

심층분석보고서

26상_KB국민은행_하계체험형인턴-IT부문

마감일: 6월24일17시00분

| 노영우 컨설턴트 & 취업 플랫폼 '룩센트'

Executive Summary

KB국민은행은 2025년 그룹 당기순이익 5조8,430억 원(전년 대비 15.1% 증가)으로 사상 최대 실적을 내며 신한금융(4조9,716억 원)을 제치고 2년 연속 리딩금융 지위를 지킨 KB금융그룹의 핵심 자회사입니다. 은행 단독 순이익은 3조8,620억 원으로 전년 대비 18.8% 늘었고, 그룹 권역별 이익 비중에서 은행이 57.4%를 차지해 여전히 그룹 수익의 중심이 은행임을 보여 줍니다. 동시에 KB금융은 비이자이익 4조8,721억 원(16.0% 증가)으로 이익 원천을 넓혀 가고 있으며, 2026년 1차 주주환원 재원을 역대 최대인 2조8,200억 원으로 책정했습니다.

이 회사의 디지털 경쟁력은 업계 최상위입니다. KB스타뱅킹의 월간활성이용자수(MAU)는 2025년 말 기준 1,416만2,000명으로 4대 시중은행 앱 가운데 압도적 1위이며, 신한쏠뱅크(약 1,016만), 우리WON뱅크(약 713만), 하나원큐(약 641만)와의 격차가 뚜렷합니다. 그룹 전체 합산 플랫폼 MAU는 2025년 9월 말 3,391만2,000명으로 MAU를 공개한 4대 금융그룹 중 가장 큰 규모입니다. 양종희 KB금융 회장은 2026년 경영전략으로 '전환과 확장(Transition & Expansion)'을, 이환주 KB국민은행장은 '확장'과 '전환'을 제시하며, "금융의 핵심은 신뢰이고 신뢰는 곧 실력에서 나온다"는 메시지 아래 디지털 자산과 AI 비즈니스 선점을 핵심 과제로 못 박았습니다.

2026년 6월 현재 KB의 디지털 행보는 가속 국면에 있습니다. KB금융은 2025년 4월 금융권 최초로 에이전틱 AI 기반 그룹 공동 생성형 AI 플랫폼인 'KB GenAI 포털'을 열어 8개 계열사가 자체 AI 에이전트를 만들도록 했고, 2026년 신년사에서 코어뱅킹 현대화 1단계 오픈을 공식 확인했으며, 2026년 5월 원화 스테이블코인 기반 결제·송금 기술 검증을 마치고 6월 10일에는 은행권 최초로 블록체인 기반 달러화 디지털 채권(2년 만기 1억 달러)을 발행했습니다.

이번 분석 대상인 '2026년 하계 체험형 인턴 IT부문'은 동일 인턴십의 디지털 부문, AI·플랫폼개발 부문과 나란히 모집되는 별개 갈래입니다. IT부문은 은행 시스템을 만들고 운영하는 영역, 곧 계정계(코어뱅킹) 개발과 운영, 채널·앱 시스템 구축, IT 인프라, 정보보안, IT 기획에 무게가 실립니다. 채용 공고가 우대하는 자격(데이터 분야의 빅데이터분석기사·ADsP·DAP, 개발 분야의 정보처리기사, 데이터베이스 분야의 SQLD·SQLP)은 은행 IT의 데이터 처리, 개발, 데이터베이스 역량과 정확히 대응합니다. 이 직무에서는 기술 실력 못지않게 안정성과 보안을 우선하는 사고, 현업과 IT를 잇는 소통, 규제 준수 감각이 핵심 평가 요소가 됩니다.

베어 케이스도 분명합니다. 2025년 2월과 4월 KB스타뱅킹 접속장애가 반복됐고, 2022년 윤종규 회장 시절 추진한 '탈IBM 메인프레임' 전환이 2024년 말 메인프레임 유지로 방향을 틀면서 그간의 투자 효율을 둘러싼 비판이 나옵니다. 토스와 카카오뱅크의 이용시간·플랫폼 우위, 금리 인하기의 순이자마진 압박도 상존하는 위험입니다.

1장: 산업(섹터) 분석

1-1. 은행 산업의 구조와 IT/디지털 부문의 위상 변화

한국 은행 산업은 KB국민·신한·하나·우리 4대 시중은행을 정점으로, NH농협은행과 IBK 기업은행 같은 특수은행, 그리고 카카오뱅크·케이뱅크·토스뱅크 등 인터넷전문은행 3사가 경쟁하는 구조입니다. 은행의 본업 수익은 예금 금리와 대출 금리의 차이에서 나오는 예대마진, 곧 순이자마진(NIM)에서 발생합니다. 여기에 수수료, 외환, 유가증권 운용 등에서 나오는 비이자이익이 더해집니다.

과거 은행에서 전산실은 비용을 쓰는 후방 부서로 인식됐습니다. 영업의 중심은 영업점 창구였고, IT는 그 창구가 잘 돌아가게 받쳐 주는 역할에 머물렀습니다. 그러나 지금은 그림이 완전히 달라졌습니다. 예금, 적금, 대출 같은 은행 핵심 업무가 비대면 채널로 옮겨 가면서, 모바일 앱이 사실상 '비대면 영업점' 역할을 대신하게 됐습니다. 4대 금융지주가 2024~2025년 분기 실적 발표마다 각 은행의 디지털 성과(앱 MAU, 비대면 상품 가입 비중)를 따로 집계해 공개하기 시작한 것이 이 변화를 상징합니다. 비대면화가 은행 핵심 업무로 번지면서 디지털 역량이 회사 경쟁력을 가늠하는 지표가 됐기 때문입니다. 신한금융은 계열사 앱을 통해 2025년 3분기 기준 약 4,840억 원의 비용을 줄였다고 밝혔는데, 이는 IT/디지털이 이제 수익과 원가 양쪽을 좌우하는 핵심 자산이 됐음을 보여 줍니다.

IT/디지털이 은행의 중심으로 들어오면서, 은행은 점점 'IT 기업을 닮은 금융회사'가 되어 가고 있습니다. 라이선스뉴스가 2026년 6월 보도한 분석에 따르면, 은행권이 집중 투자하는 미래 금융 핵심 분야는 생성형 AI, AI 에이전트, 데이터 분석, 플랫폼 금융, 디지털 자산, 클라우드 시스템, 사이버 보안이며, 은행도 IT 기업 수준의 디지털 인력을 필요로 하는 상황이 됐습니다. 은행권 채용 경쟁의 핵심이 '금융을 이해하는 디지털 인재'로 옮겨 가고 있다는 진단이 이를 뒷받침합니다.

1-2. 은행 IT 가치사슬과 핵심 수익·비용 지점

은행 IT를 이해하려면 시스템이 어떻게 짜여 있는지를 알아야 합니다. 은행의 IT 시스템은 크게 세 갈래로 나뉩니다.

첫째는 계정계(코어뱅킹)입니다. 예금, 대출, 계좌이체, 고객 등록 같은 은행의 근본 거래를 실시간으로 처리하는 시스템입니다. 송금 한 건이 일어날 때 잔액을 확인하고, 출금 계좌에서 돈을 빼고, 입금 계좌에 돈을 넣고, 원장에 기록을 남기는 모든 과정이 계정계에서 돌아갑니다. 은행 시스템의 심장에 해당하며, 한 치의 오차도 허용되지 않는 정확성과 멈추지 않는 안정성이 절대 조건입니다.

둘째는 정보계입니다. 계정계에 쌓인 거래 데이터를 분석용으로 모아 두고 경영정보, 고객관계관리(CRM), 마케팅, 리스크 분석에 활용하는 시스템입니다. 데이터웨어하우스와 데이터레이크가 여기에 속하며, 최근에는 AI 에이전트가 참조할 데이터 기반을 만드는 역할까지 정보계가 떠안고 있습니다.

셋째는 채널계입니다. 고객이 만나는 화면, 곧 모바일뱅킹 앱, 인터넷뱅킹, ATM, 기업뱅킹 같은 접점을 담당합니다. KB스타뱅킹 같은 슈퍼앱이 채널계의 대표입니다.

가치사슬은 이 세 시스템을 토대로 데이터·AI, 보안, 클라우드, 핀테크 제휴까지 이어집니다. 수익이 만들어지는 지점은 채널계와 데이터·AI 쪽에 가깝습니다. 좋은 앱이 더 많은 고객을 끌어들이고, 데이터 분석이 맞춤형 상품 추천으로 이어져 판매를 늘립니다. 반대로 비용과 위험이 집중되는 지점은 계정계와 보안입니다. 계정계는 막대한 유지보수 비용이 들고, 한 번 멈추면 공장 신뢰 상실로 번집니다. 보안은 사고가 나면 회사 존립을 흔들 수 있는 영역입니다. 이 구조를 알면 은행이 왜 채널·데이터에서는 혁신과 속도를, 계정계·보안에서는 안정과 신중함을 동시에 요구하는지가 이해됩니다.

1-3. 최근 3~5년의 핵심 트렌드와 구체적 사례

첫 번째 흐름은 슈퍼앱 경쟁입니다. 4대 은행 모두 자사 앱을 그룹 전 계열사 서비스와 생활밀착형 비금융 서비스를 한데 모은 종합 플랫폼으로 키우고 있습니다. KB스타뱅킹은 2022년 슈퍼앱으로 전환하면서 그룹 계열사 서비스 70여 개를 한 앱에 모았고, 신한은행은 배달앱 '땡겨요'를, 우리은행은 글로벌 QR결제를 앱에 엮는 식으로 차별화를 시도합니다.

두 번째 흐름은 생성형 AI와 AI 에이전트의 도입입니다. KB금융은 2025년 4월 금융권 최초로 에이전트 AI 기반 그룹 공동 생성형 AI 플랫폼을 열었고, 신한·하나·우리·기업은행도 자체 AI 도입에 속도를 냈습니다. 2026년 신년사에서 은행권의 공통 키워드가 'AX(인공지능 전환)'로 모인 것이 이 흐름을 압축합니다. 바이라인네트워크가 2026년 1월 정리한 신년사 분석을 보면, 금융권은 이제 AI를 업무 보조 도구가 아니라 금융의 질서 자체를 바꾸는 힘으로 보며, 변화 속도를 따라가지 못하면 기존 금융회사의 영향력 자체가 약해질 수 있다는 위기의식을 드러냈습니다.

세 번째 흐름은 클라우드 전환입니다. 비대면 거래가 폭증하면서 시점에 따라 거래량이 크게 출렁이는데, 고정된 전산 설비로는 이를 유연하게 받아내기 어렵습니다. 그래서 온프레미스(자체 전산실)와 클라우드를 함께 쓰는 하이브리드 전략이 주류가 됐습니다.

네 번째 흐름은 망분리 규제 완화입니다. 금융위원회는 2024년 8월 '금융분야 망분리 개선 로드맵'을 발표해, 개발·테스트 환경의 물리적 망분리를 단계적으로 풀고 생성형 AI와 클라우드 기반 소프트웨어 활용을 열어 주기로 했습니다. 그동안 망분리는 보안을 지키는 방패였지만, 동시에 AI·클라우드·오픈소스 활용을 가로막는 벽이기도 했습니다. 이 규제가 풀리면서 은행 IT의 활동 반경이 넓어지고 있습니다.

다섯 번째 흐름은 마이데이터와 오픈뱅킹의 확장입니다. 마이데이터는 2022년 1월 본격 시행됐고, 누적 가입은 중복 포함 1억7,000만 건을 넘었습니다. 오픈뱅킹은 2019년 12월 도입돼 하나의 앱에서 모든 은행 계좌를 조회·이체할 수 있게 했고, 2025년 11월에는 은행 영업점(오프라인)으로까지 채널이 넓어졌습니다.

여섯 번째 흐름은 디지털 자산과 스테이블코인의 부상입니다. 2025~2026년 들어 4대 은행 모두 디지털 자산 전담 조직을 두고 검토에 나섰습니다. KB국민은행이 2026년 5월 원화 스테이블코인 기반 결제·송금 기술 검증을 마치고 6월 은행권 최초로 블록체인 기반 디지털 채권을 발행한 것이 대표 사례입니다.

1-4. 시장 규모와 IT 투자 추이

은행권의 IT 투자는 꾸준히 늘어 왔습니다. 삼정KPMG는 국내 디지털금융 분석에서 금융업 전체 예산 대비 IT 예산(인건비 포함)의 비중이 은행·증권업을 중심으로 2010년 이후 상승세에 있다고 짚었습니다. 다만 금융업 직원 대비 IT 인력 비중은 2023년 말 기준 7% 미만으로, 은행이 '디지털 회사'를 표방하는 것에 비하면 내부 IT 인력은 여전히 부족하다는 점을 보여 줍니다. 이 간극이 바로 은행들이 디지털·IT·AI 인재 확보 경쟁에 뛰어드는 배경이며, KB 국민은행이 2026년 하계 인턴을 디지털·IT·AI·플랫폼개발 갈래로 나눠 뽑는 이유이기도 합니다.

투자 규모를 회사 단위로 보면 그림이 더 또렷해집니다. KB국민은행은 2026년 코어뱅킹 현대화 2단계 사업에 부가세 포함 약 2,700억 원을 책정했고, 이 가운데 대면 영역에 약 1,597억 원, 비대면 영역에 약 1,107억 원을 배분했습니다. 메인프레임 유지를 위해 IBM과 맺은 계약은 5년간 약 1,000억 원 안팎으로 추정됩니다. 신한은행이 차세대 시스템 '더 넥스트'에 약 3,000억 원을 투입한 것까지 함께 보면, 은행 한 곳이 코어 시스템 현대화에만 수천억 원 단위를 쓰는 시대임을 알 수 있습니다.

1-5. 산업을 움직이는 거시 변수와 작동 방식

은행 IT/디지털 산업은 몇 가지 거시 변수에 따라 출렁입니다.

금리는 가장 근본적인 변수입니다. 기준금리가 내려가면 예대마진이 좁아져 순이자마진이 압박을 받습니다. KB금융의 2025년 4분기 은행 NIM은 1.75% 수준이었는데, 금리 인하기에는 이 마진을 지키기 위해 비이자이익을 늘리고 비용 구조를 효율화해야 합니다. 이때 IT는 업무 자동화와 디지털 채널 확대를 통해 원가를 낮추는 핵심 수단이 됩니다.

규제는 활동 반경을 정합니다. 전자금융거래법, 망분리 규정, 마이데이터 제도, 금융소비자보호법, 그리고 금융당국의 가계대출 총량관리가 은행 IT가 할 수 있는 일과 할 수 없는 일을 가릅니다. 규제가 강할수록 IT는 신중해지고, 규제가 풀릴수록 새로운 서비스 기회가 열립니다.

빅테크와 핀테크의 금융 진출은 경쟁 구도를 흔듭니다. 토스, 카카오 같은 플랫폼 기업이 금융에 들어오면서, 전통 은행은 '서비스 품질'이 아니라 '플랫폼 경험' 자체로 경쟁해야 하는 상황에 놓였습니다.

기술 사이클도 빼놓을 수 없습니다. AI와 클라우드라는 기술 물결이 빠르게 밀려오면서, 이를 먼저 흡수한 은행과 그렇지 못한 은행 사이에 격차가 벌어집니다. 한국금융연구원 계열 분석들은 2026년 글로벌 은행의 디지털 키워드로 AI 에이전트, 자산 토큰화, 스테이블코인 확장을 꼽았는데, 이는 KB의 2026년 행보와 그대로 겹칩니다.

1-6. 산업 구조가 가리키는 함의

은행 IT 산업의 구조를 종합하면 한 가지 긴장이 또렷하게 드러납니다. 채널과 데이터·AI

쪽에서는 속도와 혁신이, 계정계와 보안 쪽에서는 안정과 신중함이 동시에 요구된다는 점입니다. 은행은 이 두 요구를 한 몸에 담아야 하는 조직이며, 그래서 '혁신을 추구하되 사고는 절대 내지 않는' 모순적 균형을 잡는 일이 곧 은행 IT의 본질입니다. KB국민은행이 코어뱅킹을 '안정의 코어뱅킹1'과 '혁신의 코어뱅킹2'로 나눈 이원화 전략은 이 균형을 제도로 풀어낸 사례입니다. 이 산업을 이해할 때 가장 먼저 잡아야 할 것은, 화려한 신기술의 이면에 '멈추면 안 되는 시스템'이라는 무거운 책임이 깔려 있다는 사실입니다.

2장: 주요 기업 비교 및 대상 회사 포지셔닝

2-1. 신한은행: 가장 강력한 디지털 추격자

신한은행은 KB국민은행의 가장 위협적인 경쟁자입니다. 슈퍼앱 '신한 쏘뱅크(SOL뱅크)'의 MAU는 2025년 상반기 약 924만에서 3분기 1,016만으로 1,000만을 넘어섰습니다. 신한은 차별화 전략은 '재미와 생활밀착'입니다. 배달앱 '땡겨요'를 앱에 엮어 2025년 3분기 기준 이용자 650만 명, 가맹점 30만 개, 주문금액 3,400억 원 규모로 키웠고, '오락실 적금' 같은 게임형 상품으로 젊은 고객의 체류시간을 늘렸습니다.

시스템 측면에서 신한은 한발 앞서 있다는 평가를 받습니다. 차세대 시스템 '더 넥스트(The NEXT)'를 2021년 10월 착수해 2024년 5월 완료했는데, 약 3,000억 원을 투입해 비대면 전용 코어뱅킹을 따로 두는 이중운영(Dual Banking) 구조를 만들었습니다. 그 결과 SOL뱅크의 처리 속도를 크게 끌어올렸습니다. 코어뱅킹 현대화가 진행 중인 KB와 비교하면, 신한은 차세대 전환을 먼저 마무리했다는 점에서 디지털 기반 경쟁력의 안정성이 높다는 강점이 있습니다. 다만 MAU 절대 규모에서는 여전히 KB에 뚜렷이 뒤집니다.

2-2. 하나은행: 자산관리 강점과 기술 내재화

하나은행의 슈퍼앱 '하나원큐'는 2020년 8월 4대 은행 중 가장 먼저 슈퍼앱으로 개편됐지만, MAU 규모에서는 격차를 좁히지 못하고 있습니다. 2025년 상반기 MAU는 약 641만이며, 누적 가입자는 2024년 말 약 1,760만으로 가입자 기반은 탄탄하나 실제 사용 활성도가 상대적으로 낮습니다.

하나의 강점은 자산관리(WM)와 기술 내재화입니다. 비대면 자산관리 기능을 강화하고 있으며, 차세대 2단계 사업 '프로젝트 퍼스트(FIRST)'를 2024년 12월 착수해 2026년까지 하나원큐를 전면 재구축하는 작업을 진행 중입니다. AI는 그룹 IT 자회사인 하나금융티아이를 통해 자체 개발하는 전략을 택했고, 2025년 6월 자체 개발 생성형 AI를 직원용 지식챗봇에 적용했습니다. 기술을 외부에 맡기지 않고 안으로 끌어안는다는 점에서 KB의 그룹 공동 플랫폼 전략과 결이 다릅니다. 약점으로는 증권 등 비은행 기능의 앱 통합 수준이 상대적으로 낮다는 점이 꼽힙니다.

2-3. 우리은행: 후발 합류와 실용주의 AI

우리은행은 'New 우리WON뱅킹'을 2024년 11월 새로 내놓으며 슈퍼앱 경쟁에 본격 합류했습니다. 2025년 상반기 MAU는 약 713만입니다. 증권 거래 기능을 앱에 통합하고,

글로벌 QR결제 서비스를 추진하는 등 외형을 넓히고 있습니다.

우리의 AI 전략은 실용주의로 요약됩니다. 거대한 플랫폼을 한 번에 까는 대신, 특정 업무의 문제를 푸는 '핀포인트' 방식으로 접근합니다. 2026년을 'AX 원년'으로 선언하고 본사의 엔지니어와 기획 인력을 늘리겠다고 밝혔습니다. 4대 은행 중에서는 디지털 후발 주자에 가까우며, 따라잡기 위해 자원을 집중 투입하는 국면입니다.

2-4. 카카오뱅크: 플랫폼 태생의 인터넷전문은행

카카오뱅크는 국내 최초 인터넷전문은행으로, 태생부터 플랫폼 기업입니다. 약 2,000만 명의 고객 기반과 1,500만~1,700만 수준의 높은 MAU를 자랑하며, 앱 사용성과 플랫폼 역량에서 전통 은행을 앞섭니다. 2024년 금융투자업 본인가를 받아 펀드 판매를 시작했고, MMF 등으로 비이자이익을 넓히고 있습니다.

다만 약점도 있습니다. 2025년 부동산 대출 규제 강화로 주택담보대출 비중이 높은 포트폴리오가 타격을 받아, 3분기 당기순이익이 약 1,114억 원으로 전년 대비 10% 넘게 줄었습니다. 플랫폼 경험은 강하지만, 전통 은행이 가진 기업금융·외환 같은 영역의 깊이는 아직 얕습니다. KB 입장에서 카카오뱅크는 '플랫폼 경험'이라는 전선에서 가장 신경 써야 할 상대입니다.

2-5. 토스뱅크와 케이뱅크: 이용시간의 강자와 제휴 기반의 도전자

비바리퍼블리카가 운영하는 토스는 앱 MAU가 2026년 들어 2,000만을 넘는 금융 플랫폼 1위이며, 월평균 사용시간이 약 280분으로 카카오뱅크·케이뱅크(40분대)의 여섯 배를 넘습니다. 토스뱅크는 토스 앱 안에 들어가는 '원앱 전략'을 쓰며, 9개 분기 연속 흑자에 대출잔액 15조 원을 돌파했습니다. 모회사가 미국 나스닥 상장을 준비하고 있어 자금 동원력도 커지고 있습니다. 이용시간이 길다는 것은 곧 고객이 그 앱 안에 오래 머문다는 뜻이고, 이는 추가 상품을 팔 기회가 그만큼 많다는 의미여서 전통 은행에 가장 위협적인 지점입니다.

케이뱅크는 업비트 제휴를 기반으로 성장했으나, 마케팅 비용 부담 등으로 2025년 3분기 순이익이 192억 원으로 전년 대비 48% 넘게 줄며 수익성이 흔들렸습니다. 다만 스테이블코인 등 디지털 자산 분야에 총력을 기울이며 상장을 재추진하고 있습니다.

2-6. KB국민은행의 포지셔닝: 리딩뱅크이자 디지털 1위

KB국민은행의 자리는 명확합니다. 순이익과 자산 기준 업계 1위인 리딩뱅크이면서, 동시에 시중은행 디지털 경쟁의 1위입니다. KB스타뱅킹 MAU 1,416만2,000명은 2위 신한 쏠뱅크와의 격차가 400만 명에 이르며, 그룹 합산 플랫폼 MAU 3,391만2,000명은 4대 금융 중 최대입니다.

KB의 강점은 '규모의 우위'와 '생활밀착'에 있습니다. 국내 최대 고객 기반과 지점망을 바탕으로, 국민지갑(주민등록증 모바일 확인, 2025년 10월 말 가입 940만), KB국민인증서(가입 1,552만), 공항 탑승수속·병원 진료 같은 생활 서비스를 앱에 엮어 고객이 떠나지 않게 묶어

됩니다. 전통 은행의 신뢰·안정과 플랫폼의 편의를 함께 갖췄다는 점이 KB의 위치를 규정합니다. 약점은 토스·카카오뱅크 같은 플랫폼 태생 기업에 비해 앱 사용시간과 젊은 세대 침투에서 밀린다는 점, 그리고 코어 시스템 현대화가 경쟁사(신한)보다 늦다는 점입니다.

2-7. 베어 케이스: 비판적·비관적 시각

균형을 위해 KB와 은행 IT 시장에 대한 비관적 시각도 짚습니다.

첫째, 전산장애 위험입니다. 강민국 의원실이 금융감독원에서 받은 자료에 따르면 2020년부터 2025년 5월까지 국내 금융권 전산장애는 1,763건에 달했고, 그 가운데 발생 건수와 장애시간이 가장 큰 권역이 은행업이었습니다. KB스타뱅킹도 2025년 2월과 4월 접속장애를 겪었습니다. 슈퍼앱에 기능을 몰아넣을수록 한 번의 장애가 미치는 충격은 커집니다.

둘째, 레거시 부담과 전략 변경 논란입니다. 2022년 윤종규 회장 시절 KB는 IBM 메인프레임을 벗어나 개방형 환경으로 가겠다는 계획을 세웠으나, 2024년 12월 메인프레임을 유지하는 쪽으로 방향을 틀었습니다. KB는 "원래부터 투트랙 전략이었으므로 수정이 아니다"라고 설명하지만, 시장 일각에서는 그간 투입한 비용의 효율을 두고 의문을 제기합니다.

셋째, 빅테크·인터넷은행의 구조적 위협입니다. 토스의 압도적 이용시간, 카카오뱅크의 플랫폼 경험은 전통 은행이 단기간에 따라잡기 어려운 영역입니다.

넷째, 디지털 투자 회수에 대한 의문입니다. 수천억 원 규모의 코어 현대화 투자가 실제 수익이나 고객경험 개선으로 언제, 얼마나 돌아올지는 아직 검증 단계입니다.

다섯째, 금리 인하기의 수익성 압박입니다. 그룹 이익의 57%를 은행이 책임지는 구조에서 순이자마진이 좁아지면 그룹 전체 실적이 흔들릴 수 있습니다.

3장: 대상 회사 심층 분석

3-1. 사업 구조와 2025년 실적

KB금융그룹은 2025년 연간 당기순이익 5조8,430억 원을 기록해 전년 대비 15.1% 늘었고, 사상 최대 실적으로 리딩금융 자리를 지켰습니다. 직전 해인 2024년에 5조782억 원으로 창사 이래 처음 '5조 클럽'에 든 데 이어, 1년 만에 다시 최고치를 갈아치운 것입니다. 6조 원 순이익 시대를 코앞에 두고 있습니다.

핵심 자회사인 KB국민은행은 2025년 순이익 3조8,620억 원으로 전년 대비 18.8% 늘었습니다. 그룹의 권역별 이익 비중을 보면 은행이 57.4%, 금융투자가 17.0%, 보험이 11.7%, 여신전문이 8.1% 순으로, 은행이 그룹 이익의 절반 이상을 책임지는 중심축입니다. 비은행 기여도는 37%로 4대 금융 중 가장 높아, 은행이 중심이되 증권·보험·카드가 함께 이익을 만드는 다변화된 구조가 살아 있습니다.

2025년 실적을 끌어올린 것은 비이자이익입니다. 비이자이익은 4조8,721억 원으로 전년

대비 16.0% 늘었는데, 자본시장 활성화에 발맞춘 운용 전략과 브로커리지 경쟁력 강화가 주효했습니다. 4분기 순이익은 7,213억 원으로, 희망퇴직 비용과 ELS 관련 과징금 충당부채 같은 일회성 요인 탓에 직전 분기보다 줄었습니다. 자본 건전성은 잠정 기준 BIS 자기자본비율 15.92%, 보통주자본(CET1)비율 13.33%로 안정적입니다. 주주환원도 대폭 강화해, 2026년 1차 주주환원 재원을 역대 최대인 2조8,200억 원으로 잡고 현금배당에 1조6,200억 원, 자기주식 취득에 1조2,000억 원을 배정했습니다.

3-2. 전략 방향: 경영진 메시지로 본 디지털 비전

KB의 전략 방향은 2026년 신년 메시지에서 가장 또렷하게 드러납니다. 양종희 KB금융 회장은 2026년 1월 2일 AI 기술로 구현한 디지털 시무식에서 경영전략 '전환과 확장 (Transition & Expansion)'을 제시했습니다. 양 회장은 영상 메시지에서 과거 관습과 기득권에 안주하지 않고 사업 방식을 전환하며, 고객과 시장으로 시야와 사업 경계를 넓혀야 한다고 강조했습니다. 특히 "새롭게 형성되는 디지털 자산, AI 비즈니스 시장에서도 우리가 먼저 고객과 사업기회를 확보해야 한다"고 주문하며, "금융의 핵심은 신뢰이고 신뢰는 곧 실력에서 나온다"는 말로 본질을 짚었습니다. 확장 대상으로는 청년, 시니어, 중소기업, 고자산가 같은 전략 고객군과 함께 디지털 자산·AI 비즈니스를 명시했습니다.

이환주 KB국민은행장은 같은 날 은행 시무식에서 '확장'과 '전환'이라는 키워드를 제시했습니다. 이 행장은 이를 "고객 수를 늘리고 시장을 키우는 차원을 넘어, KB국민은행의 전략적 지향점 자체를 바꾸는 혁신"이라고 규정했습니다. 중점 추진 방향으로 고객 신뢰 강화와 사회적 가치 창출을 통한 경영 지향점 확장, 영업 방식의 발전적 전환, 차별화된 역량과 실행력의 원천 구축을 들었습니다. 이 행장은 지난 2025년을 돌아보며 "생성형 AI를 중심으로 빠르게 전개되는 변화 속에서 금융의 미래를 선도하고자 힘을 모았다"고 했고, 중장기 대면채널 혁신, 임베디드 금융 확대, 코어뱅킹 현대화 1단계 오픈을 'KB의 다음 10년을 위한 토대'로 꼽았습니다. 영업 방식의 발전적 전환을 설명하면서 "스마트한 조수이자 성실한 동료인 AI 에이전트"를 활용해 더 많은 자원을 고부가가치 상담과 고객 관리에 쓰겠다고 밝혔습니다.

그룹 차원에서 KB금융은 2025년을 디지털 기술 기반 구축의 원년으로 삼고, 2030년까지 'No.1 디지털 금융 플랫폼' 달성을 목표로 내걸었습니다.

3-3. 차별화 포인트

KB의 차별화는 여러 자산의 결합에서 나옵니다. 우선 KB스타뱅킹이라는 시중은행 1위 슈퍼앱이 핵심입니다. 여기에 간편결제 KB Pay(2025년 말 MAU 913만4,000명), 인증 분야의 KB국민인증서(가입 1,552만)와 국민지갑(가입 940만)이 묶여 고객을 그룹 생태계 안에 잡아 둡니다.

생활금융 영역에서는 알뜰폰 사업 KB리브모바일이 눈에 띕니다. 금융과 통신을 결합한 혁신금융서비스로 출발해 2023년 은행 부수업무 특례를 받았고, 통신 가입 고객을 은행 고객으로 잇는 융합 모델을 보여 줍니다.

기술 자산으로는 KB GenAI 포털이 대표적입니다. 2025년 4월 금융권 최초로 연 에이전틱 AI 기반 그룹 공동 생성형 AI 플랫폼으로, KB금융지주와 8개 계열사가 함께 만들었습니다. 초급(노코드), 중급(로우코드), 고급(프로 개발자)의 3단계 개발 환경을 제공해, IT 개발 경험이 없는 일반 직원도 자신만의 AI 에이전트를 손수 만들어 업무에 적용할 수 있게 했습니다. KB 국민은행은 금융상담·PB·RM 에이전트를 우선 개발하고 있습니다. KB금융은 또한 2022년부터 3년간 준비해 2025년 AI 거버넌스를 발표했는데, AI 윤리 기준, 위험 평가 방법, 단계별 위험 관리, 고객 보호를 핵심으로 삼아 기술과 윤리를 함께 끌고 가는 전략을 펼칩니다.

IT 자회사로는 KB데이터시스템이 있습니다. 1991년 설립돼 KB금융이 약 95%를 출자한 회사로, 그룹의 시스템 개발·운영을 떠맡칩니다.

3-4. 연혁과 주요 전환점

KB국민은행의 뿌리는 둘로 나뉩니다. 1963년 설립된 국민은행과 1967년 설립된 한국주택은행입니다. 국민은행은 1998년 대동은행·동남은행 자산을 인수하고 1999년 한국장기신용은행을 합병하며 몸집을 키웠습니다. 두 은행은 2000년 12월 합병을 선언하고 2001년 11월 1일 통합 KB국민은행으로 출범했습니다. 이때 총자산 203조 원 규모로 뉴욕증권거래소에 상장했고, 전산 시스템은 구 주택은행 시스템을 토대로 통합했습니다. 사명과 법인이 합쳐진 시점이 분명하므로, 그 이전 두 은행의 자료를 현재 법인의 사실로 뭉뚱그려서는 안 됩니다.

이후 2003년 국민카드를 합병했고, 2008년 9월 KB금융지주를 출범시켜 지주회사 체제로 전환했습니다. 2011년 KB국민카드를 다시 분사했고, 2015년 LIG손해보험을 인수해 KB손해보험으로, 2017년 통합 KB증권으로, 2020년 푸르덴셜생명(현 KB라이프생명)을 그룹에 더하며 종합 금융그룹의 틀을 갖췄습니다.

디지털 측면의 전환점은 비교적 최근입니다. 2020년 10월 차세대 사업 '더 케이 프로젝트'를 정보계 중심으로 가동했고, 2022년 KB스타뱅킹을 슈퍼앱으로 전환했습니다. 2025년 1월 이환주 행장이 취임했고, 같은 해 4월 KB GenAI 포털을 열었으며, 2026년 들어 코어뱅킹 현대화 1단계 오픈, 원화 스테이블코인 검증 완료, 은행권 최초 블록체인 디지털 채권 발행으로 이어졌습니다.

3-5. 리스크 요인

기술과 전산장애 위험을 가장 먼저 봐야 합니다. 무엇이 문제인가 하면, KB스타뱅킹 같은 핵심 채널의 접속장애가 반복된다는 점입니다. 왜 생기는가 하면, 노후한 레거시 시스템에 거래가 몰리고, 코어 전환이 진행되는 과도기적 상황이 겹치기 때문입니다. 발생 가능성은 2025년 사례를 볼 때 중간에서 높은 수준이며, 영향도는 신뢰·평판과 곧장 연결되므로 높습니다.

규제 위험도 상시적입니다. 무엇이 문제인가 하면, 망분리·전자금융거래법·금융소비자보호 같은

규율이 IT 활동을 제약한다는 점입니다. 왜 중요한가 하면, 전산장애가 잦은 회사에 대해 금융당국이 IT 실태점검을 강화하기 때문입니다. 발생 가능성은 상시이며, 영향도는 중간 수준입니다.

경쟁 위험은 무엇이 문제인가 하면, 빅테크·인터넷은행의 플랫폼 우위입니다. 왜 중요한가 하면, MAU와 이용시간 격차가 미래 고객 기반을 좌우하기 때문입니다. 발생 가능성은 상시, 영향도는 중간에서 높은 수준입니다.

재무 위험은 무엇이 문제인가 하면, 금리 인하기의 순이자마진 압박입니다. 왜 생기는가 하면, 기준금리 인하와 가계대출 규제가 겹치기 때문입니다. 발생 가능성은 높고, 영향도는 중간입니다.

평판·내부통제 위험은 무엇이 문제인가 하면, ELS 총당금이나 금융사고 같은 사안입니다. 왜 생기는가 하면, 불완전판매나 내부통제 미비에서 비롯되기 때문입니다. 발생 가능성은 중간, 영향도도 중간 수준입니다.

3-6. 시나리오 기반 전략 해석

KB의 디지털 전략을 낙관·기분·비관 시나리오로 나눠 해석하면 다음과 같습니다.

낙관 시나리오에서는, 코어뱅킹 현대화가 일정대로 안착하고 KB GenAI 포털 기반 AI 에이전트가 업무 전반으로 퍼지며, KB스타뱅킹 MAU가 1,500만을 넘어섭니다. 망분리 완화에 힘입어 AI 서비스가 본격 출시되고, 디지털 자산·스테이블코인에서 선점 효과를 거둡니다. 이 경우 KB는 리딩뱅크와 디지털 1위를 동시에 굳히며 그룹 가치가 재평가됩니다.

기분 시나리오에서는, 코어 전환이 점진적으로 진행되고 AI는 내부 업무 효율화에 머물며, MAU는 1,400만대에서 완만하게 성장합니다. 경쟁사와의 디지털 격차는 유지되지만 압도적으로 벌어지지는 않습니다. KB는 안정적 1위를 지키되 빅테크의 추격이라는 숙제를 안고 갑니다.

비관 시나리오에서는, 코어 전환 과정에서 대형 전산장애가 발생하거나 일정이 지연되고, AI·디지털 투자 회수가 늦어지며, 토스·카카오뱅크에 젊은 세대를 더 빼앗깁니다. 금리 인하까지 겹치면 그룹 이익의 절반을 책임지는 은행 부문이 흔들려 전체 실적에 부담을 줍니다.

세 시나리오를 가르는 분기점은 명확합니다. 코어뱅킹 현대화의 안정적 진행, AI 에이전트의 실질적 업무 확산, 그리고 전산장애 없이 디지털 자산 영역을 선점하는지가 KB의 향방을 결정합니다.

4장: 인재상/조직문화

4-1. 공식 인재상과 핵심가치(최신성 검증)

KB금융그룹의 공식 핵심가치는 다섯입니다. 고객중심, 전문성, 혁신주도, 신뢰정직, 동반성장입니다. 비전은 "최고의 인재와 담대한 혁신으로 가장 신뢰받는 평생

금융파트너"이며, 미션은 "세상을 바꾸는 금융"입니다. 이 핵심가치와 비전은 2025~2026년 채용·IR 자료에서 동일하게 확인되므로, 과거의 낡은 인재상이 아니라 현재 유효한 최신 기준입니다.

인재상 키워드는 "미래금융의 First Mover", "창의적인 사고와 행동으로 변화를 선도하며 고객가치를 향상시키는 프로금융인", 그리고 "다양한 금융업무를 수행할 수 있는 차별화된 Multi-player"입니다. KB국민은행은 국내 최대 고객 기반과 지점망을 갖춘 리딩뱅크임을 강조하며, 2024년 국가고객만족도(NCSI) 은행권 최다 18회 1위라는 점을 인재상 서술에 함께 내세웁니다. 채용 슬로건은 "금융의 메이저리그에서 최고의 동료들과 함께 1등이 일하는 방식을 경험"으로, 1위 조직의 일하는 방식을 강조하는 결입니다.

여기서 중요한 점은, 다섯 핵심가치 가운데 '혁신주도'와 '전문성'이 2026년 경영 키워드인 '전환과 확장', 그리고 AI 전환 기조와 곧장 연결된다는 사실입니다. KB가 First Mover를 내세우고 AI·디지털 인재 확보에 나선 흐름은 인재상과 경영전략이 한 방향으로 정렬돼 있음을 보여 줍니다.

4-2. 조직 문화

KB의 조직 문화는 '1위 조직의 안정감'과 '변화 압박'이 공존하는 양상으로 읽힙니다. 양종희 회장은 직원 건강과 심리적 안정감을 중시하는 '건강경영'을 강조해 왔고, 이는 대형 조직 특유의 안정성을 보여 줍니다. 동시에 신년사마다 '전환'과 '혁신'을 거듭 주문하는 데서, 안주를 경계하고 변화를 요구하는 긴장도 읽힙니다.

IT 자회사 KB데이터시스템은 인재 특성으로 '일의 의미를 먼저 묻는 태도'와 '디테일과 책임을 챙기는 자세'를 제시하는데, 이는 금융 시스템을 다루는 조직이 정확성과 책임감을 얼마나 중시하는지를 보여 줍니다. 한편 은행 특유의 직무순환제 때문에 특정 개발 분야의 커리어를 길게 이어 가기 어려울 수 있다는 현직자 평가도 있어, 깊은 기술 전문성을 추구하는 사람에게는 고려할 지점이 됩니다.

4-3. 은행 IT 도메인이 선호하는 인재 특성

은행 IT에서 성과를 내는 사람에게는 공통된 특성이 있습니다.

첫째, 안정성과 보안을 가장 앞에 두는 사고입니다. 계정계 장애 한 번이 곧장 신뢰 상실로 번지는 환경이므로, 새 기능을 빨리 만드는 것보다 '절대 멈추지 않게' 만드는 것을 우선합니다. 거래 정합성, 성능 튜닝, 장애 대응이 핵심 덕목입니다.

둘째, 현업과 IT를 잇는 소통 능력입니다. 은행 IT 업무의 상당 부분은 수신·여신·외환 같은 현업 부서의 요구를 시스템 언어로 옮기는 일입니다. 금융 업무를 이해하지 못하면 좋은 시스템을 만들 수 없으므로, 기술과 금융 양쪽을 오가는 통역 능력이 높이 평가됩니다.

셋째, 규제 준수 감각입니다. 금융 IT는 규제가 활동 범위를 정하는 영역이라, 규제를 이해하고 그 안에서 일을 풀어내는 감각이 필수입니다.

넷째, 장애 대응력입니다. 야간·명절 작업, 즉각적인 롤백 판단 같은 상황에서 침착하게 대응하는 능력이 요구됩니다.

다섯째, 융합형 인재로서의 자질입니다. 한 가지 기술 스펙만 뛰어난 사람보다, 'IT 기술과 금융 이해를 함께 갖춘 사람'을 선호합니다. 라이선스뉴스의 2026년 분석이 그랬듯, 은행권 채용 경쟁의 핵심은 '금융을 이해하는 디지털 인재'로 모이고 있습니다.

4-4. 우대자격이 요구되는 이유에 대한 해석

채용 공고가 우대하는 자격은 은행 IT 가치사슬과 정확히 대응합니다.

데이터 분야의 빅데이터분석기사, ADsP, DAP는 데이터를 분석하고 설계하는 역량을 검증합니다. 은행은 정보계의 데이터웨어하우스, 고객관계관리, 그리고 AI 에이전트가 참조할 데이터 기반을 운영하므로, 데이터를 다루는 역량 수요가 큼니다. KB가 KB GenAI 포털과 AI 거버넌스를 운영하는 흐름에서 데이터 품질과 분석 역량의 중요성은 더 커집니다.

개발 분야의 정보처리기사는 소프트웨어 개발 전반의 기초 소양을 검증합니다. 개발 방법론, 운영, 프로젝트에 대한 이해를 폭넓게 묻기 때문에, 채널·앱 개발과 코어뱅킹 개발의 기본기를 갖췄는지 가늠하는 지표가 됩니다.

데이터베이스 분야의 SQLD와 SQLP는 데이터베이스 설계와 SQL 튜닝 역량을 검증합니다. 은행 업무의 본질은 대용량 데이터를 정합성 있게 처리하는 일이므로, SQL 역량은 은행 IT의 가장 기초이자 핵심입니다. 잘못 짠 쿼리 하나가 시스템 성능을 무너뜨릴 수 있는 환경에서, 데이터베이스를 깊이 이해하는 사람은 큰 강점을 가집니다.

요컨대 이 우대자격들은 은행 IT의 '데이터를 다루고, 개발하고, 데이터베이스를 설계하는' 세 갈래 기본 역량과 하나하나 짝을 이룹니다.

4-5. 인재상 분석의 함의

KB의 인재상과 조직 문화를 종합하면, 이 회사가 IT 인재에게 기대하는 모습이 또렷해집니다. 기술을 빠르게 다루되 안정성을 절대 가치로 놓는 사람, 금융 업무를 이해해 현업과 막힘없이 소통하는 사람, 그리고 변화를 두려워하지 않고 새 기술을 흡수하는 사람입니다. '혁신주도'와 '신뢰정직'이라는 핵심가치가 한 사람 안에 공존해야 한다는 요구이며, 이는 은행 IT라는 영역이 본래 안고 있는 '혁신과 안정의 균형'이라는 본질이 인재상으로 표현된 것입니다.

5장: 직무 분석

5-1. IT부문의 정확한 범위와 디지털·AI플랫폼개발 부문과의 구분

이 분석에서 가장 먼저 바로잡아야 할 지점이 여기에 있습니다. KB국민은행의 2026년 하계 체험형 인턴은 하나의 직무가 아니라, 디지털 부문, IT 부문, AI·플랫폼개발 부문이라는 세 갈래로 나뉘어 모집됩니다. 이번 대상은 그중 IT 부문이며, 나머지 두 부문과 성격이 분명히

다릅니다. 세 부문을 한데 뭉뚱그려 '은행 디지털 직무'로 이해하면 직무의 실체를 놓치게 됩니다.

IT 부문은 '은행 시스템을 만들고 운영하는' 영역입니다. 계정계(코어뱅킹) 개발과 운영, 채널·앱 시스템 구축과 유지보수, 서버·네트워크·클라우드 같은 IT 인프라, 정보보안, 그리고 이 모든 것을 기획하고 관리하는 IT 기획이 여기에 속합니다. 시스템이 멈추지 않게, 정확하게, 안전하게 돌아가도록 떠받치는 일이 IT 부문의 본질입니다.

디지털 부문은 '무엇을 만들 것인가'에 가깝습니다. 디지털 채널 기획, 디지털 상품·서비스 기획, 플랫폼 사업 기획, 고객경험(UX) 같은 영역으로, 고객을 향한 서비스의 방향을 설계하는 일에 무게가 실립니다.

AI·플랫폼개발 부문은 AI 모델링과 데이터 사이언스, 플랫폼 엔지니어링, 머신러닝 운영 같은 첨단 기술 영역입니다. KB GenAI 포털 같은 AI 플랫폼을 만들고 고도화하는 일이 여기에 가깝습니다.

세 부문의 경계가 완전히 칼로 자르듯 나뉘지는 않습니다. 특히 데이터 영역은 IT 부문(정보계 데이터 처리·데이터베이스)과 AI·플랫폼개발 부문(데이터 사이언스·모델링)이 겹칩니다. 채용 공고의 우대자격에 데이터 분석 자격이 포함된 것도 이 겹침을 반영합니다. 다만 IT 부문 안에서 데이터·데이터베이스 역량은 'AI 모델을 만드는' 쪽보다 '은행 정보 시스템을 안정적으로 운영하고 데이터를 정합성 있게 처리하는' 쪽에 가깝게 쓰인다고 이해하는 편이 정확합니다.

5-2. IT부문의 세부 직군과 역할

IT 부문 안에는 여러 세부 직군이 있습니다.

계정계(코어뱅킹) 개발·운영 직군은 가장 많은 인력이 투입되는 영역입니다. 송금, 대출 한도 산출, 고객 등록 같은 금융 로직을 개발하고 유지보수하며, 거래 정합성과 처리 성능을 책임집니다. 코어뱅킹 현대화 2단계가 진행 중인 KB에서는 이 영역의 중요성이 더욱 큼니다.

채널·앱 개발 직군은 KB스타뱅킹, 인터넷뱅킹, 기업뱅킹 같은 고객 접점을 만듭니다. 프론트엔드 기술과 함께, 외부 협력업체(SI 벤더)를 관리하는 프로젝트 관리 업무를 병행하는 경우가 많습니다.

데이터 직군은 정보계, 데이터웨어하우스, 데이터레이크를 구축하고 운영합니다. 데이터를 추출·변환·적재(ETL)하고, 분석과 리포트의 기반을 만듭니다.

IT 기획 직군은 IT 전략과 예산을 세우고, 프로젝트 우선순위를 정하며, 최고정보책임자(CIO)의 의사결정을 지원합니다.

정보보안 직군은 물리·정책 보안을 중심으로, 금융감독원·금융보안원·한국인터넷진흥원의 규격을 지키고 보안 솔루션 도입을 조율합니다.

인프라 직군은 서버, 네트워크, 클라우드, 공통 프레임워크를 담당합니다.

5-3. 내부·외부 이해관계자 맵

IT 부문은 혼자 일하지 않습니다. 내부에서는 수신·여신·외환·자산관리 같은 현업 부서, IT 기획, 리스크, 준법감시 부서와 협업합니다. 현업이 "이런 상품을 비대면으로 팔고 싶다"고 요구하면, IT가 그것을 시스템으로 구현하는 식입니다.

외부에서는 IT 자회사인 KB데이터시스템, 그리고 SI 벤더와 협업합니다. 또한 규제와 인프라 측면에서 금융감독원·금융위원회(규제), 금융보안원(보안), 금융결제원(오픈뱅킹), 클라우드 사업자(CSP)와 관계를 맺습니다. IT 직무는 현업의 요구를 받아 기획, 설계, 개발, 테스트, 운영, 장애 대응으로 이어지는 사이클을 이 여러 이해관계자와 함께 돌립니다.

5-4. 필요 역량(기술·지식·소프트스킬)

기술 역량으로는 SQL과 데이터베이스, 프로그래밍, 데이터 분석, 클라우드, AI 기초가 필요합니다. 특히 은행 IT에서는 데이터베이스와 SQL이 가장 기본이 되는 토대입니다.

지식 역량으로는 금융 업무와 상품에 대한 이해, 전자금융거래법·망분리 같은 규제 지식, 그리고 기초적인 회계 이해가 요구됩니다. 기술만 알고 금융을 모르면 은행 IT에서 제 역할을 하기 어렵습니다.

소프트스킬로는 소통, 협업, 책임감, 디테일을 챙기는 꼼꼼함, 그리고 장애 상황에서의 침착함이 중요합니다. 시스템이 멈췄을 때 당황하지 않고 원인을 찾아 복구하는 능력은 기술 못지않게 평가받습니다.

5-5. 성과 지표와 평가 포인트

은행 IT의 성과는 몇 가지 지표로 가늠됩니다. 시스템 안정성(장애율과 가동률), 개발 일정 준수, 거래 처리 성능, 디지털 채널 지표(MAU와 전환율), 보안 사고 건수, 프로젝트 품질이 대표적입니다. 이 가운데 안정성과 보안은 'plus'가 아니라 'minus'를 막는' 평가에 가깝습니다. 잘하면 본전이고 못하면 크게 깎이는 영역이라는 뜻입니다. 이 점이 은행 IT 평가의 특징을 잘 보여 줍니다.

5-6. 가상의 하루 워크플로우와 인턴이 경험하는 것

IT 부문 담당자의 하루를 그려 보면 이렇습니다. 오전에는 밤사이 돌아간 배치 작업 결과와 시스템 상태를 확인하며, 장애나 이상 거래가 없었는지 점검합니다. 오전 중반에는 현업 부서와 회의를 합니다. 가령 새 적금 상품을 비대면으로 가입할 수 있게 해 달라는 요구를 받고, 그것을 어떻게 시스템에 구현할지 논의합니다. 오후에는 SI 벤더와 개발 진척을 점검하고, 코드 리뷰를 하며, 테스트 케이스를 만듭니다. 오후 후반에는 다음 배포 계획과, 문제가 생겼을 때 되돌릴 롤백 시나리오를 검토합니다. 분기 단위로는 코어뱅킹 현대화 같은 대형 프로젝트의 진행 단계를 점검합니다.

이번 인턴십에서 IT 부문 인턴이 경험하는 것은 채용 공고에 적힌 세 갈래 활동으로 짜여 있습니다. 첫째는 개인 또는 팀 단위 업무과제 프로젝트를 수행하고 발표하는 일입니다. 실제 IT·디지털 과제를 받아 데이터를 분석하고 기획하고 결과물을 만들어 발표하는 과정에서, 데이터·개발·데이터베이스 역량을 활용하게 됩니다. 둘째는 부문별 기본 교육과 직무연수입니다. 코어뱅킹, 채널, 데이터, 보안 같은 은행 IT 구조와 실무를 배웁니다. 셋째는 현업 멘토링입니다. 각 세부 직군 현직자에게서 업무와 커리어 조언을 듣습니다.

라이센스뉴스가 2026년 6월 16일 보도한 내용에 따르면, 이번 인턴은 7월 20일부터 약 6주간 KB국민은행 본부 부서에서 근무하며, 행정 보조에 그치지 않는 실제 프로젝트 중심 프로그램으로 운영됩니다. 또한 KB국민은행은 인턴십 수료자 전원에게 신입행원 공채 지원 시 서류전형 면제 혜택을 줍니다. 이는 인턴십이 은행권에서 채용으로 이어지는 중요한 관문이 됐음을 보여 주며, 동시에 이 회사가 디지털·IT·AI 인재를 미리 발굴하려는 의지가 크다는 신호입니다.

5-7. 직무 분석의 함의

IT 부문 직무를 종합하면, 이 자리가 요구하는 핵심은 '은행 시스템을 안정적으로 만들고 운영하는 역량'과 '현업·규제·외부 협력을 아우르는 협업 역량'의 결합입니다. 디지털 부문이 '무엇을 만들지'를, AI·플랫폼개발 부문이 '첨단 기술로 어떻게 만들지'를 다룬다면, IT 부문은 '그 시스템을 멈추지 않게, 정확하게, 안전하게 떠받치는' 일을 맡습니다. 채용이 우대하는 데이터·개발·데이터베이스 자격이 이 본질과 정확히 대응한다는 점, 그리고 안정성과 보안이 평가의 중심에 있다는 점을 이해하는 것이 이 직무를 제대로 파악하는 출발점입니다.

핵심 용어·개념 정리 (Glossary)

코어뱅킹(계정계·정보계·채널계): 예금·대출·이체 등 은행의 근본 거래를 실시간 처리하는 시스템. 계정계는 거래 로직과 원장, 정보계는 분석·경영정보, 채널계는 고객 접점을 맡는다. 은행 시스템의 심장이라 안정성이 가장 중요하다.

디지털 전환(DX)·AI 전환(AX): 대면·아날로그 업무를 디지털·데이터·AI 기반으로 바꾸는 흐름. 2025~2026년 은행권 화두가 DX에서 AX로 옮겨 가며 경쟁력의 척도가 됐다.

마이데이터: 개인신용정보의 활용 주체를 금융회사에서 개인 본인으로 옮긴 제도. 맞춤형 상품 비교·추천과 대환대출의 기반이 된다.

오픈뱅킹: 금융결제망을 열어 하나의 앱에서 모든 은행 계좌를 조회·이체하게 한 인프라. 2025년 11월 오프라인 영업점으로도 확대됐다.

슈퍼앱: 그룹 전 계열사 서비스와 생활밀착형 비금융 서비스를 한 앱에 모은 플랫폼. 고객을 묶어 두고 체류시간을 늘리는 것이 목적이다.

MAU(월간활성이용자수): 한 달간 실제로 앱을 이용한 순수 이용자 수. 명목상 가입자와 달리 플랫폼의 실질 경쟁력을 보여 주는 핵심 지표다.

망분리: 내부망과 외부망을 갈라 전산자원을 침입으로부터 보호하는 보안기법. AI·클라우드 활용을 가로막는 측면이 있어 2024년부터 단계적으로 완화되고 있다.

MSA(마이크로서비스아키텍처): 거대한 단일 시스템을 기능 단위로 잘게 나눠 독립 개발·배포하는 구조. 거래량 변화에 유연하게 대응할 수 있다.

레거시 시스템·차세대(코어뱅킹 현대화): 레거시는 오래 누적된 노후 시스템, 차세대는 이를 클라우드·개방형으로 다시 짓는 작업. KB는 코어뱅킹 현대화를 진행 중이다.

클라우드(IaaS·PaaS·SaaS): 전산설비를 자체 구축하는 대신 IT자원을 탄력적으로 빌려 쓰는 컴퓨팅. 은행권은 자체 전산실과 클라우드를 함께 쓰는 하이브리드가 주류다.

생성형 AI·에이전틱 AI: 생성형 AI는 콘텐츠를 만들어 내는 AI, 에이전틱 AI는 스스로 목표를 정하고 작업을 계획·수행하는 자율형 AI. KB GenAI 포털이 에이전틱 AI 기반이다.

데이터레이크·ETL: 데이터레이크는 정형·비정형 데이터를 원형 그대로 모아 두는 저장소, ETL은 데이터를 추출·변환·적재하는 과정. 데이터 분석과 AI의 토대가 된다.

API·오픈API: 시스템끼리 기능을 주고받는 인터페이스. 오픈뱅킹과 핀테크 제휴가 모두 API로 연결된다.

비이자이익: 이자 외 수수료·외환·유가증권 등에서 나오는 수익. KB금융의 2025년 비이자이익은 4조8,721억 원으로, 실적을 끌어올린 핵심 원천이었다.

NIM(순이자마진): 예금과 대출의 금리 차이에서 나오는 은행의 핵심 수익성 지표. 금리 인하기에는 이 마진이 좁아져 수익에 부담을 준다.

BIS비율·CET1·RWA: BIS자기자본비율은 위험가중자산(RWA) 대비 자기자본 비율, CET1은 가장 질 좋은 자본 비율. 은행 건전성을 가늠하는 핵심 잣대다.

핀테크·빅테크: 핀테크는 금융과 기술을 결합한 혁신 기업, 빅테크는 거대 플랫폼 기업의 금융 진출을 가리킨다. 전통 은행의 가장 큰 경쟁 압력이다.

임베디드 금융: 비금융 서비스 안에 금융 기능을 끼워 넣는 모델. KB가 고객 기반 확장의 핵심 수단으로 꼽는 영역이다.

스테이블코인·디지털 자산: 가치를 안정적으로 유지하도록 설계한 코인과 블록체인 기반 자산. KB는 2026년 원화 스테이블코인 검증과 블록체인 디지털 채권 발행으로 이 영역에 들어섰다.

리딩뱅크·리딩금융: 순이익과 자산 기준 업계 1위 지위. KB금융은 2025년 5조8,430억 원으로 리딩금융 자리를 지켰다.

참고 레퍼런스 (References)

라이선스뉴스, KB국민은행 2026년 하계 체험형 인턴 채용(디지털·IT·AI·플랫폼개발 부문) —

심층분석보고서: 26상_KB국민은행_하계체험형인턴-IT부문

<https://www.lcnews.co.kr/news/articleView.html?idxno=203504X>

디지털데일리, KB국민은행 은행권 최초 블록체인 디지털 채권 발행 —

<https://m.ddaily.co.kr/page/view/2026061016455640365X>

한국경제, KB국민은행 블록체인 기반 디지털채권·원화 스테이블코인 검증 —

<https://www.hankyung.com/article/202606108821iX>

뉴스토마토, KB금융 2025년 순이익 5조8430억 리딩금융 수성 —

<https://www.newstomato.com/ReadNews.aspx?no=1290422X>

인더뉴스, KB금융 2025 연간실적 비이자이익·주주환원 —

<https://www.inthenews.co.kr/news/article.html?no=82846X>

스트레이트뉴스, KB금융 권역별 이익비중·비은행 기여도 분석 —

<https://www.straightnews.co.kr/news/articleView.html?idxno=299884X>

파이낸셜포스트, 2025년 4분기 KB스타뱅킹 MAU 1416만 —

<https://www.financialpost.co.kr/news/articleView.html?idxno=248577X>

아시아경제, 4대은행 슈퍼앱 경쟁·KB스타뱅킹 MAU —

<https://cm.asiae.co.kr/article/2025110415073450105X>

브릿지경제(viva100), 시중은행 모바일앱 MAU 비교 —

<https://www.viva100.com/article/20250624500392X>

EBN, KB금융 금융권 최초 에이전틱 AI 'KB GenAI 포털' 오픈 —

<https://www.ebn.co.kr/news/articleView.html?idxno=1662830X>

시사오늘, KB국민은행 코어 슬림화 1단계 추진 —

<https://www.sisaon.co.kr/news/articleView.html?idxno=167721X>

파이낸셜뉴스, KB국민은행 코어뱅킹 현대화 이원화 전략 —

<https://www.fnnews.com/news/202412011444543138X>

더리포트, 이환주 KB국민은행장 2026년 신년사(확장·전환) —

<https://www.thereport.co.kr/news/articleView.html?idxno=81711X>

바이라인네트워크, 2026년 은행권 신년사로 본 AX·디지털자산 전략 —

<https://byline.network/2026/01/0102/X>

금융잡페어, KB국민은행 핵심가치·인재상 — https://financejobfair.co.kr/info/info_03_view?code=123X