

심층분석보고서

IBK기업은행-금융일반(영남권)

2026.04.26

심층 분석 보고서: IBK기업은행-금융일반(영남권)

심층분석보고서: IBK기업은행 금융일반(영남권)

1장: 산업(섹터) 분석

1-1. 한국 은행산업의 4분류 체계와 자산 3,867조 원 시장의 윤곽

한국 은행산업은 시중은행, 지방은행, 국책(특수)은행, 인터넷전문은행의 네 갈래로 이루어집니다. 2024년 5월 iM뱅크가 옛 대구은행에서 시중은행으로 전환 인가를 받으면서 시중은행은 KB국민, 신한, 하나, 우리, NH농협, iM, SC제일, 씨티의 8개사 체제로 재편 과정을 거쳤습니다. 지방은행은 부산, 경남, 광주, 전북, 제주의 5개사로 줄었고, 국책은행은 KDB산업은행(대내 산업금융), 한국수출입은행(대외 정책금융), IBK기업은행(중소기업 정책금융), NH농협은행, 수협은행의 5개사가 각자 정책 영역을 분담합니다. 인터넷전문은행은 카카오뱅크, 케이뱅크, 토스뱅크의 3사 체제로 안정화되었습니다.

규모 측면에서 2025년 6월 말 기준 4대 금융지주의 연결 총자산은 3,867.5조 원으로 전년 말 대비 3.0 퍼센트 늘었습니다. 국내 은행권 2025년 상반기 당기순이익은 14.9조 원으로 전년 동기보다 18.4 퍼센트 늘었고, 자기자본이익률(ROE)은 10.18 퍼센트로 2024년 같은 기간의 7.80 퍼센트에서 큰 폭으로 개선되었습니다. 이러한 사상 최대 실적의 이면에는 환율 상승에 따른 외화자산 평가이익, 주가 상승에 따른 유가증권 처분이익, 일부 일회성 이익이 함께 작용한 것으로 보입니다. 다만 본업인 이자이익만 떼어 살펴보면 NIM 압박이 상수화되고 있어, 사상 최대 실적이라는 헤드라인이 곧 본업의 건강성을 보장하지는 않는다는 점을 짚어둘 필요가 있습니다.

1-2. NIM 1.5 퍼센트대 고착과 비이자수익 확대의 구조 변화

은행 가치사슬은 자금조달, 여신, 비이자 사업의 세 갈래로 흐릅니다. 자금조달 측면에서는 예수금과 시장성 수신이 핵심이며, 여신은 가계와 기업 두 갈래로 갈라지고, 비자자는 수수료, 투자은행(IB), 자산관리(WM), 외환 사업으로 구성합니다. 4대 시중은행 평균 NIM은 2023년 1.71 퍼센트에서 2024년 4분기 1.53 퍼센트로 떨어졌고, 2025년 2분기 기준 1.55 퍼센트 수준에서 횡보하고 있습니다. 한국은행의 기준금리 인하 사이클이 본격화하면서 변동금리 대출의 리프라이싱 압박이 커져 NIM 회복이 어려운 상황입니다.

이런 환경에서 은행권 공통의 생존 전략으로 비이자수익 확대가 부상했습니다. IBK기업은행의 2025년 상반기 비이자이익은 4,856억 원으로 전년 동기 대비 205.2 퍼센트 늘었는데, 이 안에는 외환·파생 운용수익과 유가증권 평가이익이 상당 부분을 차지합니다. 자금조달 측면에서도 저원가성 요구불 예금의 비중이 전 은행권에서 줄어드는 추세를 보이고 있어, 조달원가 상승이라는 또 다른 압박 요인이 더해졌습니다. 결국 한국 은행산업은 본업 마진의 구조적 압축, 비이자수익 확대 경쟁, 조달원가 부담이라는 세 가지 도전을 동시에 마주하고 있는 셈입니다. 이 흐름은 자산 규모가 큰 시중은행보다 본업 집중도가 높은 IBK 같은 정책금융기관에 더 큰 적응 부담을 안기지만, 동시에 정부 보증 조달 같은 차별 자산을 가진 기관에는 일종의 방어선이 됩니다.

1-3. 가계 디레버리징 시대를 여는 규제 환경

규제 환경은 2025년 들어 상반된 두 방향으로 동시에 움직이고 있습니다. 가계 부문에서는 강한 통제가 가해진 반면, 디지털 부문에서는 빠르게 빗장이 풀리는 모습입니다. 2025년 7월 1일 시행된 스트레스 DSR 3단계 제도는 스트레스 금리를 1.50 퍼센트로 적용하는 방식으로, 가계 부채의 한계 차주를 강하게 옥죄는 효과를 발휘했습니다. 이어 10월 15일 발표된 부동산 종합대책은 수도권 주택담보대출에 대해 스트레스 금리 3.0 퍼센트를 적용하며 추가 압박을 가했습니다.

심층 분석 보고서: IBK기업은행-금융일반(영남권)

이런 정책의 결과, 12월 가계대출은 한 달간 약 1.5조 원이 줄며 전월 대비 감소 전환했습니다. 가계 디레버리징이 본격화하자 은행의 성장 무게중심은 다른 방향으로 옮겨갔습니다. 가계대출이라는 길이 좁아진 만큼, 기업대출, 그중에서도 중소기업 대출이 새로운 성장 영역으로 떠오르고 있는 것입니다. 정부가 부동산 담보 의존형 대출 구조에서 기업 생산활동 지원형 대출 구조로의 변화를 정책 기조로 제시한 점도 같은 흐름입니다. 이른바 '생산적 금융' 패러다임으로 표현되는 이 변화는, IBK기업은행의 본업 구조와 정확히 부합하는 거시 순풍입니다. 시중은행이 가계 부문에서 외형 정체를 겪는 동안, IBK는 중기 본업의 정책적 정당성과 시장 수요를 동시에 확보하는 구조적 우위를 누리게 되었습니다.

1-4. 망분리 완화와 디지털 규제 양면성

규제 환경의 다른 한쪽에서는 디지털 빚장이 빠르게 풀리고 있습니다. 2026년 1월 SaaS(서비스형 소프트웨어) 망분리 예외가 정식 제도화되었고, 2월에는 논리적 망분리 검토가 본격화하면서 클라우드 기반 업무 환경 구축의 길이 열렸습니다. 이는 생성형 AI와 SaaS 솔루션을 은행 업무에 도입할 여지를 크게 넓힌 변화로, 챗GPT나 Claude 같은 LLM을 은행 내부 업무에 활용하거나 클라우드 기반 협업툴을 망분리 예외 영역에서 운용하는 흐름이 빨라질 것으로 보입니다.

예금자보호한도 또한 2025년 9월 5천만 원에서 1억 원으로 24년 만에 상향되었습니다. 이는 인플레이션과 가계 자산 증가를 반영한 조치로, 시장 안정성을 강화하는 한편 은행과 저축은행 사이 자금 이동을 부추기는 효과를 가져왔습니다. 결과적으로 한국 은행산업의 규제 지형은 가계 부문 압박과 디지털 자유화라는 두 흐름이 교차하면서, 은행마다 가계 의존도와 디지털 대응 역량에 따라 영향이 달라지는 비대칭 환경을 만들어냈습니다. 가계 의존도가 낮고 기업금융과 정책금융 비중이 높은 IBK 같은 기관은 가계 규제 강화의 부정적 영향을 상대적으로 덜 받으면서, 디지털 자유화의 혜택은 그대로 누릴 수 있는 위치에 서 있습니다.

1-5. 중소기업 금융 시장의 구조적 특수성과 IBK의 독보적 위상

전체 은행권 중소기업 대출 시장에서 IBK기업은행은 24.4 퍼센트의 시장점유율로 부동의 1위를 차지하고 있습니다. 5대 시중은행 합산 잔액(2025년 11월 677.3조 원)이 IBK 단독 잔액(261.9조 원)의 약 2.6배에 그친다는 사실은, 단일 은행으로서 IBK가 차지하는 비중이 얼마나 압도적인지를 보여줍니다. 더 흥미로운 점은 5대 시중은행 중기대출의 수도권 비중이 69.49 퍼센트로 비수도권은 30.51 퍼센트에 그친다는 것입니다. 즉 비수도권 중소기업 금융 시장은 시중은행의 손길이 잘 닿지 않는 영역이며, 그 빈자리를 IBK기업은행과 지방은행이 분점하고 있는 구조입니다.

이러한 시장 구조는 IBK가 누리는 일종의 자연 독점적 지위를 만들어냅니다. 시중은행은 우량 대기업과 수도권 가계 시장에 집중하고, 인터넷은행은 신용대출 위주의 가계 디지털 시장을 노리며, 지방은행은 거점 지역의 중소기업과 우량 가계 시장을 두고 다투고 있습니다. 그 사이에서 IBK는 전국 모든 지역의 중소기업, 그것도 시중은행이 손대기 어려운 한계 우량 영역과 정책지원 대상 영역을 두텁게 점유하면서 본업의 구조적 해자를 만들어왔습니다. 더욱이 중소기업은행법에 따라 발행하는 중소기업금융채권에는 정부의 지급보증 기능이 부여되어 있어, IBK는 시중은행보다 낮은 비용으로 자금을 조달하여 그 차익을 중기 대출 금리 인하에 활용할 수 있는 구조적 강점도 보유하고 있습니다.

1-6. 인터넷전문은행의 침투 한계와 정통은행의 반격 구도

인터넷전문은행 3사(카카오, 케이, 토스)는 2017년 출범 이후 가계 신용대출 시장을 빠르게 잠식하면서 정통 은행들에게 경각심을 안겼습니다. 그러나 2025년 시점에서 보면, 인터넷은행의 침투력은 가계 무담보 대출과 일부 주택담보대출 영역에 머물러 있습니다. 기업 여신, 외환, 시설자금 같은 복잡한 영역에서는 영업점 기반의

심층 분석 보고서: IBK기업은행-금융일반(영남권)

RM(관계관리자) 모델이 여전히 우위를 유지하고 있습니다.

특히 케이뱅크가 2026년 3월 IPO를 앞두고 SME(중소기업) 영역으로 진출 의사를 밝히면서 향후 경쟁이 치열해질 가능성이 있지만, 비대면 채널만으로 산업 사이클 분석, 담보 평가, 보증 연계, 사후관리를 모두 수행하기에는 한계가 분명합니다. 결과적으로 한국 은행산업은 가계 시장에서는 인터넷은행과 정통 은행이 치열하게 경쟁하지만, 기업 시장에서는 정통 은행의 영업점 모델이 당분간 우위를 유지할 것이라는 비대칭 구조가 굳어지고 있습니다. 이 비대칭은 IBK처럼 영업점망과 본점 심사 역량을 두텁게 갖춘 정책-상업 하이브리드 모델에게 가장 유리한 환경을 만들어줍니다.

1-7. 정책금융 르네상스와 6대 기관 협력 모델

2025년 10월 산업은행, 수출입은행, 기술보증기금, 신용보증기금, 무역보험공사, IBK기업은행 6개 정책금융기관이 '생산적 금융 협의회' 양해각서(MOU)를 체결했습니다. 이는 정책금융이 더 이상 개별 기관의 분산된 활동이 아니라 횡적 협업 체계로 운영하는 새로운 모델이 출범했음을 의미합니다. 이 협의회는 정책자금 집행, 기술평가, 보증 연계, 수출지원의 네 갈래 영역을 공동으로 다루며, 중소기업 한 곳에 대해 여러 기관이 동시에 자금과 보증을 제공하는 패키지 솔루션이 가능해졌습니다.

이러한 협력 모델은 IBK에게 매우 유리합니다. IBK는 600개 이상의 영업점을 가진 유일한 예수금 기반 정책은행이기 때문에, 협의회 6개 기관 중에서 실제 거래 접점을 가장 많이 보유한 기관입니다. 따라서 협업 솔루션의 실행 단위로 IBK 영업점이 자연스럽게 선택받게 되며, 이는 영업점 직무가 점점 더 정책금융 종합 코디네이터의 역할을 맡게 됨을 의미합니다.

2장: 주요 기업 비교 및 대상 회사 포지셔닝

2-1. 5대 금융지주와의 규모 및 수익성 비교

2025년 3분기 누적 기준 5대 금융지주의 연결 당기순이익은 KB금융 5.11조 원, 신한금융 4.46조 원, 하나금융 3.43조 원, 우리금융 2.80조 원, NH농협금융 2.26조 원 순으로 집계되었습니다. 같은 기간 IBK기업은행의 별도 순이익은 1조 9,973억 원, 연결 순이익은 2조 2,597억 원으로 전년 대비 2.8 퍼센트 늘었습니다. 금융지주가 아닌 단일 은행 기준으로 비교하면, IBK는 사실상 우리금융 은행 단독 실적과 견줄 만한 규모이며, NH농협금융 연결 실적과도 비슷한 위치에 도달했습니다.

은행 단독 자산 측면에서도 IBK 500조 원은 KB국민은행 517조 원, 신한은행 491조 원, 하나은행 485조 원에 견줄 만한 규모로, '국책은행은 작다'는 통념을 깨뜨립니다. NIM은 KB금융 1.96 퍼센트, 부산은행 1.87 퍼센트, iM뱅크 1.76에서 1.82 퍼센트, IBK 2024년 4분기 1.67 퍼센트 수준이며, 정책금융기관답게 IBK의 NIM이 시중은행 평균보다 다소 낮은 수준에 머물러 있음을 알 수 있습니다. ROE는 IBK 2025년 상반기 8.78 퍼센트로 시중은행 평균 9.66 퍼센트에 근접하면서, 정책금융 기능을 수행하면서도 상업적 수익성을 유지하는 균형을 보여주고 있습니다.

수익성 디테일을 더 들여다보면, IBK의 강점은 '낮지만 안정적인 이자이익'과 '정책금융 의무로 인한 일정한 자산 증가율 보장'에 있습니다. 시중은행의 ROE가 호황기에 더 빠르게 오르지만 불황기에 더 빠르게 내려가는 변동성을 보이는 반면, IBK는 변동 폭이 작은 안정 곡선을 그리는 경향이 있습니다. 이는 자본시장에서 IBK 채권이 안정 자산으로 분류되는 배경이기도 합니다.

심층 분석 보고서: IBK기업은행-금융일반(영남권)

2-2. 자본 적정성에서 드러나는 IBK의 구조적 핸디캡

다만 자본 적정성 측면에서는 IBK의 약점이 분명히 드러납니다. 2025년 3분기 기준 IBK의 보통주자본비율(CET1)은 11.72 퍼센트로 6대 은행(5대 시중은행과 IBK) 중 최저 수준입니다. 시중은행 평균이 12.5에서 13 퍼센트대를 유지하고 있는 것과 비교하면 1에서 1.5 퍼센트포인트 낮은 셈입니다. 이는 IBK의 자산 구성에서 위험가중자산(RWA)이 큰 중기대출 비중이 80 퍼센트를 넘는 데 따른 구조적 결과입니다. 중기 여신은 가계 주담대보다 위험가중치가 높게 평가되므로, 같은 자산 규모라도 RWA가 더 크게 잡혀 자본비율을 낮추는 효과를 만들어냅니다.

IBK의 BIS 자기자본비율은 14.88 퍼센트로 규제 기준은 충족하지만, 추가적인 자본 여력이 시중은행만큼 두텁지는 못합니다. 이 핸디캡은 정부 지분 51.2 퍼센트라는 안전판으로 일부 상쇄되지만, 자사주 매입이나 소각을 통한 주주환원 정책에는 제약 요인이 됩니다. 결과적으로 IBK 주가는 PBR(주가순자산비율) 0.30배 내외에 머무르며 자본시장의 디스카운트를 받고 있습니다. 이런 구조적 한계가 곧 2026년 분기배당 도입 같은 주주환원 정책 강화로 이어진 배경입니다.

자본 압박을 풀기 위한 IBK의 선택지는 세 가지로 압축됩니다. 첫째 정부 출자를 통한 자본 확충, 둘째 중기 우량차주 위주의 자산 구성을 통한 RWA 효율화, 셋째 비이자수익 확대를 통한 내부유보 강화입니다. 신임 행정 체제에서는 두 번째와 세 번째 경로에 무게를 두는 모습이 관찰되며, 'IBK형 생산적금융 30-300'이라는 캐치프레이즈 안에는 우량 첨단·혁신 중기를 우선 발굴하여 RWA 효율을 높이려는 의도도 함께 담겨 있다고 해석할 수 있습니다.

2-3. 국책은행 3사 비교에서 드러나는 IBK의 종합은행성

산업은행과 수출입은행은 정부 지분 100 퍼센트의 정책금융기관으로, 영업점이 거의 없는 도매금융 또는 IB 형태로 움직입니다. 산업은행은 구조조정, 인수합병(M&A), 인프라 정책금융, 한국형 국부펀드 운용 같은 거시 정책 영역을 담당하고, 수출입은행은 대외 무역금융과 ODA 자금공여 같은 대외 정책금융을 전담합니다. 두 기관 모두 일반 고객을 상대하지 않는다는 점에서 IBK와 결정적으로 차별됩니다.

이에 비해 IBK는 정부 51.2 퍼센트(특수관계 합산 약 68.5 퍼센트) 지분에 600개 이상의 국내 영업점, 12개국 23개 해외 네트워크를 갖춘 유일한 예수금 기반 국책은행입니다. 산은이 정책금융의 사령탑이라면, IBK는 중소기업 정책과 상업 영업을 결합된 야전군에 가깝습니다. 2025년 10월 6개 정책금융기관 협의회 출범으로 IBK는 정책금융 동맹의 한 갈래로 자리잡았습니다. 이 협의회 출범은 향후 정책자금 집행, 기술평가, 보증 연계, 수출지원이 6개 기관 사이 횡적 협업으로 이루어질 가능성이 높음을 시사하며, 영업점 접점이 가장 많은 IBK가 그 실행 단위가 될 가능성이 큽니다.

이러한 위상은 IBK가 국책은행의 역할 분담 구도에서 '실행 채널'을 사실상 독점하고 있음을 의미합니다. 산은과 수은이 만든 정책금융 상품을 일반 중소기업에게 전달하는 통로가 IBK 영업점이며, 이 구조는 IBK 영업점 직무의 정책금융 코디네이터 성격을 강화합니다.

2-4. 영남권 3파전: BNK금융, iM뱅크, IBK의 경쟁 지형

영남권 경쟁 구도는 부산·울산·경남 지역에서 BNK금융그룹(부산은행과 경남은행)이, 대구·경북 지역에서 iM뱅크(구 대구은행)가 거점 점유율을 잡은 가운데, IBK가 중기 여신을 무기로 침투하는 그림으로 요약됩니다. 부산은행은 거점 지역에서 여신 점유율 25에서 30 퍼센트, 수신 점유율 35에서 40 퍼센트라는 절대 강자 지위를 유지하고 있습니다. 다만 2025년 3분기 경남은행은 413억 원의 적자를 기록하며 부진한 모습을 보였고, 이는

심층 분석 보고서: IBK기업은행-금융일반(영남권)

BNK금융 그룹 차원에서 자원 배분 재조정의 필요성을 제기했습니다.

iM뱅크는 시중은행 전환 후 마곡, 가산, 동탄, 원주 등 수도권과 강원 지역 신설점에 자원을 집중하면서, 정작 본거지인 대구와 경북의 점포 수를 119개에서 114개로 줄였습니다. 이는 iM뱅크가 시중은행 진입 1년 차에 안방 시장에서의 영향력을 자발적으로 줄이는 결과를 낳았고, 그 빈 공간을 IBK가 점유할 가능성을 만들어냈습니다. 5대 시중은행은 영남권에서의 점유율이 합산 15 퍼센트 미만으로 지역 밀착도가 낮은 편이라, 영남권 중기금융 시장은 사실상 IBK, BNK, iM의 3파전 구도로 압축됩니다.

이 구도에서 IBK가 활용 가능한 무기는 세 가지로 정리됩니다. 첫째, 본점 차원의 풍부한 자금력과 정책자금 연계 능력입니다. 둘째, 전국 네트워크를 활용한 다지역 거래 중기 지원 능력으로, 수도권에 본사를 두고 영남권에 공장을 둔 중기 같은 사례에 강점을 발휘합니다. 셋째, IBK캐피탈, IBK투자증권 같은 자회사와의 통합 솔루션 제공 능력입니다. 반면 BNK는 지역 밀착도와 부산광역시·경남도와의 정관계 네트워크에서, iM뱅크는 대구·경북 지역의 오랜 거래 이력과 가족경영형 중기와의 신뢰자산에서 우위에 있습니다.

2-5. 영남권 시장 침투 전략의 분석적 함의

영남권에서 IBK의 시장 침투 전략은 BNK 약점과 iM뱅크 약점이라는 두 가지 기회 요인을 적극 활용하는 방향으로 짜여 있습니다. BNK 경남은행의 부진은 경남 지역 중기들의 주거은행 다변화 욕구를 키우고 있고, iM뱅크의 수도권 분산은 대구·경북 점포 인력의 약화로 이어지고 있습니다. IBK는 이 두 빈 공간을 모두 채울 수 있는 전국 네트워크를 보유하고 있으며, 본점-지역본부-영업점이 일체화된 영업 체계로 자금력과 영업력을 동시에 투입할 수 있습니다.

다만 영남권의 깊은 지역 정서를 감안할 때, IBK가 단기간에 BNK와 iM의 자리를 대체하기는 어렵습니다. 2대, 3대 가족경영 중기들은 주거은행을 쉽게 바꾸지 않으며, 한 번 바꾸면 다시 돌리기 어렵다는 보수적 거래 문화가 강합니다. 따라서 IBK의 영남권 침투 전략은 단기 점유율 탈환보다는 신규 창업·벤처 중기와 첨단·혁신 영역에서의 새로운 거래처 확보, 그리고 기존 BNK·iM 거래처 중 다지역 지원이 필요한 사례에 대한 보완적 진입에 무게를 두는 것이 합리적입니다.

2-6. 최근 6개월 IBK 핵심 이슈 정리

2025년 후반부터 2026년 초에 걸쳐 IBK기업은행에 영향을 준 주요 이슈는 여러 가닥으로 나뉩니다. 첫째, 2026년 1월 22일 장민영 신임 행장(전 IBK자산운용 대표)이 내정되면서 6번째 내부 출신 행장 체제가 출범했습니다. 신임 행장의 첫 출근일에 노조가 총액인건비(1인당 600만 원, 총 780억 원)의 미지급 문제를 제기하며 출근을 저지하는 사태가 일어났고, 이는 노사관계 정상화가 신임 행장의 1순위 과제로 떠올랐음을 의미합니다.

둘째, 글로벌 측면에서는 2025년 10월 헝가리개발은행(MFB)과의 양해각서 체결, 폴란드 법인 영업인가 완료(이로써 EU 단일 패스포트 권리 확보), 2026년 4월 베트남 현지법인 신설 인가가 잇따랐습니다. 폴란드 법인은 동유럽 거점이자 EU 회원국 전역으로 영업을 확장할 수 있는 교두보 역할을 하게 되며, 베트남 신설법인은 9년 만에 외국계 단독 법인 인가를 받은 사례로 한국 중소기업의 동남아 진출과 동행할 수 있는 전략 자산이 됩니다.

셋째, 2024년에 일어난 880억 원 부당대출 제재 미해결 건은 신임 행장에게 컴플라이언스 시험대로 남아 있습니다. 이 사건의 원만한 처리와 재발 방지 체계 강화가 IBK가 'Trust Bank'로서의 신뢰자산을 회복하는 데 핵심 변수가 될 것으로 보입니다. 넷째, 2026년 분기배당 제도 도입이 금융위원회 승인 절차를 거쳐 정관 변경으로 확정되었는데, 이는 정부 51.2 퍼센트 지분이라는 구조적 한계 속에서도 주주환원 정책을 강화하려는 의지의 표현이라는 평가를 받고 있습니다.

심층 분석 보고서: IBK기업은행-금융일반(영남권)

2-7. 신임 행장 체제의 의미와 전략 방향성

장민영 행장의 내정은 IBK기업은행이 자산운용 영역에서 검증된 인물을 톱으로 영입했다는 점에서 주목할 만합니다. IBK자산운용은 그룹 내 자회사 중 하나이지만, 자산 운용은 시장 변동성과 상품 설계, 고객 자산 보호의 균형을 다루는 정교한 영역입니다. 이러한 배경을 가진 행장은 비이자수익 확대와 자산관리 사업 강화에 친화적인 의사결정을 내릴 가능성이 높습니다.

신임 행장이 내놓은 'IBK형 생산적금융 30-300 프로젝트'의 핵심 키워드는 '생산적'이라는 표현입니다. 이는 부동산 담보 대출 같은 비생산적 자금 흐름과 구분되는, 생산활동 지원형 자금 흐름을 의미합니다. 첨단, 혁신, 창업, 벤처, 지방 중기에 2030년까지 300조 원 이상을 공급하겠다는 청사진은 IBK의 전통적 영역인 중기 일반 여신을 넘어, 기술금융과 벤처 투자, 지역균형 발전 자금이라는 보다 미래지향적 영역으로 사업 영역을 확장하겠다는 신호입니다. 이 청사진은 영남권 직무가 향후 여신 영업의 범위를 넘어 '미래산업 지원 기관'의 역할까지 수행하게 됨을 시사합니다.

3장: 대상 회사 심층 분석

3-1. 사상 최대 이익의 구조 해부

2025년 IBK기업은행의 연결 당기순이익은 2조 7,189억 원으로 전년 대비 2.4 퍼센트 늘면서 사상 최대치를 갱신했습니다. 별도 기준 순이익은 2조 3,858억 원, 영업이익은 3조 6,556억 원입니다. 이 수치를 분해하면 본업과 비본업의 명암이 분명히 갈립니다. 이자이익은 NIM 압축 영향으로 전년과 비슷한 수준에 머무른 반면, 비이자이익이 폭발적으로 늘어 전체 이익을 끌어올렸습니다. 2025년 상반기 비이자이익만 떼어 보면 4,856억 원으로 전년 동기 대비 205.2 퍼센트 늘었는데, 이 안에는 외환 운용수익, 유가증권 평가이익, 수수료 수익 증가가 복합적으로 기여했습니다.

자산건전성 지표는 다소 엇갈린 신호를 보내고 있습니다. 고정이하여신비율(NPL)은 2025년 말 1.28 퍼센트로 전년 대비 6 베이시스포인트 개선되었고, 대손비용률 또한 0.47 퍼센트 수준에서 안정세를 보였습니다. 그러나 연체율은 2025년 3분기 1.00 퍼센트에 도달했는데, 이는 코로나 위기 시기에도 0퍼센트대를 유지했던 IBK의 이력과 비교하면 부담 신호로 해석됩니다. 중소기업 경기 둔화, 부동산 PF 영향, 한계기업 누적이 복합적으로 작용한 결과입니다. 따라서 사상 최대 이익이라는 헤드라인 뒤에는 본업 마진 압축과 자산건전성 미세 균열이라는 두 가지 그늘이 함께 자리잡고 있는 셈입니다.

이러한 실적 구조는 향후 영업점 KPI 설계에도 영향을 미칩니다. 비이자수익 확대라는 본점 차원의 전략이 영업점에서는 펀드, 방카슈랑스, 외환, 카드 수수료 같은 항목의 KPI 가중치 상승으로 나타날 가능성이 높고, 자산건전성 미세 균열은 신규 여신 심사 강화와 사후관리 강도 강화로 이어질 가능성이 큼니다.

3-2. 자회사 9개 포트폴리오의 강약점 진단

IBK기업은행그룹은 9개 자회사로 이루어진 비은행 포트폴리오를 보유하고 있습니다. 이 중 핵심은 IBK캐피탈로, 2024년 순이익 2,142억 원을 기록하며 전년 대비 16.3 퍼센트 늘었습니다. IBK캐피탈은 리스, 할부금융, 일반 대출, 부동산 PF 등을 영위하며 그룹 내 비은행 수익의 가장 큰 비중을 차지합니다. 다만 부동산 PF 익스포저가 2024년 후반부터 대규모 총당금 적립 부담을 안기고 있어, 자산건전성 관리가 핵심 과제로 떠올랐습니다. 2025년 4월 보도에 따르면 IBK캐피탈은 부동산 PF 자산 관리를 정조준하는 리스크 관리 모니터링을 강화하면서 부실 확산을 사전에 차단하려는 노력을 기울이고 있습니다.

심층 분석 보고서: IBK기업은행-금융일반(영남권)

IBK투자증권은 2024년 순이익 455억 원으로 전년 대비 45.4 퍼센트 늘었고, 중소기업 특화 IB로서의 입지를 강화하고 있습니다. 코스닥 IPO 주관, 사모 채권 발행, 중기 메자닌 투자 같은 영역에서 모회사인 IBK은행과 시너지를 발휘하는 모델입니다. IBK연금보험은 2024년 흑자 전환에 성공했고, IBK저축은행은 546억 원 적자로 그룹 내 약점으로 남아 있습니다. 그 외 IBK시스템, IBK신용정보, IBK캐피탈USA, IBK인도네시아은행 등 자회사들이 각자 영역에서 그룹 통합 시너지를 만들어내고 있습니다.

자회사 포트폴리오의 전략적 의미는 'One-IBK' 솔루션을 가능하게 한다는 점입니다. 우량 중기에 대해 IBK은행이 운전자금을 공급하고, IBK캐피탈이 시설 리스를, IBK투자증권이 메자닌 투자나 IPO 주관을, IBK연금보험이 임직원 퇴직연금을 함께 제공하는 구조가 가능해집니다. 이는 시중은행그룹과 비교해도 손색이 없는 통합 솔루션 모델이며, 영업점 RM이 단일 거래를 넘어 그룹 차원의 종합 거래를 설계할 수 있는 무대를 제공합니다.

3-3. 글로벌 13개국 23개 거점의 전략적 의의

IBK의 글로벌 네트워크는 13개국 23개 거점으로 이루어져 있습니다. 지역별로 보면 동남아(인도네시아, 베트남, 미얀마, 캄보디아, 필리핀), 중국과 홍콩, 미국과 러시아, 유럽(폴란드, 독일, 헝가리 협력), 인도와 두바이 등으로 분포합니다. 그중 인도네시아 IBK는 2024년 순이익 180억 원으로 전년 대비 15.8 퍼센트 늘었고, 미얀마 IBK는 47.96억 원으로 197.5 퍼센트라는 폭발적 성장을 기록했으며, 중국 IBK는 자산이 5.5조 원으로 33.5 퍼센트 늘었습니다.

2026년 4월 베트남 단독 현지법인 신설 인가는 9년 만의 외국계 단독 법인 인가라는 점에서 큰 의미가 있습니다. 베트남은 한국 중소기업이 가장 많이 진출한 동남아 국가 중 하나로, 삼성전자, LG전자, 현대차 협력업체부터 봉제·신발·전자 부품 중기까지 광범위한 진출 생태계가 구축되어 있습니다. IBK가 단독 법인을 보유하게 되면 한국에서 자금을 빌린 모기업과 베트남 현지법인을 동시에 거래하는 '동행 금융'이 가능해지고, 이는 시중은행이 따라하기 어려운 차별적 서비스가 됩니다.

폴란드 법인은 EU 회원국 단일 패스포트 권리를 확보했다는 점에서 동유럽 진출 교두보입니다. 폴란드 자체가 한국 자동차·이차전자·방산 기업의 유럽 거점으로 떠오르고 있고, 폴란드 법인을 통해 다른 EU 국가로 영업을 확장할 수 있다는 점에서 향후 수년간 빠르게 성장할 가능성이 큼니다. 2025년 10월 체결된 헝가리개발은행과의 MOU도 같은 맥락에서 동유럽-한국 중기 동반진출 모델을 구축하려는 행보로 해석됩니다.

영남권 직무 관점에서 글로벌 네트워크는 두 가지 의미가 있습니다. 첫째 영남권 수출 중기 거래처가 베트남, 폴란드, 인도네시아 같은 거점에 진출할 때 IBK 현지법인을 통한 동행 금융을 제공할 수 있다는 점이고, 둘째 글로벌 거점에서 영남권 영업점으로 송금되는 외환 거래의 양이 늘어난다는 점입니다.

3-4. 비전 체계와 'IBK형 생산적금융 30-300 프로젝트'

IBK기업은행의 공식 비전 체계는 '고객의 행복'을 목표가치로 삼고, '신뢰와 책임 / 열정과 혁신 / 소통과 팀웍'을 생활가치로 내세우고 있습니다. 신 브랜드 핵심가치는 '신뢰, 공감, 실력, 혁신'의 네 가지로 정리되었습니다. 이 비전 체계는 김성태 전 행장 시기에 'Value Banking, 가치금융' 슬로건으로 구체화되었고, 장민영 신임 행장 체제에서는 'IBK형 생산적금융 30-300 프로젝트'라는 보다 구체적인 청사진으로 발전되었습니다.

'30-300'이라는 숫자의 의미는 두 갈래로 읽힙니다. '30'은 첨단·혁신 중기에 매년 30조 원 규모를 공급하겠다는 단기 목표이고, '300'은 2030년까지 누적 300조 원 이상을 공급하겠다는 장기 목표입니다. 공급 대상은 첨단(반도체, 이차전자, 바이오), 혁신(AI, 로봇, 수소), 창업, 벤처, 지방 중기로 분명하게 명시되어 있어, IBK가 향후 5년간 자원을 어디에 집중할지를 가능하게 해줍니다. 영남권 거점 산업과 정확히 만나는 영역이 많다는 점에

심층 분석 보고서: IBK기업은행-금융일반(영남권)

서, 영남권 직무는 이 프로젝트의 실행 단위로서 핵심 역할을 맡게 될 가능성이 높습니다.

이 청사진의 또 다른 함의는 IBK가 단순 여신 공급 기관에서 산업 정책 실행 기관으로 변모하고 있다는 점입니다. 첨단·혁신 영역의 우량 차주를 발굴하기 위해서는 산업 분석 역량, 기술 평가 역량, 벤처 투자 안목이 필요하며, 이는 영남권 RM에게도 점진적으로 요구되는 새로운 능력 항목입니다.

3-5. i-ONE Bank와 IBK BOX, 디지털 두 갈래 전략

IBK의 디지털 전략은 개인 채널과 기업 채널의 두 갈래로 나아가고 있습니다. 개인 채널의 핵심은 i-ONE Bank 모바일 앱입니다. 2025년 9월 전면 개편된 신규 i-ONE Bank 개인 앱은 타행 계좌 통합 조회, 해외주식 거래, 수어 상담 같은 기능을 탑재하면서 시중은행 앱과 견줄 수 있는 사용자 경험을 만들었습니다. 특히 수어 상담 기능은 청각장애 고객을 포용하는 ESG 차원의 시도로 호평을 받았습니다.

기업 채널의 핵심은 IBK BOX입니다. IBK BOX는 중소기업 무료 디지털 경영지원 통합 플랫폼으로, 대출통로 BOX(여신 신청과 사후관리), BOX POS(소상공인 결제 솔루션), 장부자금관리(현금흐름 관리), 비즈톡(B2B 메시징), 박스콜(영업 자동화) 같은 모듈을 무료로 제공합니다. 이 플랫폼의 전략적 의의는, IBK가 중기 고객을 여신 거래처에 머무르지 않고 일상 경영 활동의 모든 데이터가 모이는 'IBK 생태계 멤버'로 묶어두는 데 있습니다. 데이터 기반 신용평가, 맞춤형 상품 제안, 자동 사후관리 같은 기능이 IBK BOX 데이터 위에서 운영되고 있어, IBK는 중기 영역에서 데이터·여신·자문이 결합된 통합 솔루션을 제공하는 거의 유일한 은행입니다.

영업점 직무 관점에서 IBK BOX는 두 가지 변화를 가져옵니다. 첫째, 거래처 발굴 단계에서 IBK BOX 가입 권유가 새로운 영업 활동으로 추가되었고, 둘째 사후관리 단계에서 BOX 데이터를 활용한 자금사용 모니터링이 가능해졌습니다. 이러한 변화는 RM의 활동 영역을 단일 여신 거래에서 중기 경영 전반의 동반자로 확장합니다.

3-6. ESG 선도와 SBTi 인증의 상징성

IBK는 ESG 측면에서 금융 공공기관 중 가장 앞선 위치에 있습니다. 2040년 자체 탄소중립과 2050년 금융자산 탄소중립 목표를 금융 공공기관 최초로 선언했고, 2025년에는 정책금융기관으로는 처음으로 SBTi(과학기반 감축목표) 국제 인증을 획득했습니다. CDP(탄소공개프로젝트)에서 'Leadership A' 등급을 2년 연속으로 받은 것도 의미 있는 성과입니다. 이러한 ESG 성과는 평판 관리를 넘어, 글로벌 자금 조달과 해외 협력은행 네트워크 확장에서 실질적 강점으로 작용합니다. 유럽계 자본시장에서 ESG 인증은 자금 조달 비용을 낮추는 요인이 되고, ESG에 민감한 글로벌 투자자들의 IBK 채권 매수를 부추기기 때문입니다.

영남권 산업 구조와 ESG의 만남도 중요한 화두입니다. 포항 POSCO의 수소환원제철, 울산 SK에너지의 그린수소 생산, 거제 한화오션의 친환경 선박 같은 영남권 대형 모기업들의 ESG 전환 흐름은 협력 중기들에게도 ESG 투자 부담을 안기고 있습니다. IBK는 이러한 협력 중기들에게 ESG 전환 자금을 공급하는 역할을 맡을 수 있고, SBTi 인증은 이 영역에서 IBK의 권위를 뒷받침합니다.

3-7. 5대 차별화 포인트와 5대 리스크의 균형 진단

IBK기업은행의 차별화 포인트는 다섯 갈래로 정리됩니다. 첫째, 중기대출 시장점유율 24.4 퍼센트라는 압도적 1위 지위입니다. 둘째, 중소기업은행법에 기반한 중소기업금융채권 발행과 정부 지급보증을 통한 저비용 자금조달 구조입니다. 셋째, IBK BOX라는 무료 B2B 디지털 플랫폼이 만들어낸 중기 데이터 생태계입니다. 넷째, 2025년 5월 금융위원회 기술금융 평가 1위(우대금리 평균 0.32 퍼센트포인트) 달성으로 입증된 기술평가 역량입니다. 다섯째, IBK창공(엑셀러레이팅), IBK투자증권, IBK캐피탈, IBK벤처투자가 결합된 'One-IBK' 토탈 솔루션 제공 능력입니다.

심층 분석 보고서: IBK기업은행-금융일반(영남권)

리스크 또한 다섯 갈래로 정리됩니다. 첫째, 2025년 3분기 연체율 1.00 퍼센트 도달이 보여주는 중소기업 부실 우려입니다. 둘째, 자회사 IBK캐피탈의 부동산 PF 익스포저로 인한 총당금 부담입니다. 셋째, 한국은행 기준금리 인하 사이클에서 NIM 추가 압박입니다. 넷째, 케이뱅크 IPO 후 SME 진출 같은 인터넷전문은행의 침투 시도입니다. 다섯째, 정부의 상생금융 분담, 새출발기금 분담 같은 정책금융 비용 부담의 노출도입니다. 강점과 리스크가 모두 '중소기업 정책금융'이라는 정체성에서 발생한다는 점이 IBK의 가장 큰 특이점입니다.

3-8. 정부 지분 51.2 퍼센트의 양면성

기획재정부가 보유한 51.2 퍼센트 지분과 산업은행 7.2 퍼센트, 수출입은행 1.8 퍼센트를 합한 약 60 퍼센트의 정부 측 지분은 IBK의 정체성을 결정짓는 가장 중요한 변수입니다. 강점 측면에서 보면, 위기 시 정부의 자본확충 가능성이 보장되어 있고, Aa3 등급의 저비용 해외 채권 조달이 가능하며, 정책자금 집행 권한이 부여되어 있어 시중은행이 가지지 못하는 영업 수단을 활용할 수 있습니다.

약점 측면에서 보면, 자사주 매입과 소각이 어려워 주주환원을 통한 밸류업이 한계에 부딪히고, 정부 배당정책에 종속되어 있으며(2024년 총배당 8,429억 원), 정책금융 의무로 인해 RWA가 큰 자산을 보유해야 하므로 CET1 자력 개선이 어렵습니다. 결과적으로 PBR이 0.30배 내외에 머무르는 디스카운트 요인으로 작용합니다. 이런 디스카운트를 극복하기 위해 2026년 분기배당 도입이 추진되고 있는 것입니다. 다만 분기배당이라는 형식 변경만으로 PBR 디스카운트가 완전히 풀리기는 어렵고, 본질적으로는 자산 효율성을 높이는 방향(기술금융 우량 차주 확보, 비이자수익 확대, 자회사 수익성 개선)으로 점진적 개선을 추구해야 할 것으로 보입니다.

4장: 인재상/조직문화

4-1. 5인(人) 인재상의 구체적 의미

IBK기업은행은 인재상을 'IBK人'이라는 용어로 통합하면서 다섯 가지 유형으로 정립하고 있습니다. 첫째 세계인은 외부 환경 변화를 읽고 글로벌 시각에서 전략적 전망을 갖춘 인재로 의미합니다. 둘째 책임인은 진실성, 정직성, 신뢰를 내면화한 인재로, 정책금융기관 종사자로서 가장 강조되는 가치입니다. 셋째 창조인은 동기부여와 영감을 주변에 전파하는 인재이며, 넷째 도전인은 끊임없는 도전과 변화 추구의 자세를 가진 인재로 가리킵니다. 다섯째 전문인은 기술적 전문성, 문제해결 능력, 혁신성을 갖춘 인재입니다.

이 다섯 가지 유형은 서로 배타적이라기보다 IBK가 원하는 인재의 다양한 결을 보여주는 프리즘에 가깝습니다. 영업점 일반 직군에서는 책임인과 전문인의 비중이 높게 평가되고, 본점 전략 부서에서는 세계인과 도전인이 강조되며, 디지털과 핀테크 영역에서는 창조인과 도전인이 우선시됩니다. 영남권 금융일반 직무는 책임인과 전문인 자질을 중심에 두고, 지역 산업과의 동행을 위한 세계인 시각을 더하는 조합이 적합합니다. 이는 영남권 거래처가 글로벌 공급망의 한 축을 차지하는 제조 중기들이 다수이기 때문이며, 따라서 글로벌 거시 흐름을 읽는 시각이 지역 영업 현장에서도 유용하게 작동합니다.

4-2. 핵심가치와 신 브랜드 가치의 정렬

인재상 다섯 갈래는 핵심가치와 신 브랜드 가치 체계와 정렬되어 작동합니다. 핵심가치는 '고객과 함께, 신뢰와 책임, 열정과 혁신, 소통과 팀웍'의 네 가지로 정리되어 있습니다. '고객과 함께'는 IBK의 평생거래 모델과 연결되고, '신뢰와 책임'은 정책금융기관의 본분과 일치하며, '열정과 혁신'은 기술금융과 디지털 전환에 대한 의지를 보여줍니다. '소통과 팀웍'은 본점-영업점 협업 구조에서 매우 중요한 요소입니다.

심층 분석 보고서: IBK기업은행-금융일반(영남권)

신 브랜드 핵심가치 '신뢰, 공감, 실력, 혁신'은 핵심가치를 외부 고객 관점에서 다시 짚 표현입니다. 신뢰는 정책 금융기관으로서의 안정성을, 공감은 중소기업의 실제 어려움을 이해하는 자세를, 실력은 기술금융 1위와 같은 역량 입증, 혁신은 IBK BOX와 i-ONE Bank로 구현되는 디지털 진전을 함의합니다. 이 두 체계가 인재상 다섯 유형 위에 겹쳐 작동하면서, IBK가 원하는 인재의 모습은 '신뢰할 수 있는 책임인이자, 공감하는 창조인이며, 실력 있는 전문인이자, 혁신을 즐기는 도전인'이라는 복합 프로필로 수렴합니다.

이러한 가치 체계가 일상 업무에서 어떻게 작동하는지를 보면, RM이 거래처 사장의 어려운 사정을 들었을 때 단순 규정 적용을 넘어 '평생거래' 관점에서 해결책을 함께 모색하는 행동, 거래처의 디지털 전환 부족을 발견했을 때 IBK BOX 도입을 권유하는 행동, 새로운 정책자금 상품이 출시되었을 때 적극적으로 학습하여 거래처에 안내하는 행동 등이 IBK적 가치의 표현입니다.

4-3. 가족적 안정성과 보수적 위계의 공존

조직문화 측면에서 IBK는 양면성을 보여줍니다. 잡플래닛 평점은 약 3.8/5.0(리뷰 1,500건 이상)이며, 가장 자주 등장하는 키워드는 '은행권 최고의 워라밸이었으나 공공의 한계로 뒤쳐진 회사'입니다. 평균 근속 약 15년 1개월(남성 17년 8개월, 여성 12년 11개월), 정규직 비율 98 퍼센트, 1년차 이직률 약 1 퍼센트라는 지표는 한국 금융업 통틀어 가장 안정적인 수준에 속합니다. 캐치 기준 고용 안정성 만족도 89 퍼센트는 은행권 최상위에 해당합니다.

이러한 안정성의 이면에는 보수적 위계 문화가 자리잡고 있습니다. 상명하복, 연공서열, 본점-영업점 위계가 다른 시중은행보다 강하다는 평가가 다수 후기에서 반복됩니다. 의사결정 속도가 다소 느리고, 디지털 전환과 가계 부문 혁신에서 시중은행 대비 한 박자 늦다는 지적도 있습니다. 다만 이러한 보수성은 정책금융기관이라는 정체성에서 비롯된 측면이 크고, 본업 안정성과 신뢰자산 유지의 토대가 된다는 양면 평가가 함께 존재합니다. 신입 직원이 적응하는 데 있어 '의견을 적극 제시하되 위계 질서는 존중하는' 균형 감각이 요구되는 환경이라고 정리할 수 있습니다.

이러한 문화는 신입 직원 사이에서 두 가지 적응 패턴으로 나타납니다. 빠르게 적응하는 유형은 위계 안에서 자신의 의견을 효과적으로 제시하는 정치적 감각을 익히며, 적응에 어려움을 겪는 유형은 의사결정 속도와 자율성 부족에 답답함을 느낍니다. 이 차이는 입행 전 자신의 성향에 대한 솔직한 점검이 필요한 부분입니다.

4-4. 처우 측면의 명확한 강점

처우 측면에서 IBK는 한국 공공기관 중 최고 수준에 속합니다. 2026년 한국경제 잡앤조이 발표에 따르면 IBK기업은행 신입 초봉은 5,777만 원으로 공공기관 중 1위입니다. 알리오(공공기관 경영정보 공개시스템) 기준 평균 연봉은 약 1억 900만 원(2023년)으로, 시중은행 평균과 견주어도 손색이 없는 수준입니다. 복리후생 측면에서도 사내 동호회 지원, 사택 운영, 자녀 학자금 지원, 의료비 보조 같은 전통적 대기업 복지 패키지가 충실하게 갖춰져 있습니다.

블라인드 같은 익명 직장인 커뮤니티 후기를 종합하면, 처우의 절대 수준은 만족스럽지만 시중은행과 비교한 상대적 격차에 대한 불만이 일부 있습니다. 시중은행이 호황기 성과급을 200에서 400 퍼센트씩 지급할 때, IBK는 공공기관 인건비 가이드라인의 제약으로 그만큼의 성과급을 지급하기 어렵다는 구조적 한계입니다. 다만 안정성과 워라밸까지 종합하면 IBK의 매력도는 여전히 매우 높다는 평이 우세합니다.

영남권 근무는 처우 측면에서 한 가지 추가 강점이 있습니다. 부산, 울산, 대구 같은 광역시는 수도권 대비 주거비가 낮아 같은 연봉으로 누리는 실질 생활 수준이 더 높은 편입니다. 또한 영남권은 한국 산업의 핵심 거점이

심층 분석 보고서: IBK기업은행-금융일반(영남권)

라 IBK 영업점 자체의 영업 활동 강도와 KPI 달성 가능성도 견조한 편입니다.

4-5. 은행 도메인 8가지 선호 역량과 IBK 연결고리

은행 도메인은 일반적으로 여덟 갈래의 핵심 역량을 선호합니다. 첫째 숫자 감각과 정확성, 둘째 리스크 관리 마인드, 셋째 고객 응대와 영업력, 넷째 컴플라이언스 의식과 윤리성, 다섯째 다부서 협업 능력, 여섯째 장기 고객 관리 시각, 일곱째 디지털 친화성, 여덟째 학습 민첩성입니다. 이 여덟 가지는 한국과 글로벌 은행권 모두에서 보편적으로 강조되는 역량 패키지입니다.

IBK 특수성과 결합하면 의미가 구체화됩니다. 숫자 감각은 중소기업 재무제표 해독과 신용평가 모형 활용 능력으로 변換되고, 리스크 마인드는 산업·업종별 사이클 식별과 한계기업 조기 경보 능력으로 구체화됩니다. 고객 응대 역량은 IMF 시기 자금 회수를 자제하면서 중기와 함께 위기를 넘은 IBK 특유의 '평생거래' 모델 안에서 RM 능력으로 발전합니다. 컴플라이언스는 김성태 전 행장이 5대 중점과제로 명시한 '반듯한 금융 완전 정착'과 정렬되어, 규정 준수에 머무르지 않고 정책금융기관의 도덕적 권위를 지키는 자세로 확장됩니다.

다부서 협업은 본점 여신심사부, 리스크관리부, 디지털금융부, 외환사업부와의 일상적 소통 능력을 의미합니다. 영업점 RM이 본점에 거래처 의견을 정확히 전달하고, 본점의 정책 변화를 거래처에 차질 없이 안내하는 양방향 가교 역할이 핵심입니다. 장기 고객 관리는 중기 거래처를 한 번의 거래가 아니라 10년에서 30년 이어지는 동반자로 보는 시각이며, 이는 단기 KPI 달성을 위해 거래처를 압박하지 않는 윤리적 자제력으로도 이어집니다. 디지털 친화성은 IBK BOX 같은 자체 플랫폼을 능숙하게 활용하면서 중기 고객의 디지털 전환을 함께 끌어주는 역량입니다. 학습 민첩성은 기술금융, ESG, 핀테크 같은 새로운 영역에 적응하는 속도와 의지를 의미합니다.

4-6. 영남권 근무 환경의 특수성

영남권은 2대, 3대 가족경영 제조 중소기업이 다수인 시장입니다. 부산의 신발·기계 중기, 울산의 자동차·조선 협력사, 경남 창원 지역의 공작기계, 대구의 자동차부품, 경북 구미의 전자, 포항의 철강 협력사 같은 기업들은 창업주에서 자녀 세대로 경영권이 이양되는 과정에 있고, 그 과정에서 주거래은행과의 관계가 중요한 자산으로 작동합니다. 영남권 거래처는 한 번 신뢰를 쌓으면 수십 년간 거래가 이어지는 장기 충성도가 높지만, 반대로 한 번의 실수로 신뢰가 깨지면 그 회복이 매우 어렵다는 특성도 있습니다.

IBK는 본점에 별도의 '부산·울산·경남그룹'을 편제 운영하면서 영남권 영업의 특수성에 대응하고 있습니다. 한국 자산관리공사, 울산과학기술원(UNIST), 신용보증기금, 한국산업단지공단(창원·구미·울산·미포·온산)과의 지역 MOU 네트워크를 활용해 지역 밀착 영업을 구사하는 모델입니다. 2025년 하반기 채용에서 영남권 지역인재 전형을 별도로 운영한 사실에서 알 수 있듯, 지역 거주 경험과 연구, 동남방언권 문화에 대한 이해는 비공식적으로 중요한 차별 요인입니다.

또한 영남권은 조선, 자동차, 석유화학 같은 경기민감 업종 비중이 높습니다. 이는 RM에게 거래처 영업뿐 아니라 업황 모니터링과 여신건전성 관리라는 추가 부담을 안깁니다. 조선업 대규모 수주 사이클, 자동차 전동화 전환, 석유화학 다운사이클 같은 거시 흐름이 영남권 중기 RM의 일상 대화 주제가 되는 환경입니다. 이러한 산업 사이클 분석 능력은 영남권 RM이 갖추어야 할 가장 중요한 차별 역량 중 하나이며, 본점 차원에서도 영남권 영업점에 산업 분석 자료를 정기적으로 공급하는 체계가 갖춰져 있습니다.

5장: 직무 분석

심층 분석 보고서: IBK기업은행-금융일반(영남권)

5-1. 영업점 일반행원의 7가지 핵심 업무

영업점에 배치되는 일반행원과 대리는 일급 가지 영역의 업무를 종합적으로 수행합니다. 첫째 수신 업무는 예적금, 펀드, 추가연계증권(ELS), 신탁 같은 자산 보관과 운용 상품을 다룹니다. 둘째 가계여신은 신용대출, 담보대출, 전세대출 같은 개인 차주 대출을 담당하며, 셋째 기업여신은 운전자금, 시설자금, 보증부 대출 같은 법인 차주 대출을 처리합니다. 넷째 외환 업무는 신용장(L/C), 인수인도(D/A), 지급인도(D/P), 환전, 송금 같은 무역금융 실무를 다루고, 다섯째 카드와 방카슈랑스는 신용카드 발급과 보험 판매를 포함합니다. 여섯째 PB 보조는 우수 고객의 자산관리를 보조하는 역할이며, 일곱째 시재관리와 후선 업무는 영업점 내부 자금 관리와 일일 마감 처리입니다.

신입 행원은 통상 1년에서 3년 차에 수신, 가계여신, 기업여신 순으로 OJT(현장 직무 훈련)를 거치며 점차 업무 영역을 넓혀갑니다. IBK의 특성상 점차 중기 여신과 RM 영업으로 무게 중심이 옮겨가는데, 이는 시중은행이 가계 시장에 더 큰 비중을 두는 것과 차별되는 IBK만의 직무 발전 경로입니다. 영남권 영업점은 특히 기업 여신의 비중이 높기 때문에, 신입 행원이 비교적 빠른 시기에 기업 여신과 외환 업무를 경험할 가능성이 높습니다.

업무 영역 사이의 시너지도 중요합니다. 예를 들어 수출 중기 거래처는 외환 NEGO(수출환어음 매입)와 무역금융 한도, 선물환 헤지를 동시에 사용하므로, RM이 외환 영역과 기업여신 영역을 함께 다룰 줄 알아야 종합 솔루션을 설계할 수 있습니다. 또한 거래처 대표의 개인 자산관리(가계여신과 PB 영역)까지 함께 챙기면 거래처의 충성도가 크게 올라갑니다. 이러한 통합적 시각이 IBK 영업점 RM의 가장 중요한 자산입니다.

5-2. 영남권 산업지도와 IBK 영업 기획의 입체적 분석

부산의 지역내총생산(GRDP)은 약 104조 원이며, 서비스업이 76.9 퍼센트, 제조업이 17 퍼센트를 차지합니다. 핵심 산업은 항만물류, 조선기자재, 신발, 그리고 부산국제금융센터(BIFC)를 중심으로 한 금융중심지 기능입니다. HJ중공업, 르노코리아 같은 대형 모기업의 협력사 풀이 두텁게 형성되어 있고, IBK 부산 지역 영업점은 이러한 협력사 네트워크에 대한 주거래 영업을 핵심으로 수행합니다. 부산국제금융진흥원(BIFC)이 자리잡으면서 부산이 동북아 금융 허브로 도약하려는 정책 기조도 IBK 부산 영업점에 새로운 영업 기회를 만들어주고 있습니다.

울산의 1인당 GRDP는 7,500만 원에서 8,000만 원으로 전국 1위입니다. 광·제조업 비중이 63.2 퍼센트에 달하는 사실상 한국 최대의 중공업 도시로, 현대자동차, HD현대중공업, SK에너지, S-OIL 같은 대형 모기업과 그 협력 중기가 밀집해 있습니다. 사실상 IBK 중기 영업의 전국 최강 거점이라 할 수 있으며, 자동차 전동화 전환과 조선업 슈퍼사이클이 동시에 진행되는 현 시점에서 신규 시설자금 수요가 폭발적으로 늘어나고 있는 영역입니다. 협력사 입장에서 모기업의 전동화 전환은 기존 내연기관 부품 생산 라인을 전기차 부품 라인으로 바꾸는 대규모 시설투자를 요구하며, 이는 IBK 시설자금 대출의 핵심 수요원이 됩니다.

경남에는 창원국가산업단지가 있어 한국 공작기계 생산의 80 퍼센트를 점유하며, 한화오션과 HD현대중공업의 거제 조선소가 있습니다. 방산 산업도 K9 자주포, 천궁, K2 전차 같은 핵심 무기체계의 생산 거점이 경남에 집중되어 있어, 최근 폴란드와 사우디아라비아 등 대규모 수출 계약 후속으로 협력 중기에 시설자금 수요가 크게 늘었습니다. 이러한 방산 수출 호황은 향후 5년 이상 이어질 가능성이 높아, 경남 IBK 영업점에는 방산 협력 중기 발굴이 주요 영업 활동으로 부상하고 있습니다.

대구는 섬유와 자동차부품 중심의 전통 제조업에서 로봇, 이차전지(엘앤에프), 의료기기(K-MEDI hub)로 산업 전환이 진행 중입니다. 이 전환 과정에서 전통 중기들의 업종 변경과 신규 창업 중기들의 진입이 동시에 일어나고 있어, IBK 대구 영업점은 두 갈래 시장을 모두 공략할 수 있는 위치에 있습니다. 경북은 구미의 전자(GRDP 약 30조 원), 포항의 POSCO 철강과 수소환원제철, 경주의 자동차부품과 원전이라는 세 갈래 강점 산업이 자리잡

심층 분석 보고서: IBK기업은행-금융일반(영남권)

고 있습니다. 국내 은행 5대 중기대출의 비수도권 비중이 30.51 퍼센트에 그치는 반면, IBK는 영남권에서 본점-지역본부-영업점이 일체화된 영업 체계를 운영하고 있어, 시장점유율의 잠재 상승 여지가 여전히 큼니다.

5-3. 시간 단위별 업무 흐름

영업점 일반 직무의 하루는 통상 오전 8시 30분 시재 점검과 시스템 조회로 시작됩니다. 9시 영업 개시 후 오후 4시까지는 창구 응대, 여신 상담, 신청서 접수가 주된 활동입니다. 4시 마감 후부터는 모출납 마감, 전장표 정리, 일일 시재 마감, 미결 건 처리, 익일 준비가 이어지며, 통상 오후 6시에서 8시 사이에 퇴근하는 것이 일반적입니다. 현직자 후기 중 '4시에 문을 닫지만 그때부터 진짜 일이 시작된다'는 표현이 후선 업무의 강도를 함축적으로 보여줍니다.

한 달 단위로 보면 주 1회에서 2회의 여신심사회의가 정기적으로 열리고, 분기별로 IRP, 적금, 카드 같은 캠페인이 진행됩니다. 신규 거래처 발굴을 위한 외출이 매주 1회에서 2회 정도 배정되며, 월말에는 KPI 점검 사이클이 돌아옵니다. 1년 단위로는 통상 2년 주기로 이루어지는 정기 인사이드가 가장 큰 변수이고, 기업여신 만기 연장이 연 1회 진행됩니다. 상반기와 하반기 두 차례의 인사평가, 신상품 출시에 따른 수시 교육이 1년 사이클의 주요 이벤트입니다.

영남권의 경우 거래처 방문 빈도가 수도권보다 높습니다. 중기 대표를 찾아가 만나서 사업 현황을 듣고 사후관리를 하는 문화가 더 강하기 때문입니다. 이는 RM 직무의 핵심 활동이 사무실 내 분석보다 외부 방문과 관계형성에 더 많은 비중을 두게 만드는 특징입니다. 외출 일정 관리, 거래처 별 방문 주기 설정, 방문 후 보고서 정리 같은 시간 관리 능력이 영남권 RM의 일상 효율성을 좌우하는 핵심 요소입니다.

5-4. 내부와 외부 이해관계자 네트워크

영업점 일반 직무의 이해관계자 지도는 내부와 외부로 나누어 살펴볼 수 있습니다. 내부에서는 영업점장(지점장), 부지점장, 책임자(과장급), 텔러(창구 담당)가 일상 협업의 중심이며, 본점 부서로는 여신심사부, 리스크관리부, 준법감시인실, 디지털금융부, 외환사업부와는 빈번한 소통이 일어납니다. 그룹 내 자회사 IBK캐피탈과 IBK투자증권은 공동 영업이나 통합 솔루션 제공 시 협력 파트너가 됩니다.

외부 이해관계자 네트워크는 더욱 폭넓습니다. 신용보증기금(KODIT)과 기술보증기금(KIBO)은 협약보증을 통해 보증비율 85에서 95 퍼센트를 제공하면서 보증료 0.7에서 1.5 퍼센트를 받는 구조로, IBK 중기 여신의 핵심 신용보강 장치입니다. 지역신용보증재단은 소상공인 대출의 보증 파트너이며, 중소벤처기업부와 지방자치단체는 정책자금의 1차 공급자입니다. 회계사, 세무사, 감정평가사는 여신 심사 과정에서 외부 전문가로 의뢰하는 협력자 들이고, 상공회의소, 중소기업중앙회, 한국산업단지공단(창원, 구미, 울산미포, 온산 등)은 거래처 발굴과 정보 수집의 핵심 노드입니다.

영남권의 특수성으로는 부산국제금융진흥원(BIFC), 울산과학기술원(UNIST), 부산테크노파크, 대구테크노파크, 경북테크노파크 같은 지역 혁신 거점과의 연계가 활발합니다. 이러한 기관들은 창업-벤처 기업의 인큐베이터 역할을 하며, IBK는 이들 기관에서 발굴한 우수 기업에 시드머니를 공급하는 역할을 맡습니다. 이러한 외부 네트워크의 양과 질이 곧 RM의 영업 자산이 되는 구조입니다. 외부 네트워크 관리는 단발적 만남이 아닌 정기적 교류를 통해 형성되며, 각 기관의 정기 행사와 위원회 활동에 적극 참여하는 자세가 장기적 영업 자산을 키웁니다.

5-5. 필수 역량과 자격증 우선순위

기술과 지식 측면의 필수 역량은 다섯 갈래로 정리됩니다. 첫째 재무제표 3종(재무상태표, 손익계산서, 현금흐름표) 분석 역량으로, 중기의 재무 건전성을 신속하게 판별할 수 있어야 합니다. 둘째 신용평가 모형의 작동 원리

심층 분석 보고서: IBK기업은행-금융일반(영남권)

를 이해하고 IBK 내부 신용평가시스템(CSS)을 활용하는 역량입니다. 셋째 외국환거래법, 신용장통일규칙, 무역 금융 실무에 대한 이해입니다. 넷째 i-ONE Bank, IBK BOX, 엑셀, 그룹 내부 IT 시스템 활용 능력이고, 다섯째 영남권 산업 밸류체인에 대한 이해입니다.

자격증 우선순위는 세 등급으로 분류 가능합니다. 1순위에는 CFA(국제재무분석사), FRM(국제리스크관리전문가), AICPA(미국공인회계사)가 포함되며, 이는 본점 또는 IB 부문 진입 시 강한 신호가 됩니다. 2순위로는 AFPK, CFP, 신용분석사, 여신심사역이 영업점 직무 적합성을 입증하는 자격증입니다. 3순위로는 외환전문역, 투자자산 운용사, 펀드투자권유자문인력 같은 실무 자격이 있고, 영남권 특화로는 국제무역사가 도움이 됩니다. 다만 자격증보다 더 중요한 것은 실제 업무에서 자격증 수준의 지식을 활용할 수 있는 응용력입니다.

소프트스킬 측면에서 영업력, 다양한 계층(중기 대표, 임원, 실무자)을 상대로 한 커뮤니케이션 능력, 신뢰감 있는 태도, 빠른 학습 민첩성, 마감 업무의 스트레스 내성이 요구됩니다. 특히 영남권에서는 거래처 대표(통상 50대에서 70대 남성)와 자연스럽게 소통할 수 있는 사회적 감수성과 예의가 중요한 역량으로 작동합니다. 일부 거래처는 경영자가 80대 이상이거나 2세 경영 이양 중인 경우도 있어, 세대 차이를 메우는 의사소통 능력이 영업 성과를 좌우하는 변수가 되기도 합니다.

5-6. KPI 구조와 성과 평가 포인트

KPI(핵심성과지표)는 일곱 갈래로 압축됩니다. 첫째는 IBK의 본업인 중기대출 신규와 잔액 증가율로, 다른 지표들보다 가중치가 높게 설정됩니다. 둘째는 가계대출 잔액과 연체율이며, 셋째는 저원가성 수신(요구불 예금) 잔액입니다. 넷째는 비이자수익 영역으로 펀드, 방카슈랑스, 외환, 카드 수수료가 합산됩니다. 다섯째는 분기 캠페인 달성률, 여섯째는 신규 거래처 확보 수, 일곱째는 고객만족도(NPS와 미스터리쇼핑)와 디지털 전환 실적입니다.

영업점 평가는 절대 평가와 상대 평가를 결합하며, 영업점 단위 평가가 개인 평가보다 큰 비중을 차지하는 경향이 있습니다. 이는 영업점 단위의 팀워크와 협업이 개인 성과만큼 중요하게 작동하는 환경을 만듭니다. 신입 행원의 1년차 평가에서는 학습 속도, 정확성, 태도 같은 정성적 요소의 비중이 높고, 2년차 이후로 점차 정량적 KPI 달성 비중이 올라가는 구조입니다.

KPI의 또 다른 특징은 본점의 전략 변화에 따라 가중치가 미세 조정된다는 점입니다. 'IBK형 생산적금융 30-300 프로젝트'가 본격화되면서 첨단·혁신 중기 신규 거래처 확보, 기술금융 우대 대출 실행 같은 항목의 가중치가 올라갈 가능성이 큼니다. 또한 비이자수익 확대 전략에 맞춰 펀드, 방카슈랑스 수수료 KPI도 함께 강화될 것으로 보입니다. 영남권 영업점은 첨단·혁신 영역의 수요가 풍부한 지역이라, 이러한 KPI 가중치 변화의 수혜를 가장 크게 누릴 수 있는 거점입니다.

5-7. 대표 업무 시나리오의 실무 흐름

영남권 금융일반 직무의 대표 시나리오를 세 갈래로 살펴봅니다. 첫째는 창원 기계부품 중기 A사(연매출 80억 원)가 시설자금 10억 원을 상담하는 사례입니다. 처리 흐름은 사업자등록증, 재무제표 3개년, 견적서 징구를 시작으로, 재무 분석을 통해 부채비율과 영업이익률, 현금흐름을 점검합니다. 이어 IBK 내부 신용평가시스템으로 등급을 산출한 후, 기술보증기금의 1+1 협약보증을 신청하여 신용보강을 추가합니다. 본점 여신심사부 품의를 거쳐 약정과 실행이 이루어지고, 분기별 자금사용내역 점검과 연 1회 기한연장 심사가 사후관리 사이클로 이어집니다.

이 과정에서 RM은 자금용도, 상환재원, 담보, 보증, 사후관리라는 다섯 가지 요소를 항상 머릿속에 유지해야 함

심층 분석 보고서: IBK기업은행-금융일반(영남권)

니다. 자금용도는 시설투자의 구체적 항목이 무엇이고 그것이 매출 증대와 어떻게 연결되는지를 묻고, 상환재원은 향후 5년에서 7년간의 현금흐름이 원리금을 감당할 수 있는지를 검토하며, 담보는 시설물과 부동산의 가치 평가를, 보증은 신용보강 장치 활용을, 사후관리는 자금 전용 방지와 부실 조기 경보를 다룹니다.

둘째는 울산 자동차부품 협력사 B사(연매출 200억 원)의 수출 거래 시나리오입니다. 이 경우 표준 솔루션은 수출환어음 매입(NEGO), 무역금융, 선물환 헤지, IBK 기업카드를 결합한 패키지입니다. 거래처가 수출 계약을 체결하면 신용장이 도착하고, 이를 매입하여 즉시 자금을 공급하는 NEGO 거래가 일어납니다. 환율 변동 위험을 헤지하기 위해 선물환 매도 계약을 함께 체결하고, 무역금융 한도를 부여하여 다음 수출 거래의 사전 준비 자금을 공급합니다. 이러한 수출 패키지는 시중은행보다 IBK가 강점을 보이는 영역으로, 외환과 무역금융 실무 역량이 요구됩니다.

세 번째 시나리오로는 대구 이차전지 부품 중기 C사의 연구개발 자금 지원이 있습니다. 이 경우 IBK창공의 엑셀러레이팅 프로그램과 결합한 기술금융 우대 대출, 그리고 IBK투자증권의 메자닌 투자가 동시에 진행되는 'One-IBK' 통합 솔루션이 적용됩니다. 여신 거래에 머무르지 않고 R&D 자금부터 IPO 준비까지 IBK 그룹이 동행하는 모델입니다. 이러한 사례들이 영남권 직무의 실제 일상이 되며, RM이 일종의 산업 분석가이자 토털 솔루션 기획자로 발전해가는 경로를 보여줍니다.

5-8. 직무 발전 경로와 장기 커리어 전망

영남권 금융일반 직무는 통상 영업점 입행 후 5에서 7년 차에 책임자(과장급)로 승진하면서 본격적인 RM 역할을 수행하게 되고, 10년 차 전후로 부지점장과 지점장으로 발전하는 경로를 따릅니다. 본점 부서로의 이동 기회는 통상 7년 차 이후에 열리며, 여신심사부, 리스크관리부, 외환사업부, 디지털금융부 같은 부서가 주요 이동 경로가 됩니다.

영남권 근무자에게 특히 매력적인 커리어 경로는 부산·울산·경남그룹이나 대구·경북그룹의 지역본부 부서로 이동하는 길입니다. 지역본부는 본점과 영업점 사이의 가교 역할을 하며, 영남권 산업 분석과 거래처 발굴 전략을 짜는 두뇌 역할을 합니다. 또한 글로벌 네트워크가 확장되면서 베트남, 폴란드, 인도네시아 같은 해외법인 파견 기회도 늘어날 가능성이 있어, 외환과 무역금융 경험이 풍부한 영남권 RM이 해외 파견 후보군으로 떠오를 수 있습니다.

장기적으로 IBK 영업점 직무는 점점 더 산업 분석가, 정책금융 코디네이터, 디지털 솔루션 컨설턴트의 성격이 강해지고 있습니다. 'IBK형 생산적금융 30-300' 청사진이 본격 실행되면 첨단·혁신 중기 발굴이 일상 업무가 되고, IBK BOX 데이터를 활용한 맞춤형 자문이 표준 활동이 될 것입니다. 영남권은 이러한 미래형 직무 모델이 가장 활발하게 작동할 수 있는 거점이며, 이는 곧 영남권 근무자가 IBK의 미래 핵심 인재로 성장할 수 있는 토양을 의미합니다.

참고 레퍼런스 (References)

1. 이지경제 — IBK기업은행 연 순익 2.7조, 자산 500조 돌파
— <https://www.ezyeconomy.com/news/articleView.html?idxno=231998>
2. KDI 경제정보센터 — 2025년 상반기 금융지주회사 경영실적
— <https://eiec.kdi.re.kr/policy/materialView.do?num=272977>

심층 분석 보고서: IBK기업은행-금융일반(영남권)

3. KDI 경제정보센터 — 2025년 상반기 국내은행 영업실적
— <https://eiec.kdi.re.kr/policy/materialView.do?num=270005>
4. 대한민국 국가지표체계 — 은행 NIM 추이
— https://www.index.go.kr/unity/potal/main/EachDtIPageDetail.do?idx_cd=1093
5. CEO스코어데일리 — 4대 은행 NIM 추이
— <https://www.ceoscoredaily.com/page/view/2025081810573923868>
6. EBN — IBK기업은행 상반기 순익 1조 5086억, 중기대출 점유율 역대 최대
— <https://www.ebn.co.kr/news/articleView.html?idxno=1671823>
7. 파이낸셜뉴스 — 은행권 순이자마진 하락세
— <https://www.fnnews.com/news/202508181824057986>
8. 금융위원회 — 2025년 가계대출 동향 및 가계부채 점검회의
— <https://www.fsc.go.kr/no010101/86047>
9. 금융위원회 — 3단계 DSR 시행, 1억 원까지 예금 보호 — <https://www.fsc.go.kr/no010107/84854>
10. 신/김 법률사무소 — 금융회사 SaaS 망분리 규제 개선의 시사점
— <https://www.shinkim.com/kor/media/newsletter/3105>
11. 동행미디어 시대 — 금융당국 망분리 규제 완화 검토
— <https://www.sidae.com/article/2026021215241693513>
12. FETV — IBK기업은행 연간 순익 2.7조, 전년 대비 2.4 퍼센트 증가
— <https://www.fetv.co.kr/news/article.html?no=211974>
13. 머니S — 5대 금융, 순익 20조 시대 성큼
— <https://www.moneys.co.kr/article/2025103117225335696>
14. 헤럴드경제 — IBK 3분기 순이익 7,512억, 중기대출 잔액 260조 돌파
— <https://biz.heraldcorp.com/article/10605222>
15. 에너지경제 — IBK 3분기 누적 순이익 2조 2,597억
— <https://m.ekn.kr/view.php?key=20251030023111857>
16. 데이터뉴스 — IBK기업은행 중기대출 시장점유율 25 퍼센트 육박
— <https://www.datanews.co.kr/news/article.html?no=140167>
17. 뉴스토마토 — 시중은행 빅5 지각변동
— <https://www.newstomato.com/ReadNews.aspx?no=1196331>
18. 인사이트코리아 — IBK기업은행 상반기 순이익 1.5조
— <https://www.insightkorea.co.kr/news/articleView.html?idxno=229151>
19. 블로터 — IBK기업은행, 기본에 충실한 수익 극대화
— <https://www.bloter.net/news/articleView.html?idxno=623219>

심층 분석 보고서: IBK기업은행-금융일반(영남권)

20. KIS Credit Opinion — 부산은행 신용평가
— <https://kisrating.com/fileDown.do?menuCd=R8&gubun=2&fileName=rs20250829-72.pdf>
21. 사상신문 — BNK금융그룹 2025년 3분기 실적 발표
— <https://www.sasangnews.com/news/articleView.html?idxno=281>
22. 인베스트조선 — iM뱅크 시중은행 전환 1주년, 지방은행 꼬리표
— https://www.investchosun.com/site/data/html_dir/2025/09/04/2025090480250.html
23. 더벨 — IBK기업은행 차기 리더, 장민영 행장 출발
— <https://www.thebell.co.kr/front/newsview.asp?key=202601231043324000107813>
24. 더벨 — IBK캐피탈, 부동산 PF 자산관리 정조준
— <https://www.thebell.co.kr/free/content/ArticleView.asp?key=202504090805507360107276>
25. 아세안익스프레스 — IBK기업은행 2026년 분기배당 도입
— <https://www.aseanexpress.co.kr/news/article.html?no=11916>
26. 스타트업투데이 — 미얀마부터 폴란드까지, IBK 해외사업 확장 드라이브
— <https://www.startuptoday.co.kr/news/articleView.html?idxno=438840>
27. 차오베트남 — IBK 베트남 현지법인 설립 인가 획득 — <https://chaovietnam.co.kr/126213/>
28. 이코노미톡뉴스 — IBK기업은행 2025년 실적, 생산적 금융 전환 본격화
— <http://www.economytalk.kr/news/articleView.html?idxno=417445>
29. IBK 핵심가치 공식 페이지
— <https://www.ibk.co.kr/common/navigation.ibk?linkUrl=/intro/announce/core.jsp&pageId=IR01040000>
30. 잡플래닛 — IBK기업은행 2025년 기업정보
— <https://www.jobplanet.co.kr/companies/55770/reviews/%EC%A4%91%EC%86%8C%EA%B8%B0%EC%97%85%EC%9D%80%ED%96%89>