NH에 주관을 내주고 있는 현실을 어떻게 뒤집을 것인가"라는 구체적 전략 질문에 한 문장 답변을 준비해야 합니다. 예를 들어 "그룹 계열사의 회사채·유증 공동주관사단에 한화투자증권의 특화 영역(구조화·메자닌·디지털자산 ABS)으로 차별화된 역할을 제시함으로써 점진적으로 비중을 확대할 수 있다"는 식의 구체적 답변이 요구됩니다.

참고 레퍼런스 (References)

1. McKinsey — Talent in wholesale banking: Building a sustainable competitive advantage — <https://www.mckinsey.com/industries/financial-services/our-insights/talent-in-wholesale-banking-building-a-sustainable-competitive-advantage>
2. Forage — Investment Banking Skills for Your Resume — <https://www.theforage.com/blog/skills/investment-banking-skills>
3. Investment Bank Academy — 10 Essential Investment Banking Analyst Skills (2026) — <https://investmentbankacademy.com/investment-banking-analyst-skills-that-matter-most/>
4. 한국신용평가 — PF 구조조정, 어디까지 왔나 (2025.04.29) — <https://kisrating.com/fileDown.do?menuCd=S1&gubun=P&fileName=ss20250429-2.pdf&writedate=20250429>
5. 한국신용평가 — 한화투자증권 KIS Credit Opinion

심층 분석 보고서: 한화투자증권-본사영업-IB

2025.11.10 — <https://kisrating.com/fileDown.do?menuCd=R8&gubun=2&fileName=rs202511-33.pdf>

6. 대한금융신문 — 2025년 상반기 국내 주요 증권사 별도 자기자본 현황 — <https://www.kbanker.co.kr/news/articleView.html?idxno=221438>
7. 대한금융신문 — 2025년 3분기 국내 주요 증권사 별도 자본 현황 — <https://www.kbanker.co.kr/news/articleView.html?idxno=222920>
8. 서울경제 — 자기자본 격차 49조 최대...대형 증권사 독주 — <https://www.sedaily.com/NewsView/2H1QOTGUYX>
9. 머니S — 초대형IB IMA 인가...시험대 오른 한국형 골드만삭스 — <https://www.moneys.co.kr/article/2025111815533341807>
10. 경기일보 — 미래에셋·한국투자, IMA 1호 지정...풀서비스 IB 초격차 경쟁 — <https://www.kyeonggi.com/article/20251113580871>
11. 아시아경제 — 2025년 IPO 규모 4조5000억 돌파...시장 회복세 뚜렷 — <https://www.asiae.co.kr/article/2025122914514785905>
12. 뉴데일리 — 토담대 연체율 30% 돌파...부동산PF 자기자본 20%로 전면 개편 — <https://biz.newdaily.co.kr/site/data/html/2025/12/23/2025122300012.html>
13. 더벨 — 증권사 부동산PF 구조조정 한파 (Market Watch) — <https://www.thebell.co.kr/free/content/ArticleView.asp?key=202512091503433200104757>
14. 인베스트조선 — 86조 역대 최대 발행에도 냉기 흐른 회사채시장...KB證 DCM 1위 수성 — https://www.investchosun.com/site/data/html_dir/2025/12/17/2025121780091.html
15. 인베스트조선 — DCM 찾은 골드만·블록세일 집중 모건...대형 M&A 가뭄 속 살아남기 — https://www.investchosun.com/site/data/html_dir/2025/09/05/2025090580143.html
16. 인더스트리뉴스 — 분기 최대 실적에도 차이 8배...토스·카카오페이증권 희비 교차 — <https://www.industrynews.co.kr/news/articleView.html?idxno=74589>
17. 글로벌이코노믹 — 한국거래소, 2025년 IPO 84곳·공모가 시총 15.3조 — https://www.g-enews.com/article/Securities/2025/12/202512271533028557df2f5bc1bc_1
18. 시사저널e — 메리츠·키움·한화證 자본 순위 상승...삼성·하나·신영證 제쳐 — <https://www.sisajournal-e.com/news/articleView.html?idxno=419339>
19. 비즈니스포스트 — 한화투자증권 인니 사업 본격화, 운용 한두희서 글로벌 장병호로 — https://www.businesspost.co.kr/BP?command=article_view&num=403318
20. 비즈니스포스트 — Who Is? 장병호 한화투자증권 대표이사 — https://www.businesspost.co.kr/BP?command=article_view&num=434056

심층 분석 보고서: 한화투자증권-본사영업-IB

21. 뉴시스 — 한화투자증권 3분기 영업이익 376억원, 전년비 578%↑ — https://www.newsis.com/view/NISX20251113_0003402182
22. 이투데이 — 한화투자증권 어닝서프라이즈·두나무 지분 가치 부각, 8%대 급등 — <https://www.etoday.co.kr/news/view/2549785>
23. 스트레이트뉴스 — 한화투자, 디지털자산 전문증권사 전환 속도 — <https://www.straightnews.co.kr/news/articleView.html?idxno=300238>
24. IB토마토 — 2025 IB 리그테이블 빅딜이 순위 갈랐다 — <https://www.ibtomato.com/View.aspx?no=17038&type=1>
25. IB토마토 — 한화투자증권 PF 총당금 부담에 수익성 타격 — <https://www.newstomato.com/ReadNews.aspx?no=1255942>
26. 한국금융신문 — DQN 증권사 IB 수수료 V자 회복, KB·한투 종합 투톱 — https://www.fntimes.com/html/view.php?ud=202512210815109687dd55077bc2_18
27. 인사이트코리아 — 해외통 장병호 한화증권 대표, 글로벌 영토 확장 박차 — <https://www.insightkorea.co.kr/news/articleView.html?idxno=231401>
28. 나이트(이데일리·뉴스) — 한화투자증권 전 사업부문 흑자 전환, 영업이익 1477억원 — <https://m.news.nate.com/view/20260416n28665>
29. 한화투자증권 지속가능경영보고서
2025 — https://www.hanwha.co.kr/assets/data/philosophy/Hanwha_Investment&Securities_Sustainability_Report_2025.pdf
30. 한화투자증권 공식
료 — https://www.hanwhawm.com/main/bbs/index.cmd?vc_bid=hanwha1 보도자
31. 한화인 채용사이트 — 핵심가치(도전·혁신·정
도) — https://www.hanwhain.com/web/hanwha/main_value/main_value.do
32. 한화그룹 Sustainability-Society (인재상·조직문
화) — <https://www.hanwha.com/profile/sustainability/social.html>
33. 한화인 — 한화투자증권 계열사 소개·IB영업 직
무 — <https://www.hanwhain.com/web/meet/subsidiary/view.do?seq=208>
34. 인사이트코리아 — 한화투자증권 상반기 신입 채용, 직군 단위 전
환 — <https://www.insightkorea.co.kr/news/articleView.html?idxno=244630>
35. 데일리브리프 — 한화투자증권, 3년만에 신입 채용, 직군 단위 전
환 — <https://www.dailybrief.co.kr/news/articleView.html?idxno=5618>
36. 신한투자증권 채용 — IB 직무 인터뷰(IPO 프로세스·하루 업무 참
고) — <https://recruit.shinhansec.com/recruit/interviewIb.do>

심층 분석 보고서: 한화투자증권-본사영업-IB

37. 서울경제 — 주니어 IB맨 스펙은 기본, 경험·스토리가 관건 — <https://www.sedaily.com/NewsView/1S77L25JOL>
38. FETV — 한화투자증권, 전년대비 영업이익 3,616% ↑ — <https://www.fetv.co.kr/news/article.html?no=210877>
39. 딜사이트 — 2024 리그테이블 IPO 한국투자證 4년만 선두 탈환 (한화 15위) — <https://dealsite.co.kr/articles/134259>
40. 더벨 — Financial Index 증권사 자본 확충 동향 (NCR 포함) — <https://www.thebell.co.kr/free/content/ArticleView.asp?key=202509241617573320102585>