

심층분석보고서

26상_KB국민은행_하계체험형인턴-AI_
플랫폼개발부문

마감일: 6월24일17시00분

| 노영우 컨설턴트 & 취업 플랫폼 '룩센트'

Executive Summary

본 리포트는 KB국민은행이 2026년 6월 16일 공식 모집을 시작한 하계 체험형 인턴십의 세 부문(디지털, IT, AI·플랫폼개발) 가운데 'AI·플랫폼개발부문'에 초점을 맞춘 산업·기업·직무 심층 분석 자료입니다. 은행을 둘러싼 거시 환경, KB금융그룹과 KB국민은행의 사업·전략·AI 행보, 그리고 은행에서 AI와 플랫폼을 만드는 개발 직무의 실체를 입체적으로 풀어, 지원자가 스스로 깊은 이해를 쌓도록 돕는 것이 목적입니다.

2026년 상반기 현재, 한국 은행업은 세 갈래의 힘이 동시에 작동하는 전환기에 놓여 있습니다. 첫째는 금리 환경입니다. 한국은행 기준금리는 2025년 5월 2.50%로 내려간 뒤 2026년 들어 1월, 2월, 4월, 5월 회의에서 잇따라 동결되며 같은 수준을 유지하고 있습니다. 원·달러 환율 급등과 수도권 부동산 과열, 가계부채 확대라는 금융안정 리스크가 추가 인하를 가로막고 있기 때문입니다. 금리가 낮게 굳으면 은행의 핵심 수익원인 순이자마진이 눌리므로, 은행들은 수수료·자본시장 수익 같은 비이자이익과 인공지능을 활용한 업무 효율화로 활로를 찾고 있습니다. 둘째는 규제 방향 전환입니다. 그동안 한국 금융권에만 존재하던 망분리 규제가 2026년 들어 풀리기 시작했습니다. 금융당국은 2026년 1월 20일 전자금융감독규정 시행세칙 개정안을 사전예고하고 4월 무렵 내부 업무망에서 구독형 클라우드 소프트웨어를 쓸 수 있도록 예외를 명문화했습니다. 이는 은행 IT의 개발·운영 환경을 바꾸는 분기점입니다. 셋째는 정책 자금의 물길 변경입니다. 새 정부의 생산적금융 기조에 따라 5대 금융그룹은 2030년까지 508조 원을 첨단전략산업과 중소벤처로 돌리기로 했고, KB금융은 이 중 110조 원을 배정했습니다.

이 환경에서 KB금융그룹은 그룹 기준 '리딩금융' 1위를 굳히고 있습니다. 2024년 당기순이익 5조 782억 원으로 금융권 최초의 연간 5조 원을 넘어선 데 이어, 2026년 1분기에는 당기순이익 1조 8,924억 원으로 전년 같은 기간보다 11.5% 늘었고, 자본시장 호황에 힘입어 사상 최고 비이자이익을 기록했습니다. 같은 분기에 발행주식의 3.8%에 해당하는 1,426만 주(약 2조 3,000억 원어치)를 전량 소각하며 업계 최고 수준의 주주환원을 단행했습니다. 다만 은행 본체만 떼어 보면 경쟁이 한층 치열합니다. 2026년 1분기 은행 당기순이익 순위는 신한은행 1조 1,571억 원, 하나은행 1조 1,042억 원, KB국민은행 1조 1,010억 원으로, 세 은행의 격차가 561억 원 안에 들 만큼 좁혀졌습니다. KB국민은행은 순위로는 3위였으나 순이자마진 1.77%로 5대 은행 가운데 가장 높고, 이자이익 2조 7,676억 원으로 신한·하나를 압도하며, 수수료이익도 전년보다 38% 늘어 체력 자체는 가장 단단합니다.

AI·플랫폼개발 직무의 관점에서 가장 중요한 사실은, KB가 지금 은행 IT 역사상 가장 큰 두 개의 공사를 한꺼번에 벌이고 있다는 점입니다. 하나는 그룹 공동 생성형 AI 플랫폼 'KB GenAI 포털'을 축으로 한 인공지능 내재화입니다. 2025년 5월 금융권에서 가장 먼저 스스로 판단하는 '에이전트 AI' 기반 환경을 열었고, 2025년 10월 기준 약 40개 업무 영역에서 270여 개의 AI 에이전트를 발굴해 개발하고 있으며, 영업점 상담 직원의 57%가 도입 두 달 만에 AI를 쓰기 시작했습니다. 다른 하나는 코어뱅킹 현대화입니다. 은행의 심장부인 계정계 시스템을 메인프레임과 클라우드로 이원화하는 사업으로, 2026년 4월 2단계 사업자가

확정되어 코어뱅킹 영역은 LG CNS가, 비대면 부문은 KB데이터시스템이 맡았으며 인건비 기준 2,557억 원, 하드웨어·소프트웨어를 포함하면 3,500억 원에 이르는 대형 프로젝트입니다. 이 직무의 지원자는 인공지능 개발과 플랫폼 엔지니어링이라는 두 흐름의 한복판으로 들어가는 셈이며, JD가 우대하는 자격증(정보처리기사·SQLD·ADsP·AWS·AICE·PCCP)도 정확히 이 두 흐름을 떠받치는 역량 신호입니다. 이어지는 본문은 이 큰 그림을 산업, 경쟁, 회사, 인재상, 직무의 순서로 깊이 있게 풀어냅니다.

1장: 산업(섹터) 분석

1-1. 은행업의 본질과 한국 시장의 과점 구조

은행업은 본질에서 자금중개업입니다. 고객이 맡긴 예금(수신)을 모아 필요한 곳에 빌려주고 (여신), 그 사이의 금리 차이로 먹고사는 사업입니다. 여기에 펀드·신탁·보험·외환·투자금융처럼 돈을 굴리고 연결해 주는 서비스를 붙여 수수료를 받습니다. 그런데 은행은 평범한 기업과 결이 다릅니다. 예금을 받아 대출을 일으키는 과정에서 시중에 통화를 공급하는 '신용 창출' 기능을 수행하므로, 한 은행의 부실이 경제 전체로 번질 수 있습니다. 그래서 은행은 자본 건전성, 유동성, 보안, 소비자 보호 등 거의 모든 영역에서 강한 규제를 받습니다. 이 규제의 무게는 뒤에서 다룰 '은행 IT가 안정성을 최우선으로 삼는 보수적 문화'의 근본 뿌리이기도 합니다. 코드 한 줄을 잘못 배포해 장애가 나면 그것이 곧 고객 자산의 문제이자 감독당국의 제재 사유가 되기 때문입니다.

한국 은행업의 가장 두드러진 특징은 과점입니다. 외환위기 이전 30곳을 넘던 은행은 인수·합병을 거쳐 크게 줄었고, 지금은 KB국민·신한·하나·우리 4대 시중은행이 국내 은행 자산의 절반 이상을, 농협은행을 더한 5대 은행이 60% 이상을 차지합니다. 자본 규모만 보면 국내 금융그룹 여러 곳이 글로벌 100대 은행에 이름을 올릴 만큼 덩치가 크지만, 좁은 내수 시장에서 비슷한 사업을 두고 경쟁하다 보니 영업 행태가 닮아 있습니다. 네 은행 모두 안전한 주택담보대출에 자산을 크게 실어 왔고, 운용자산에서 대출채권이 차지하는 비중이 높습니다. 이런 닮은꼴 구조는 두 가지 결과를 낳습니다. 하나는 모두가 같은 자산(부동산 담보대출)에 노출되어 있어 부동산 경기가 흔들리면 업계 전체가 함께 흔들리는 잠재 위험입니다. 다른 하나는 차별화가 어렵다는 점입니다. 금리와 상품이 비슷하니, 결국 누가 더 편리한 앱과 더 똑똑한 인공지능, 더 빠른 시스템을 갖추느냐가 승부를 가르는 시대로 넘어왔습니다. 은행이 IT 기업 수준의 개발 인력을 빨아들이는 까닭이 여기에 있습니다.

1-2. 가치사슬과 수익의 원천: 순이자마진, 수수료, 비이자이익

은행의 손익을 이해하려면 세 가지 개념을 알아야 합니다. 처음 등장하는 개념이므로 충실히 풀어 설명하겠습니다.

먼저 순이자마진(NIM, Net Interest Margin)입니다. 이는 은행이 자금을 굴려 번 이자수익에서 예금 이자처럼 자금을 조달하는 데 든 비용을 뺀 값을, 운용한 자산 규모로 나눈 비율입니다. 쉽게 말하면 은행이 돈 장사로 남기는 평균 마진율입니다. 동네 가게에 비유하면, 물건을 도매가로 떼어 와서(예금 조달) 소매가로 파는(대출) 가게가 매대 전체에서

평균 몇 퍼센트를 남기는지를 나타내는 숫자와 같습니다. 이 산업에서 순이자마진이 중요한 이유는, 은행 수익성을 가늠하는 가장 핵심적인 단일 잣대이기 때문입니다. 자산 규모가 워낙 크다 보니 0.01%포인트만 움직여도 손익이 조 단위로 출렁입니다. KB금융그룹의 순이자마진은 2026년 1분기 1.77%로 1년 전 1.76%보다 소폭 개선되었는데, 경영진은 그 비결을 "핵심예금 중심의 조달비용 낮추기"로 설명했습니다. 핵심예금이란 이자를 거의 주지 않아도 되는 저원가성 예금을 말하며, KB의 은행 핵심예금은 2025년 3월 156조 원에서 2026년 3월 171조 원으로 늘었습니다. 금리가 내려가는 국면에서는 보통 대출금리가 예금금리보다 빨리 떨어져 마진이 늘리는데, KB는 값싼 자금을 두텁게 확보해 이 압박을 비교적 잘 막아냈습니다.

두 번째는 순수수료이익입니다. 대출과 예금 바깥에서, 펀드 판매·신탁·방카슈랑스(은행 창구에서 파는 보험)·외환·투자금융 등을 통해 받는 수수료의 합입니다. 이 수익이 중요한 이유는 금리가 오르내리는 것과 무관하게 꾸준히 들어오는 관계형 수익이기 때문입니다. 금리 인하로 이자 마진이 늘릴 때 은행들이 가장 키우고 싶어 하는 영역이 바로 여기입니다. KB금융의 2026년 1분기 순수수료이익은 1조 3,593억 원에 달했고, KB국민은행 본체의 수수료이익은 같은 분기 3,730억 원으로 전년보다 38% 급증했습니다.

세 번째는 비이자이익입니다. 수수료에 더해 보유한 채권·주식의 평가손익과 매매손익, 외환·파생상품 손익까지 아우르는 더 넓은 개념입니다. 이 항목이 중요한 까닭은, 자본시장이 활황일 때 은행 그룹의 이익을 폭발적으로 끌어올리는 동력이 되기 때문입니다. KB금융은 2026년 1분기에 자본시장 자금 유입에 힘입어 사상 최고 비이자이익을 기록했습니다. 다만 비이자이익은 시장 상황에 따라 출렁이는 약점이 있습니다. 환율과 채권금리가 급등하면 보유 자산의 평가이익이 줄어 비이자이익이 쪼그라들 수 있고, 실제로 2026년 1분기 은행권 전반에서 환율·채권금리 상승으로 비이자이익이 크게 감소한 곳이 많았습니다. 이 세 개념을 한 문장으로 묶으면 이렇습니다. 이자이익이 은행의 단단한 기둥이라면, 수수료이익은 꾸준한 결가지이고, 비이자이익은 시장 바람을 타는 돛입니다.

1-3. 산업을 흔드는 여섯 갈래 트렌드

첫째, 슈퍼앱 경쟁입니다. 은행들은 그룹 전 계열사 서비스를 앱 하나에 모으는 슈퍼앱 전략에 사활을 걸고 있습니다. 영업점이 빠르게 줄면서 모바일 앱이 사실상 비대면 영업점 역할을 떠맡았기 때문입니다. 고객을 앱에 오래 머물게 하는 '락인' 효과를 노려, 은행 거래뿐 아니라 자동차·통신·여행·부동산·건강·쇼핑 같은 생활 서비스와 여권 재발급, 예비군 동원훈련 조회 같은 공공 서비스까지 앱 안으로 끌어들이고 있습니다. KB스타뱅킹의 월간활성이용자수가 2022년 9월 1,019만 명에서 2025년 말 1,416만 명으로 늘어난 흐름이 이 전략의 효과를 보여 줍니다.

둘째, 마이데이터와 오픈뱅킹입니다. 오픈뱅킹은 한 앱에서 여러 은행 계좌를 조회하고 이체할 수 있게 한 제도이고, 마이데이터는 여러 금융사에 흩어진 내 금융정보를 한곳에 모아 관리·활용하는 제도입니다. KB국민은행은 2011년 국내 금융기관 가운데 가장 먼저 오픈뱅킹을 전면 시행했습니다. 이 두 제도가 직무 관점에서 중요한 이유는, 흩어진 데이터를 한데 모아 인공지능이 분석할 수 있는 형태로 가공하는 작업, 곧 '초개인화 자산관리'의 데이터 토대를

만드는 일이 데이터 엔지니어링과 AI 개발의 핵심 과제이기 때문입니다.

셋째, 생성형 AI와 AI 에이전트의 도입입니다. 생성형 AI는 기존 분석을 넘어 새로운 텍스트나 답변을 만들어 내는 인공지능이고, AI 에이전트는 한발 더 나아가 스스로 목표를 이해하고 필요한 작업을 계획해 실행하는 자율형 인공지능입니다. 비유하자면 생성형 AI가 질문에 답해주는 똑똑한 비서라면, AI 에이전트는 "이 고객의 자산 현황을 정리해 제안서를 만들어 줘"라는 한마디에 자료를 찾고 분석해 결과물까지 만들어 오는 실무 보조에 가깝습니다. 2024년 은행권의 인공지능이 챗봇과 머신러닝 고도화 수준이었다면, 2025년부터는 에이전트가 실제 업무에 투입되는 단계로 넘어왔습니다.

넷째, 클라우드 전환과 망분리 규제 완화입니다. 망분리는 내부 업무망과 외부 인터넷망을 갈라놓는 보안 규제로, 외부 침입으로부터 내부 전산자원을 지키기 위한 장치였습니다. 그러나 외부 클라우드 서버와 내부 서버가 데이터를 주고받아야 하는 구독형 소프트웨어(SaaS)와는 충돌하는 면이 있어, 그동안 한국 금융권은 규제 샌드박스를 통해서만 제한적으로 클라우드 소프트웨어를 써 왔습니다. 금융당국은 2024년 8월 망분리 개선 로드맵을 내놓고, 2026년 1월 20일 시행세칙 개정안을 사전예고했으며, 4월 무렵 일정한 보안 규율을 지키는 조건으로 내부 업무망에서 구독형 소프트웨어를 쓸 수 있도록 예외를 명문화했습니다. 다만 고객 고유식별정보나 개인신용정보를 다루는 핵심 시스템은 여전히 강한 규제 아래 놓여 있습니다. 이 변화가 은행 IT에 던지는 의미는 큼니다. 그동안 막혀 있던 협업·개발 도구와 인공지능 서비스를 내부망에서 쓸 길이 열리면서, 개발 생산성과 인공지능 활용 폭이 넓어지는 순풍이 불기 시작했습니다.

다섯째, 인터넷전문은행과 빅테크의 부상입니다. 카카오뱅크·케이뱅크·토스뱅크가 비대면·모바일 친화 플랫폼으로 빠르게 성장하며 전통 은행의 젊은 고객층과 비이자 수익원을 잠식하고 있습니다. 카카오뱅크는 월간활성이용자수 2,000만 명을 넘어섰고, 토스뱅크는 출범 후 빠르게 흑자 기조에 올라섰습니다. 빅테크인 네이버페이·카카오페이드도 간편결제를 발판으로 금융 영역을 넓히고 있습니다.

여섯째, 생산적금융입니다. 새 정부는 가계와 부동산에 쏠린 자금을 인공지능·반도체·바이오 같은 첨단전략산업과 중소기업으로 돌리는 정책을 핵심으로 내세웠습니다. 5대 금융그룹은 2030년까지 508조 원을 투입하기로 했고, KB금융은 이 중 110조 원을 배정했습니다. 이는 은행의 자산 포트폴리오를 부동산 담보대출 중심에서 기업·산업금융 쪽으로 옮기게 만드는 구조적 힘으로 작동합니다.

1-4. 거시 변수가 은행 손익에 작동하는 방식

거시 변수는 은행 손익에 곧장 영향을 미칩니다. 기준금리부터 보겠습니다. 한국은행 기준금리는 2025년 5월 2.50%로 인하된 뒤 2026년 들어 1월 15일, 2월 26일, 4월 10일, 5월 28일 회의에서 연달아 동결되며 같은 수준을 지키고 있습니다. 한국은행은 반도체 경기 회복과 소비 개선으로 성장 전망을 높이면서도, 원·달러 환율 급등과 수도권 부동산 과열, 가계부채 확대라는 금융안정 리스크가 크다고 보아 추가 인하에 신중한 태도를 유지하고

있습니다. 금리가 낮게 굳으면 대출금리가 올려 이자 마진이 줄어드는 압박이 생기지만, 동시에 채권 평가이익과 대출 수요를 자극하는 양면이 있습니다.

다음은 가계부채와 부동산 규제입니다. 미래의 금리 상승 가능성을 미리 반영해 대출 한도를 줄이는 스트레스 DSR 제도가 단계적으로 강화되었습니다. 3단계가 2025년 7월 1일 시행되며 스트레스 금리가 1.50%로 올랐고, 2025년 10월 16일 부동산 대책으로 수도권 규제지역의 주택담보대출 스트레스 금리가 3.0%까지 인상되었습니다. 이는 은행 이자이익의 핵심 동력인 주택담보대출 성장을 정책적으로 묶는 효과를 냅니다. 실제 KB금융은 2026년 연간 가이드스에서 기업대출 성장률을 6~7%로 잡으면서 가계대출 성장률은 1~2%로 낮게 제시했는데, 이는 시장 기회는 기업금융에 있고 가계대출은 규제에 묶여 있다는 현실을 그대로 반영한 숫자입니다. 마지막으로 환율입니다. 원화가 약해지면 위험가중자산이 늘어 자본비율 관리에 부담이 생기고, 보유한 외화 자산·부채의 평가손익이 흔들립니다.

1-5. 시장 규모와 디지털 금융의 무게

국내 금융업의 IT 투자 규모는 꾸준히 커지고 있습니다. 금융업 전체 IT 예산은 한 해 약 10조 원 수준이며, IT 인력은 2000년 대비 1.8배 늘어 1만 3,000명을 웃돕니다. 다만 금융업 전체 직원 대비 IT 인력 비중은 여전히 7% 안팎으로, 인공지능과 플랫폼 경쟁이 격화될수록 이 비중과 절대 규모를 늘려야 한다는 압박이 큼니다. 디지털 금융의 무게를 보여 주는 지표인 간편결제 이용 규모는 한 해 220조 원을 넘어섰고 최근 몇 년간 연평균 50%를 웃도는 속도로 커졌습니다. 한국 핀테크 시장 전체를 하나의 숫자로 집계한 공식 통계는 부재하므로, 위의 간편결제·IT 예산 지표가 산업의 디지털 무게를 가늠하는 가장 믿을 만한 대용 지표입니다. 이 점은 본 리포트가 데이터의 한계를 솔직히 밝히는 대목입니다.

1장의 종합 해석은 이렇습니다. 한국 은행업은 닳은꼴 과점 구조 위에서 금리 인하로 이자 마진이 늘리는 압박을 받고 있으며, 그 활로를 비이자이익 확대와 인공지능 효율화, 생산적금융으로의 자산 재편에서 찾고 있습니다. 그리고 그 활로의 실행 수단이 바로 인공지능과 플랫폼 기술입니다. "금리 인하로 이자 마진이 늘리고, 그래서 인공지능과 데이터로 효율을 끌어올리며 비이자 수익을 키운다"는 인과의 사슬을 이해하면, 왜 은행이 IT 기업 수준의 개발 인력을 끌어들이는지, 왜 이 인턴십이 디지털·IT·AI 세 부문으로 짜였는지가 또렷이 보입니다.

2장: 주요 기업 비교 및 대상 회사 포지셔닝

2-1. 신한은행과 신한금융: AI 네이티브를 향한 강력한 추격자

신한금융은 진옥동 회장 주도로 'AI Native Company' 전환을 선언하고 'Great Challenge 2030'이라는 중장기 슬로건 아래 인공지능 전환을 생존 과제로 못 박았습니다. 신한이 가장 큰 강점은 IT 기반의 세대교체를 이미 끝냈다는 점입니다. 차세대 전산시스템 '더 넥스트(NEXT)'를 5대 은행 가운데 가장 먼저 2024년 5월 마무리해, 낡은 시스템을 새 구조로 갈아치우는 고된 공사를 일찍 마쳤습니다. 서비스 측면에서도 업무 검색과 서류 발송 등을 돕는 AI 업무비서, 무인점포에서 다수의 창구 업무를 비대면으로 처리하는 AI 브랜치, 생성형 AI

투자상담 도구, AI 챗봇을 운영하며, 인공지능을 여신심사와 기업금융 같은 수익 직결 영역으로 넓히고 있습니다. 업종별로 특화된 분석 엔진을 스스로 구축하고, 인공지능·디지털 전문가를 대규모로 양성하는 등 인력 내재화에도 속도를 내고 있습니다. 슈퍼앱 측면에서는 기존 '신한 쓸뱅크'(월간활성이용자수 약 1,042만 명)를 은행·카드·증권·라이프 기능을 통합한 '뉴 슈퍼 쓸'로 개편해 2026년 6월 선보이며 KB스타뱅킹 추격에 나섰습니다. 약점이라면 비은행 부문의 이익 기여도가 KB에 견주어 낮아 수익원 다변화 압박이 이어진다는 점입니다.

2-2. 하나은행과 하나금융: 차세대 2단계와 외환의 강점

하나은행은 2025년 3월 차세대 전산시스템 2단계 '프로젝트 퍼스트(FIRST)'에 착수했습니다. 1단계 '프로젝트 원(ONE)'에서 영업점 환경을 고도화하고 클라우드 인프라를 깔 뒤, 2단계에서는 그 기반 위에 하나원큐 앱 재구축을 포함한 대고객 디지털 서비스를 강화하는 것이 핵심입니다. 실적 면에서 하나은행은 최근 가파른 상승세를 보였습니다. 2026년 1분기 당기순이익 1조 1,042억 원으로 은행 기준 2위에 올랐고, KB국민은행과의 격차는 32억 원에 불과했습니다. 강점은 전통의 외환·기업금융 경쟁력이며, 슈퍼앱에서도 외환 강점을 살린 '트래블 로그'를 킬러 콘텐츠로 내세우고 있습니다. 약점은 비은행, 특히 증권 부문이 상대적으로 얇다는 점으로, 경영진이 비은행 강화를 거듭 강조하는 배경입니다.

2-3. 우리은행과 우리금융: 슈퍼앱 재편과 비은행 보강

우리은행은 2024년 11월 'New 우리WON뱅킹'을 내놓으며 슈퍼앱 경쟁에 본격 합류했습니다. 우리투자증권 거래 시스템을 앱 안으로 통합해 별도 증권 앱 없이도 국내외 주식을 거래할 수 있게 만들고, 최근 인수한 보험 계열사와의 시너지를 노리며 종합금융의 구색을 갖춰 가고 있습니다. 우리WON뱅킹 가입자는 2,146만 명 수준입니다. 다만 2026년 1분기 당기순이익은 5,312억 원으로 전년보다 16.2% 줄어 5대 은행 가운데 가장 큰 낙폭을 보였는데, 해외법인 관련 일회성 충당금과 중동 정세에 따른 유가증권·환율 손익 감소가 겹친 결과입니다. 4대 금융그룹 가운데 비은행 포트폴리오가 가장 얇아 증권·보험 강화가 최대 과제로 남아 있습니다.

2-4. 카카오뱅크: 인터넷은행 1위의 플랫폼 파워

카카오뱅크는 월간활성이용자수 2,000만 명을 넘어선 인터넷은행 1위 사업자입니다. 비이자수익이 영업수익에서 상당한 비중을 차지할 만큼 대출비교·광고·투자 같은 플랫폼 사업이 강하고, 20·30대를 비롯한 젊은 층에서 압도적인 이용 기반을 확보하고 있습니다. 인공지능 전용 데이터센터를 갖추고 인공지능 생태계 전략을 추진하며, 인도네시아·태국 등 해외 진출도 본격화하고 있습니다. 카카오뱅크가 전통 은행에 던지는 가장 큰 시사점은 조직 문화입니다. 개발자가 서비스 기획 초기 의사결정부터 참여하고 인력의 상당수가 디지털 인재로 구성되어 있어, KB를 비롯한 시중은행이 IT 인재 확보 경쟁에서 마주하는 직접적인 상대이자 벤치마킹 대상입니다. 약점은 주택담보대출 비중이 높아 가계대출 규제 국면에서 이자이익 성장에 제동이 걸린다는 점입니다.

2-5. 토스뱅크: 빠른 흑자 전환의 신성

토스뱅크는 2021년 출범한 제3호 인터넷전문은행으로, 출범 후 빠르게 흑자 기조에 올라서며 수신 잔액을 크게 늘렸습니다. 주택담보대출을 취급하지 않아 가계대출 규제에 영향을 거의 받지 않았다는 점이 역설적인 강점으로 작용했습니다. 모회사인 비바리퍼블리카가 해외 증시 상장을 준비하는 등 자본 확충과 외형 확장을 병행하고 있습니다.

2-6. KB국민은행의 포지셔닝과 비관적 시각

KB국민은행의 포지셔닝을 한 단어로 요약하면 '균형'입니다. 신한이 인공지능 내재화 속도에서, 카카오뱅크가 플랫폼 파워에서 앞선다면, KB는 리딩뱅크 본체의 체력과 그룹 최고 수준의 비은행 포트폴리오, 슈퍼앱 1위, 인공지능 플랫폼 선도를 두루 갖춘 종합력에서 우위에 있습니다. 그룹 전체 월간활성이용자수는 3,442만 명으로 신한(3,060만 명)을 앞서며 슈퍼앱 양강 구도의 선두를 지키고 있고, KB스타뱅킹은 시중은행 가운데 가장 먼저 월간활성이용자수 1,000만 명을 넘어선 앱입니다. 2026년 1분기 은행 순위에서는 3위였으나 순이자마진 최고, 이자이익 최대라는 기초 체력에서 가장 앞섭니다.

그러나 비관적 시각도 정직하게 짚어야 균형 잡힌 이해가 됩니다. 첫째, 빅테크와 인터넷은행의 잠식입니다. 한국은행은 디지털 전환에 뒤처지는 금융회사가 빅테크나 인터넷전문은행에 종속되거나 입지를 잃을 수 있다고 경고해 왔습니다. 카카오뱅크의 2,000만 이용자, 토스의 빠른 성장은 KB의 젊은 고객 접점과 비이자 수익을 위협합니다. 둘째, 금리 인하기의 이자 마진 압박입니다. 금리가 낮게 굳으면 마진이 추가로 눌릴 여지가 있습니다. 셋째, IT 인재 확보의 어려움입니다. 역량 있는 개발자가 은행 대신 빅테크나 플랫폼 기업으로 향하는 흐름, 은행 IT가 낡은 언어의 유지보수 중심이고 보수적 문화로 개발자 성장에 불리하다는 인식이 업계에 퍼져 있습니다. 넷째, 과점 구조의 닳은꼴 위험입니다. 네 은행이 비슷한 자산에 노출되어 있어 부동산 경기가 흔들리면 함께 흔들릴 수 있습니다.

2장의 종합 해석은 이렇습니다. 은행 본체의 1위 경쟁은 신한·하나·KB가 561억 원 안에서 다투는 박빙 구도로 바뀌었고, 슈퍼앱은 KB와 신한이 양강, 인터넷은행은 카카오뱅크의 독주로 정리됩니다. KB의 차별점은 어느 한 분야의 1위가 아니라 본체 체력·비은행·슈퍼앱·인공지능을 두루 갖춘 종합 우위에 있으며, 이 종합력을 떠받치는 것이 인공지능과 플랫폼 기술이라는 점에서 AI-플랫폼개발 직무의 전략적 무게를 읽을 수 있습니다.

3장: 대상 회사 심층 분석

3-1. 사업 구조와 2026년 실적

KB금융그룹은 그룹 기준 리딩금융 1위를 굳히고 있습니다. 2024년 당기순이익 5조 782억 원으로 금융권에서 처음으로 연간 5조 원을 넘었고, 2025년 3분기 누적으로는 5조 1,217억 원을 기록하며 단 세 개 분기 만에 전년 한 해 실적을 넘어섰습니다. 2026년 1분기에는 당기순이익 1조 8,924억 원으로 전년 같은 기간보다 11.5% 늘었습니다. 순이자이익은 3조 3,348억 원으로 2.2% 증가하며 안정적인 기동 역할을 했고, 순수수수료이익은 1조 3,593억 원, 비이자이익은 자본시장 호황에 힘입어 사상 최고치를 기록했습니다. 보수적인 신용 위험 관리로 자산 건전성도 개선되었습니다.

은행 본체만 떼어 보면 KB국민은행은 2024년 당기순이익 3조 2,518억 원, 2025년 3분기 누적 3조 3,645억 원으로 전년 같은 기간보다 28.5% 늘며 신한은행을 근소하게 제치고 리딩뱅크를 되찾았습니다. 다만 2026년 1분기에는 신한·하나에 이은 은행 3위(1조 1,010억 원)였는데, 순이자마진 1.77%로 5대 은행 최고, 이자이익 2조 7,676억 원으로 신한(2조 4,035억 원)과 하나(2조 1,843억 원)를 압도하며 기초 체력에서는 가장 앞섰습니다. 순위가 뒤로 밀린 주된 이유는 환율·채권금리 상승에 따른 비이자이익 감소였으므로, 시장 환경이 정상화하면 재역전 여지가 충분합니다.

사업 구조의 핵심은 균형입니다. 그룹 이익에서 은행이 약 60%대, 증권·보험·카드·자산운용 같은 비은행이 30%대 후반을 차지해 비은행 기여도가 4대 금융그룹 가운데 가장 높습니다. 다만 이 비중은 KB국민은행 본체의 호실적과 카드 부문 부진이 함께 작용하며 변동하므로, 경영진은 국내 경제의 중심축이 부동산에서 자본시장으로 옮겨 가는 흐름에 대응해 자본시장 부문 이익 기여를 키우겠다는 방향을 밝혀 왔습니다.

KB금융은 주주환원에서도 업계를 선도합니다. 2026년 1분기 발행주식의 3.8%에 해당하는 1,426만 주(약 2조 3,000억 원어치)를 전량 소각하고, 추가로 6,000억 원 규모의 자사주 매입·소각을 의결했으며, 분기 배당을 주당 1,143원으로 전년보다 25.3% 늘렸습니다. 증권가는 2026년 KB금융의 총주주환원율이 50%대 중반으로 높아질 것으로 보고 있습니다.

3-2. 인공지능 전략: KB GenAI 포털과 에이전트 확산

AI·플랫폼개발 직무 지원자가 가장 주목해야 할 첫 번째 축은 인공지능 내재화입니다. KB금융은 'KB with AI' 기조 아래 지주사 디지털부문이 전략을 총괄하고 금융AI센터가 실행을 맡는 체계를 갖췄습니다. 핵심 마일스톤은 다음과 같습니다.

먼저 KB GenAI 포털입니다. 2025년 5월 KB금융지주와 KB국민은행·KB증권·KB손해보험·KB국민카드·KB라이프생명·KB자산운용·KB캐피탈·KB저축은행 등 8개 계열사가 함께 만든 그룹 공동 생성형 AI 플랫폼으로, 금융권에서 가장 먼저 스스로 판단하는 에이전틱 AI 기반 환경을 제공합니다. 이 플랫폼이 흥미로운 점은 개발 환경을 세 단계로 나눠 제공한다는 것입니다. 코드를 짜지 않아도 되는 초급(No-Code), 약간의 코드로 다루는 중급(Low-Code), 전문 개발자를 위한 고급(Pro Developers) 환경을 모두 갖춰, IT를 전공하지 않은 일반 직원도 자기 업무에 맞는 AI 에이전트를 만들 수 있습니다. 비유하자면, 누구나 블록을 끼워 맞춰 장난감을 만들 수 있게 한 조립 키트와, 전문가가 정밀 부품을 깎아 만드는 공방을 한 건물 안에 함께 둔 셈입니다.

다음은 AI 에이전트의 확산입니다. 도입 규모는 발표 시점마다 진화해 왔으므로 정확히 구분해 이해해야 합니다. 2025년 5월 오픈 당시에는 향후 3년 안에 자산관리·개인금융·기업금융 등 17개 업무 영역에 90여 개 에이전트를 도입한다고 밝혔고, 2025년 7월에는 39개 영역 250여 개로, 2025년 10월에는 약 40개 영역 270여 개로 목표가 확대되었습니다. 프라이빗뱅크와 릴레이션십 매니저용 에이전트를 시작으로 상담·영업·리스크관리·회계 같은 그룹 핵심 업무에

적용되고 있으며, 2025년 10월 기준 KB국민은행 영업점 상담 직원의 57%가 도입 두 달 만에 인공지능을 실제 업무에 쓰기 시작했습니다.

세 번째는 인프라입니다. KB국민은행은 2025년 7월 은행 차원에서 'MCP(Model Context Protocol) 플랫폼'을 스스로 구축했습니다. MCP는 추가 개발 없이도 다양한 내부·외부 시스템과 AI 에이전트를 이어 주는 연결 규약으로, 인공지능이 은행의 여러 시스템을 빠르게 활용하도록 돕는 통로 역할을 합니다. 더 나아가 KB국민은행은 금융권에서 가장 먼저 'AI 에이전트를 위한 데이터 플랫폼'을 만드는 '에이전트 중심 데이터 현대화' 프로젝트에 착수했습니다. 이는 AI 에이전트에 양질의 데이터를 적시에 공급하는 시스템으로, 기존 데이터 플랫폼의 구조적·기술적 한계를 넘어서는 인프라를 갖추는 것이 목표입니다. 이 대목이 데이터 엔지니어링 직무와 곧바로 연결됩니다.

이 밖에 KB는 인공지능 윤리를 2022년부터 3년간 준비해 2025년 AI 거버넌스로 발표했습니다. 인공지능의 정확성·개인정보 보호·투명성을 종합적으로 점검하는 선제적 장치로, 안전한 인공지능을 강조하는 KB의 보수적 색채를 잘 보여 줍니다. 양종희 KB금융 회장은 하반기 경영진 워크숍에서 고객·효율·AI·포용을 네 가지 의제로 제시하며 "AI 대전환의 시대는 위기인 동시에 KB금융이 부가가치를 더 키울 새로운 기회"라고 강조했습니다.

3-3. 플랫폼 전략: 코어뱅킹 현대화라는 대공사

두 번째 축은 플랫폼 엔지니어링, 그 정점에 있는 코어뱅킹 현대화입니다. 코어뱅킹은 계정계라고도 부르며, 거래가 올바른지 검증하고 돈이 오가는 원장(입출금·예적금·여신)을 처리하는 은행의 심장부 시스템입니다. 한 번의 오류가 곧 고객 자산의 문제로 이어지므로 안정성이 생명이고, 가장 많은 IT 인력이 투입되는 영역입니다.

KB는 코어뱅킹을 둘로 나누는 이원화 전략을 택했습니다. 대량 거래를 안정적으로 처리하는 기존 메인프레임 기반 '코어뱅킹1'은 2030년까지 단계적으로 전환하며(메인프레임 공급사인 IBM과의 계약도 2030년까지 연장), 새로운 비대면 서비스에 최적화된 클라우드 기반 '코어뱅킹2'는 다른 업무와 연계가 적은 여신 업무부터 클라우드로 옮깁니다. 2026년 4월 2단계 사업자가 확정되어, 코어뱅킹 영역은 LG CNS가 약 1,597억 원 규모로, 비대면 부문은 KB데이터시스템이 약 1,100억 원 규모로 맡았습니다. 인건비 기준 2,557억 원, 하드웨어·소프트웨어를 포함하면 3,500억 원에 이르는 대형 프로젝트이며, 약 1만 5,600인월의 개발 공수가 들어가는 것으로 알려졌습니다.

기술적 내용을 풀어 보면 이렇습니다. 기존 시스템은 메인프레임 위에서 CICS 환경의 코볼 언어로 짜인 단일 코어뱅킹이었습니다. 코볼은 안정성은 높지만 오래된 언어라 다룰 줄 아는 개발자가 줄고 있어, 업계는 이를 자바로 옮기는 '코볼 투 자바' 전환을 큰 과제로 삼고 있습니다. KB의 2단계 사업은 이 단일 코어뱅킹을 여러 개로 나누는 멀티 코어뱅킹으로 구현하는 것이 핵심입니다. 대면 중심 부문의 코어뱅킹은 KB가 자체 보유한 'KESA(KB 엔터프라이즈 서비스 아키텍처)' 프레임워크를 SK AX의 '넥스코어'와 결합해 고도화한 'n-케사'로 만들고, 비대면 부문은 클라우드 기반의 'KB 원 프레임워크'에 얹습니다. KB 원 프레임워크는 KB

데이터시스템이 그룹 자회사용으로 개발한 플랫폼으로, 클라우드 네이티브 환경을 떠받치는 강점이 있습니다. KB는 이를 'KB원클라우드'라는 퍼블릭과 프라이빗을 섞은 멀티 하이브리드 클라우드 전략 위에서 운영합니다. 개인여신 플랫폼 재구축이 2026년 하반기 완료되면, 이어 비대면 부문과 기업여신 개편으로 나아갈 전망입니다. 박기은 KB국민은행 최고기술책임자 겸 테크혁신본부장은 클라우드로의 패러다임 변화가 거스를 수 없는 흐름이며 이미 대형 글로벌 은행들이 채택하고 있다고 밝히, 이 전환이 선택이 아닌 필연임을 분명히 했습니다.

이 대목을 평이하게 풀면 이렇습니다. KB는 지금 30년 넘게 굴러온 거대한 본관 건물 (메인프레임 코어뱅킹)을 운영하면서, 그 옆에 최신 공법으로 신관(클라우드 코어뱅킹)을 짓고, 사람과 짐을 한쪽에서 다른 쪽으로 조금씩 옮기는 중입니다. 본관은 2030년까지 비워 나가되, 그동안 두 건물을 함께 돌려 한순간도 영업이 멈추지 않게 합니다. 이렇게 신관을 짓고 짐을 옮기고 두 건물을 잇는 모든 작업이 바로 '플랫폼 개발'의 실체입니다.

3-4. 차별화 포인트

KB의 차별화는 다섯 갈래로 정리됩니다. 첫째 브랜드입니다. KB는 국내 1위 금융 브랜드 평가를 여러 해 이어 왔습니다. 둘째 고객 기반입니다. 국내 최대 고객 수와 지점망, 국가고객만족도 은행권 최다 1위 기록을 보유합니다. 셋째 채널입니다. KB스타뱅킹이 시중은행 월간활성이용자수 1위이며, 부동산·중고차 같은 비금융 플랫폼도 운영합니다. 넷째 IT 투자 규모입니다. 업계 보도에 따르면 KB국민은행의 IT 예산과 인력은 시중은행 가운데 최대 수준으로 알려져 있습니다(이는 공개 수치가 제한적인 항목이므로 단정하지 않고 보도 기준으로 적습니다). 다섯째 인공지능·클라우드 선도입니다. 그룹 공동 생성형 AI 플랫폼을 금융권에서 가장 먼저 열었고, 코어뱅킹 클라우드 전환에서도 앞서 나가고 있습니다.

3-5. 연혁과 주요 전환점

KB국민은행은 두 갈래 역사가 만나 이루어진 은행입니다. 옛 국민은행은 1962년 한국국민은행으로 설립되어 1963년 시중은행이 되었고, 한국주택은행은 1967년 한국주택금융으로 출발해 1969년 한국주택은행으로 이름을 바꿨습니다. 1998~1999년 옛 국민은행이 대동은행과 한국장기신용은행을 흡수했고, 2000년 말 국민은행과 주택은행이 합병을 선언해 2001년 11월 1일 통합 KB국민은행이 출범하며 같은 시기에 뉴욕증권거래소에 상장했습니다. 이후 2003년 국민카드를 합병하고, 2008년 9월 KB금융지주가 출범하면서 은행은 지주의 자회사가 되었으며, 2011년 KB국민카드를 분사하고 국내 최초로 오픈뱅킹을 시행했습니다. 이어 손해보험·증권·생명보험 계열사를 차례로 인수·통합하며 종합 금융그룹의 외연을 넓혔습니다. 한 가지 유의할 점은, 옛 국민은행과 옛 주택은행 시절의 실적이나 사건을 현재 통합 법인의 사실로 단정하면 안 된다는 것입니다. 합병·분할의 시점을 구분해 읽어야 정확합니다.

3-6. 리스크 요인

규제 리스크부터 보겠습니다. 가계부채 규제는 은행 이자이익의 핵심 동력인 주택담보대출 성장을 정책적으로 묶습니다. 무엇이 문제인가 하면, 스트레스 DSR 강화로 대출 한도가 줄어

가계대출 성장이 한 자릿수 초반으로 눌린다는 점입니다. 이미 시행 중이므로 발생 가능성은 높고, 영향도는 큼니다. 반면 망분리-클라우드 규제는 완화 방향이라 IT 혁신에는 순풍입니다.

경쟁 리스크는 빅테크와 인터넷은행의 플랫폼 잠식입니다. 왜 위협인가 하면, 젊은 고객 접점과 비이자 수익원을 빼앗기기 때문입니다. 발생 가능성은 중상이며, 영향도는 길게 보아 큼니다. 기술 리스크는 코어뱅킹 클라우드 전환의 난이도입니다. 은행 심장부를 바꾸는 작업이라 실패하면 대규모 장애나 데이터 정합성 문제가 생길 수 있습니다. 발생 가능성은 관리 가능한 수준이나 영향도가 치명적이어서, KB가 기존 메인프레임과 새 시스템을 함께 돌리는 병행 운영으로 신중히 접근하는 이유입니다. 인력 리스크는 IT 인재 확보·유지의 어려움입니다. 발생 가능성은 현재진행형이며, 영향도는 전환 속도 전반에 미칩니다. 재무 리스크는 금리 인하기의 이자 마진 압박이며, 비이자·생산적금융으로 상쇄하지 못하면 수익성이 둔화됩니다. 평판 리스크는 상품 판매·내부통제 실패입니다. 과거 홍콩 H지수 주가연계증권의 불완전판매 사태처럼 한 번의 실패가 막대한 총당부채와 신뢰 훼손을 부릅니다. 다만 증권가는 이 과징금 이슈가 2026년 들어 해소 국면에 들어섰다고 보고 있습니다.

3-7. 전략 담당자 관점의 시나리오

KB의 인공지능·플랫폼 전략을 맡았다고 가정하면 세 갈래 시나리오를 그릴 수 있습니다. 낙관 시나리오에서는 270여 개 영역의 AI 에이전트가 생산성을 끌어올리고 코어뱅킹 클라우드 전환이 매끄럽게 진행되어, KB가 인공지능을 내재화한 리딩뱅크로 도약합니다. 이때의 전략은 인공지능으로 줄인 비용을 IT 인재 처우와 신사업에 다시 투입하는 선순환을 만드는 것입니다. 기본 시나리오에서는 점진적 효율화가 이뤄지되 빅테크와의 플랫폼 격차는 남습니다. 이때는 KB만의 강점인 두터운 고객 기반과 비은행 포트폴리오, 신뢰를 인공지능과 결합한 초개인화 자산관리에 집중하는 것이 정답입니다. 비관 시나리오에서는 IT 인재 이탈과 코어뱅킹 전환 지연으로 경쟁에서 밀립니다. 이때는 핵심 영역만 스스로 만들고 비핵심은 핀테크·시스템통합 업체와 과감히 협력하는 선택과 집중이 필요합니다.

3장의 종합 해석은 이렇습니다. KB는 그룹 기준 리딩금융 1위라는 단단한 기반 위에서 인공지능 내재화와 코어뱅킹 현대화라는 두 대공사를 동시에 진행하고 있으며, 이 두 공사가 곧 AI·플랫폼개발 직무가 투입되는 무대입니다. 회사 고유의 비공개 정보(부서별 상세 인력 배치, 내부 KPI 등)는 외부에서 확인하기 어려우므로 본 장은 공개된 실적·전략·사업 자료에 근거했으며, 확인이 어려운 대목은 단정하지 않고 산업·경쟁사 맥락 속에서 해석했습니다.

4장: 인재상/조직문화

4-1. 공식 인재상과 핵심가치의 최신성 검증

KB금융그룹의 미션은 "세상을 바꾸는 금융"이며, 비전은 "최고의 인재와 담대한 혁신으로 가장 신뢰받는 평생 금융파트너"입니다. 다섯 가지 핵심가치는 고객중심, 전문성, 혁신주도, 신뢰정직, 동반성장입니다. 고객중심은 고객의 입장과 이익을 가장 앞에 두는 판단을, 전문성은 업계 최고 수준의 역량을 갖춘 금융인을, 혁신주도는 미래금융의 'First Mover'로서 창의적

사고와 과감한 도전을, 신뢰정직은 윤리의식에 바탕한 정직과 신의성실을, 동반성장은 국민과 함께 성장하며 사회 발전에 기여함을 뜻합니다. 은행 차원의 인재상은 "창의적인 사고와 행동으로 변화를 선도하며 고객가치를 향상시키는 프로금융인"입니다.

최신성을 교차검증한 결과, 이 다섯 가지 핵심가치와 'First Mover' 인재상은 KB금융지주와 KB국민은행의 공식 채널에서 2026년 현재까지 일관되게 사용되고 있어 유효합니다. 과거의 인재상을 그대로 옮긴 것이 아니라 현재 적용되는 최신 기준임을 확인했습니다. 한 가지 결을 더하면, 2026년 6월 KB금융이 100억 원 규모 상생협력기금을 출연해 중소기업·소상공인의 AX(인공지능 전환)·GX(친환경 전환)·SX(공급망 전환)를 지원한 사례에서 보듯, '동반성장'과 '혁신주도'가 인공지능 시대의 언어로 구체화되고 있습니다.

4-2. 조직 문화: 신중한 혁신

KB의 조직 문화는 안정성과 내부통제, 정도영업을 중시하는 보수적 기반 위에 인공지능·디지털 혁신을 엮는 '신중한 혁신'으로 요약됩니다. 이환주 행장은 2025년 취임 당시 "금융상품을 파는 은행을 넘어 고객과 사회에 신뢰를 파는 은행"을 강조하며 '새로고침'의 방식으로 비즈니스를 다시 설계할 것을 주문했고, 2026년 신년에는 "확장과 전환"을 키워드로 제시하며 중장기 대면채널 혁신, 임베디드 금융 확대, 코어뱅킹 현대화 1단계 오픈을 2025년의 성과로 꼽았습니다. 조직개편에서도 준법감시 산하 상시감시·책임관리 전담조직을 신설하고 인사평가에 내부통제 지표를 반영하는 등, 리딩뱅크로서의 책임감과 과거 불완전판매 사태 이후 강화된 신뢰 회복 기초가 문화에 깊이 배어 있습니다. 인공지능을 도입하면서도 윤리·거버넌스를 먼저 세운 행보가 이 문화를 잘 보여 줍니다.

4-3. 은행 인공지능·플랫폼 개발자가 갖춰야 할 자질

은행 IT 문화의 가장 큰 특징은 안정성과 보안을 가장 앞에 둔다는 점입니다. 일반 IT 기업이 빠른 출시와 실패를 통한 학습을 중시한다면, 은행 IT는 한 번의 장애가 막대한 손실과 평판 훼손, 규제 제재로 이어지므로 실수를 허용하지 않는 정반대 철학이 지배합니다. 그래서 은행의 인공지능·플랫폼 개발자에게는 다음 자질이 요구됩니다.

첫째, 안정성과 책임감입니다. 화려한 신기술보다 검증된 방식으로 안정적으로 구현하는 태도가 우선합니다. 코어뱅킹 전환에서 기존 메인프레임과 병행 운영을 택하는 것도 같은 맥락입니다. 둘째, 현업과 소통하는 협업 역량입니다. 은행 IT는 기술이 홀로 주도하는 조직이 아니라 영업·상품·리스크 같은 현업을 지원하고 함께 일하는 구조이며, 인공지능 에이전트도 결국 현업의 업무를 도와야 하므로 업무를 이해하고 풀어 설명하는 능력이 중요합니다. 셋째, 금융 도메인을 이해하려는 학습 의지입니다. 신입에게 처음부터 깊은 금융지식을 요구하지는 않지만, 실제 고객을 대상으로 한 서비스를 만들어 본 경험과 규제·보안을 이해하려는 자세가 높이 평가됩니다. 넷째, 곧바로 실무에 투입할 수 있는 기본 개발 역량입니다. 외주 시스템통합 업체처럼 긴 교육을 제공하기 어려운 환경이라, 기본기를 갖춘 인재를 선호하며 최근 시중은행들은 코딩테스트를 도입했습니다.

4-4. 우대 자격증이 직무에서 갖는 의미

JD가 제시한 우대 자격증은 AI·플랫폼개발 직무의 역량을 검증하는 신호입니다. 흥미로운 점은, 이 자격증 묶음이 디지털 기획 부문이 아니라 정확히 인공지능과 플랫폼 개발을 떠받치는 역량으로 짜여 있다는 사실입니다.

정보처리기사는 소프트웨어 공학·데이터베이스·네트워크·보안의 기초를 증명하며, 은행 IT의 넓은 시스템을 이해하는 기본기로 요구됩니다. SQLD와 SQLP, ADsP와 ADP는 데이터 역량을 증명합니다. 금융권은 머신러닝이나 파이썬보다 SQL 활용도가 압도적으로 높습니다. 고객 정보를 조건에 맞게 뽑아 분석하는 일이 업무의 큰 축이고, 설명 의무와 보안 때문에 내부망 데이터베이스를 다뤄야 하기 때문입니다. SQLD는 개발자 수준의, SQLP는 전문가 수준의 SQL 역량을, ADsP와 ADP는 데이터 분석 역량을 보증합니다. 에이전트 중심 데이터 현대화 프로젝트처럼 인공지능에 양질의 데이터를 공급하는 일이 핵심 과제로 떠오른 만큼, 데이터 자격증의 무게가 커지고 있습니다. AWS 관련 세 자격증(Cloud Practitioner, Solutions Architect Associate, Developer Associate)은 클라우드 역량을 증명합니다. 코어뱅킹 클라우드 전환과 KB원클라우드 시대, 망분리 완화로 클라우드 활용이 본격화되는 흐름과 정확히 맞물립니다. AICE는 인공지능 활용·구현 역량을, PCCP는 알고리즘과 문제해결을 다루는 실전 코딩 역량을 증명하며, 각각 KB의 인공지능 전략과 코딩테스트 추세에 부합합니다.

4장의 종합 해석은 이렇습니다. KB의 인재상은 2026년 현재 유효한 다섯 가지 핵심가치와 'First Mover' 정신으로 정리되며, 조직 문화는 안정성·신뢰를 바탕으로 둔 신중한 혁신입니다. 은행의 인공지능·플랫폼 개발자에게는 안정성·협업·도메인 이해·기본 개발 역량이 함께 요구되고, JD의 우대 자격증은 이 직무가 인공지능과 플랫폼·데이터·클라우드 역량을 정조준하고 있음을 보여 주는 분명한 신호입니다.

5장: 직무 분석

5-1. AI·플랫폼개발부문의 정확한 좌표: 세 부문의 차이

이 인턴십은 디지털, IT, AI·플랫폼개발의 세 부문으로 나뉩니다. 직무를 정확히 이해하려면 세 부문이 어떻게 다른지부터 가려야 합니다. 디지털 부문은 디지털 서비스·채널의 기획, 사용자 경험 설계, 데이터에 기반한 사업 기획처럼 '무엇을 만들지'를 구상하는 일에 가깝습니다. IT 부문은 전통적인 시스템 개발·운영, 인프라 관리, 정보보안처럼 은행 시스템을 안정적으로 굴리는 일에 무게가 있습니다. 그리고 AI·플랫폼개발 부문은 인공지능과 플랫폼을 '실제로 만드는' 엔지니어링에 초점이 있습니다. 즉 생성형 AI와 AI 에이전트, 머신러닝 모델을 개발하고 운영하는 일, 그리고 코어뱅킹과 채널 같은 은행 플랫폼을 현대적 구조로 짓는 일이 이 부문의 본령입니다. 본 장은 이 좌표에 맞춰, 일반적인 은행 IT가 아니라 인공지능과 플랫폼 엔지니어링에 초점을 두고 직무를 풀어냅니다.

5-2. 핵심 역할을 시간 단위로 보기

AI·플랫폼개발 직무는 크게 네 갈래의 일로 이루어집니다. 첫째는 플랫폼·채널 개발입니다. 코어뱅킹과 KB스타뱅킹 같은 핵심 시스템의 백엔드와 프론트엔드를 현대적 구조로 짓는

일이며, 멀티 코어뱅킹과 클라우드 네이티브 전환의 한복판입니다. 둘째는 데이터 엔지니어링입니다. 흩어진 데이터를 모으고 가공해 적재하는 파이프라인을 만들어, 인공지능과 초개인화 서비스의 토대를 놓습니다. 에이전트 중심 데이터 현대화가 대표적입니다. 셋째는 인공지능·머신러닝 개발과 운영입니다. 신용평가, 이상거래탐지, 챗봇, AI 에이전트 모델을 만들고, 만든 모델을 안정적으로 배포·운영하는 작업(MLOps)을 포함합니다. KB GenAI 포털과 MCP 플랫폼 위에서 일하게 됩니다. 넷째는 클라우드 인프라입니다. KB원클라우드 기반의 인프라를 짓고 운영하며, 개발과 운영을 잇는 자동화 역량이 요구됩니다.

시간 단위로 보면, 하루는 시스템 상태 점검과 장애 대응, 코드 작성과 코드 리뷰, 테스트로 채워집니다. 은행 개발자의 하루는 '어젯밤 배치 작업과 시스템에 장애가 없었는가'를 확인하는 일로 시작합니다. 한 달은 짧은 개발 주기(스프린트) 단위로 기능을 만들어 배포하고 현업의 요구사항을 반영하는 흐름으로 흘러갑니다. 한 해는 코어뱅킹 현대화의 단계별 수행, 채널 앱 고도화, AI 에이전트의 영역 확장 같은 큰 프로젝트의 마디를 따라 움직입니다.

5-3. 이해관계자 지도

이 직무는 혼자 일하지 않습니다. 내부에서는 상품·마케팅·여신심사 같은 현업 부서가 요구사항을 내고, 정보보안팀이 보안성을 검토해 승인하며, 인프라·운영팀이 시스템 안정성을 책임지고, 금융AI센터와 디지털부문이 기술 표준과 전략을 제시합니다. 외부에서는 코어뱅킹 현대화를 함께 수행하는 LG CNS와 SK AX 같은 시스템통합 업체, 그룹 IT 자회사인 KB 데이터시스템, 클라우드 사업자, 그리고 보안을 감독하는 금융감독원·금융보안원이 관계를 맺습니다. 특히 KB데이터시스템은 KB 원 프레임워크를 개발하고 비대면 코어뱅킹 구축을 맡은 핵심 파트너이므로, 이 직무를 이해할 때 함께 알아 두면 좋은 회사입니다.

5-4. 필요 역량을 세 갈래로 나누기

필요 역량은 기술, 도메인 지식, 소프트스킬로 나뉩니다. 기술 역량으로는 개발 언어(자바·파이썬·자바스크립트 등), SQL(금융권 최우선), 클라우드(AWS 등), 마이크로서비스와 API 설계, 개발·운영 자동화가 요구됩니다. 인공지능 쪽이라면 머신러닝과 생성형 AI, 모델 운영 역량이 더해집니다. 도메인 지식으로는 여수신·외환·결제 같은 금융 업무 흐름, 전자금융거래법과 망분리 같은 규제·보안, 데이터 거버넌스 이해가 필요합니다. 소프트스킬로는 현업과의 협업과 소통, 요건정의서와 결과물을 또렷이 쓰는 문서화, 책임감, 고객을 향한 서비스 마인드가 중요합니다. 은행에서는 개발 실력만큼이나 이 소통·책임의 태도가 무겁게 평가됩니다.

5-5. 성과 지표와 평가 포인트

공개된 공식 지표는 제한적이지만, 직무 특성으로 미루어 평가 포인트를 추론할 수 있습니다. 가장 중요한 것은 시스템의 안정성과 무장애 운영입니다. 그다음으로 개발 일정과 품질의 준수, 보안·규제 준수, 현업 만족도와 서비스 효과, 그리고 인공지능과 자동화를 통한 생산성 향상이 따라옵니다. 영업점 상담 직원의 57%가 AI를 쓰게 되었다는 식의 정량 성과가 점점 강조되는 흐름이므로, 만든 것이 실제 업무에 얼마나 쓰이고 어떤 효과를 냈는지가 갈수록 중요한

잣대가 됩니다.

5-6. 가상의 하루 워크플로우

AI 에이전트 개발을 맡은 담당자의 하루를 그려 보겠습니다. 오전 9시, 출근하자마자 KB GenAI 포털과 MCP 플랫폼의 상태, 야간에 돌린 모델 학습 작업을 점검합니다. 9시 30분 짧은 회의에서 팀원들과 진행 상황과 막힌 부분을 나눕니다. 오전에는 영업점 상담 업무를 돕는 에이전트의 답변 품질이 일부 질문에서 떨어진다는 현업 피드백을 받아, 데이터 파이프라인에서 어떤 자료가 빠졌는지 살피고 에이전트가 참고할 데이터의 연결을 보완합니다. 점심 뒤에는 보완한 로직을 짜고, 동료와 코드 리뷰를 거쳐 품질과 보안 취약점을 함께 점검합니다. 오후 4시, 바뀐 에이전트를 시험 환경에 올려 실제 상담 시나리오로 검증하고, 정보보안팀의 보안성 검토 승인을 받아야 운영에 반영할 수 있습니다. 하루 종일 흐르는 원칙은 '고객의 돈과 정보를 다루는 시스템이니 하나의 오류도 허용하지 않는다'입니다.

이번에는 플랫폼 개발 담당자의 하루입니다. 오전에는 코어뱅킹 현대화 과제 중 여신 업무 일부를 클라우드로 옮기는 작업을 맡아, 기존 코볼 로직을 자바로 옮긴 모듈이 기존 시스템과 같은 결과를 내는지 병행 검증합니다. 단 하나의 계산이라도 어긋나면 고객 자산의 문제가 되므로, 옛 본관과 새 신관에서 같은 거래를 동시에 처리해 결과가 일치하는지 한 건 한 건 맞춰 봅니다. 오후에는 마이크로서비스로 쪼갬 모듈의 API를 설계하고, 클라우드 환경에 배포하는 자동화 절차를 손봅니다.

5-7. 인턴십 과업의 실제 의미

JD가 제시한 과업들은 이 실무의 압축판입니다. '개인과 팀 단위 프로젝트 수행 및 결과물 작성·발표'는 은행 IT의 개발 사이클(요건분석, 설계, 개발, 테스트, 발표)을 줄여 체험하는 일입니다. 은행 IT에서 문서화와 발표는 핵심 역량인데, 현업과 보안, 감독당국에 시스템을 설명하고 승인을 받아야 하기 때문입니다. 따라서 무엇을 왜 어떻게 만들었는지 또렷이 설명하는 능력이 중요합니다. '현직자 실무 멘토링'은 보수적이고 도메인 특수성이 강한 은행 IT의 현장 지식을 전수받는 기회이며, 멘토에게 던지는 질문의 깊이가 곧 직무 이해도를 가늠하는 잣대가 됩니다. '디지털 기반 지식 습득 및 IT 개발역량 향상 프로그램'은 곧바로 실무에 투입할 인재를 선호하는 현실의 반영이며, 짧은 인턴십 기간에 기본기를 빠르게 흡수해 적용하는 모습이 평가됩니다. 한편 이번 인턴십은 2026년 7월 20일부터 약 6주간 본부 부서에서 진행되며, 부문별 기본 교육과 실무 프로젝트, 현업 멘토링, 직무 체험, 조직 문화 경험으로 짜여 있고 수료자 전원에게 신입행원 공채 서류전형 면제 혜택이 주어집니다. 이는 인턴십이 채용과 연계된 사전 검증 과정으로 자리 잡았음을 보여 줍니다.

5장의 종합 해석은 이렇습니다. AI·플랫폼개발 직무는 디지털 기획이나 일반 IT 운영과 구분되는, 인공지능과 플랫폼을 실제로 만드는 엔지니어링 영역입니다. 그 무대는 KB가 진행 중인 두 대공사, 곧 KB GenAI 포털을 축으로 한 인공지능 내재화와 코어뱅킹 현대화입니다. 이 직무를 이해할 때 핵심은, '신기술을 다뤄 본 경험'이 아니라 '실제 사용자를 위한 서비스를 안정적으로 만들고, 현업과 협업하며, 데이터와 인공지능으로 효과를 낸다'는 은행 IT 특유의

결을 읽어 내는 것입니다.

핵심 용어·개념 정리 (Glossary)

순이자마진(NIM) — 은행이 자금을 굴려 남기는 이자 마진율입니다. 은행 수익성을 가늠하는 가장 핵심적인 잣대여서, 금리 인하기 압박의 진원지로 중요합니다.

비이자이익 — 수수료와 유가증권·외환 손익 등 이자 바깥의 수익입니다. 금리 인하기에 수익을 떠받치는 활로여서 모든 은행이 키우려 합니다.

순수수료이익 — 펀드·신탁·방카슈랑스·외환 등에서 받는 수수료입니다. 금리와 무관한 꾸준한 관계형 수익이라 전략적 가치가 큼니다.

보통주자본비율(CET1) — 은행 자본 건전성의 핵심 지표입니다. 배당과 자사주 같은 주주환원 여력의 바탕이라 투자자가 주목합니다.

자기자본이익률(ROE) — 자기자본 대비 순이익률입니다. 은행의 수익성과 자본 효율을 한눈에 보여 줍니다.

코어뱅킹(계정계) — 거래와 원장을 처리하는 은행 심장부 시스템입니다. 안정성이 생명이고 가장 많은 인력이 투입되는 영역이라 직무 이해의 출발점입니다.

메인프레임 — 대량 거래를 안정적으로 처리하는 대형 컴퓨터입니다. 안정성은 높지만 낡은 구조여서 클라우드로의 전환이 업계 화두입니다.

마이크로서비스 아키텍처(MSA) — 시스템을 작은 독립 서비스로 쪼개는 설계입니다. 빠르고 유연한 개발·배포를 가능하게 해 코어뱅킹 현대화의 핵심 기술입니다.

클라우드 네이티브 — 클라우드 환경에 최적화한 개발 방식입니다. 빠른 출시와 확장성을 확보해 디지털 경쟁의 무기가 됩니다.

망분리 — 내부 업무망과 외부 인터넷망을 갈라놓는 보안 규제입니다. 2026년 구독형 소프트웨어 예외 허용으로 금융 IT의 분기점이 되었습니다.

서비스형 소프트웨어(SaaS) — 클라우드 기반 구독형 소프트웨어입니다. 망분리 완화의 핵심 대상으로, 업무 자동화와 생산성 향상의 도구입니다.

생성형 AI와 거대언어모델(LLM) — 새로운 텍스트나 답변을 만들어 내는 인공지능입니다. 은행 상담·문서·코드 작성을 바꾸는 동력입니다.

AI 에이전트(에이전틱 AI) — 스스로 목표를 이해하고 작업을 계획해 실행하는 자율형 인공지능입니다. KB GenAI 포털 전략의 핵심 개념입니다.

모델 컨텍스트 프로토콜(MCP) — 추가 개발 없이 여러 시스템과 AI 에이전트를 이어 주는 연결 규약입니다. 인공지능이 은행 시스템을 빠르게 활용하게 돕습니다.

심층분석보고서: 26상_KB국민은행_하계체험형인턴-AI_플랫폼개발부문

마이데이터 — 흩어진 내 금융정보를 모아 관리하는 제도입니다. 인공지능 초개인화 자산관리의 데이터 토대입니다.

오픈뱅킹 — 한 앱에서 모든 은행 계좌를 이용하는 제도입니다. KB가 2011년 가장 먼저 시행했으며 슈퍼앱 경쟁의 바탕입니다.

슈퍼앱 — 그룹 전 계열사 서비스를 한 앱에 모은 플랫폼입니다. 영업점 축소 시대의 비대면 영업점으로, KB스타뱅킹이 대표입니다.

월간활성이용자수(MAU) — 한 달간 실제 이용한 순수 이용자 수입니다. 가입자가 아닌 실사용을 보여 줘 플랫폼 경쟁력의 잣대가 됩니다.

스트레스 DSR — 미래 금리 상승을 가정해 대출 한도를 줄이는 규제입니다. 가계대출과 은행 이자이익을 정책적으로 억제합니다.

이상금융거래탐지시스템(FDS) — 부정거래와 사기를 실시간으로 탐지하는 시스템입니다. 인공지능과 데이터 역량이 곧바로 적용되는 금융보안의 핵심 영역입니다.

참고 레퍼런스 (References)

KB금융 2026년 1분기 실적·사상 최고 비이자이익 —

<https://kr.investing.com/news/company-news/article-93CH-1912605X>

KB금융 1분기 순이익 1조8924억·자사주 전량 소각 —

<https://www.1conomynews.co.kr/news/articleView.html?idxno=48247X>

KB금융 어닝 프리뷰·자사주·총주주환원을 전망 —

<https://www.hanaw.com/main/research/research/download.cmd?bbsSeq=1287526&attachFileSeq=1&bbsId=&dbType=&bbsCd=2224X>

KB국민은행 하계 체험형 인턴 채용·AI 플랫폼개발 부문 —

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

KB GenAI 포털 금융권 최초 오픈 — <https://www.aitimes.kr/news/articleView.html?idxno=34959X>

KB국민은행 상담 직원 57% AI 활용·MCP 플랫폼·270여 개 에이전트 —

<https://www.hankyung.com/article/2025100196261X>

KB국민은행 AI 에이전트용 데이터 플랫폼 구축 —

<https://www.etnews.com/20250725000161X>

KB 코어뱅킹 현대화 시동·이원화 전략 — <https://www.etnews.com/20250402000278X>

KB 코어뱅킹 현대화 2단계 사업자 선정(LG CNS·KB데이터시스템) —

<https://m.bikorea.net/news/articleView.html?idxno=45700X>

KB 코어뱅킹 현대화 2단계 기술 구조 분석(n-케사·KB 원 프레임워크) —

<https://m.bikorea.net/news/articleView.html?idxno=45573>X

1분기 은행 순이익·신한 하나 KB 박빙 리딩뱅크 경쟁 —

<https://www.sidae.com/article/2026042517124963074>X

우리금융 1분기 실적·비은행 성장 —

<https://www.1conomynews.co.kr/news/articleView.html?idxno=48268>X

금융지주 슈퍼앱 MAU·KB 3442만 vs 신한 3060만 —

<https://datanews.co.kr/news/article.html?no=144054>X

금융권 SaaS 망분리 규제 개선 내용과 시사점 —

<https://www.lawtimes.co.kr/news/articleView.html?idxno=215867>X

한국은행 기준금리 2.50% 동결 기조·2026 일정 —

<https://www.tossbank.com/articles/baserate2601>X