

심층분석보고서

26상_신한캐피탈_IB

마감일: 6월21일23시59분

| 노영우 컨설턴트 & 취업 플랫폼 '룩센트'

Executive Summary

신한캐피탈은 국내 캐피탈 업계에서 보기 드문 구조를 가진 여신전문금융회사입니다. 대다수 캐피탈사가 자동차 할부·리스를 안정적 수익 기반으로 삼는 것과 달리, 신한캐피탈은 2020년 10월 자동차금융을 포함한 소비자금융 자산을 신한카드로 넘긴 뒤 기업금융과 투자금융이라는 두 기둥에 회사의 무게를 모두 실었습니다. 2025년 3분기 말 기준 영업자산 11조7,739억원 가운데 기업금융이 7조1,050억원으로 60.3%, 투자금융이 4조6,454억원으로 39.5%를 차지하고, 과거의 소매금융 잔액은 236억원, 0.2%에 그칩니다. 채용공고가 명시한 IB(기업·투자금융) 직무는 바로 이 회사의 본업 그 자체를 수행하는 자리입니다.

이 회사는 2024년부터 2025년까지 부동산 프로젝트 파이낸싱(PF)과 브릿지론 부실로 큰 고비를 넘겼습니다. 별도기준 당기순이익이 2023년 2,979억원에서 2024년 1,235억원으로 절반 넘게 줄었고, 부동산금융 요주의이하여신비율은 2024년 27.8%까지 치솟았습니다. 그러나 2024년 말 취임한 전필환 대표가 부실자산 매각·재구조화·상각을 밀어붙이면서 회사 전체 고정이하여신비율(NPL비율)을 2024년 3분기 5.96%에서 2025년 9월 2.76%로 끌어내렸고, 부동산금융 고정이하여신비율도 11.6%에서 5.8%로 낮췄습니다. 2026년 1 분기에는 코스피 급등에 힘입어 과거 투자분의 유가증권 평가이익이 늘면서 순이익이 전년 동기 대비 97.3% 증가한 618억원을 기록했고, 총자산순이익률(ROA)은 1.03%에서 2.02%로, 자기자본이익률(ROE)은 5.62%에서 10.75%로 뛰었습니다.

거시 환경은 회사의 IB 사업에 점차 우호적으로 바뀌고 있습니다. 한국은행 기준금리는 2026년 5월 28일 회의까지 8회 연속 연 2.50%에서 멈춰 있고, 부동산 PF 연체율도 2025년 4분기 말 3.88%로 직전 분기 4.24%에서 내려섰습니다. 무엇보다 신한금융그룹이 2025년 11월 확정한 '신한 K-성장! K-금융! 프로젝트'가 2030년까지 5년간 총 110조원의 생산적·포용적 금융을 공급하기로 하면서, 부동산 담보 위주의 금융 관행에서 벗어나 인수금융·모험자본·프라이빗 크레딧으로 무게중심을 옮기는 흐름이 만들어졌습니다. 신한캐피탈은 이 프로젝트에서 '상품·기능 중심의 조직 재편으로 투자 전문성을 강화'하는 역할을 맡았습니다.

이 보고서는 다섯 개 장으로 회사를 둘러싼 산업과 직무를 풀어냅니다. 1장은 수신 기능이 없는 캐피탈사가 왜 금리에 취약한지, 부동산 PF가 어떻게 업계 전체의 급소가 됐는지를 다룹니다. 2장은 하나·KB·우리금융·IBK·메리츠·현대캐피탈을 한 곳씩 뜯어보며 신한캐피탈의 자리를 잡아 줍니다. 3장은 회사의 연혁·재무·전략·리스크를 2026년 6월 시점의 최신 수치로 해부합니다. 4장은 과거의 인재상이 아닌 현재의 신한WAY 2.0과 2026년 'Great Challenge 2030' 전략을 기준으로 조직이 원하는 사람을 그립니다. 5장은 채용공고의 두 갈래 과업, 곧 기업여신·부동산 담보대출·구조화금융이라는 기업금융과 벤처·pre-IPO·인수금융·회사채·글로벌펀드라는 투자금융을 따로 떼어 직무의 실제 모습을 보여 줍니다. 핵심은 명확합니다. 신한캐피탈 IB는 증권사처럼 수수료를 받고 거래를 주선하는 곳이 아니라, 자기 장부에 위험을 떠안고 투자와 여신을 집행한 뒤 끝까지 회수를 책임지는 곳입니다.

1장: 산업(섹터) 분석

1-1. 여신전문금융업의 정의와 캐피탈사의 위치

여신전문금융업이라는 말은 일상에서 잘 쓰지 않지만, 신용카드·자동차 할부·기계 리스·기업 투자처럼 우리 경제가 굴러가는 데 필요한 자금을 공급하는 산업을 묶어 부르는 법률 용어입니다. 여신전문금융업법은 이 산업을 네 가지로 나눕니다. 첫째는 신용카드업, 둘째는 시설을 빌려주고 사용료를 받는 시설대여업(리스), 셋째는 물건값을 나눠 갚도록 돕는 할부금융업, 넷째는 기술력 있는 기업에 투자하거나 돈을 빌려주는 신기술사업금융업입니다. 우리가 흔히 '캐피탈'이라고 부르는 회사는 이 가운데 시설대여·할부금융·신기술금융을 주로 하는 회사를 가리킵니다.

여기서 한 가지 정확히 짚을 점이 있습니다. '캐피탈'은 금융 관계 법령에 정식으로 등장하는 분류가 아니라 업계가 관행으로 쓰는 통칭입니다. 정식 명칭은 '여신전문금융회사'이며, 신한캐피탈도 법적으로는 여신전문금융회사입니다. 카드사와의 결정적 차이는 신용카드업 인가에 있습니다. 카드사는 캐피탈 업무를 함께 하기가 비교적 쉽지만, 캐피탈사가 신용카드업까지 하기는 매우 어렵습니다. 또 하나 혼동하기 쉬운 것이 상호에 '캐피탈'이 붙은 대부업체입니다. 합법 캐피탈사는 여신금융협회에 등록돼 있는 반면, 이름만 비슷한 'OO 캐피탈대부'는 대부업으로 분류되는 전혀 다른 회사입니다.

여신전문금융업의 본질은 가게에 돈을 빌려주는 데 있지 않고, 실물경제와 산업을 떠받치는 여신에 있습니다. 자동차·기계·선박 같은 값비싼 자산을 사려는 기업과 개인을 돕는 할부·리스, 기업의 매출채권을 사 주는 팩토링, 신기술을 가진 기업에 투자하고 자금을 대 주는 신기술금융이 산업의 뿌리입니다. 신한캐피탈이 자동차금융을 떼어 내고 기업·투자금융으로 옮겨 간 행보는, 이 산업의 여러 갈래 가운데 기업과 자본시장 쪽으로 회사의 정체성을 좁혀 간 선택으로 읽을 수 있습니다.

1-2. 수신 없는 조달 구조와 여전채라는 약점이자 정체성

캐피탈사를 이해하려면 가장 먼저 이 회사들이 '예금을 받지 못한다'는 사실을 알아야 합니다. 은행은 고객에게서 예금을 받아 그 돈을 대출로 굴리지만, 캐피탈사에는 예금 창구가 없습니다. 그래서 영업에 쓸 돈을 모두 회사 밖에서 빌려 와야 하며, 그 핵심 수단이 여신전문금융회사채, 줄여서 '여전채'입니다. 여전채는 캐피탈사가 시장에 발행하는 회사채로, 캐피탈사 자금 조달의 대동맥에 해당합니다.

이 구조가 왜 약점이 되는지는 비유로 풀면 분명해집니다. 은행이 자기 우물에서 물을 길어 쓰는 농가라면, 캐피탈사는 우물이 없어 매번 물을 사다 써야 하는 농가입니다. 물값(시장금리)이 오르면 농사 원가가 곧바로 올라가고, 가뭄(금융위기)이 오면 물을 팔던 상인들이 거래를 끊어 농사 자체가 멈출 위험에 놓입니다. 실제로 여전채는 같은 신용등급의 일반 회사채보다 높은 금리에 거래되고, 시장이 출렁일 때 그 금리 차이가 과도하게 벌어지곤 합니다.

이 약점이 현실로 드러난 사건이 2022년 가을의 레고랜드 사태였습니다. 한 지방자치단체가 보증한 채권의 상환이 막히면서 채권시장 전체가 얼어붙었고, 신용도가 낮은 캐피탈사는 여전채 발행 자체가 어려워지거나 4~5%대의 높은 금리를 물어야 했습니다. 신한캐피탈처럼

신용등급이 높은 회사는 충격을 견뎌지만, 그렇지 못한 곳은 조달 통로가 막혀 영업을 줄여야 했습니다. 바꿔 말하면 캐피탈사에 신용등급은 명함의 한 줄이 아니라 생존의 조건이며, 이 점은 신한금융그룹이라는 든든한 배경을 가진 신한캐피탈이 왜 조달에서 유리한지를 설명해 줍니다.

1-3. 가치사슬과 수익 구조 — 조달·운용·마진의 삼단

캐피탈사의 사업은 세 단계로 이어집니다. 첫 단계는 조달입니다. 여전채를 발행하고 은행에서 차입하며 자산유동화증권(ABS)을 찍어 영업에 쓸 돈을 모읍니다. 둘째 단계는 운용입니다. 모은 돈을 기업금융(기업여신·부동산금융·구조화금융), 투자금융(유가증권·펀드 출자·신기술금융), 리스·할부, 그리고 일부 남은 리테일에 나눠 굴립니다. 셋째 단계는 마진입니다. 빌려준 금리와 조달한 금리의 차이인 예대마진, 주선·자문에서 나오는 수수료, 그리고 투자한 자산의 평가·매각 차익이 회사의 이익을 만듭니다.

이 삼단 구조에서 캐피탈사의 수익성을 좌우하는 가장 큰 변수는 조달비용입니다. 운용 쪽 금리는 시장 경쟁으로 비교적 좁은 범위에서 움직이는데, 조달 쪽 금리는 회사의 신용도와 시장 분위기에 따라 크게 흔들리기 때문입니다. 신한캐피탈의 2025년 3분기 말 조달 구조를 보면 외부조달 10조3,621억원 가운데 회사채가 77.2%인 8조7억원을 차지하고, 만기가 짧아 차환 위험이 큰 단기차입 의존도는 5% 수준으로 업계에서 가장 보수적인 축에 듭니다. 장기·안정 조달에 무게를 둔 이 구조는 회사가 그룹 신인도를 발판으로 조달을 길게 가져갈 수 있다는 강점에서 나옵니다.

신한캐피탈의 운용 쪽을 더 들여다보면, 기업금융은 기업여신·부동산 담보대출·인수금융·사모사채 인수처럼 돈을 빌려주는 여신 성격이 강하고, 투자금융은 유가증권 투자와 펀드 출자처럼 위험을 떠안고 수익을 노리는 투자 성격이 강합니다. 특히 투자금융은 블라인드 펀드나 프로젝트 펀드 같은 간접투자 비중이 90% 안팎으로 높아, 회사가 개별 기업을 일일이 고르기보다 검증된 운용사의 펀드에 출자해 위험을 분산하는 방식을 택해 왔습니다. 이 점은 5장에서 직무를 풀 때 중요한 단서가 됩니다.

1-4. 시장 규모와 플레이어 지형

여신전문금융 산업의 규모를 업권별로 보면, 2024년 11월 기준 신용카드업의 총자산이 약 187조원으로 가장 크고, 이어 할부금융업이 약 116조원, 시설대여업(리스)이 약 101조원, 신기술사업금융업이 약 24조원 수준입니다. 캐피탈사는 이 가운데 할부·리스·신기술금융에 걸쳐 있으며, 회사마다 어느 영역에 무게를 두느냐가 사업 색깔을 가릅니다.

캐피탈사 경쟁 지형은 모회사가 누구냐에 따라 크게 갈립니다. 금융지주를 등에 업은 곳으로 신한캐피탈·하나캐피탈·KB캐피탈·우리금융캐피탈이 있고, 국책은행 계열로 IBK캐피탈·산은캐피탈이 있으며, 완성차 그룹의 전속 금융사로 현대캐피탈이 있습니다. 메리츠캐피탈은 메리츠금융그룹 안에서 증권·보험과 묶여 부동산금융에 공격적으로 나서는 색깔이 뚜렷하고, BNK캐피탈·JB우리캐피탈은 지방 금융그룹 계열로 분류됩니다. 업계에서는 기업금융을 많이 취급하고 그 성적이 좋은 곳으로 신한캐피탈·산은캐피탈·IBK캐피탈을 한 묶음으로 보는 시각이

자리 잡았습니다.

이 지형에서 신한캐피탈의 위치를 한마디로 요약하면, 자동차금융이라는 안전판이 없는 대신 기업금융과 투자금융에서 고수익을 노리는 '지주계 기업금융 전문 캐피탈'입니다. 안전판이 없다는 점은 호황기에 높은 수익률로, 불황기에 큰 변동성으로 나타납니다. 2024~2025년 부동산 PF 부실 국면에서 회사가 겪은 순이익 급감과 2026년 1분기의 가파른 회복은 모두 이 구조에서 비롯한 양면입니다.

1-5. 2021~2026 트렌드 ① — 부동산 PF·브릿지론 위기와 그 이후

지난 5년 캐피탈 산업을 관통한 가장 큰 사건은 부동산 PF의 부실이었습니다. 코로나 시기 저금리 환경에서 캐피탈사들은 수익률이 높은 브릿지론과 PF를 늘렸습니다. 브릿지론은 시행사가 땅을 사는 초기 단계, 곧 인허가도 받기 전이라 위험이 큰 단계에 나가는 단기 대출이고, 본PF는 인허가 뒤 착공에 들어가면서 공사비를 대고 분양대금으로 갚는 대출입니다. 문제는 우리나라 구조에서 본PF가 브릿지론을 갚는 재원이 되도록 설계돼 있어, 분양이 막히면 본PF가 막히고 그 위험이 브릿지론으로 거슬러 올라가며 연쇄로 번진다는 점입니다.

2022년 금리 급등과 레고랜드 사태가 겹치면서 이 연쇄가 현실이 됐습니다. 금융감독원 집계로 2024년 말 51개 캐피탈사의 고정이하여신은 5조5,297억원으로 1년 전보다 22.2% 늘었고, 2025년 3월 말 부동산 PF의 고정이하여신비율은 12.33%, 관련 대손충당금은 적립금을 포함해 13조6,000억원에 이르렀습니다. 더 심각한 곳은 토지를 담보로 잡은 토지담보대출이었습니다. 저축은행·여전사·상호금융을 아우르는 중소기업권의 토지담보대출 연체율은 2025년 6월 말 29.97%에서 9월 말 32.43%로 전 금융권에서 가장 높은 수준까지 올랐습니다.

다만 2025년을 지나며 최악의 국면은 지나갔다는 신호가 분명해졌습니다. 금융위원회와 금융감독원 집계로 2025년 4분기 말 부동산 PF 대출은 116조원, 전체 연체율은 3.88%로 직전 분기 4.24%보다 0.36%포인트 내렸고, 부동산 PF 위험노출액(익스포저) 총액도 174조 3,000억원으로 직전 분기 177조9,000억원에서 3조6,000억원 줄었습니다. 정리·재구조화한 사업장 여신은 2024년 말 6조5,000억원에서 16조5,000억원 안팎까지 불어나며 부실을 털어 내는 작업이 빠르게 진행됐습니다. 신한캐피탈의 부실 정리도 이 큰 흐름 위에서 이뤄졌습니다.

1-6. 2021~2026 트렌드 ② — 조달 양극화, 사업 다각화, 자동차금융 회귀

부동산 PF 위기는 캐피탈사들의 길을 세 갈래로 벌려 놓았습니다. 첫째 갈래는 조달의 양극화입니다. 신용등급이 높고 사업 구성이 고른 회사는 여전채를 무난히 찍으며 실적을 지켰지만, 등급이 낮거나 부동산에 쏠렸던 회사는 조달비용 부담이 커졌습니다. 업계에서는 등급이 높은 회사일수록 위기에서 오히려 격차를 벌렸다는 평가가 통용됩니다.

둘째 갈래는 기업금융과 투자금융으로의 사업 다각화입니다. 부동산 PF를 줄인 자리를

인수금융, 기업 운영자금 대출, 벤처·성장기업 투자로 메우려는 움직임입니다. 신한캐피탈이 비부동산 기업대출과 인수금융을 늘리겠다고 밝힌 것이나, KB캐피탈·하나캐피탈이 투자금융본부와 헬스케어금융을 키운 것이 같은 맥락입니다. 셋째 갈래는 안전자산인 자동차금융으로의 회귀입니다. 부동산에 데인 일부 회사는 중고차·렌터카처럼 담보가 분명하고 부실이 적은 자동차금융을 다시 늘렸습니다. 2024년 말 캐피탈사 자동차 할부금융 자산은 33조8,566억원에 이르렀습니다.

여기서 신한캐피탈의 처지가 흥미롭습니다. 이미 2020년에 자동차금융을 떼어 낸 회사이므로 세 번째 갈래로 돌아갈 길이 막혀 있습니다. 회사가 택한 길은 첫째와 둘째 갈래, 곧 그룹 신인도를 발판으로 한 안정 조달 위에서 비부동산 기업금융과 투자금융을 강화하는 쪽입니다. 자동차금융이라는 후퇴로가 없다는 사실이 회사를 기업·투자금융 전문화로 더 밀어붙이는 구조적 압력으로 작동합니다.

1-7. 거시 변수의 작동 방식 — 금리·부동산·자본시장·규제

캐피탈 산업은 네 개의 거시 변수에 민감하게 반응합니다. 첫째는 금리입니다. 한국은행 기준금리는 2026년 5월 28일 회의에서 연 2.50%로 묶이며 8회 연속 동결을 이어갔습니다. 이 회의는 신현송 신임 총재가 주재한 첫 금융통화위원회였는데, 역대 동결 가운데 가장 매파적이라는 평가가 나올 만큼 위원 일부가 인상 의견을 냈습니다. 다음 회의는 7월 16일로 예정돼 있습니다. 금리가 내려가면 조달비용이 줄어 캐피탈사 수익성에 보탬이 되지만, 국고채 발행 확대 등으로 시장금리 하락이 막히면 그 효과가 크지 않을 수 있습니다.

둘째는 부동산 경기입니다. 분양률·공정률·낙찰가율이 PF 사업의 성패를 가르므로, 부동산 시장이 살아나면 PF 부실 회수가 빨라지고 신규 취급의 위험도 줄어듭니다. 셋째는 자본시장 사이클입니다. 투자금융 비중이 큰 회사일수록 주가 흐름이 실적에 크게 반영됩니다. 코스피가 2024년 말 2,399.5포인트에서 2025년 말 4,214.2포인트로 75.6% 오른 강세장은, 과거 투자분의 평가이익을 키우며 신한캐피탈의 2026년 1분기 실적을 끌어올린 핵심 배경이었습니다.

넷째는 규제입니다. 캐피탈사는 총자산을 자기자본의 9배 이내로 묶는 레버리지 한도를 받고, 부동산 PF 위험노출액을 여신성 자산의 30% 안으로 제한하는 규제를 적용받습니다. 가장 주목할 변화는 2025년 12월 금융당국이 확정된 부동산 PF 건전성 제도개선입니다. 사업장의 자기자본비율을 20% 수준으로 높이도록 유도하고 이를 위험가중치·충당금·취급요건·한도 규제에 연동하는 내용으로, 증권사에는 2026년 상반기부터 일부를 적용하고 다른 업종 금융사를 포함한 전면 시행은 2027년부터 단계적으로 들어갑니다. 연착륙을 돕기 위한 한시적 규제 완화 10건 가운데 9건은 2026년 6월 말까지 연장했습니다. 이 규제는 적은 자본으로 큰 PF를 일으키던 관행을 끝내려는 것으로, 캐피탈사의 PF 사업 방식을 근본부터 바꿀 변수입니다.

1-8. 2026년 산업 전망 — '양은 줄었지만 질이 문제'

신용평가사들이 보는 2026년 캐피탈 산업의 그림은 '조심스러운 안정'입니다. 한국신용평가는

2026년 캐피탈 산업 전망을 '중립적', 신용 전망을 '안정적'으로 제시하면서, 흑자 기조는 자리를 잡겠지만 대출금리가 소폭 내리는 가운데 조달금리가 더 내려가기는 어려워 순이자마진(NIM)은 약간 줄어든 것으로 봤습니다. 부동산 PF에 대해서는 '양은 줄었지만 질이 문제'라는 진단이 핵심입니다. 위험노출액 자체는 줄었지만, 이미 고정이하로 떨어진 PF는 부동산 업황이 받쳐 주지 않는 한 짧은 시간에 회수하거나 정리하기 어렵다는 뜻입니다.

회사별로는 부동산금융 부담이 큰 곳이 변동성 경계 대상으로 꼽힙니다. 메리츠캐피탈은 신용등급 A+에 안정적 전망을 받았지만 홈플러스 관련 담보대출의 기업회생 절차가 주요 점검 대상이고, 한국투자캐피탈은 높은 부동산금융 부담으로 수익·건전성 지표의 변동성 확대가 우려된다는 평가를 받았습니다. 개인·개인사업자 대출의 연체율 상승 폭은 크지 않지만, 부실채권 상각·매각 규모와 연체가 번지는 비율이 늘고 있어 건전성 저하와 대손 부담은 여전히 깔려 있다는 분석입니다.

요약하면 2026년 캐피탈 산업은 위기의 정점은 지났으나 후유증이 남은 회복기에 들어섰습니다. 부실을 빨리 털고 비부동산·투자금융으로 수익원을 갈아탄 회사가 먼저 정상화 궤도에 오르고, 부동산에 발이 묶인 회사는 회복이 더딘 차별화 국면입니다. 신한캐피탈은 부실 정리를 앞당기고 투자금융 평가이익을 거두며 전자의 길을 걷고 있습니다.

1-9. 지원 전략 관점의 시사점

산업 차원에서 가장 먼저 잡아야 할 그림은, 캐피탈사가 '예금 없는 회사'라는 출발점입니다. 이 한 가지 사실에서 여전채 의존, 조달비용 민감성, 신용등급의 절대적 중요성, 그룹 배경의 가치가 모두 풀려 나옵니다. 신한캐피탈을 이해할 때 회사의 강점을 '신한금융그룹의 높은 신용도에 기반한 안정 조달'에서 찾으면 산업 구조와 회사 특성이 한 줄기로 연결됩니다.

두 번째로, 부동산 PF를 '위험한 사업'으로만 보지 말고 '브릿지론에서 본PF로 이어지는 위험의 연쇄'라는 구조로 이해하는 편이 훨씬 깊이가 있습니다. 신한캐피탈이 브릿지론 비중을 줄이고 서울·수도권 선순위 본PF로 옮겨 간 행보는, 바로 이 연쇄의 가장 위험한 앞단을 덜어 내고 회수 가능성이 높은 뒷단으로 자산을 재배치한 의사결정으로 읽을 수 있습니다. 산업의 급소를 알면 회사의 전략이 왜 그런 방향인지가 또렷해집니다.

2장: 주요 기업 비교 및 대상 회사 포지셔닝

2-1. 경쟁 지형 개관 — 무엇이 캐피탈사의 운명을 갈랐나

2024~2025년 부동산 PF 국면은 캐피탈사들을 두 부류로 나누는 시험대였습니다. 한 부류는 자동차금융처럼 부실이 적고 현금이 꾸준히 들어오는 안전자산을 가진 회사들로, 부동산에서 손실이 나도 다른 곳에서 메우며 실적을 지켰습니다. 다른 부류는 고수익을 좇아 부동산금융에 무게를 실었던 회사들로, 총당금 부담이 한꺼번에 몰리며 순이익이 꺾였습니다. 이 갈림을 머릿속에 두고 경쟁사를 한 곳씩 보면 신한캐피탈의 자리가 분명해집니다.

신한캐피탈은 안전자산인 자동차금융이 없으면서 부동산금융 비중이 한때 높았던, 가장 시험대에 노출된 유형에 속했습니다. 그만큼 부실의 충격도 크게 받았지만, 동시에 그룹

신인도로 조달을 버티고 부실을 빠르게 정리하며 회복하는 속도도 빨랐습니다. 아래에서 주요 경쟁사를 한 곳씩 살펴보면 이 대비를 구체화합니다.

2-2. 하나캐피탈 — 해외 부동산이라는 또 다른 뇌관

하나캐피탈은 하나금융그룹 계열로, 기업금융 중심에서 자동차금융과 헬스케어금융 같은 리테일로 사업을 다시 짜는 과정에 있습니다. 이 회사의 2025년은 국내 부동산보다 해외 부동산이 발목을 잡은 한 해였습니다. 미국·유럽의 상업용 부동산 부실이 드러나면서 2025년 2분기에만 총당금을 1,010억원 쌓았고, 그 여파로 반기순이익이 149억원에 그쳐 금융지주 계열 캐피탈사 가운데 8위까지 밀렸습니다.

건전성 지표도 흔들렸습니다. 부실채권을 얼마나 총당금으로 덮고 있는지를 보여 주는 NPL 커버리지비율이 89.73%로 약 5년 만에 80%대로 내려앉았습니다. 회사는 해외 부동산 회수를 전담하는 조직을 새로 만들어 손실을 줄이는 작업에 나섰습니다. 신한캐피탈과 비교하면, 두 회사 모두 부동산금융에서 고전했다는 공통점이 있지만 신한캐피탈의 부실이 국내 PF에 집중된 반면 하나캐피탈은 해외 상업용 부동산이라는 회수 난도가 더 높은 영역에서 어려움을 겪었다는 차이가 있습니다.

2-3. KB캐피탈 — 자동차금융이라는 방패와 비부동산 IB 확대

KB캐피탈은 KB금융그룹 계열로, 자동차금융이라는 든든한 방패를 가진 회사입니다. 특히 중고차 거래 플랫폼 'KB차차차'를 앞세워 중고차금융 시장에서 19.4%의 점유율로 1위를 지키고 있습니다. 이 안정적 기반 위에서 KB캐피탈은 2021년 투자금융본부를 새로 만들어 기업금융을 키웠고, 기업금융 비중을 30.9%까지 끌어올렸으며 유가증권 자산은 2024년 말 1조2,238억원에 이르렀습니다. 2024년 순이익은 2,245억원, 2025년 1분기에는 금융지주 계열 캐피탈사 가운데 순이익 1위를 기록했습니다.

KB캐피탈의 전략 방향은 '질적 성장과 비부동산 IB 확대'로 요약됩니다. 부동산 위험을 줄이면서 인수금융·기업대출 같은 비부동산 영역으로 투자금융을 넓히겠다는 것입니다. 흥미로운 점은 2026년 들어 KB캐피탈과 신한캐피탈이 같은 '비이자 의존' 흐름 위에 있으면서도 결을 달리한다는 것입니다. 신한캐피탈이 과거 투자분의 유가증권 평가이익으로 실적을 끌어올린 반면, KB캐피탈은 수수료 확대와 비용 통제로 수익을 방어하는 모습을 보였습니다. 같은 환경에서도 회사의 자산 구성에 따라 이익이 나오는 통로가 달라진다는 점을 잘 보여 줍니다.

2-4. 우리금융캐피탈 — 편입 이후 체질 개선

우리금융캐피탈은 2020년 우리금융그룹에 편입된 뒤 조달 구조와 자산 구성을 다듬어 온 회사입니다. 자산의 62% 안팎을 자동차금융이 차지하는 리테일 중심 구조이며, 순이자마진은 3.6% 수준으로 비교적 높습니다. 그룹 편입 효과로 조달 통로가 넓어진 점이 강점인데, 3억 달러 규모의 외화 신디케이션론처럼 해외 차입으로 조달원을 다변화하는 시도를 이어 왔습니다.

전략 면에서는 부동산 PF를 줄이고 그 밖의 기업금융을 키우겠다는 방침을 내세우고 있습니다. 자동차금융이라는 안전판을 가진 점에서 신한캐피탈과는 출발선이 다르며, 그만큼 부동산 부실의 충격을 상대적으로 덜 받았습니다. 우리금융캐피탈을 신한캐피탈과 나란히 놓으면, '지주 편입으로 조달을 강화한다'는 공통점과 '자동차금융 보유 여부'라는 차이점이 동시에 드러납니다.

2-5. IBK캐피탈 — 신한캐피탈과 가장 닮은 기업금융 전문가

IBK캐피탈은 IBK기업은행 계열로, 신한캐피탈과 가장 닮은 길을 걷는 회사입니다. 신기술사업금융사로서 투자금융 비중이 높고 기업금융에 강합니다. 운용 방식이 보수적인 점이 돋보이는데, 선순위 위주로 투자해 부동산 부실을 비껴갔습니다. 그 결과 2024년 말 연체율은 0.46%, 고정이하여신비율은 0.57%로 업계에서 매우 낮은 수준을 유지했습니다.

실적도 견조합니다. 2024년 순이익이 2,142억원으로 그 시점 기준 사상 최대였고, 2025년에는 다시 2,456억원으로 14.7% 늘며 기록을 갈아치웠습니다. 강세장에서 거둔 818억원의 평가이익이 실적을 떠받쳤습니다. 회사는 5년간 4조원 규모의 생산적 금융 공급을 목표로 내걸었습니다. IBK캐피탈과 신한캐피탈을 비교하면, 둘 다 자동차금융 없이 기업·투자금융에 집중한다는 공통점이 있지만, IBK캐피탈이 선순위 보수 운용으로 부실을 피한 반면 신한캐피탈은 한때 브릿지론 비중이 높아 부실을 겪고 이를 정리하는 단계를 거쳤다는 차이가 있습니다. 같은 전문화 전략이라도 위험 관리의 강도에 따라 결과가 갈렸다는 사례입니다.

2-6. 메리츠캐피탈 — 고수익·고위험 모델의 거울

메리츠캐피탈은 메리츠금융그룹 안에서 증권·보험과 묶여 부동산금융에서 공격적 고수익을 노려 온 회사로, 신한캐피탈을 비추는 거울 같은 존재입니다. 강력한 성과 보상으로도 알려졌습니다. 2021년부터 2023년까지 총자산순이익률이 2.8%대에 이르는 높은 수익을 냈지만, 부동산 국면이 꺾이며 2024년 순이익은 1,349억원으로 2023년 2,176억원에서 크게 줄었습니다. 영업자산 10조2,000억원 가운데 기업금융이 61%를 차지하고, 그룹 차원의 부동산 총익스포저는 2025년 9월 말 31조2,000억원에 달했습니다.

메리츠캐피탈이 보여 주는 교훈은 고수익 모델의 양면성입니다. 부동산이 호황일 때는 업계 최고 수준의 수익률을 내지만, 침체가 오면 그 수익률이 손실 폭으로 되돌아옵니다. 신한캐피탈 역시 자동차금융 없이 고수익을 노리는 구조라는 점에서 메리츠캐피탈과 닮았지만, 신한캐피탈이 그룹의 보수적 리스크 관리 기조 아래 부실을 빠르게 정리하는 쪽으로 방향을 튼 점이 갈림길이었습니다. 두 회사를 나란히 보면 같은 고수익 전략에서도 위험 관리 철학이 결과를 어떻게 가르는지가 분명해집니다.

2-7. 현대캐피탈 — 전혀 다른 결의 1위 사업자

현대캐피탈은 현대자동차그룹의 전속 금융사로, 자동차금융 시장 1위 사업자입니다. 모회사인 완성차의 차량 판매와 묶여 안정적으로 자산을 늘리는 '캡티브' 구조가 핵심입니다. 캡티브란 모기업의 제품 판매를 떠받치는 전속 금융을 뜻하며, 현대카드·현대캐피탈이 대표

사례입니다. 부동산 PF 비중이 낮아 2025년 상반기 대출채권의 부동산 비중이 13.8%, 리스가 45.2%에 그쳤고, 연체율은 0%대로 안정적이었습니다.

현대캐피탈은 신한캐피탈과 사업의 결 자체가 다릅니다. 신한캐피탈이 기업·투자금융으로 위험을 떠안고 고수익을 노리는 회사라면, 현대캐피탈은 자동차 판매에 묶인 안정적 리테일 금융사입니다. 이 대비는 '캐피탈사'라는 한 이름 안에 얼마나 다른 사업 모델이 공존하는지를 보여 줍니다. 같은 업권에 속해도 신한캐피탈의 경쟁 상대는 현대캐피탈이 아니라 기업금융을 다투는 IBK캐피탈·산은캐피탈·증권사 IB에 가깝습니다.

2-8. 지방 금융계열 — BNK캐피탈과 JB우리캐피탈

지방 금융그룹 계열로는 BNK캐피탈과 JB우리캐피탈이 있습니다. 이 가운데 JB우리캐피탈은 박춘원 대표 체제에서 유가증권 투자이익과 부실채권 매각이익을 앞세워 2025년 상반기 금융지주 계열 캐피탈사 순이익 1위를 기록하며 존재감을 키웠습니다. 지방계 캐피탈사는 모회사의 규모가 4대 금융그룹보다 작아 조달 여건이 상대적으로 불리하지만, 틈새 영역에서 수익률을 높이는 전략으로 대응합니다.

이들과 신한캐피탈을 비교하면 그룹 규모와 조달력의 차이가 두드러집니다. 신한캐피탈은 국내 최상위 금융그룹의 신인도를 발판으로 삼는 반면, 지방계는 더 좁은 자금 조달 환경에서 운용 묘를 발휘해야 합니다. 다만 투자수익과 부실채권 매각으로 실적을 끌어올리는 방식은 신한캐피탈을 포함한 업계 전반에서 공통으로 나타나는 흐름입니다.

2-9. 캐피탈 IB와 증권사 IB, 그리고 정책금융의 차이

신한캐피탈 IB를 정확히 이해하려면 증권사 IB와의 차이를 분명히 해야 합니다. 증권사 IB는 자기자본을 발판으로 주식·채권 발행을 주선하고 인수하며, 인수·합병을 자문하고 그 대가로 수수료를 받는 사업이 중심입니다. 거래를 연결해 주는 '중개자'의 성격이 강합니다. 반면 캐피탈사 IB는 자기자금과 차입을 동원해 기업에 돈을 빌려주거나 지분·메자닌에 투자한 뒤, 그 자산을 자기 장부에 올려 두고 이자와 평가·매각 차익을 거두는 '자본 공급자'의 성격이 강합니다.

이 차이는 보상과 위험의 구조에도 그대로 나타납니다. 증권사 IB는 거래가 성사되면 수수료가 들어오고 위험은 비교적 짧게 끝나는 반면, 캐피탈 IB는 투자가 회수될 때까지 위험을 끌어안습니다. 그래서 캐피탈 IB에서는 딜을 따내는 능력만큼이나 끝까지 회수하고 부실을 막는 사후관리 역량이 중요합니다. 한편 산은캐피탈·IBK캐피탈처럼 정책·국책 색깔이 강한 캐피탈사는 정부 정책에 맞춘 기업금융 트랙레코드가 두텁다는 점에서 또 다른 결을 가집니다. 신한캐피탈은 민간 금융그룹 계열로서 이들과 시장에서 경쟁하면서도, 2026년 들어 국민성장펀드 출자처럼 정책금융 영역으로도 보폭을 넓히고 있습니다.

2-10. 신한캐피탈의 포지셔닝 — 자동차금융 없는 기업·투자금융 전문가

여러 경쟁사를 거쳐 신한캐피탈의 자리를 정리하면 다음과 같습니다. 신한캐피탈은 자동차금융이라는 안전판이 없는 대신 기업금융과 투자금융에 집중하는 '지주계 기업금융

전문 캐피탈'입니다. 2025년 3분기 말 기준 기업금융이 영업자산의 60.3%, 투자금융이 39.5%로, 둘이 회사의 거의 전부를 이룹니다. 사업 색깔로 보면 IBK캐피탈과 가장 가깝고, 고수익을 노린다는 점에서 메리츠캐피탈과 닮았으며, 자동차금융 중심의 KB·우리금융·현대캐피탈과는 결이 다릅니다.

이 회사의 가장 큰 차별점은 신한금융그룹의 네트워크입니다. 신한금융지주는 2025년 12월 말 기준 제주은행을 비롯해 신한은행·신한카드·신한투자증권·신한라이프·신한캐피탈·신한자산운용·신한벤처투자 등 14개 자회사를 거느린 국내 최상위 금융그룹입니다. 신한캐피탈은 이 안에서 은행·증권·벤처투자와 함께 투자 기회를 발굴하고 자금을 나눠 대는 협업 체계에 참여합니다. 신한금융이 2017년 출범시킨 그룹 차원의 IB 협업 조직인 GIB(Group&Global Investment Banking) 체계가 그 무대였습니다. 다만 GIB 체계는 고금리·부실 국면을 거치며 2023년 말 조직개편에서 신한캐피탈과 신한라이프가 빠지고 은행·증권 중심으로 재편된 바 있어, 신한캐피탈은 공식 GIB 매트릭스 밖에서 그룹 연계 딜에 참여하는 형태로 협업을 이어 가고 있습니다. 이 점은 회사의 강점이자, 그룹 협업의 강도가 시기에 따라 달라질 수 있다는 변수이기도 합니다.

2-11. 베어 케이스 — 이 회사를 의심한다면

균형을 위해 신한캐피탈에 대한 비관적 시각도 짚어야 합니다. 첫째, 부동산 PF 부실이 길어질 위험입니다. 회사가 부실을 상당 부분 정리했지만, 신용평가사 진단처럼 이미 고정이하로 떨어진 PF는 부동산 업황이 받쳐 주지 않으면 회수가 더딜 수 있습니다. 둘째, 자동차금융이 없는 탓에 안정적 현금원이 부족해 경기 하강기에 변동성이 커집니다. 2026년 1 분기의 가파른 실적 회복도 강세장이 만든 평가이익에 크게 기댄 것이어서, 시장이 꺾이면 같은 통로가 손실로 되돌아올 수 있습니다. 실제로 2025년 1분기에는 증시 변동성 탓에 순이익이 전년보다 줄어든 적이 있습니다.

셋째, 투자금융 이익의 변동성 자체가 위험입니다. 유가증권 평가손익에 실적이 흔들리는 구조는 좋은 해와 나쁜 해의 진폭을 키웁니다. 넷째, 캐피탈 IB는 자본력과 딜 주선 역량에서 대형 증권사에 밀릴 수 있습니다. 다섯째, 위험가중자산 규제도 제약입니다. 사모펀드 출자처럼 위험가중치가 높은 투자는 자본 부담이 커, 회사가 위험가중자산 한도를 관리하려고 사모펀드 출자 규모를 줄이는 선택을 하기도 했습니다. 고수익을 노리는 사업 모델이 규제와 충돌하는 지점입니다.

2-12. 지원 전략 관점의 시사점

경쟁사 비교에서 가장 쓸모 있는 통찰은, 신한캐피탈을 '자동차금융이 없다'는 한 가지 사실로 다른 캐피탈사와 구별하는 것입니다. 이 하나의 차이에서 고수익 지향, 경기 민감성, 부동산금융 노출, 그룹 협업 의존이 모두 풀려 나옵니다. 회사를 IBK캐피탈과 같은 묶음으로, 그리고 메리츠캐피탈과 닮은 고수익 모델로 자리매김하면 산업 안에서 회사의 좌표가 또렷해집니다.

또 하나, 신한캐피탈 IB를 증권사 IB와 혼동하지 않는 것이 중요합니다. 신한캐피탈은 수수료를

받고 거래를 주선하는 곳이 아니라 자기 장부에 위험을 올리고 회수까지 책임지는 곳입니다. 이 구별을 분명히 해 두면, 5장에서 직무를 풀 때 왜 이 일에 신용분석과 사후관리 역량이 중요한지가 자연스럽게 이어집니다.

3장: 대상 회사 심층 분석

3-1. 연혁과 주요 전환점

신한캐피탈의 역사는 1991년 신한리스 주식회사로 출발합니다. 시설을 빌려주고 사용료를 받는 시설대여업으로 영업을 시작했고, 1994년 코스닥에 등록했으며, 1995년 지금의 이름인 신한캐피탈로 상호를 바꿨습니다. 이후 1999년 할부금융업, 2000년 신기술사업금융업을 더하며 여신전문금융업의 여러 영역으로 사업을 넓혔습니다. 사명 변경과 사업 영역 확대의 시점을 구분해 두는 것은, 과거 신한리스 시절의 자료를 지금의 신한캐피탈 사실로 잘못 옮기지 않기 위해서입니다.

회사의 운명을 바꾼 두 전환점이 있습니다. 첫째는 2001년 9월 신한금융지주 자회사로 편입되며 상장폐지된 일입니다. 이로써 회사는 독립 상장사에서 금융지주의 일원이 됐고, 그룹 신인도를 발판으로 조달하는 오늘의 구조가 만들어졌습니다. 둘째는 2020년 10월 자동차금융·중도금·전세자금대출 같은 소비자금융 자산을 신한카드로 넘긴 일입니다. 이 양수도로 회사는 리테일을 사실상 손에서 놓고 기업·투자금융에 회사 전체를 거는 구조로 탈바꿈했습니다. 한 가지 더, 회사는 과거 선박금융 여신을 많이 보유했으나 해운 경기 침체로 차주의 상환 능력이 나빠지자 위험노출액 관리 차원에서 부실을 상각하고 신규 취급을 멈췄습니다. 지금은 그 잔액이 크게 줄었습니다.

3-2. 사업 구조 — 기업금융과 투자금융의 두 기둥

오늘의 신한캐피탈은 기업금융과 투자금융이라는 두 기둥으로 서 있습니다. 기업금융은 기업에 돈을 빌려주는 여신 성격의 사업으로, 부동산을 뺀 기업 일반대출에는 인수금융, 중소기업 운영자금 대출, 사모사채 인수 등이 들어가고, 여기에 부동산 담보대출과 PF가 더해집니다. 2025년 3분기 말 기준 기업금융 자산은 7조1,050억원으로 영업자산의 60.3%를 차지합니다.

투자금융은 위험을 떠안고 수익을 노리는 사업으로, 유가증권 투자와 신기술금융자산이 핵심입니다. 회사 자료에 따르면 투자금융의 운용 방식은 블라인드 펀드와 프로젝트 펀드 같은 간접투자 비중이 90% 안팎으로 높습니다. 이는 회사가 개별 기업을 일일이 골라 지분을 사기보다, 검증된 운용사의 펀드에 출자해 위험을 나누는 쪽을 택해 왔음을 뜻합니다. 2025년 3분기 말 기준 투자금융 자산은 4조6,454억원으로 영업자산의 39.5%를 차지합니다. 과거의 소매금융 잔액은 236억원, 0.2%에 불과합니다. 채용공고의 두 갈래 과업, 곧 기업여신·부동산 담보대출·구조화금융과 벤처·pre-IPO·인수금융·회사채·글로벌펀드 투자는 정확히 이 두 기둥에 대응합니다.

3-3. 재무 추이 — 숫자로 읽는 부침

회사의 최근 5년 재무는 부침이 뚜렷합니다. 총자산은 별도기준으로 2021년 10조8,785억원에서 2022년 12조9,803억원으로 늘었다가 2023년 12조9,564억원, 2024년 12조4,650억원, 2025년 9월 12조3,689억원으로 완만히 줄었습니다. 자산을 공격적으로 늘리던 국면에서 부실을 정리하며 자산을 다듬는 국면으로 넘어온 흐름입니다. 자기자본은 2021년 1조7,166억원에서 꾸준히 쌓여 2025년 6월 2조2,318억원에 이르렀습니다.

수익성의 진폭은 더 큼니다. 별도기준 당기순이익은 2021년 2,721억원, 2022년 2,927억원, 2023년 2,979억원으로 안정적이었다가, 부동산 PF 부실이 본격화한 2024년 1,235억원으로 절반 넘게 꺾였습니다. 2025년에는 3분기까지 누적 818억원을 기록했고, 그룹 연결기준 연간 순이익은 1,083억원으로 전년보다 7.4% 줄었습니다. 다만 별도기준과 연결기준은 회계 처리 범위가 달라 같은 해라도 100억원 안팎의 차이가 날 수 있으므로, 어느 기준의 숫자인지를 가려 보는 것이 중요합니다. 2025년 3분기 누적 ROA는 0.9%로 전년 동기 1.6%에서 내려, 신용등급 AA-급 캐피탈사 평균 1.5%를 밑돌았습니다.

3-4. 2024~2025년 부실 정리 — 회복의 토대를 놓다

신한캐피탈의 2024~2025년은 부실을 도려내는 외과 수술의 시간이었습니다. 부동산 PF가 부실해지자 회사 전체 고정이하여신비율은 2024년 3분기 말 5.96%까지 올랐습니다. 2024년 12월 취임한 전필환 대표는 부실자산을 재구조화하고 매각하고 상각하는 작업을 강하게 밀어붙였습니다. 그 결과 고정이하여신비율은 2025년 3월 4.51%, 6월 2.8%, 9월 2.76%로 빠르게 내려왔고, 요주의이하여신비율도 2023년 말 12.2%에서 2025년 9월 7.0%로, 1개월 이상 연체율은 2.0%로 진정됐습니다.

부동산금융만 떼어 보면 회복이 더 극적입니다. 부동산금융의 요주의이하여신비율은 2024년 27.8%에서 2025년 말 20.5%로 내렸고, 그 가운데 고정이하여신비율은 11.6%에서 절반 수준인 5.8%까지 줄었습니다. 자산 자체의 재배치도 함께 이뤄졌습니다. 본PF와 브릿지론을 합한 부동산금융은 2023년 말 2조8,618억원에서 2025년 9월 말 1조6,520억원으로 40% 넘게 줄었고, 위험이 큰 브릿지론 비중을 2024년 말 43%에서 2025년 9월 26%로 낮추는 동시에 수도권 비중을 75%에서 82%로, 회수 가능성이 높은 선순위 본PF 비중을 47%에서 53%로 높였습니다. 위험한 앞단을 덜고 안전한 뒷단을 늘리는 재편이었습니다.

3-5. 2026년 1분기 실적 — 강세장이 만든 반등과 그 의미

2026년 1분기, 신한캐피탈은 이례적인 반등을 보였습니다. 순이익이 전년 동기 대비 97.3% 늘어난 618억원을 기록했습니다. 반등의 동력은 비이자수익이었습니다. 1분기 비이자수익은 3,052억원으로 전년 동기보다 84.4% 늘었는데, 이 가운데 유가증권 부문이 2,188억원으로 44.2% 증가했고 기타 부문 비이자수익도 864억원으로 528.8% 급증했습니다. 코스피가 2025년 말 4,214포인트까지 오른 강세장에서 과거 투자분의 평가이익이 한꺼번에 잡힌 결과입니다. 반면 이자수익은 1,125억원으로 전년 동기 1,186억원보다 5.2% 줄었습니다. 고수익 부동산 PF의 신규 취급을 줄이고 금리가 낮은 비부동산 기업금융과 선순위 PF로 갈아탄 데 따른 자연스러운 감소입니다.

이 반등의 효과로 ROA는 1.03%에서 2.02%로, ROE는 5.62%에서 두 배 수준인 10.75%로 뛰었습니다. 다만 이 숫자를 해석할 때는 신중함이 필요합니다. 평가이익은 시장이 좋을 때 늘고 나쁠 때 줄어드는 변동성 큰 수익이므로, 1분기의 가파른 회복을 그대로 추세로 단정하기는 어렵습니다. 신용평가사들도 회사의 점검 포인트로 대손비용 통제력과 투자수익 변동성 관리를 함께 꼽고 있습니다. 회사의 본질적 체력은 평가이익이 아니라 이자이익과 부실 통제에서 드러나며, 그 부분은 부실 정리의 성과가 이제 막 자리를 잡아 가는 단계입니다.

3-6. 전필환 체제의 전략 방향

전필환 대표는 신한은행 출신입니다. 1990년 입행해 오사카지점장과 일본 현지법인 SBJ은행 법인장을 지냈고, 디지털개인부문과 디지털혁신부문 부행장, 영업추진1그룹 부행장을 거친 뒤 2024년 12월 신한캐피탈 사장 후보로 추천돼 2025년부터 회사를 이끌고 있습니다. 추천 임기는 2년으로, 2026년 말까지 회사를 맡습니다.

전필환 체제의 전략은 네 줄기로 정리됩니다. 첫째, 자산의 무게중심을 비부동산 기업금융으로 옮깁니다. 실물 부동산 담보대출과 인수금융, 일반 기업 운영자금 대출을 늘려 자산을 키운다는 방침입니다. 둘째, 부동산 PF는 서울·수도권 선순위 위주로 제한해 취급하고, 물류창고처럼 일부 위험한 섹터는 재구조화·매각·상각으로 구조조정을 마무리합니다. 셋째, 새로운 성장 영역으로 모험자본과 정책성 자금을 아우르는 생산적 금융 확대, 그리고 프라이빗 크레딧 고도화를 내세웁니다. 프라이빗 크레딧은 은행 대출이나 공개 채권시장을 거치지 않고 사적으로 기업에 돈을 빌려주는 투자로, 캐피탈사가 강점을 살릴 수 있는 영역입니다. 넷째, 인공지능을 활용한 영업·조직 혁신(AX)을 본격화해 인공지능 기반 업무 자동화를 추진하고 전문 인재 육성 체계를 강화합니다. 회사는 2025년 건전성 지표 목표를 초과 달성했다고 밝혔으며, 2026년에는 충당금 비용 부담을 줄이는 방안을 논의하고 있습니다.

3-7. 그룹 전략 속의 신한캐피탈 — K-성장 K-금융과 생산적 금융

신한캐피탈의 2026년을 이해하려면 그룹 차원의 큰 그림을 함께 봐야 합니다. 신한금융그룹은 2025년 11월 '신한 K-성장! K-금융! 프로젝트'를 확정하고, 2030년까지 5년간 총 110조원의 생산적·포용적 금융을 공급하기로 했습니다. 이 가운데 생산적 금융이 93조~98조원, 포용금융이 12조~17조원입니다. 생산적 금융의 구성을 보면 정부가 주도하는 국민성장펀드에 10조원을 출자해 반도체·인공지능·에너지·인프라 같은 국가전략산업을 지원하고, 그룹 자체적으로 10조~15조원을 조성해 코스닥 상장과 상장 전 지분투자(pre-IPO) 단계의 성장기업에 자금을 대며, 은행 중심으로 부동산을 뺀 중소·중견기업에 72조~75조원의 대출을 공급합니다. 신한금융은 이미 반도체 산업 클러스터의 교통·용수 인프라에 5조원, 대전·세종·충북 광역철도(CTX) 같은 지역 인프라에 5조원 등 총 10조원 규모의 금융주선에 나섰습니다.

이 프로젝트에서 신한캐피탈이 맡은 역할이 분명합니다. 신한금융은 2025년 9월 생산적 금융 통합 관리 조직(PMO)을 신설하고 은행·카드·증권·라이프·캐피탈·자산운용·저축은행 등 주요 자회사가 참여하는 체계를 짰는데, 그 안에서 신한캐피탈은 '상품·기능 중심의 조직

재편으로 투자 전문성을 강화'하는 역할을 부여받았습니다. 신한은행이 제도 설계와 리스크 관리를 총괄하고 신한투자증권이 발행어음 기반의 투자·대출을 늘리는 사이, 신한캐피탈은 투자 전문성을 끌어올려 모험자본과 성장기업 투자를 담당하는 그림입니다. 또한 신한은행·신한카드·신한투자증권·신한캐피탈이 함께 출자하고 신한벤처투자가 운용하는 펀드처럼, 그룹사가 한데 모여 자금을 대는 협업도 이어집니다. 채용공고가 말하는 '벤처기업·pre-IPO·인수금융·글로벌펀드 투자'는 바로 이 그룹 전략의 최전선에 놓인 과업입니다.

3-8. 신용등급과 조달 — 그룹이라는 안전판

신한캐피탈의 신용등급은 3대 신용평가사 모두 AA-에 안정적 전망입니다. 이 등급에는 신한금융지주의 지원 가능성을 반영한 한 단계 상향이 들어 있습니다. 회사 자체의 사업·재무만으로 평가한 등급보다 한 칸 높게 매겨졌다는 뜻으로, 그룹이라는 안전판의 가치가 등급에 그대로 새겨져 있습니다. 조정레버리지는 6.0배로 규제 한도인 9배에 건뚫 여유가 있습니다.

조달 구조는 앞서 본 대로 회사채 비중이 77%를 넘고 단기차입 의존도가 5% 수준으로 보수적입니다. 2026년 들어 한국신용평가는 회사가 새로 발행하는 회사채 금리가 만기가 돌아오는 회사채 금리보다 낮아 이자 부담이 줄어든 것으로 봤습니다. 금리 하락기에 과거의 비싼 조달이 싼 조달로 바뀌며 조달비용이 내려가는 효과입니다. 참고로 동일 등급 금융지주의 4년 만기 채권 신용 스프레드가 2026년 4월 중순 기준 0.286%포인트 수준에서 형성됐는데, 이런 지표는 회사가 시장에서 돈을 빌릴 때 물어야 하는 가산금리의 가늠자가 됩니다. 신용등급과 조달 구조는 캐피탈사 수익성의 출발점이므로, 신한캐피탈의 강점을 이야기할 때 이 부분을 빼놓을 수 없습니다.

3-9. 차별화 포인트

신한캐피탈의 차별화는 네 가지로 모입니다. 첫째는 그룹 네트워크입니다. 은행·증권·벤처투자과 함께 투자 기회를 발굴하고 자금을 나눠 대는 협업은 단독 캐피탈사가 가질 수 없는 자산입니다. 둘째는 기업·투자금융에 특화된 심사·투자 트랙레코드입니다. 2017년부터 기업여신·부동산금융·사모사채 인수로 기업금융 기반을 쌓아 온 경험이 회사의 자산입니다.

셋째는 신기술사업금융 라이선스입니다. 기술력 있는 기업에 투자하거나 자금을 대 줄 수 있는 자격으로, 벤처·성장기업 투자를 키우려는 2026년 전략과 잘 맞습니다. 넷째는 그룹의 글로벌 네트워크입니다. 신한금융그룹은 해외에 폭넓은 점포망을 두고 있어, 채용공고가 언급한 글로벌 펀드 투자처럼 국경을 넘는 투자에서 발판이 될 수 있습니다. 다만 이 차별점들은 그룹 협업의 강도가 시기에 따라 달라질 수 있다는 점, 그리고 신기술금융과 투자금융이 위험가중자산 규제의 제약을 받는다는 점과 함께 봐야 균형이 잡힙니다.

3-10. 리스크 요인 — 무엇이, 왜, 얼마나

회사의 리스크를 하나씩 풀어 보겠습니다. 첫째는 부동산 PF와 브릿지론의 잔존 위험입니다. 무엇이 문제인가 하면 아직 남아 있는 부동산금융 자산에서 추가 부실이 날 수 있다는

점이고, 왜 위험한가 하면 부동산 업황이 받쳐 주지 않으면 고정이하 자산의 회수가 더디기 때문입니다. 발생 가능성은 부실 정리가 상당히 진척돼 과거보다 낮아졌지만, 영향도는 회사가 자동차금융 같은 완충재가 없어 여전히 큼니다.

둘째는 투자금융 이익의 변동성입니다. 유가증권 평가손익에 실적이 흔들리는 구조여서, 강세장에서는 평가이익이, 약세장에서는 평가손실이 한꺼번에 잡힙니다. 2026년 1분기의 반등이 보여 주듯 진폭이 큼니다. 셋째는 조달 리스크입니다. 자동차금융이 없어 자산유동화 같은 대체 조달 수단이 제한되고, 시장이 출렁이면 여전채 조달이 어려워질 수 있습니다. 다만 그룹 신인도와 보수적 조달 구조가 이를 상당 부분 막아 줍니다. 넷째는 규제 리스크입니다. 2027년부터 전면 시행되는 부동산 PF 자기자본 20% 요건과 위험가중자산 규제는 회사의 PF 사업 방식과 고수익 투자 여력을 제약할 수 있습니다. 다섯째는 인수금융의 신규 부실 가능성입니다. 회사가 비부동산 기업금융으로 무게를 옮기는 과정에서 인수금융에서 새로운 부실이 났던 전례가 있어, 새 성장 영역의 위험 관리가 과제로 남아 있습니다.

3-11. 전략 시나리오 — 낙관·기본·비관

회사의 전략 담당자 관점에서 세 갈래 미래를 그려 보겠습니다. 낙관 시나리오에서는 금리가 완만히 내려 조달비용이 줄고, 부동산 업황이 살아나 잔존 PF 회수가 빨라지며, 강세장이 이어져 투자금융 평가이익이 쌓입니다. 여기에 생산적 금융 출자와 프라이빗 크레딧이 새 수익원으로 자리 잡으면, 회사는 ROA 1%대 중반을 회복하고 그룹 비은행 기여도를 키우는 정상화 궤도에 오릅니다.

기본 시나리오에서는 부실 정리의 성과가 이익으로 천천히 돌아오지만 이자이익 회복은 더디고, 투자금융 이익은 시장에 따라 출렁입니다. 회사는 비부동산 기업금융과 선순위 PF로 자산을 다지며 변동성을 줄이는 데 집중하고, 2027년 규제 도입에 대비해 PF 사업 구조를 자기자본 요건에 맞게 손봅니다. 비관 시나리오에서는 부동산 업황이 다시 나빠져 잔존 PF 회수가 막히고, 약세장이 와 투자금융에서 평가손실이 나며, 인수금융에서 새 부실이 겹칩니다. 이 경우 총당금 부담이 다시 늘어 분기 적자로 돌아설 위험이 있는데, 회사는 2024년 4분기에 357억원의 분기 적자를 낸 전례가 있어 이 시나리오가 막연한 가정만은 아닙니다. 세 시나리오를 가르는 핵심 변수는 부동산 업황, 시장금리, 그리고 새 성장 영역의 위험 관리입니다.

3-12. 지원 전략 관점의 시사점

회사를 깊이 볼수록 분명해지는 것은, 신한캐피탈이 '부실을 털고 체질을 바꾸는 한가운데 있는 회사'라는 점입니다. 따라서 이 회사를 이해할 때는 화려한 고수익 스토리보다 '위험을 가려내고 회수하는 능력'에 초점을 두는 편이 회사의 현재 기조와 맞습니다. 2026년 1분기의 가파른 반등이 강세장의 평가이익에 기댄 것이라는 점, 회사의 본질적 회복은 이자이익과 부실 통제에서 드러난다는 점을 함께 잡으면 균형 잡힌 시각이 됩니다.

또한 회사의 미래는 그룹 전략과 떼어 생각할 수 없습니다. 110조원 생산적 금융, 국민성장펀드 출자, 프라이빗 크레딧 고도화는 신한캐피탈 IB가 앞으로 다룰 일감의 방향을 그대로 보여

줍니다. 회사 단독의 자료가 제한적일 때는 이처럼 그룹과 산업의 맥락 속에서 회사를 읽는 것이 빈 곳을 메우는 길입니다.

4장: 인재상/조직문화

4-1. 신한WAY 2.0 — 지금의 가치 체계

신한금융그룹이 원하는 사람을 이야기할 때 가장 먼저 분명히 할 점은, 과거의 인재상과 현재의 가치 체계를 구분하는 것입니다. 한때 신한은 '따뜻한 가슴·창의·열정가'라는 세 가지 키워드로 인재상을 표현했지만, 이는 지금은 옛 채용 페이지에 남아 있는 과거 버전입니다. 현재 그룹이 공유하는 가치 체계는 '신한WAY 2.0'입니다. 신한WAY 2.0의 미션은 "금융으로 세상을 이롭게 한다, 미래를 함께 하는 따뜻한 금융"이며, 모든 신한인이 'One Shinhan'으로 생각하고 행동하게 하는 기준입니다.

신한WAY 2.0의 핵심가치는 바른 길을 선택하고, 빠르게 배우고 성장하며 실행의 속도를 높이고, 각자의 다름을 존중해 조화를 이루며, 디지털로 고객의 일상에 금융을 가깝게 연결하고, 안전하고 신뢰할 수 있는 올바른 금융을 제공하는 것으로 모입니다. 여기서 눈여겨볼 대목은 '의미 있는 실패는 더 큰 성공으로 이어진다'는 문장입니다. 빠르게 행동하고 실패를 넘어서는 태도를 가치로 못 박았다는 점은, 위험을 가려내며 투자와 여신을 다루는 IB 조직의 성격과도 통합니다. '따뜻한 금융'이라는 표현도 막연한 구호가 아니라, 상품·서비스·자금운용에서 과거와 다른 방식을 찾아 고객과 신한과 사회의 가치가 함께 커지는 선순환을 만든다는 뜻으로 정의돼 있습니다.

4-2. 2026년 경영 슬로건과 네 가지 중점 과제

조직이 지금 무엇을 원하는지는 2026년 경영 방향에 가장 또렷이 담겨 있습니다. 진옥동 회장은 2026년 1월 신년사에서 경영 슬로건으로 'Great Challenge 2030, 미래 금융을 향한 대담한 실행'을 내걸었습니다. 2025년에 2030년을 겨냥한 중기 전략 'Great Challenge 2030'을 세운 데 이어, 2026년은 그 전략을 본격 실행하는 해라는 선언입니다. 회장은 "금융의 역사와 패러다임이 송두리째 바뀌는 대전환이 이미 시작됐다"며 "과거 방식에 머물면 레거시 금융그룹으로 사라질 수 있다"는 위기의식을 드러냈습니다.

네 가지 중점 과제는 첫째 인공지능 전환(AI)과 디지털 전환(DX) 가속화, 둘째 미래 전략사업 선도, 셋째 생산적 금융 확대, 넷째 금융소비자 보호 강화입니다. 특히 회장은 AI·DX를 수익 창출이나 업무 효율의 수단이 아니라 '생존의 과제'로 규정했습니다. 생산적 금융과 관련해서는 '선구안', 곧 산업과 미래의 변화를 꿰뚫어 보는 통찰을 새로운 비즈니스 기회를 만드는 핵심 역량으로 강조했습니다. 이 두 단어, AI·DX와 선구안은 2026년 신한이 사람에게 기대하는 자질을 압축합니다. 디지털과 인공지능에 익숙하면서, 산업의 흐름을 읽어 투자 기회를 찾아내는 사람입니다.

4-3. 조직문화 — 부진족퇴와 주체적 사고

신한의 조직문화를 읽을 수 있는 단서가 회장의 메시지에 흩어져 있습니다. 진옥동 회장은

2026년 경영전략회의에서 '부진즉퇴(不進則退)', 곧 나아가지 않으면 물러난다는 말로 끊임없는 혁신과 실행을 조직 문화로 새기려 했습니다. 2025년 경영포럼에서는 키케로의 의무론을 빌려 금융인의 전문성과 신뢰(Humanitas), 동료·조직·고객이라는 공동체(Communitas)를 화두로 던졌고, 2026년에는 리더들에게 혁신을 추진하는 '주체적 사고'와 '책임의식'을 주문했습니다.

문화의 결을 보여 주는 또 하나의 장면이 경영전략회의 방식입니다. 2026년 1월 경영진 약 250명이 경기도 용인 블루캠퍼스에 모여 '미래 신한을 위한 담대한 서사'를 주제로 일정을 하루 더 늘려 2박 3일 끝장토론을 벌였습니다. 정해진 답을 전달받는 자리가 아니라 스스로 답을 만들어 내도록 압박하는 방식입니다. 이런 단서들을 모으면, 신한의 조직문화는 안정과 신뢰를 바탕에 두되 변화 앞에서 빠르고 주체적으로 움직이기를 요구하는 쪽으로 기울어 있음을 알 수 있습니다.

4-4. IB 도메인이 원하는 사람 ① — 재무·회계·자본시장법

이제 IB라는 직무 도메인이 일반적으로 원하는 사람의 모습을 풀어 보겠습니다. 채용공고가 지원 자격으로 '재무·회계·자본시장법 등 투자업무 기본 지식'을 든 데는 분명한 이유가 있습니다. 이 세 가지는 투자 검토와 가치평가라는 IB 업무의 토대이기 때문입니다.

재무와 회계를 모르면 차주 기업의 재무제표를 읽을 수 없고, 재무제표를 읽지 못하면 그 기업이 빌린 돈을 갚을 능력이 있는지 판단할 수 없습니다. 매출과 영업이익이 어떻게 움직이는지, 현금흐름이 채무를 감당하는지, 부채가 위험한 수준인지를 읽어 내는 일이 신용 판단의 출발점입니다. 자본시장법과 여신전문금융업법 같은 법 지식이 필요한 이유는, 메자닌·펀드·구조화 같은 투자가 모두 법이 정한 틀 안에서 설계되기 때문입니다. 전환사채를 인수하든 사모펀드에 출자하든, 그 구조가 적법한지와 어떤 규제를 받는지를 알아야 거래를 만들 수 있습니다. 곧 이 세 가지 기본 지식은 IB 업무를 수행하기 위한 최소 조건이며, 자격 요건의 한 줄이 아니라 일을 시작하기 위한 입장권입니다.

4-5. IB 도메인이 원하는 사람 ② — 밸류에이션·신용분석·리스크 감각

기본 지식 위에 IB가 원하는 것은 가치를 매기고 위험을 가려내는 능력입니다. 밸류에이션, 곧 기업가치평가는 투자 대상이 얼마짜리인지를 따지는 작업입니다. 미래에 벌어들일 현금흐름을 현재 가치로 끌어내리는 현금흐름할인법(DCF), 비슷한 기업과 견줘 보는 배수법(EV/EBITDA, PER) 같은 방법으로 적정 가격을 가늠합니다. 부동산금융에서는 담보 가치를 기준으로 한 LTV, 사업이 빚을 감당할 수 있는지를 보는 DSCR 같은 지표가 같은 역할을 합니다.

신용분석은 차주가 약속한 돈을 갚을 수 있을지를 따지는 작업이고, 리스크 감각은 좋아 보이는 거래 뒤에 숨은 위험을 알아채는 직관입니다. 신한캐피탈처럼 자기 장부에 위험을 올리고 회수까지 책임지는 회사에서는 이 능력이 특히 값집니다. 수익률이 높아 보이는 브릿지론이 사실은 가장 먼저 부실해질 수 있다는 것을, 분양이 막히면 본PF가 어떻게 흔들리는지를 미리 그려 보는 감각이 손실을 막습니다. 2024~2025년 부실 국면을 겪고

부실을 도려낸 회사이기에, 2026년의 신한캐피탈은 무모한 고수익 추구보다 위험을 가려내는 선별 능력을 더 높이 평가할 환경에 있습니다.

4-6. IB 도메인이 원하는 사람 ③ — 딜소싱·협업·끈기

IB는 혼자 책상에서 완성되는 일이 아닙니다. 좋은 투자 기회를 찾아내는 딜소싱 능력이 첫 단추입니다. 차주 기업, 시행사, 사모펀드와 벤처캐피탈, 중개사, 그리고 그룹 안의 은행·증권 네트워크에서 거래의 실마리를 끌어오는 발과 인맥이 일감을 만듭니다. 신한캐피탈의 경우 그룹사가 함께 출자하고 투자하는 협업이 많아, 여러 계열사·외부 기관과 손발을 맞추는 능력이 더 중요합니다.

협업의 폭도 넓습니다. 한 건의 거래를 끝내려면 회사 안에서 심사·리스크관리·법무·재무와 호흡을 맞추고, 밖으로는 회계법인·법무법인·신용평가사·다른 대주들과 조율해야 합니다. 마지막으로 끈기와 스트레스 내성이 필요합니다. 큰 거래는 검토부터 실행까지 길게 이어지고, 자기 장부에 올린 투자는 회수될 때까지 긴장을 늦출 수 없습니다. 화려함보다 끝까지 챙기는 성실함이 이 일의 바탕입니다.

4-7. 신한캐피탈 특유의 요구 — 그룹 협업·생산적 금융·디지털

앞의 세 자질이 IB 일반의 요건이라면, 신한캐피탈은 회사 특유의 결을 하나 더 엮습니다. 첫째, 그룹 협업에 대한 이해입니다. 신한캐피탈 IB는 단독으로 움직이기보다 은행·증권·벤처투자과 함께 일감을 나누고 자금을 대는 경우가 많으므로, 그룹 시너지의 작동 방식을 아는 사람이 빛을 봅니다. 둘째, 생산적 금융과 프라이빗 크레딧에 대한 감각입니다. 110조원 프로젝트와 국민성장펀드, 모험자본 확대가 회사의 새 일감이 되고 있으므로, 정책성 자금과 성장기업 투자의 흐름을 읽는 사람이 회사의 방향과 맞습니다.

셋째, 디지털과 인공지능에 대한 적응력입니다. 회사가 인공지능 비즈니스 인텔리전스를 구축하고 업무 자동화를 추진하며 전문 인재 육성 체계를 강화하는 만큼, 그룹의 AX·DX 기조에 발맞춰 새로운 도구를 익히는 자세가 요구됩니다. 이 세 가지는 모두 2026년 신한금융그룹의 전략 키워드인 선구안·생산적 금융·AX와 직결됩니다. 회사가 원하는 사람은 결국 산업의 흐름을 읽어 투자 기회를 찾고, 그룹과 협업하며, 위험을 가려내고, 새로운 도구에 빠르게 적응하는 사람입니다.

4-8. 지원 전략 관점의 시사점

인재상에서 가장 중요한 교훈은, 과거의 '따뜻한 가슴·창의·열정가'가 아니라 현재의 신한WAY 2.0과 2026년 'Great Challenge 2030'을 기준으로 회사를 읽어야 한다는 점입니다. 옛 키워드를 지금의 인재상으로 가져오면 시점이 어긋난 정보가 됩니다. 지금의 신한이 강조하는 말은 선구안, AX·DX, 생산적 금융, 그리고 의미 있는 실패를 넘어서는 대담한 실행입니다.

여기에 IB 도메인이 공통으로 요구하는 자질, 곧 재무·회계·자본시장법의 토대, 밸류에이션과 신용분석과 리스크 감각, 딜소싱과 협업과 끈기를 포개면 신한캐피탈 IB가 원하는 사람의 윤곽이 완성됩니다. 회사가 부실을 도려내고 체질을 바꾸는 한가운데 있다는 사실은, 무모한

고수익보다 위험을 가려내는 분별이 지금 이 조직에서 더 환영받는 자질임을 일러 줍니다.

5장: 직무 분석

5-1. 캐피탈 IB의 전체 그림 — 자기 장부에 담는 투자와 여신

신한캐피탈 IB 직무를 한 문장으로 요약하면, 회사의 돈으로 기업에 투자하거나 돈을 빌려준 뒤 그 자산을 회사 장부에 올려 두고 끝까지 책임지는 일입니다. 증권사 IB가 거래를 주선하고 수수료를 받는 중개자라면, 캐피탈 IB는 위험을 떠안는 자본 공급자입니다. 이 차이가 직무의 성격을 근본부터 가릅니다. 거래를 따내는 능력만큼이나, 그 투자가 회수될 때까지 위험을 관리하는 능력이 중요하기 때문입니다.

채용공고는 이 직무를 두 갈래 과업으로 풀어 놓았습니다. 첫째 갈래는 기업여신, 부동산 담보대출(브릿지론·PF), 구조화금융 등을 검토하고 실행하는 일입니다. 둘째 갈래는 벤처기업·pre-IPO·인수금융·회사채·글로벌펀드 등 모든 단계의 투자를 검토하고 가치를 평가하는 일입니다. 이 두 갈래는 우연히 나열된 것이 아니라, 회사의 두 기둥인 기업금융과 투자금융에 정확히 대응합니다. 아래에서 두 갈래를 따로 떼어 각 과업이 실제로 어떤 일인지 풀어 보겠습니다. 한 사람이 둘 모두를 다루기도 하고, 회사의 조직 구성에 따라 어느 한쪽에 무게를 두기도 합니다.

5-2. 기업금융 부문 — 기업여신·부동산 담보대출·구조화금융

첫째 갈래인 기업금융은 돈을 빌려주는 여신 성격의 일입니다. 기업여신은 기업에 운영자금이나 시설자금을 빌려주는 일로, 차주의 재무 상태와 현금흐름을 분석해 갚을 능력을 판단하고 금리와 조건을 정합니다. 신한캐피탈의 기업 일반대출에는 인수합병 자금을 대는 인수금융, 중소기업 운영자금 대출, 사모사채 인수 등이 들어갑니다.

부동산 담보대출은 브릿지론과 본PF로 나뉩니다. 브릿지론은 시행사가 땅을 사는 초기 단계에 나가는 단기 고위험 대출이고, 본PF는 인허가 뒤 착공에 들어가 공사비를 대고 분양대금으로 회수하는 대출입니다. 이 영역에서 담당자는 사업의 분양성, 인허가 진행 상황, 담보 가치, 자신이 몇 순위 채권자인지(선순위인지 후순위인지)를 따져 위험을 가늠합니다. 신한캐피탈은 2026년 들어 브릿지론을 줄이고 서울·수도권 선순위 본PF로 옮겨 가고 있으므로, 이 부문에서는 위험한 앞단을 피하고 회수 가능성이 높은 거래를 선별하는 일이 핵심이 됩니다. 구조화금융은 여러 위험과 현금흐름을 트랜치(선·중·후순위 층)로 나누고 신용보강을 더해 재배치하는 금융으로, 같은 사업이라도 위험을 어떻게 나누느냐에 따라 투자자별 수익과 위험이 달라지도록 설계하는 일입니다. 책임준공 약정 같은 신용보강을 붙여 위험을 줄이는 작업도 여기에 들어갑니다.

5-3. 투자금융 부문 — 벤처·pre-IPO·인수금융·회사채·글로벌펀드

둘째 갈래인 투자금융은 위험을 떠안고 수익을 노리는 투자 성격의 일입니다. 벤처기업 투자와 pre-IPO 투자는 성장 잠재력이 큰 비상장기업에 자금을 대는 일로, 특히 pre-IPO는 상장 직전 단계의 기업에 투자해 상장 차익을 노립니다. 인수금융은 다른 기업을 사들이는

인수자에게 자금을 대는 일로, 기업금융과 투자금융 양쪽 성격을 모두 가집니다. 회사채 투자는 기업이 발행한 채권을 사들여 이자와 매매차익을 거두는 일이고, 글로벌 펀드 투자는 해외 운용사의 펀드에 출자해 국경을 넘는 자산에 분산 투자하는 일입니다.

여기서 신한캐피탈의 특징을 정확히 짚어야 합니다. 회사의 투자금융은 개별 기업에 일일이 지분을 사기보다 블라인드 펀드나 프로젝트 펀드 같은 간접투자 비중이 90% 안팎으로 높습니다. 곧 담당자는 검증된 운용사의 펀드를 고르고 출자 조건을 따지는 일을 많이 하게 됩니다. 운용사의 트랙레코드, 펀드의 투자 전략, 예상 수익과 위험, 자금 회수 구조를 분석해 출자 여부를 판단하는 일입니다. 채용공고가 '가치평가'를 강조한 이유가 여기서 분명해집니다. 벤처든 펀드든 회사채든, 그 자산이 얼마짜리인지를 매기는 밸류에이션이 모든 투자 판단의 중심에 놓이기 때문입니다. 2026년 그룹의 생산적 금융 확대로 국민성장펀드 출자와 성장기업 투자가 늘고 있어, 이 부문의 일감은 앞으로 더 커질 방향에 있습니다.

5-4. 업무 사이클 — 딜소싱에서 사후관리까지

두 갈래 과업은 공통의 다섯 단계 사이클을 따릅니다. 첫 단계는 딜소싱입니다. 차주 기업, 시행사, 사모펀드와 벤처캐피탈, 중개사, 그룹 네트워크에서 투자 기회를 발굴합니다. 둘째 단계는 투자심사입니다. 발굴한 기회를 두고 사업성(분양률·공정률·인허가), 신용(재무제표·현금흐름·신용등급), 담보(LTV·채권 순위)를 분석해 투자할 가치가 있는지 가립니다. 셋째 단계는 가치평가입니다. DCF나 배수법으로 적정 가격을 매기고, 금리에 각종 수수료를 더한 실질 수익(all-in cost)을 따집니다. 넷째 단계는 투자 실행입니다. 약정을 맺고 자금을 집행하며, 트랜치를 설계하고 담보와 신용보강을 설정합니다. 다섯째 단계는 사후관리입니다. 분양·공정·연체 상황을 모니터링하고, 필요하면 재구조화·매각·상각으로 회수를 챙깁니다.

이 사이클을 시간 단위로 그려 보면 직무의 리듬이 보입니다. 하루 단위로는 검토 중인 거래의 자료를 분석하고, 차주·운용사·내부 부서와 소통하며, 시장과 담당 자산의 상황을 점검합니다. 한 달 단위로는 새 거래를 발굴해 심사 보고서를 쓰고, 투자심의 절차를 밟으며, 보유 자산의 모니터링 결과를 정리합니다. 1년 단위로는 한 해의 투자 계획과 회수 목표를 세우고, 부실 자산을 정리하며, 포트폴리오 전체의 위험과 수익을 점검합니다. 신한캐피탈이 부실 정리에 힘쓰는 국면에서는 다섯 단계 가운데 특히 심사의 선별 강도와 사후관리의 회수 작업에 무게가 실립니다.

5-5. 이해관계자 맵 — 누구와 일하는가

IB 담당자는 폭넓은 사람들과 일합니다. 회사 안에서는 거래의 위험을 함께 따지는 심사팀, 한도와 건전성을 관리하는 리스크관리 부서, 계약의 적법성을 챙기는 법무, 자금을 조달하고 배분하는 재무와 호흡을 맞춥니다. 투자심의기구의 승인을 받는 절차도 거칩니다.

회사 밖에서는 돈을 빌리거나 투자를 받는 차주 기업과 시행사, 함께 자금을 대는 다른 금융사와 대주단, 사업과 자산의 가치를 검증하는 회계법인, 계약과 담보를 다듬는 법무법인, 펀드를 운용하는 사모펀드와 벤처캐피탈, 신용등급을 매기는 신용평가사와 일합니다. 신한캐피탈의 경우 여기에 그룹사가 더해집니다. 신한은행·신한투자증권·신한벤처투자과 함께

출자하고 투자하는 협업이 많아, 이해관계자 지도에서 그룹 계열사가 중요한 자리를 차지합니다. 한 건의 거래를 끝내려면 이 많은 주체의 입장을 조율하고 합의를 끌어내야 하므로, 협상과 조율은 이 직무의 일상입니다.

5-6. 필요 역량 — 기술·지식·소프트스킬

이 직무에 필요한 역량을 세 갈래로 정리해 보겠습니다. 기술 역량으로는 재무제표를 분석하는 힘, 엑셀로 현금흐름을 추정하고 모델을 짜는 재무모델링, DCF와 배수법 같은 가치평가 기법, 신용을 분석하고 부동산 사업성을 따지는 능력이 필요합니다. 실무 교육 시장에서도 투자와 대체투자 업무의 바탕에 재무모델링이 깔려 있다는 인식이 통용되며, 관련 채용에서 엑셀 활용과 재무모델링 능력을 우대하는 경우가 흔합니다.

지식 역량으로는 재무·회계, 자본시장법과 여신전문금융업법, 그리고 산업과 자본시장의 흐름을 읽는 안목이 요구됩니다. 소프트스킬로는 위험을 가려내는 분별력, 여러 이해관계자와 손발을 맞추는 협업과 조율, 거래를 따내는 딜소싱 감각, 긴 거래와 사후관리를 견디는 끈기가 필요합니다. 이 가운데 어느 하나도 혼자 빛나지 않습니다. 가치를 정확히 매기는 머리와 위험을 가려내는 눈, 사람을 움직이는 손이 함께 갈 때 한 건의 거래가 완성됩니다.

5-7. 성과 지표와 평가 포인트

이 직무의 성과는 두 방향에서 평가됩니다. 한 방향은 얼마나 좋은 거래를 만들어 수익을 냈는가입니다. 새로 발굴해 실행한 투자·여신의 규모와 수익률, 거기서 나온 이자수익과 투자수익이 성과의 한 축입니다. 다른 방향은 위험을 얼마나 잘 관리했는가입니다. 담당 자산의 부실률과 연체율, 회수 실적, 충당금 부담을 얼마나 낮게 유지했는가도 또 다른 축입니다.

신한캐피탈의 현재 국면에서는 두 번째 축, 곧 위험 관리의 무게가 특히 큼니다. 회사가 부실을 도려내고 충당금 부담을 줄이는 데 힘쓰고 있고, 신용평가사들도 대손비용 통제력과 투자수익 변동성 관리를 핵심 점검 포인트로 보기 때문입니다. 좋은 거래를 따내는 능력과 위험을 가려내는 분별이 함께 평가받되, 부실 정리 국면에서는 후자의 비중이 앞선다는 점을 알아두면 직무의 현재 우선순위가 보입니다.

5-8. 가상의 업무 흐름 — 한 건의 인수금융 거래를 따라가며

직무의 실제 모습을 한 편의 흐름으로 그려 보겠습니다. 어느 중견기업이 동종 업체를 사들이기로 하고 인수자금을 구하고 있다는 정보가 그룹 네트워크를 통해 들어옵니다. 담당자는 먼저 인수 대상 기업의 재무제표를 펼쳐 매출과 영업이익, 현금흐름을 분석하고, 인수 뒤 합쳐진 회사가 빌린 돈을 갚을 능력이 있는지를 가늠합니다. 이어 DCF와 배수법으로 인수 대상의 적정 가치를 매기고, 인수 구조와 금리, 담보, 자신이 몇 순위 채권자가 될지를 설계합니다.

검토 결과를 심사 보고서로 정리해 내부 리스크관리·법무와 함께 위험을 따지고, 투자심의기구의 승인을 받습니다. 다른 금융사와 함께 자금을 대는 거래라면 대주단과 조건을

조율하고, 회계법인의 실사 결과와 법무법인이 다듬은 계약을 검토합니다. 약정을 맺고 자금을 집행하면 거래가 끝나는 것이 아니라 사후관리가 시작됩니다. 합쳐진 회사의 실적과 연체 여부를 모니터링하고, 사정이 나빠지면 조건을 다시 짜거나 채권을 회수하는 방안을 마련합니다. 이 한 편의 흐름이 보여 주듯, 신한캐피탈 IB의 일은 분석으로 시작해 협상을 거쳐 회수로 끝나는 긴 호흡의 작업입니다.

5-9. 캐피탈 IB와 증권사 IB의 직무 차이 — 다시 한번

마지막으로 두 IB의 직무 차이를 분명히 정리하겠습니다. 자금의 성격이 다릅니다. 캐피탈 IB는 회사의 자기자금과 차입을 동원해 자기 장부에 자산을 올리지만, 증권사 IB는 주로 거래를 주선하고 인수하는 역할을 합니다. 다루는 거래도 결이 다릅니다. 증권사 IB는 주식·채권 발행과 인수합병 자문이 중심인 반면, 캐피탈 IB는 기업여신·부동산금융·구조화금융과 펀드·메자닌 투자가 중심입니다. 증권사가 최근 인수금융과 해외 부동산 구조화금융으로 영역을 넓히면서 두 영역이 겹치는 부분이 늘고 있지만, 위험을 자기 장부에 올리느냐 거래를 연결하느냐라는 본질의 차이는 그대로입니다.

보상과 위험의 구조도 다릅니다. 증권사 IB는 거래가 성사되면 수수료가 들어오고 위험이 비교적 짧게 마무리되는 반면, 캐피탈 IB는 투자가 회수될 때까지 위험을 끌어안습니다. 그래서 캐피탈 IB에서는 거래를 따내는 능력과 함께 끝까지 회수하고 부실을 막는 사후관리 역량이 똑같이 중요합니다. 신한캐피탈 IB를 준비한다면 이 직무가 '거래를 주선하는 일'이 아니라 '위험을 떠안고 회수까지 책임지는 일'이라는 본질을 잡는 것이 출발점입니다.

5-10. 지원 전략 관점의 시사점

직무 분석에서 가장 중요한 통찰은, 채용공고의 두 갈래 과업을 뭉뚱그리지 않고 기업금융과 투자금융으로 나눠 이해하는 것입니다. 기업여신·부동산 담보대출·구조화금융은 돈을 빌려주는 기업금융이고, 벤처·pre-IPO·인수금융·회사채·글로벌펀드는 위험을 떠안는 투자금융입니다. 둘은 같은 사이클을 따르지만 다루는 자산과 위험의 성격이 다르며, 신한캐피탈의 투자금융이 펀드 중심의 간접투자라는 특징까지 잡으면 직무의 실제 모습이 또렷해집니다.

두 번째 통찰은, 이 직무를 증권사 IB와 구별해 '자기 장부에 위험을 올리고 회수까지 책임지는 일'로 이해하는 것입니다. 이 본질에서 왜 신용분석과 리스크 감각, 사후관리가 중요한지가 풀려 나옵니다. 회사가 부실을 도려내는 국면이라는 점을 함께 두면, 지금의 신한캐피탈 IB가 무모한 고수익보다 위험을 가려내는 분별을 더 필요로 한다는 직무의 현재 우선순위가 분명해집니다.

핵심 용어·개념 정리 (Glossary)

여신전문금융회사: 예금을 받지 않고 카드·리스·할부·신기술금융 같은 여신 업무만 하는 금융회사입니다. 캐피탈사의 정식 명칭으로, 조달 구조와 규제를 이해하는 출발점이 됩니다.

여전채(여신전문금융회사채): 캐피탈사가 영업자금을 마련하려고 시장에 발행하는 회사채입니다. 예금이 없는 캐피탈사의 핵심 조달 수단이라 금리 변화에 회사 수익성이 크게

좌우됩니다.

브릿지론: 시행사가 땅을 사는 초기 단계, 본PF 전에 나가는 단기 고위험 대출입니다. 본PF로 갚는 구조여서 분양이 막히면 가장 먼저 부실해질 수 있어 위험 관리의 첫 관문입니다.

본PF: 인허가 뒤 착공에 들어가 공사비를 대고 분양대금으로 회수하는 대출입니다. 브릿지론을 갚는 재원이 되므로, 사업성과 회수 순위를 따지는 일이 핵심입니다.

프로젝트 파이낸싱(PF): 특정 사업의 미래 수익과 현금흐름을 근거로 자금을 대는 금융 기법입니다. 조달비용에 민감해 금리 변화가 사업의 수익성을 바로 흔듭니다.

구조화금융: 위험과 현금흐름을 트랜치와 신용보강으로 나눠 재배치하는 금융입니다. 같은 사업도 위험을 어떻게 나누느냐에 따라 투자자별 수익·위험이 달라지도록 설계합니다.

인수금융: 기업을 사들이는 인수자에게 인수자금을 대 주는 금융입니다. 신한캐피탈이 비부동산 기업금융으로 무게를 옮기며 키우는 핵심 영역입니다.

메자닌: 전환사채(CB)·신주인수권부사채(BW)·교환사채(EB)처럼 채권과 주식의 중간 성격을 가진 투자입니다. 위험과 수익이 대출과 지분 사이에 놓여 투자 설계의 폭을 넓혀 줍니다.

pre-IPO: 상장 직전 단계의 비상장기업에 투자하는 것입니다. 상장 차익을 노리는 투자로, 그룹의 성장기업 투자 확대와 직결됩니다.

트랜치: 같은 거래를 선·중·후순위로 나눈 투자·대출의 층입니다. 후순위일수록 위험이 크고 기대 수익도 높아, 위험을 나누는 핵심 장치입니다.

LTV(담보인정비율): 담보 가치 대비 빌려준 금액의 비율입니다. 부동산금융에서 위험을 가늠하는 기본 지표로, 비율이 높을수록 담보 여력이 줄어듭니다.

DSCR(원리금상환능력비율): 사업이 벌어들이는 현금이 갚아야 할 원리금을 감당할 수 있는지를 보는 지표입니다. PF 사업의 상환 능력을 판단하는 잣대입니다.

밸류에이션(기업가치평가): 투자 대상이 얼마짜리인지를 매기는 작업입니다. 미래 현금흐름을 현재 가치로 끌어내리는 DCF, 비슷한 기업과 견주는 배수법(EV/EBITDA, PER)이 대표 기법으로, 모든 투자 판단의 중심에 있습니다.

신기술사업금융: 기술력 있는 기업에 투자하거나 자금을 대 주는 업무로, 별도 라이선스가 필요합니다. 신한캐피탈이 벤처·성장기업 투자를 넓히는 발판이 됩니다.

PEF(사모펀드): 소수의 투자자에게서 자금을 모아 기업이나 자산에 투자하는 펀드입니다. 캐피탈사가 출자해 위험을 분산하는 통로이지만, 위험가중자산 규제로 출자 여력이 제약됩니다.

프라이빗 크레딧: 은행 대출이나 공개 채권시장을 거치지 않고 사적으로 기업에 돈을 빌려주는 투자입니다. 신한캐피탈이 2026년 고도화하려는 새 성장 영역입니다.

심층분석보고서: 26상_신한캐피탈_IB

고정이하여신(NPL): 회수가 어려워진 부실채권을 가리킵니다. 이 비율과 대손충당금 부담이 캐피탈사 건전성을 보는 핵심 지표로, 신한캐피탈이 도려내 온 대상이기도 합니다.

레버리지비율: 총자산을 자기자본으로 나눈 값으로, 캐피탈사는 9배 이내로 묶입니다. 적은 자본으로 얼마나 자산을 늘렸는지를 보여 주는 건전성 잣대입니다.

캡티브: 모기업의 제품 판매를 떠받치는 전속 금융을 뜻합니다. 현대캐피탈이 대표 사례이며, 신한캐피탈은 이런 전속 기반이 없는 비캡티브 회사라는 점에서 결이 다릅니다.

GIB(Group&Global Investment Banking): 신한금융그룹이 은행·증권 등을 묶어 함께 IB 거래를 다루는 협업 체계입니다. 신한캐피탈이 그룹 네트워크로 투자 기회를 발굴하는 무대였습니다.

참고 레퍼런스 (References)

삼일PwC 국내 부동산PF 위기대응방안 리포트 —

https://www.pwc.com/kr/ko/insights/industry-focus/samilpwc_project-financing-review.pdfX

한국신용평가 캐피탈사 신용평가(KIS Credit Opinion) —

<https://kisrating.com/fileDown.do?menuCd=R8&gubun=2&fileName=rs20251223-43.pdf>X

인베스트조선 'KB·신한금융 생산적 금융 110조 확정, 국민성장펀드 10조' —

https://www.investchosun.com/site/data/html_dir/2025/11/08/2025110880081.htmlX

헤럴드경제 '신한금융, 5년간 생산·포용적 금융 110조 공급' —

<https://biz.heraldcorp.com/article/10611487>X

한국경제 '2026년 신한금융그룹 신년사 요약' —

<https://www.hankyung.com/article/202601027363PX>

데일리e뉴스 '신한금융, 대담한 실행으로 2026년 미래 금융 전환 가속' —

<https://www.dailyenews.co.kr/news/articleView.html?idxno=48574X>

이데일리(네이트) '생산적금융 일류 신한, 5년간 110조 투입·PMO 신설' —

<https://news.nate.com/view/20251109n02580X>

한국금융신문 '전필환 신한캐피탈 대표, 부실 털고 생산적 금융 확대' —

https://www.fntimes.com/html/view.php?ud=202601180202458124dd55077bc2_18X

한국금융신문 '전필환 신한캐피탈 대표, 유가증권 평가손익 증가에 수익성 제고(2026 1분기 실적)' — https://www.fntimes.com/html/view.php?ud=202604231524027518a55064dd1_18X

중앙이코노미뉴스 '신한캐피탈, 순이익 급증에 부실 정리 착착' —

심층분석보고서: 26상_신한캐피탈_IB

<https://www.joongangnews.com/news/articleView.html?idxno=516204>X

비즈워치 '부동산PF 익스포져 1년새 30조 감소, 정부 건전성 관리 지속' —

<https://news.bizwatch.co.kr/article/market/2026/04/03/0042>X

뉴데일리 '토담대 연체율 30% 돌파, 부동산PF 자기자본 20%로 전면 개편' —

<https://biz.newdaily.co.kr/site/data/html/2025/12/23/2025122300012.html>X

스트레이트뉴스 '한신평, 2026년 캐피탈업 변수는 금리·PF 회수·가계대출' —

<https://www.straightnews.co.kr/news/articleView.html?idxno=291509>X

IB토마토 '(크레딧시그널) 신한캐피탈, 기업금융 중심 성장·리스크 높다' —

<https://www.ibtomato.com/mobile/mView.aspx?no=6827&type=1>X

신한금융지주 일괄신고추가서류(KIND, 계열사·자본시장 현황) —

<https://kind.krx.co.kr/external/2026/04/17/000495/20260417001264/10120.htm>X