

심층분석보고서

26상_신한은행_영업현장체험-수도권(경기_인천)

마감일: 6월21일10시00분

| 노영우 컨설턴트 & 취업 플랫폼 '룩센트'

Executive Summary

2026년 상반기의 한국 은행산업은 사상 최대 이익과 짙은 불안이 한자리에 공존하는 국면에 들어섰습니다. 2025년 4대 금융지주(KB·신한·하나·우리)는 합산 순이익 17조9,588억원으로 전년보다 9.4% 늘며 2년 연속 최대 기록을 갈아치웠지만, 2026년 1분기 국내은행 전체 순이익은 6조7,000억원으로 1년 전보다 3.9% 줄었습니다. 시장금리가 오르며 유가증권에서 평가손실이 나 비이자이익이 1조3,000억원으로 35.6% 급감한 탓입니다. 이 한가운데에서 신한금융그룹은 1분기 순이익 1조6,226억원으로 분기 사상 최대를 새로 썼고, 핵심 자회사인 신한은행은 1조1,571억원을 거두며 1분기 기준 역대 최고이자 은행권 1위를 되찾았습니다. 다만 그룹 전체로는 KB금융(1조8,924억원)에 약 2,700억원 뒤졌고, 그 격차의 뿌리는 은행이 아니라 카드와 비은행 부문에 있습니다.

이 보고서가 분석하는 자리는 신한은행이 2026년 6월에 모집하는 하계 체험형 청년인턴, 그중에서도 수도권(경기·인천) 권역의 영업현장체험 인턴입니다. 모집 공고가 제시한 일은 고객 응대, 디지털 컨시어지 활동, 팀 프로젝트 세 가지입니다. 세 과업은 모두 정상혁 행장이 2026년 상반기 경영전략회의에서 내건 '고객중심 솔루션 체계 완성'과 '실효적 AX·DX'라는 방향의 가장 앞단, 즉 고객과 마주하는 영업점 접점에 놓여 있습니다.

거시 환경은 1년 전과 크게 달라졌습니다. 2026년 4월 21일 신현송 제28대 한국은행 총재가 취임해 이창용 전 총재의 4년 단임을 이어받았고, 기준금리는 5월 28일 회의까지 연 2.50%로 묶여 있습니다. 신 총재는 취임사에서 중동 전쟁발 공급 충격으로 물가와 성장 경로의 불확실성이 커졌다고 진단했습니다. 정책 지형도 바뀌었습니다. 출범 1년을 맞은 이재명 정부는 "금융기관은 준공공기관"이라는 인식 아래 부동산 담보 대출에 쏠린 자금을 혁신 기업으로 돌리는 생산적 금융과, 중·저신용자를 끌어안는 포용금융을 은행권에 거듭 주문하고 있습니다. 2025년 12월에는 150조원 규모의 국민성장펀드가 출범했고, 가계부채를 국내총생산 대비 90%에서 80%로 낮추겠다는 목표 아래 수도권 주택담보대출에는 스트레스 DSR 3단계(스트레스 금리 3.0%)가 적용되고 있습니다.

산업의 구조 변화도 뚜렷합니다. 신한은행 영업점 수는 2023년 말 721개에서 2024년 말 693개, 2025년 말 650개로 줄었고, 같은 기간 카카오뱅크는 고객 2,670만 명을 모으며 리테일을 잠식하고 있습니다. 반대로 2025년 11월 19일부터 은행 영업점에서 오픈뱅킹·마이데이터 대면 서비스가 시작되면서, 디지털 기기 사용을 돕는 컨시어지 기능이 영업점의 새 역할로 떠올랐습니다. 인턴의 '디지털 컨시어지' 업무는 바로 이 흐름 위에 서 있습니다.

신한은행은 진옥동 회장(2026년 3월 연임)의 'Great Challenge 2030'과 '고객중심 일류(一流) 신한', 정상혁 행장의 '미래를 위한 금융! 탁월한 실행! 함께 만드는 변화!'라는 2026년 전략목표 아래 움직입니다. 글로벌에서는 20개국 약 164개 네트워크와 베트남·일본 법인을 기반으로 2025년 국내 금융사 최초로 해외 세전이익 1조원을 넘겼고, 디지털에서는 슈퍼SOL과 AI 은행원, 디지털라운지를 운영합니다. 인재상은 전통적으로 '따뜻한 가슴을 지닌 창의적인 열정가'였으나, 2026년 채용 화법은 완성형이 아닌 성장형 인재, 디지털 이해도, 고객중심(CX),

그리고 홍콩 ELS 사태 이후 한층 무거워진 신뢰·정직으로 강조점을 옮겨 왔습니다. 이 보고서는 산업·경쟁사·회사·인재상·직무를 차례로 풀어, 이 자리를 지원하려는 사람이 신한은행과 은행업을 실제로 이해하도록 돕는 것을 목표로 합니다.

1장: 산업(섹터) 분석

1-1. 2026년 상반기, 한국 은행산업이 놓인 자리

2026년 6월의 한국 은행산업을 한마디로 요약하면 '풍년 끝에 찾아온 환절기'입니다. 지난 2년 동안 은행들은 고금리 환경에서 두툼한 예대마진을 누리며 사상 최대 이익을 쌓았습니다. 그런데 그 토대가 흔들리기 시작했습니다. 한국은행이 2024년 10월부터 금리를 내리기 시작해 2026년 들어 연 2.50%에서 멈춰 섰고, 이재명 정부가 가계대출을 조이면서 은행이 손쉽게 키우던 주택담보대출의 성장판이 닫혔습니다. 이익을 떠받치던 두 기둥, 즉 높은 금리와 늘어나는 대출 잔액이 동시에 약해진 셈입니다.

숫자가 이 전환을 또렷이 보여 줍니다. 금융감독원이 2026년 4월 20일 발표한 1분기 국내은행 영업실적 잠정치를 보면, 1분기 순이익은 6조7,000억원으로 1년 전보다 3.9% 줄었습니다. 이자이익은 15조8,000억원으로 6.4% 늘었는데도 전체 이익이 뒷걸음친 까닭은 비이자이익에 있습니다. 시장금리가 오르자 은행이 들고 있던 채권 등 유가증권에서 평가손실이 났고, 비이자이익이 1조3,000억원으로 35.6%나 쪼그라들었습니다. 한 해 전체로 보면 2025년 4대 금융지주 합산 순이익은 17조9,588억원으로 9.4% 늘었지만, 그 성장의 절반 이상을 비이자이익(12조7,561억원, 16.5% 증가)이 만들었다는 점에서, 2026년 들어 비이자이익이 꺾인 것은 산업 전체에 경고음을 울리는 신호입니다.

1-2. 은행은 무엇으로 돈을 버는가 — 가치사슬과 수익 구조

은행을 처음 들여다보는 사람에게 가장 먼저 풀어야 할 개념은 '은행이 어떻게 돈을 버는가'입니다. 은행의 사업은 네 마디로 이어집니다. 첫째, 사람들에게서 예금을 받습니다(수신). 둘째, 그 돈을 기업과 가계에 빌려줍니다(여신). 셋째, 송금·결제·환전 같은 자금이 오가는 길목을 운영합니다. 넷째, 고객의 돈을 굴려 주는 자산관리(WM)와 기업의 자금 조달을 돕는 투자은행(IB) 업무로 영역을 넓힙니다.

이 가운데 은행 이익의 본류는 첫째와 둘째에서 나옵니다. 대출금리에서 예금금리를 뺀 차이를 예대마진이라 부르고, 이 마진이 은행 자산 대비 얼마나 되는지를 보여 주는 수익성 지표가 순이자마진(NIM)입니다. 쉽게 말하면, 은행은 싸게 빌린 돈(예금)을 비싸게 빌려주며(대출) 그 차익으로 살아갑니다. 슈퍼마켓이 도매로 떴 온 물건을 소매가로 파는 것과 같은 구조입니다. 한국 은행은 이 이자 장사 의존도가 유난히 높아 전체 수익의 약 80%가 이자에서 나오는데, 이 점이 '이자장사' 비판과 정부의 압박을 부르는 근본 배경입니다.

나머지 수익이 비이자이익입니다. 펀드나 보험을 팔아 받는 수수료, 외환을 사고팔며 남기는 차익, 채권·주식 같은 유가증권을 운용해 얻는 손익이 여기 들어갑니다. 2026년 1분기 은행권 비이자이익이 급감한 사건이 보여 주듯, 비이자이익은 시장 상황에 출렁이는 변동성 큰

수익원입니다. 그래서 은행들은 안정적인 이자이익과 변동성 큰 비이자이익 사이에서 균형을 찾으려 애쓰며, 이 균형 찾기가 곧 각 은행의 전략 색깔을 가릅니다.

1-3. 금리 하락과 비이자이익 — 2025년부터 2026년 1분기까지의 실적 지형

2025년과 2026년 초의 실적을 시간 순으로 따라가면 산업의 호흡이 보입니다. 2025년 한 해 동안 KB금융은 5조8,430억원으로 15.1%, 신한금융은 4조9,716억원으로 11.7%, 하나금융은 4조29억원으로 7.1%, 우리금융은 3조1,413억원으로 1.8% 순이익을 늘렸습니다. 네 곳 모두 이자이익(합산 42조9,618억원, 2.6% 증가)이 정체된 자리를 비이자이익이 메우는 패턴을 보였습니다.

그런데 2026년 1분기에 흐름이 갈라졌습니다. 증권·자본시장이 활황을 보이며 증권 계열을 가진 그룹은 비이자이익이 뛰었지만, 은행 본업만 보면 유가증권 평가손실로 비이자이익이 무너졌습니다. 신한금융 1분기 순이익 1조6,226억원(9.0% 증가) 가운데 비이자이익은 1조 1,882억원으로 1년 전보다 26.5%, 전 분기보다 106.7% 급증했는데, 이 폭증을 이끈 주역이 신한은행이 아니라 신한투자증권(순이익 2,884억원, 167.4% 증가)이었습니다. 비은행 부문이 그룹 순이익에서 차지하는 비중도 1년 전 29.1%에서 34.5%로 올랐습니다. 이 대목은 4장과 5장으로 넘어가기 전에 꼭 기억해야 할 구분점입니다. 그룹의 화려한 비이자이익은 증권이 만든 것이고, 은행 자체는 이자이익(1분기 3조241억원, 5.9% 증가)과 순이자마진 상승, 자산 성장으로 견조함을 지킨 것이지, 은행이 갑자기 수수료 장사를 잘하게 된 것은 아닙니다.

1-4. 신현송 체제의 통화정책과 거시 변수

은행 실적을 가장 크게 좌우하는 거시 변수는 금리입니다. 그래서 통화정책을 누가 어떻게 운영하느냐가 산업의 날씨를 정합니다. 2026년 상반기 이 자리에 큰 변화가 있었습니다. 이창용 전 총재가 4년 임기를 마치고 2026년 4월 20일 물러났고, 이튿날인 4월 21일 신현송 제28대 한국은행 총재가 취임했습니다. 신 총재는 프린스턴대 교수와 국제결제은행(BIS) 수석경제학자를 지낸 국제금융·거시경제 석학으로, 글로벌 게임 이론을 만든 인물입니다. 그는 취임사에서 중동 전쟁에 따른 공급 충격으로 물가와 성장 경로의 불확실성이 커졌다고 신중하고 유연한 통화정책을 예고했고, 외환시장 24시간 개방과 중앙은행 디지털화폐(CBDC) 활용 확대 같은 과제도 내놴했습니다.

금리 경로 자체는 동결 기조입니다. 한국은행은 2024년 10월과 11월, 2025년 2월과 5월에 걸쳐 기준금리를 3.50%에서 2.50%로 1.00%포인트 내린 뒤, 2026년 들어 1월 15일·2월 26일·4월 10일·5월 28일 회의에서 내리 2.50%를 유지했습니다. 다음 결정 회의는 7월 16일입니다. 금리가 멈춰 있다는 사실은 은행에 양날의 칼입니다. 추가 인하로 순이자마진이 더 깎이는 위험은 잠시 멈췄지만, 동시에 마진이 더 좋아질 여지도 사라졌습니다. 여기에 2026년 5월 한국은행 경제전망의 키워드가 '중동발 물가 충격, 반도체 주도 성장'이었다는 점에서, 물가를 자극하는 대외 충격과 반도체가 끌어가는 성장이 엇갈리는 까다로운 환경이 은행의 자산 건전성과 대출 수요를 동시에 시험하고 있습니다. 금리 외에 환율(외화자산·외환 손익), 부동산 경기(주택담보대출 수요와 부실), 가계부채(대출 총량과 연체)가 은행을 흔드는 거시

변수이며, 2026년 1분기 말 가계신용 잔액은 1,993조1,000억원에 이릅니다.

1-5. 이재명 정부의 생산적 금융과 포용금융

2026년 상반기 은행산업을 이해하려면 정책 환경을 빼놓을 수 없습니다. 출범 1년을 맞은 이재명 정부의 금융정책은 '금융의 역할 재정립'으로 압축됩니다. 이재명 대통령은 "금융기관은 준공공기관"이라며 은행이 손쉬운 주택담보대출 이자 장사에 머물지 말고 실물경제로 돈을 흘러보내라고 거듭 주문해 왔습니다. 이 기조가 두 개념으로 정리됩니다. 하나는 생산적 금융으로, 부동산에 쏠린 자금을 혁신 기업·벤처·전략산업으로 돌리는 정책입니다. 다른 하나는 포용금융으로, 중·저신용자와 소상공인 같은 금융 취약계층을 제도권 금융 안으로 끌어안는 정책입니다.

정책은 말에 그치지 않고 제도로 굳어졌습니다. 2025년 12월 150조원 규모의 국민성장펀드가 출범해 신안·우이 해상풍력, 평택 인공지능 반도체 기지 등 16건의 프로젝트에 12조5,000억원을 투입했습니다. 금융당국은 은행이 생산적 분야에 돈을 더 잘 공급하도록 자본 규제도 손봤는데, 주택담보대출을 새로 취급할 때 적용하는 위험가중치 하한을 15%에서 20%로 올려 부동산 대출의 매력을 낮추고, 그 대신 기업·혁신 분야 대출의 길을 넓혔습니다. 정부는 이를 토대로 금융권이 향후 5년간 1,242조원을 혁신 분야에 투입하리라 기대하고, 국내총생산 대비 90% 수준인 가계부채를 80%까지 낮추겠다는 목표를 내걸었습니다.

이 정책이 은행 현장에 미친 결과는 양면적입니다. 5대 은행의 중소기업 대출 잔액은 2026년 6월 초 기준 683조9,138억원으로 이재명 정부 출범 직전보다 17조1,727억원 늘었고, 월평균 취급액도 9,024억원에서 1조4,310억원으로 커졌습니다. 그런데 중소기업 대출은 경기 변동에 약한 고위험 여신이라, 은행권 중소기업 대출 연체율이 2025년 3월 말 0.76%에서 2026년 2월 말 0.92%로 올랐습니다. 정부 기조에 맞춰 대출 문턱을 낮춘 만큼 건전성 위험이 함께 쌓이는 셈이며, "은행들이 서로 더 낮은 금리로 중소기업 대출을 주겠다고 경쟁한다"는 현장의 목소리가 이 긴장을 잘 보여 줍니다.

1-6. 가계부채 규제와 스트레스 DSR

가계대출 규제는 2026년 영업점 현장과 가장 가까운 정책입니다. 핵심 장치가 총부채원리금상환비율(DSR)과 그 강화판인 스트레스 DSR입니다. DSR은 한 사람이 1년 동안 버는 돈 가운데 모든 대출의 원리금 갚는 데 쓰는 비율로, 은행 대출에는 40%, 비은행 대출에는 50% 상한이 걸립니다. 연 소득 5,000만원인 사람이 DSR 40%를 적용받으면 한 해 원리금이 2,000만원을 넘는 대출은 받지 못합니다.

스트레스 DSR은 여기에 한 겹을 더합니다. 변동금리 대출은 나중에 금리가 오르면 갚을 원리금이 늘어 위험해질 수 있으므로, 미래의 금리 상승분(스트레스 금리)을 미리 얹어 한도를 더 보수적으로 정하는 제도입니다. 스트레스 금리는 과거 5년 내 최고 대출금리와 현재 금리의 차이를 반영해 매년 6월과 12월에 새로 발표합니다. 2025년 7월 3단계가 시행되며 적용 범위가 주택담보대출을 넘어 신용대출·카드론까지 넓어졌고(신용대출은 잔액 1억원 초과 시), 2026년 6월 현재 수도권과 규제지역 주택담보대출에는 스트레스 금리 3.0%에 적용 비율

100%를 얻는 3단계가 적용됩니다. 반면 지방 부동산·건설 경기 침체를 고려해 비수도권 주택담보대출은 2026년 6월 30일까지 스트레스 금리 1.5%·적용 비율 50%인 2단계로 유예해 두었는데, 이 유예가 6월 말 끝나면 지방 대출 한도도 조여질 수 있어 영업점이 주목하는 시점입니다. 인턴이 응대할 고객 상당수가 대출 상담을 원하는 사람일 가능성이 높은 만큼, 이 규제의 큰 그림을 알아 두는 것은 산업 이해의 기본기에 해당합니다.

1-7. 디지털 전환과 점포 재편

은행산업의 구조를 바꾸는 가장 굵은 흐름은 디지털 전환과 그에 따른 점포 재편입니다. 모바일뱅킹이 일상이 되면서 사람들이 영업점을 찾을 일이 줄었고, 은행은 비용이 큰 점포를 빠르게 줄여 왔습니다. 신한은행 영업점은 2023년 말 721개에서 2024년 말 693개, 2025년 말 650개로 2년 사이 71개가 사라졌고, 그 안에는 서울 50개, 경기 9개, 인천 3개가 들어 있습니다. 5대 은행 전체로는 5년 동안 676개 점포가 문을 닫았습니다.

여기서 중요한 점은 점포가 없어진다고 영업점의 역할이 사라지지 않는다는 사실입니다. 오히려 남은 점포의 성격이 바뀝니다. 단순 입출금은 모바일과 자동화기기로 옮겨 가고, 사람이 지키는 창구는 복잡한 상담, 자산관리, 그리고 디지털에 서툰 고객을 돕는 거점으로 다시 자리 잡습니다. 정상혁 행장이 영업 현장을 창구 구분 없는 통합 솔루션 구조로 바꿔 자산관리 노하우를 결합하겠다고 밝힌 것이 이 변화의 방향을 보여 줍니다. 점포 축소가 만든 빈자리를 무인형 점포와 사람의 안내가 함께 메우는 구조가 자리 잡았고, 영업현장체험 인턴의 디지털 컨시어지 업무가 바로 이 빈자리의 한 켠을 담당합니다.

1-8. 인터넷전문은행의 약진

시중은행을 가장 직접적으로 위협하는 경쟁자는 인터넷전문은행입니다. 점포 없이 모바일로만 영업하는 이 은행들은 간편한 사용 경험과 낮은 비용 구조로 젊은 고객을 빠르게 빨아들이고 있습니다. 카카오뱅크는 2025년 순이익 4,803억원(9.14% 증가), 고객 수 2,670만 명(연 182만 명 순증), 월간 활성 이용자 2,000만 명을 기록했고, 비이자수익이 1조886억원으로 처음 1조원을 넘겼습니다. 토스뱅크는 순이익 968억원으로 1년 만에 두 배를 키웠고 고객 1,423만 명을 모았으며, 케이뱅크는 2025년 3월 코스피에 상장했습니다.

인터넷은행이 무서운 이유는 금리 경쟁을 넘어, 사람들이 은행을 만나는 방식 자체를 바꾸기 때문입니다. 인터넷은행 고객은 평생 영업점에 한 번도 가지 않고도 계좌를 열고 대출을 받습니다. 이 흐름이 깊어질수록 시중은행의 젊은 고객 기반이 얇아지고, 시중은행은 디지털 사용 경험에서 인터넷은행을 따라잡는 동시에, 인터넷은행이 흉내 내기 어려운 대면 상담·자산관리·기업금융에서 차별화를 찾아야 하는 이중 과제를 안습니다. 신한은행의 슈퍼SOL 같은 슈퍼앱 전략과 디지털라운지 같은 사람·디지털 혼합 점포가 모두 이 과제에 대한 응답입니다.

1-9. 마이데이터·오픈뱅킹과 영업점의 재발견

2026년 영업점 현장을 새롭게 바꾼 제도가 마이데이터와 오픈뱅킹입니다. 오픈뱅킹은 하나의

앱(또는 창구)에서 모든 은행의 계좌를 조회하고 이체하게 해 주는 인프라로, 2025년 10월 기준 순등록계좌 2억5,800만 좌, 순이용자 3,900만 명에 이릅니다. 마이데이터는 여기저기 흩어진 개인의 금융정보를 한곳에 모아 관리하게 해 주는 제도로, 누적 가입자가 1억7,734만 명(중복 포함)에 달하며 2025년 6월 19일 '마이데이터 2.0'으로 한 단계 진화했습니다.

이 두 제도가 영업점과 만나는 지점이 2026년의 핵심입니다. 2025년 11월 19일부터 은행 영업점에서도 오픈뱅킹·마이데이터 대면 서비스가 시작되어, 모바일이 서툰 고령층이 창구에서 다른 은행 계좌까지 조회하고 이체할 수 있게 되었습니다. 디지털 금융이 모바일을 넘어 다시 영업점으로 돌아온 셈이며, 그 안내자 역할이 영업점에 새로 생겨났습니다. 인터넷의 '디지털 컨시어지' 업무가 그저 부수적인 잡무가 아니라 정책 흐름이 만든 실제 수요에 잇닿아 있다는 점을 이 대목이 분명히 보여 줍니다.

1-10. 산업을 흔드는 사건들 — ELS와 신뢰의 문제

마지막으로, 2026년 상반기 은행산업의 분위기를 가장 크게 짓누른 사건이 홍콩 H지수 주가연계증권(ELS) 불완전판매 사태입니다. ELS는 특정 지수나 주가가 일정 구간 안에 머물면 약속한 수익을 주되, 크게 떨어지면 원금을 잃는 상품입니다. 2021~2022년 저금리 시기에 예금금리가 2~3%대에 머물자, 은행들은 연 4~6% 수익을 내세운 ELS를 대안으로 팔았습니다. 그런데 2023년 말 홍콩 H지수가 급락하며 대규모 손실이 났고, 상품 위험을 충분히 설명하지 않고 판 '불완전판매' 책임 문제가 불거졌습니다.

이 사건의 제재가 2026년 상반기에 마무리 국면에 들어섰습니다. 금융감독원은 2025년 11월 5개 은행(KB국민·신한·하나·NH농협·SC제일)에 약 2조원 규모 과징금을 사전 통보했고, 2026년 2월 3차 제재심에서 1조4,000억원·기관경고로 낮췄습니다. 이어 금융위원회가 8년 만에 제재안을 돌려보내는 이례적 조치를 한 끝에, 2026년 6월 4일 임시 제재심에서 과징금이 약 6,000억원 수준으로 다시 줄었습니다. 은행들이 가입 고객의 약 97%를 상대로 누적 1조3,437억원을 자율배상한 노력과, 판매 시점이 금융소비자보호법 시행 초기였다는 점이 감경에 반영되었습니다. 이 사건이 남긴 교훈은 '신뢰'와 '정직'이 은행의 가장 비싼 자산이라는 사실이며, 정상혁 행장이 2026년 전략의 마지막 기둥으로 신뢰 확립과 고객정보보호를 내세운 배경도 여기에 있습니다.

지원 전략 관점의 시사점: 이 자리에 지원하는 사람은 은행을 '돈을 맡기고 빌리는 곳'으로만 보지 말고, 금리·규제·디지털·신뢰라는 네 갈래 힘이 동시에 작용하는 산업으로 이해해야 합니다. 특히 점포가 줄어드는데도 영업점 인터넷을 뺀 이유, 즉 영업점이 단순 거래소에서 상담·자산관리·디지털 안내 거점으로 다시 태어나고 있다는 큰 그림을 잡아 두면, 자신이 맡을 일이 산업 변화의 어디에 놓이는지 또렷이 설명할 수 있습니다.

2장: 주요 기업 비교 및 대상 회사 포지셔닝

2-1. KB금융그룹과 KB국민은행

KB금융은 2026년 현재 한국 금융그룹의 선두입니다. 2025년 순이익 5조8,430억원으로

심층분석보고서: 26상_신한은행_영업현장체험-수도권(경기_인천)

4대 그룹 중 가장 컸고, 핵심 자회사인 KB국민은행은 3조8,620억원을 거둬 4년 만에 은행 단독 1위(리딩뱅크)를 되찾았습니다. 강점은 압도적인 리테일 고객 기반과 가계대출 비중입니다. KB국민은행은 시중은행 가운데 가계대출 비중이 가장 높아, 개인 고객을 폭넓게 거느린 '국민 은행'의 색채가 짙습니다.

2026년 1분기에도 KB금융은 순이익 1조8,924억원으로 11.5% 늘며 그룹 1위를 지켰습니다. 자본시장 활황 속에서 역대 최대 비이자이익을 낸 결과로, KB는 머니무브(예금에서 투자로 자금이 옮겨 가는 현상)를 위기가 아니라 비은행 수익을 키우는 기회로 활용했다고 자평했습니다. 주주환원에서도 가장 공격적입니다. 2026년 4월 이사회는 보유 자사주 1,426만 주(발행 주식의 3.8%, 약 2조3,000억원)를 전량 소각하기로 했는데, 업계 최고 수준입니다. 1분기 배당금도 1,143원으로 25.3% 올렸습니다. 다만 약점도 보입니다. KB금융의 부실채권(NPL) 커버리지 비율은 2026년 3월 말 127.1%로, 2024년 말 150.9%에서 1년 남짓 사이 20%포인트 넘게 떨어졌습니다. 부실에 대비한 완충판이 얇아졌다는 뜻으로, 다가올 건전성 악화를 미리 알리는 신호로 읽힙니다.

2-2. 신한금융그룹과 신한은행

신한금융은 KB를 바짝 뒤쫓는 2위 그룹입니다. 2025년 순이익 4조9,716억원(11.7% 증가), 2026년 1분기 1조6,226억원(9.0% 증가)으로 분기 사상 최대를 새로 썼습니다. 그룹의 강점은 균형입니다. 기업금융·글로벌·디지털·비이자이익이 어느 한쪽에 치우치지 않고 고르게 받쳐 줍니다. 1분기 비이자이익 폭증을 신한투자증권(순이익 2,884억원, 167.4% 증가)이 이끌며 비은행 비중이 34.5%로 올라간 것이 그 균형의 한 단면입니다. 그룹은 2026년 4월 새 기업가치 제고 계획 '신한 Value-Up 2.0'을 내놓아, 절대 목표 중심이던 기존 계획을 자기자본이익률(ROE) 개선과 주주환원의 유기적 운영으로 바꾸고, 1분기 배당 740원과 7,000억원 규모 자사주 매입을 진행 중입니다.

핵심 자회사 신한은행은 2025년 순이익 3조7,748억원(2.1% 증가), 2026년 1분기 1조1,571억원으로 1분기 기준 역대 최고이자 은행 단독 1위를 되찾았습니다. 순이자마진 1.56%대 유지, 연체율 0.28%로 업권 최저 수준, 보통주자본비율(CET1) 14.54%라는 건전성 지표가 돋보입니다. 신한은행은 기업여신 비중이 60%를 넘어 시중은행 가운데 기업대출을 가장 공격적으로 키우는데, 이는 가계대출 의존을 줄이고 생산적 금융 기조에 발맞추는 전략과 통합니다.

2-3. 하나금융그룹과 하나은행

하나금융은 2025년 순이익 4조29억원(7.1% 증가)으로 3위 그룹이며, 하나은행은 3조7,475억원(11.7% 증가)을 거뒀습니다. 하나의 전통적 강점은 외환·자산관리·트레이딩입니다. 외환 분야에서 오랫동안 1위를 지켜 왔고, 2025년 비이자이익이 1조928억원으로 59.1%나 늘며 수수료이익과 매매평가이익에서 역대 최대를 기록했습니다. 2022~2023년에는 기업대출 기반의 힘으로 은행 단독 리딩뱅크에 오르기도 했습니다. 신한·하나·국민이 은행 단독 1위를 놓고 3,000억원 안팎에서 앞치락뒤치락하는 초박빙 구도가 2026년 은행권의 한 특징입니다.

2-4. 우리금융그룹과 우리은행

우리금융은 2025년 순이익 3조1,413억원(1.8% 증가)으로 4대 그룹 중 가장 작았고, 2026년 들어 '3조 클럽'에서 멀어졌습니다. 우리은행은 기업금융 전통이 강하지만, 그룹 차원에서 증권·보험 같은 비은행 포트폴리오가 약해 은행 의존도가 높다는 구조적 약점을 안습니다. 비은행이 받쳐 주지 못하니 그룹 전체 이익 규모가 경쟁사에 뒤처지고, 이 점이 우리금융이 증권사 인수 등 비은행 강화에 사활을 거는 배경입니다. 신한·KB가 증권 호조로 1분기 그룹 실적을 키운 것과 대비하면, 비은행 라인업의 두께가 그룹 경쟁력을 가르는 시대임을 우리금융 사례가 역설적으로 증명합니다.

2-5. NH농협은행

NH농협은행은 범농협 조직과 전국 최대 점포망(약 1,065개)을 무기로 삼습니다. 도시와 농어촌을 아우르는 촘촘한 점포와 정책금융·서민금융 기반이 강점이며, 농업·농촌과 연결된 독특한 정체성을 지닙니다. 다만 기업금융과 글로벌, 디지털 혁신에서는 4대 시중은행에 비해 상대적으로 보수적입니다. 점포가 가장 많다는 사실은 디지털 전환기에 비용 부담으로 작용할 수 있어, 농협은행 역시 점포 효율화와 디지털 강화라는 같은 숙제를 안고 있습니다.

2-6. 카카오뱅크와 인터넷은행 진영

전통 은행과 결이 다른 경쟁자가 인터넷은행입니다. 대표 주자 카카오뱅크는 고객 2,670만 명, 2025년 순이익 4,803억원, 총자본비율 23.15%로 매우 안정적인 자본을 갖췄습니다. 플랫폼을 기반으로 대출 비교, 광고, 투자 중개 같은 수익을 키우며 'AI 네이티브 뱅크'를 지향합니다. 토스뱅크와 케이뱅크도 빠르게 덩치를 키우고 있습니다. 인터넷은행의 약점은 여신의 다각화 한계입니다. 주택담보대출과 신용대출에 집중돼 있어 기업금융·자산관리 같은 영역으로 넓히기가 쉽지 않습니다. 시중은행이 대면 상담과 종합 솔루션에서 활로를 찾는 이유가 바로 인터넷은행이 메우지 못하는 이 빈 곳에 있습니다.

2-7. 그룹과 은행을 갈라 보아야 하는 이유

경쟁사를 비교할 때 반드시 구분해야 할 점이 그룹과 은행의 차이입니다. 신한금융그룹은 은행·카드·증권·보험 등 여러 자회사를 거느린 지주회사이고, 신한은행은 그중 하나의 자회사입니다. 2026년 1분기 신한금융과 KB금융의 그룹 순이익 격차(약 2,700억원)를 벌린 결정적 요인은 은행이 아니라 카드사였습니다. KB국민카드와 신한카드의 실적 차이가 그룹 격차로 이어진 것입니다. 반대로 은행만 떼어 보면 신한은행이 1분기 단독 1위를 되찾았습니다.

이 구분이 중요한 이유는, 지원자가 신한은행을 분석한다면서 신한금융그룹 전체의 숫자나 신한투자증권·신한카드의 성과를 신한은행의 것으로 뭉뚱그리면 사실을 왜곡하게 되기 때문입니다. 그룹의 비이차이익 폭증은 증권이 만든 것이고, 은행의 힘은 이차이익과 건전성, 기업대출, 글로벌에 있습니다. 영업현장체험 인턴이 몸담을 곳은 신한은행, 그중에서도 개인 고객을 마주하는 영업점이라는 점을 또렷이 새겨야 분석의 초점이 흐트러지지 않습니다.

2-8. 신한은행의 포지셔닝

이상을 종합하면 신한은행의 자리가 또렷해집니다. 신한은행은 리테일에서 KB국민은행에 다소 밀리지만, 기업금융·글로벌·디지털·건전성을 고르게 갖춘 '균형형 리딩뱅크 후보'입니다. KB가 가계 기반의 폭으로 앞선다면, 신한은 기업여신의 공격성, 20개국 글로벌 네트워크, 슈퍼 SOL과 AI 은행원으로 대표되는 디지털 선도, 그리고 연체율 0.28%라는 업권 최저 건전성으로 자기 색을 냅니다. 진옥동 회장이 강조하는 '1등을 넘어 일류(一流)'라는 표현 자체가, 규모 1위 경쟁을 의식하면서도 질적 우위로 차별화하려는 신한은행의 포지셔닝을 드러냅니다.

2-9. 베어 케이스

균형 잡힌 시각을 위해 비관적 관점도 짚어야 합니다. 첫째, 인터넷은행이 젊은 리테일 고객을 잠식하면서 시중은행의 미래 고객 기반이 얇아질 위험이 있습니다. 둘째, 점포와 인력의 구조조정이 이어집니다. 2025년 초 신한은행에서 669명이 희망퇴직했고 5대 은행 전체로는 2,364명이 떠났는데, 이는 비용을 줄이는 동시에 조직의 활력과 고용 안정을 흔드는 양날의 칼입니다. 셋째, 금리 하락기에 순이자마진이 눌리고, 가계대출 규제로 자산 성장이 막히면 이자이익이 양방향으로 압박받습니다. 넷째, 홍콩 ELS 같은 소비자보호 리스크가 평판과 자본에 부담을 줍니다. 다섯째, '이자장사' 비판과 생산적·포용금융 압박이라는 정책 청구서가 은행 수익을 누르고, 생산적 금융 확대 과정에서 늘린 중소기업 대출이 부실로 돌아올 위험까지 더해집니다. 이런 비관 요인을 알고 있어야 산업과 회사를 입체적으로 이해할 수 있습니다.

면접 활용 포인트: 경쟁사를 비교할 때는 'KB는 가계 1위, 신한은 균형과 글로벌·건전성, 하나는 외환·자산관리, 우리는 은행 의존, 농협은 점포망'처럼 각 사의 색을 한 문장으로 구분해 말할 수 있어야 합니다. 그리고 신한은행을 그룹과 갈라 보는 시각, 즉 '그룹 1분기 비이자이익은 증권이 만들었지만 은행 단독 1위는 신한은행이 되찾았다'는 사실 관계를 정확히 짚는 것만으로도 분석의 깊이가 드러납니다.

3장: 대상 회사 심층 분석

3-1. 지주 체계 속 신한은행의 위치

신한은행은 신한금융지주가 지분을 100% 보유한 자회사이면서, 그룹의 중심추입니다. 그룹 연결 총자산의 약 70%, 연결 여신의 약 80%를 신한은행이 차지하며, 2025년 그룹 순이익에서 은행이 기여한 비중은 약 75.9%였습니다. 그룹 자산은 2024년 말 724조4,099 억원으로 KB금융(760조864억원)에 이은 2위입니다. 한마디로 신한은행은 신한금융이라는 큰 배의 엔진이며, 은행이 흔들리면 그룹 전체가 흔들립니다. 동시에 2026년 1분기처럼 증권·보험이 잘하면 은행의 정체를 그룹이 보완할 수 있어, 은행과 비은행이 서로 받쳐 주는 구조가 신한금융의 안정성을 떠받칩니다.

3-2. 사업 구조와 2026년 1분기 성적

신한은행의 사업 구조는 이자이익과 비이자이익, 그리고 가계여신과 기업여신의 균형으로 요약됩니다. 2025년 그룹 기준 이자이익은 11조6,945억원(2.6% 증가), 비이자이익은 3조

7,442억원(14.4% 증가)이었습니다. 여신에서는 기업여신 비중이 60%대로 가계여신보다 크며, 2025년 기업대출이 3.9%, 가계대출이 5.0% 늘었습니다. 기업대출에 무게를 싣는 이 구조는 가계대출 규제를 피해 자산을 키우고 생산적 금융 기조에 호응하는 두 마리 토끼를 노린 선택입니다.

2026년 1분기 신한은행은 순이익 1조1,571억원으로 1분기 기준 역대 최고를 기록했습니다. 은행권 전체 1분기 순이익이 3.9% 줄어든 가운데 이룬 성과라 더 도드라집니다. 비결은 이자이익의 견조함과 순이자마진 상승, 그리고 안정적인 비용·대손 관리였습니다. 다른 은행이 유가증권 평가손실로 비이자이익을 까먹을 때, 신한은행은 본업의 힘으로 버틴 것입니다. 이 대목은 신한은행의 체질, 즉 화려한 한 방보다 꾸준한 수익성과 리스크 관리로 승부하는 성격을 잘 보여 줍니다.

3-3. 글로벌 — 베트남과 일본이라는 두 기둥

신한은행의 가장 뚜렷한 차별화 자산은 글로벌 네트워크입니다. 신한은행은 20개국에 약 164개 네트워크를 운영하는 국내 은행권 최대 해외망을 보유하고 있습니다. 2025년 그룹 글로벌 손익은 8,243억원으로 그룹 전체의 16.6%를 차지했고, 세전 기준 글로벌 이익은 1조890억원으로 국내 금융사 가운데 처음으로 1조원을 넘어섰습니다. 국가별로 보면 베트남 2,720억원, 일본 1,792억원, 카자흐스탄 637억원 순(세후 기준)이었습니다.

특히 두 법인이 기둥 역할을 합니다. 신한베트남은행은 2025년 순이익 약 2,591억원으로 자산·순이익 기준 베트남 외국계 은행 1위이며, 지점 약 54~55개로 외국계 최다 점포망을 갖췄습니다. 일본의 SBJ은행은 2025년 순이익 1,792억원(20.6% 증가)에 자기자본이익률 약 12%, 일본 내 최저 수준의 비용효율을 기록했습니다. 신한금융은 현재 16% 수준인 해외 순이익 비중을 2030년까지 30%로 끌어올리겠다는 목표를 세웠습니다. 인터넷은행이 흥내 내기 어렵고 경쟁 은행도 쉽게 따라오지 못하는 이 글로벌 자산이 신한은행의 장기 성장 스토리의 핵심입니다.

3-4. 진옥동 회장의 청사진

신한금융의 방향은 진옥동 회장이 그립니다. 2023년 3월 취임한 진 회장은 2026년 3월 연임에 성공해 2기 체제에 들어갔습니다. 그는 미션 '미래를 함께 하는 따뜻한 금융'과 '고객중심 일류(一流) 신한'을 내걸고, 2026년 슬로건으로 'Great Challenge 2030, 미래 금융을 향한 대담한 실행'을 제시했습니다. 중점 과제로는 AX·DX 가속화, 생산적 금융, 미래 전략사업 선도, 내부통제·금융소비자 보호를 꼽았습니다. 진 회장이 "1등은 스스로의 노력만으로 달성할 수 있지만, 일류는 모두의 평가와 인정으로 완성된다"고 말한 대목은, 규모 1위를 넘어 고객과 사회의 신뢰로 완성되는 질적 1위를 지향하는 그의 경영 철학을 압축합니다. 2026년 3월 연임을 확정된 진 회장의 가장 큰 과제로 시장이 꼽는 것은 카드·비은행에서 벌어진 KB와의 격차를 다시 좁히는 일입니다.

3-5. 정상혁 행장의 전략

심층분석보고서: 26상_신한은행_영업현장체험-수도권(경기_인천)

은행 현장의 실행은 정상혁 행장이 이끅니다. 1964년생으로 덕원고와 서울대 국제경제학과를 나와 1990년 신한은행에 입행한 정 행장은 37년을 신한에서 보낸 '정통 신한맨'이며, 고객만족센터 부장과 비서실장, 경영기획그룹 상무, 부행장을 거쳐 2023년 행장에 올랐습니다. 그는 은행의 본질적 경쟁력이 고객 신뢰와 지속가능한 성장 기반에 있다고 보고, 고객몰입·균형성장·디지털전환·글로벌 확장이라는 네 갈래 전략 방향을 추진합니다.

2026년 들어 정 행장의 메시지는 한층 또렷해졌습니다. 1월 신년사에서 그는 '미래를 위한 금융! 탁월한 실행! 함께 만드는 변화!'를 전략목표로 내걸고, 금융 본연의 역할 수행, 미래 경쟁력을 위한 혁신, 고객과 사회로부터 신뢰받는 은행이라는 세 가지 중점 과제를 제시했습니다. '마땅히 해야 할 일에는 정성을 다해야 한다'는 뜻의 진성위지(盡誠爲之)를 인용한 것도 이 자리에서였습니다. 이어 상반기 경영전략회의에서는 2026년을 'AI 신한'의 원년으로 규정하며, "보다 명확한 방향성과 방법을 강구하고 가속력을 내야 한다"고 강조하고 가속력(Race to the Future)을 키워드로 내세웠습니다. 그가 제시한 다섯 방향, 즉 생산적 금융 활성화, 고객중심 솔루션 체계 완성, 실효적 AX·DX 추진, 전사적 혁신 모멘텀 강화, 지속 가능한 신뢰 확립은 영업점 현장과 그대로 잇닿아 있습니다. 그중 '고객중심 솔루션 체계 완성'은 창구를 구분하지 않는 통합 상담 구조로 영업점을 바꾸고 직원의 상담 역량을 키우겠다는 구상으로, 인턴이 일할 영업점의 미래 모습을 보여 줍니다.

3-6. 2025년 12월 조직개편이 말해 주는 것

전략의 진심은 조직도에 드러납니다. 신한은행은 2025년 12월 조직개편에서 의미 있는 부서들을 새로 만들었습니다. 금융 본업을 통한 사회적 책임을 관리할 '생산·포용금융부'를 신설해 정부의 생산적·포용금융 기조에 호응했고, 기관솔루션그룹과 디지털이노베이션그룹을 합쳐 '기관·채휴영업그룹'을 만들어 플랫폼 기반 고객 연결을 강화했습니다. 전사 혁신을 총괄할 '미래혁신그룹'도 새로 두었는데, 이 그룹이 맡은 과제가 특히 인턴 직무와 관련 깊습니다. 미래혁신그룹은 시니어(고령층)와 외국인 솔루션 혁신으로 고객 기반을 넓히고, AX 추진으로 최적의 채널을 만들며, 디지털 자산 대응으로 미래 시장에 대비하는 역할을 맡습니다. '시니어/외국인 솔루션 혁신'이라는 과제는, 디지털에 서툰 고령층과 언어가 다른 외국인을 영업점에서 돕는 일이 신한은행의 전략 우선순위에 올라 있음을 보여 주며, 이는 인턴의 디지털 컨시어지 업무가 떠받치는 바로 그 영역입니다.

3-7. 디지털과 AI — 'AI 신한'의 실체

신한은행의 디지털 전환은 구호가 아니라 구체적 시설로 존재합니다. 그룹 통합 슈퍼앱 '신한 슈퍼SOL'(2023년 12월 출시)을 중심에 두고, 신한 SOL뱅크는 2025년 3월 기준 월간 활성 이용자 847만 명을 확보했습니다. 영업점에서는 무인형 점포 '디지털라운지'를 운영하는데, 이곳에는 실시간 화상통화로 직원과 상담하는 '디지털데스크', 고객이 스스로 계좌를 만들고 카드를 발급받는 '스마트 키오스크', 그리고 실제 직원을 모델로 한 가상 직원 'AI Banker'가 갖춰져 있습니다. 디지털라운지에는 컨시어지 2명이 상주해 고령층 등 기기가 낯선 고객을 돕습니다. 2024년 11월에는 서소문에 무인 'AI 브랜치'를 열어, 우수직원을 모델로 한 AI

은행원이 64개 창구 업무를 처리하게 했습니다.

이 모든 흐름의 토대가 2024년 12월 망분리 규제 완화입니다. 규제가 풀리면서 신한은 외부의 생성형 AI(마이크로소프트 애저 기반 오픈AI)를 활용할 수 있게 되었고, AI 업무비서 'AI ONE'으로 직원의 업무 시간을 줄이는 효과를 기대합니다. 정상혁 행장이 2026년을 'AI 신한'의 원년으로 부르고 'AX혁신그룹'을 둔 것은, 디지털 안내와 AI가 영업점 운영의 기본값이 되어 가고 있음을 뜻합니다. 인턴이 안내할 기기와 앱이 바로 이 'AI 신한'의 최전선입니다.

3-8. 차별화 포인트 — 땡겨요·기술금융·퇴직연금

신한은행은 다른 은행과 구별되는 자기만의 무기를 여럿 갖췄습니다. 첫째, 배달앱 '땡겨요'입니다. 은행이 만든 이 배달앱은 중개수수료를 2%로 책정해 민간 배달앱의 7.8%보다 크게 낮췄고, 2025년 7월 기준 월간 활성 이용자 238만 명, 누적 가맹점 약 21~22만 곳을 모았습니다. 서울·경기 지자체와 손잡아 소상공인을 돕는 상생 모델로, 금융을 넘어 생활 플랫폼으로 가려는 신한이 야심을 보여 줍니다.

둘째, 기술금융입니다. 신한은행은 최근 10년간 총 127조원 규모의 기술금융을 공급하며 기술력 중심 금융 구조를 만들었고, 자동차·반도체·방산 같은 국가 전략산업을 중심으로 공급망 금융을 강화했습니다. 이는 정부의 생산적 금융 기조와 정확히 호응하는 실적입니다. 셋째, 자산관리, 특히 연금입니다. 신한은행은 은행권 최초로 퇴직연금 적립금 50조원을 돌파했고, 개인형퇴직연금(IRP) 적립금 18조원으로 전 업권 1위에 올랐습니다. 고령화로 연금 시장이 커지는 흐름에서 이 우위는 장기 수익 기반이 됩니다. 여기에 CJ올리브영과의 협업으로 생활밀착형 금융 생태계를 넓히고 있습니다. 넷째, 자본력과 건전성입니다. 신한은행의 보통주자본비율 14.54%와 연체율 0.28%는 위기에 버틸 체력과 자산 품질을 보여 주며, 그룹 차원의 BIS 비율 15.92%도 안정적입니다.

3-9. 연혁과 정체성

신한은행의 역사는 한 갈래가 아니라 두 갈래가 합쳐진 것이라, 시점을 정확히 구분해야 합니다. 한 갈래는 1897년 한성은행으로 출발해 1943년 조흥은행이 된 국내에서 가장 오래된 은행입니다. 다른 갈래는 1982년 7월 7일 재일동포 341명이 순수 민간자본 250억원을 모아 세운 '구 신한은행'입니다. 구 신한은행은 1985년 증권사를 인수하고 2001년 9월 신한금융지주를 출범시키며 빠르게 성장했습니다. 2003년 신한지주가 조흥은행을 인수했고, 2006년 4월 1일 두 은행이 합쳐졌는데, 이때 법적으로는 조흥은행을 존속법인, 구 신한은행을 소멸법인으로 처리했습니다. 그래서 법적 설립연도는 한성은행의 1897년으로 거슬러 올라가지만, 신한은 'Since 1982'와 7월 7일 창립을 자기 정체성으로 강조합니다.

이 역사가 중요한 까닭은, 신한이 뿌리에 '후발주자의 도전'과 '재일동포의 개척정신'이 새겨져 있기 때문입니다. 200여 명의 직원과 3개 점포로 시작한 후발 은행이 오늘의 자리에 오른 서사는 신한이 인재에게 기대하는 도전정신·성장 의지와 곧바로 통합니다. 다만 과거 조흥은행이나 구 신한은행 시절의 자료를 현재 통합 법인의 사실로 단정하지 않도록, 합병 전후를 가려 읽는 신중함이 필요합니다.

3-10. 리스크 요인

신한은행이 마주한 위험을 무엇이·왜·발생 가능성·영향도의 틀로 풀어 보겠습니다. 첫째, 규제와 소비자보호 위험입니다. 무엇이 문제인가 하면 홍콩 ELS 같은 불완전판매 과징금과 배상입니다. 왜 생기는가 하면 금융소비자보호가 강화되었기 때문이며, 신한은행 판매잔액은 2조3,701억원이었고 총당금 반영률을 50%로 잡았습니다. 발생 가능성은 이미 현실이 되어 2026년 6월 4일 과징금이 6,000억원 수준으로 잠정 결정됐고, 영향도는 평판과 자본비율에 미칩니다. 둘째, 경쟁 위험입니다. 인터넷은행이 리테일·결제 고객을 가져가는 흐름은 발생 가능성이 높고 중장기 수익 기반에 영향을 줍니다. 셋째, 금리 위험입니다. 금리 하락과 가계대출 규제로 순이자마진이 눌리는 일은 발생 가능성이 높고 이자이익에 곧바로 타격을 줍니다.

넷째, 기술·인력 위험입니다. 점포·인력 구조조정과 AI 전환 비용이 조직문화와 고용에 부담을 주며, 2025년 초 669명 희망퇴직이 그 단면입니다. 다섯째, 재무 위험입니다. 부동산 프로젝트파이낸싱(PF) 부실과 생산적 금융 확대로 늘린 중소기업 대출의 연체가 대손비용을 키울 수 있습니다. 은행권 중소기업 대출 연체율이 0.76%에서 0.92%로 오른 흐름이 경고 신호입니다. 여섯째, 평판·정책 위험입니다. '이자장사' 비판과 생산적·포용금융 압박이 수익과 비용에 부담을 주며 발생 가능성이 높습니다. 이런 위험들이 동시에 작동한다는 점에서, 신한은행의 건전성 관리 능력은 앞으로 더 시험대에 오릅니다.

3-11. 전략 담당자의 시나리오

만약 신한은행 전략 담당자라면 어떤 선택을 그릴 수 있을지를 낙관·기본·비관으로 나눠 보겠습니다. 낙관 시나리오에서는 금리가 안정되고 증시가 활황을 이어가, 비이자이익·글로벌·자산관리가 함께 커지며 KB를 제치고 그룹 차원의 리딩금융을 되찾습니다. 이 경우 기업금융과 연금·자산관리를 더 키우고, 글로벌 순이익 비중 30% 목표를 앞당기는 공격적 전략이 합리적입니다. 기본 시나리오에서는 금리가 동결되고 규제가 이어지는 가운데, 기업대출과 비이자이익으로 수익을 방어하면서 AX·DX로 비용을 줄이고 디지털 컨시어지로 점포를 효율화하는 안정 전략이 적합합니다. 비관 시나리오에서는 경기 침체와 부동산 PF 부실, 추가 과징금이 겹쳐, 총당금을 늘리고 주주환원 속도를 늦추며 보수적 리스크 관리로 버티는 방어 전략이 필요합니다. 어느 시나리오든 공통으로 요구되는 것은 신뢰 회복과 건전성 관리이며, 이것이 신한이 흔들림 없이 붙잡아야 할 토대입니다.

지원 전략 관점의 시사점: 신한은행을 분석할 때는 그룹과 은행을 구분하고, 신한 고유의 무기(글로벌·기술금융·연금·땀겨요·건전성)와 2026년 전략 키워드('AI 신한', 고객중심 솔루션, 시니어/외국인 솔루션)를 자신이 맡을 영업점 업무와 연결해 이해하는 것이 핵심입니다. 특히 '시니어/외국인 솔루션 혁신'이 회사의 전략 우선순위라는 사실은, 인턴의 디지털 컨시어지 업무가 회사의 큰 그림 안에서 어떤 의미를 갖는지 설명하는 든든한 근거가 됩니다.

4장: 인재상/조직문화

4-1. 그룹 미션과 핵심가치

신한이 어떤 사람을 원하는지 이해하려면 그룹의 미션과 핵심가치에서 출발해야 합니다. 신한금융의 미션은 '미래를 함께 하는 따뜻한 금융'이며, 이는 2026년 현재에도 신한은행 모바일 채널과 공식 화법에서 그대로 쓰입니다. 핵심가치로는 고객중심, 상생, 도전, 주인의식, 창의를 내세우고, 자회사들이 하나처럼 협업한다는 의미의 'One Shinhan'을 강조합니다. 그중 고객중심은 '고객 관점의 상품·서비스로 고객 가치를 높이고, 엄격한 윤리 기준과 원칙을 지켜 신뢰 관계를 쌓는다'로 정의됩니다. 이 정의 안에 '윤리'와 '신뢰'가 박혀 있다는 점이, 홍콩 ELS 이후 신한이 신뢰를 최우선으로 끌어올린 흐름과 통합니다.

4-2. 신한은행 인재상의 어제와 오늘

인재상의 최신성은 이 보고서가 특히 신경 써서 가른 대목입니다. 신한은행의 전통적 인재상은 '따뜻한 가슴을 지닌 창의적인 열정가'였습니다. 이 인재상은 세 마디로 풀립니다. 따뜻한 가슴은 정직과 신뢰를 바탕으로 혼자가 아니라 모든 구성원을 생각하고 팀워크로 헌신하는 사람을, 창의는 유연하고 열린 사고로 끊임없이 자기를 개발하는 사람을, 열정가는 도전 목표를 향해 강력하고 신속하게 실행하는 사람을 가리킵니다. 신한은 또한 '완성형 인재'가 아니라 신한의 문화 속에서 프로 금융인으로 성장할 가능성이 무궁무진한 성장형 인재'를 찾는다고 오래도록 밝혀 왔습니다. 2021년 무렵에는 다양한 전공과 배경을 융합하는 '창의융합형 인재'를 키워드로 더했습니다.

여기서 중요한 점은, 2026년의 강조점이 과거 화법에 머물러 있지 않다는 사실입니다. 현재 신한은행 채용 사이트는 인재상을 '신한인 행복'과 '신한인 성장'의 틀로 제시하며, 완성형이 아닌 성장형 인재를 전면에 둡니다. 2026년 은행권이 공통으로 찾는 사람도 성실·책임감 중심의 옛 기준에서 벗어나, 디지털 이해도와 리스크 관리 역량, 고객 중심 사고, 그리고 고객 경험(CX)을 핵심으로 삼는 쪽으로 옮겨 왔습니다. 따라서 신한의 인재상을 옛 문구 그대로 받아들이기보다, '따뜻한 가슴·정직·신뢰'라는 변치 않는 토대 위에, 디지털 친화력과 고객중심, 성장 의지가 새로 더해진 모습'으로 읽는 것이 정확합니다. 특히 홍콩 ELS 사태 이후 신뢰와 정직의 무게가 한층 무거워졌다는 점을 함께 기억해야 합니다.

4-3. 2026년 은행권이 공통으로 찾는 사람

신한만이 아니라 2026년 은행권 전체가 어떤 인재를 원하는지 보면 큰 흐름이 잡힙니다. 디지털 전환이 깊어지면서 은행은 디지털 기기와 데이터를 다룰 줄 아는 실무형 인재를 찾습니다. 동시에 홍콩 ELS와 건전성 우려를 겪으며 리스크 관리 감각을 갖춘 사람을 중시합니다. 그리고 은행이 거래 기관을 넘어 생활 플랫폼으로 진화하면서, 고객 경험을 설계하고 개선하는 고객 중심 사고가 빠지지 않는 요소로 자리 잡았습니다. 이 세 가지는 영업점 현장과도 그대로 연결됩니다. 디지털 안내, 신뢰를 지키는 정확한 응대, 고객 입장에서 생각하는 태도가 모두 인턴이 보여 줄 수 있는 자질입니다.

4-4. 조직문화 — 정통 신한맨과 내부통제

신한의 조직문화는 보수적 안정성과 디지털 혁신이 공존하는 색을 띠니다. 진옥동 회장은 인간미와 공동체를 뜻하는 'Humanitas Communitas', 업의 윤리, 내부통제를 강조하고,

정상혁 행장은 정성을 다하는 실천을 뜻하는 진성위치를 신년 화법으로 삼습니다. 정상혁 행장이 1990년 입행해 37년을 신한에서 보낸 '정통 신한맨'이라는 사실은, 신한이 오랜 조직 정체성과 내부 육성을 중시하는 문화를 가졌음을 보여 줍니다. 동시에 2025년 초 669명 희망퇴직(5대 은행 2,364명)이 보여 주듯, 디지털 전환과 비용 효율을 위한 조직 변화도 빠르게 진행됩니다. 신뢰·정직·실행력을 중시하면서도 AI와 디지털로 끊임없이 변하는 조직, 이것이 2026년 신한은행의 분위기입니다.

4-5. 리테일 영업점이 선호하는 인재 특성

영업점 현장이라는 직무 맥락에서 보면, 신한이 원하는 인재 특성이 한층 구체적으로 드러납니다. 첫째, 고객감수성입니다. 영업점에는 청년부터 고령층, 외국인, 소상공인까지 다양한 사람이 다양한 니즈를 안고 찾아오므로, 상대의 처지를 읽고 맞춰 응대하는 감각이 중요합니다. 둘째, 신뢰성과 정직성입니다. 금융사고와 불완전판매를 막는 일이 은행의 핵심 가치인 만큼, 원칙을 지키고 정직하게 일하는 태도가 무엇보다 우선합니다. 셋째, 꼼꼼함입니다. 자금과 서류를 다루는 일에는 오류가 허용되지 않습니다. 넷째, 영업마인드입니다. 고객에게 필요한 상품·서비스를 알아보고 제안하는 적극성이 영업점의 성과로 이어집니다. 다섯째, 디지털 친화력입니다. 앱과 키오스크를 능숙하게 다루고 그 사용법을 남에게 쉽게 설명하는 능력이 디지털 시대 영업점의 필수 역량이 되었습니다. 여섯째, 팀워크입니다. 창구 직원, 관계관리자, 자산관리 담당이 한 팀으로 움직이는 영업점에서는 협업 능력이 일의 질을 좌우합니다.

4-6. JD가 가리키는 인재 신호

모집 공고가 제시한 일, 즉 고객 응대·디지털 컨시어지·팀 프로젝트는 그 자체로 신한이 인턴에게 기대하는 자질을 알려 주는 1차 신호입니다. 고객 응대는 고객감수성과 신뢰성을, 디지털 컨시어지는 디지털 친화력과 고객을 향한 인내·친절을, 팀 프로젝트는 팀워크와 새로운 생각을 내는 창의력을 요구합니다. 이 세 과업이 신한의 전통적 인재상(따뜻한 가슴·창의·열정)과 2026년 강조점(디지털·고객중심·성장)을 모두 품고 있다는 점이 흥미롭습니다. 다시 말해, 인턴 자리는 신한이 원하는 인재상을 작은 규모로 압축해 둔 현장입니다.

면접 활용 포인트: 신한의 인재상을 말할 때는 옛 문구만 외우지 말고, '따뜻한 가슴과 정직이라는 변치 않는 토대 위에, 2026년에는 성장형 인재·디지털 이해도·고객중심·신뢰가 강조된다'는 식으로 시점의 변화를 함께 짚는 것이 좋습니다. 이렇게 하면 인재상을 최신 흐름 속에서 이해하고 있음을 자연스럽게 보여 줄 수 있습니다.

5장: 직무 분석

5-1. 체험형 청년인턴이라는 자리의 성격

분석 대상 직무를 정확히 규정하는 일부터 시작하겠습니다. 이 자리는 '2026년 신한은행 하계 체험형 청년인턴'이며, 모집 기간은 2026년 6월 12일부터 6월 21일까지, 근무지는 수도권(경기·인천) 권역 영업점입니다. 여기서 분명히 해야 할 점은, 이 자리가 정규 신입행원

채용도, 디지털·ICT 수시채용도, 기업금융 전문 인력도 아닌 '체험형 인턴'이라는 사실입니다. 체험형 인턴은 은행 영업점의 일을 짧은 기간 현장에서 경험하며 익히는 자리로, 정규직 전환을 보장하지 않는 대신 은행 업무에 대한 실제 이해와 현장 경험을 얻는 데 목적이 있습니다. 모집 공고가 제시한 일은 고객 응대, 디지털 컨시어지 활동, 팀 프로젝트 세 가지로, 이 세 과업을 중심에 두고 직무를 구체적으로 풀어야 직무 분석이 원론에 머물지 않습니다.

5-2. 고객 응대 — 첫 번째 과업

첫 번째 과업인 고객 응대는 영업점에서 인턴이 가장 먼저 마주하는 일입니다. 구체적으로는 영업점에 들어오는 고객을 맞이하고, 번호표 발급과 대기 순서를 안내하며, 고객이 무슨 일로 왔는지 파악해 알맞은 창구나 기기로 이끄는 일을 포함합니다. 겉으로는 평범해 보이지만, 이 일은 은행의 첫인상을 만드는 중요한 접점입니다. 고객이 영업점 문을 열고 들어온 순간 처음 마주하는 사람이 인턴일 수 있고, 그 응대의 친절함과 정확함이 곧 신한은행의 이미지가 됩니다. 다양한 연령과 사정의 고객을 상대로 침착하게 경청하고 공감하는 태도, 그리고 정확한 안내가 이 과업의 핵심이며, 이것이 4장에서 살핀 고객감수성과 신뢰성이라는 자질과 곧바로 연결됩니다.

5-3. 디지털 컨시어지 — 두 번째 과업

두 번째 과업인 디지털 컨시어지는 2026년 영업점의 가장 시대적인 일입니다. 디지털 컨시어지란 영업점에 놓인 디지털 기기와 앱의 사용을 안내하고 돕는 역할입니다. 인턴은 태블릿, 자동화기기(ATM), 스마트 키오스크, 디지털데스크 같은 기기와 신한 SOL뱅크·슈퍼 SOL 앱의 사용법을 고객에게 안내합니다. 신한은행 디지털라운지에 컨시어지 2명이 상주해 고령층 등 기기가 낯선 고객을 돕는 모습이 바로 이 일의 전형입니다. 신한은 이를 위해 전문 상담사로 구성된 '디지털 에스코트 프로그램'을 운영하고, 영업점 카드 업무의 90% 이상을 처리하는 카드 전용 키오스크와 화상 상담 시스템도 갖췄습니다.

이 과업의 무게는 2025년 11월 19일 영업점 오픈뱅킹·마이데이터 대면 서비스 시작과 함께 한층 커졌습니다. 모바일이 서툰 고령층이 창구에서 디지털 금융을 이용하도록 돕는 수요가 실제로 생겼기 때문입니다. 신한은행이 2025년 12월 미래혁신그룹에 '시니어/외국인 솔루션 혁신'을 핵심 과제로 부여한 것도 같은 맥락입니다. 인천시 고령사회대응센터와 함께 '키오스크 달인되기' 같은 사업을 펼치는 데서 보듯, 디지털 컨시어지는 디지털 소외계층을 끌어안은 포용금융의 현장 실천이기도 합니다. 따라서 이 과업은 디지털 친화력에 더해, 서툰 사람을 재촉하지 않고 끝까지 돕는 인내와 친절을 요구합니다.

5-4. 팀 프로젝트 — 세 번째 과업

세 번째 과업인 팀 프로젝트는 인턴이 동료들과 함께 주제를 정하고, 조사하고, 결과를 발표하는 일입니다. 영업점 현장의 단발 업무를 넘어, 인턴이 은행과 금융을 더 깊이 들여다보고 자기 생각을 제안하도록 설계된 과정입니다. 주제는 신한은행의 전략 방향과 맞닿는 영역에서 나올 가능성이 큼니다. 예컨대 시니어 고객의 디지털 친화 방안, 외국인 고객 응대

개선, 땀겨요를 활용한 소상공인 지원, 영업점 고객 경험 개선 같은 주제가 신한에 관심사와 통합니다. 이 과업은 팀워크와 협업, 자료를 모으고 분석하는 능력, 그리고 발표로 설득하는 힘을 함께 요구하며, 4장에서 살핀 창 의와 팀워크라는 자질이 발휘되는 자리입니다.

5-5. 이해관계자 지도

인턴이 일하며 만나는 사람들을 정리하면 직무의 윤곽이 또렷해집니다. 내부에서는 영업점을 총괄하는 지점장, 업무를 나눠 이끄는 팀장, 기업 고객을 담당하는 관계관리자(RM), 창구에서 입출금·발급 업무를 처리하는 텔러, 고액 자산가의 자산관리를 맡는 프라이빗뱅크(PB), 그리고 함께 들어온 동료 인턴이 있습니다. 외부에서는 영업점을 찾는 다양한 고객, 즉 개인 고객과 고령층, 외국인, 소상공인이 있습니다. 인턴은 텔러와 창구를 보조하면서 고객과 직원 사이를 잇는 다리 역할을 합니다. 이 위치는 은행이 어떻게 돌아가는지를 가장 가까이에서 관찰할 수 있는 자리라는 점에서, 짧은 기간이지만 배움의 밀도가 높습니다.

5-6. 영업점 정규 직무라는 배경 — 텔러·RM·PB

인턴 업무를 더 깊이 이해하려면, 인턴이 보조하고 관찰하게 될 영업점 정규 직무를 알아 두면 좋습니다. 텔러는 창구에서 입출금, 카드 발급, 공과금 수납 같은 사무를 처리하는 직원으로, 신한은행에서는 대졸 신입행원도 보통 영업점 텔러로 2~3년 경험을 쌓으며 은행 업무의 기초를 익힙니다. 관계관리자(RM)는 기업 고객을 상대로 여신, 외환, 수출입 같은 솔루션을 제공하는 기업금융 담당으로, 보통 차장·과장급 이상이 맡습니다. 프라이빗뱅크(PB)는 고액 자산가에게 펀드·채권·외환을 아우르는 종합 자산관리를 제공하는 전문가로, 재무설계사(AFPK)나 국제재무설계사(CFP) 같은 자격을 우대받습니다. 인턴이 이 세 직무를 곁에서 보면, 은행원이 실제로 어떤 일을 하며 어떤 경로로 성장하는지를 현장에서 그려 볼 수 있습니다. 다만 인턴의 일 자체는 이런 정규 직무의 전문 업무가 아니라, 고객 응대와 디지털 안내, 팀 프로젝트라는 점을 분명히 구분해야 합니다.

5-7. 수도권(경기/인천) 권역의 결

근무지가 수도권(경기·인천) 권역이라는 점도 직무의 결을 만듭니다. 경기·인천은 인구가 많고 산업단지와 주거지가 어우러진 지역이라, 영업점을 찾는 고객층이 폭넓습니다. 신한은행이 최근 2년간 경기에서 9개, 인천에서 3개 점포를 줄인 사실은, 이 권역에서도 점포 효율화와 디지털 전환이 진행되고 있음을 보여 줍니다. 인천시 고령사회대응센터와 협력한 '키오스크 달인되기' 사업처럼, 지역 특성에 맞춘 디지털 포용 활동이 이 권역에서 이뤄진다는 점은, 인턴의 디지털 컨시어지 업무가 지역 사회와도 연결됨을 보여 줍니다.

5-8. 가상의 하루

인턴의 하루를 서사로 그려 보면 직무가 손에 잡힙니다. 오전 8시 30분 무렵 출근해 조회로 하루를 시작합니다. 9시 개점과 함께 영업점 입구에서 고객을 맞이하고 번호표를 안내합니다. 디지털데스크 앞에서는 앱 설치와 이체, 증명서 발급을 어려워하는 고객을 돕습니다. 큰 글씨 자동화기거나 키오스크 사용법을 몰라 머뭇거리는 고령 고객에게 차근차근 사용법을

안내하고, 필요하면 화상 상담 직원을 연결해 줍니다. 점심 교대를 마친 오후에는 동료 인턴들과 팀 프로젝트 회의를 열어 '시니어 고객 디지털 친화 방안' 같은 주제를 함께 다룹니다. 영업점 마감 뒤에는 하루를 정리하고 선배 직원에게 피드백을 받습니다. 이런 하루가 쌓이며 인턴은 은행 영업점이 실제로 어떻게 돌아가는지, 고객이 무엇을 원하는지, 디지털과 사람이 어떻게 함께 일하는지를 익혀 갑니다.

5-9. 평가와 그 이후

체험형 인턴이 어떻게 평가받고 이후로 이어지는지는 일반론 수준에서 가늠할 수 있습니다. 체험형 인턴은 정규직 전환을 보장하지 않는 자리이지만, 근무 태도와 고객 응대 자세, 적극성, 팀 프로젝트 기여도가 평가의 주요 잣대가 됩니다. 무엇보다 이 경험은 은행 영업점의 일을 현장에서 익혔다는 점에서, 이후 금융권을 준비할 때 직무 이해도와 현장 감각이라는 차별화 요소로 남습니다. 인턴 기간에 쌓은 고객 응대 경험과 디지털 안내 역량, 팀 프로젝트로 길러진 협업·발표 능력은 어느 금융 직무에서도 통하는 기본기가 됩니다.

지원 전략 관점의 시사점: 이 직무를 이해할 때는 '은행 인턴은 무엇이든 조금씩 한다'는 막연한 그림에 머물지 말고, 고객 응대·디지털 컨시어지·팀 프로젝트라는 세 과업을 신한 2026년 전략(고객중심 솔루션, 시니어/외국인 솔루션, 디지털 포용)과 연결해 이해하는 것이 핵심입니다. 특히 디지털 컨시어지가 2025년 11월 영업점 오픈뱅킹·마이데이터 대면 서비스 시작이라는 제도 변화와 잇닿아 있고, 신한 미래혁신그룹 과제와도 통한다는 사실을 알면, 자신이 맡을 일이 회사의 큰 방향 안에서 어떤 자리를 차지하는지 또렷이 설명할 수 있습니다.

핵심 용어·개념 정리 (Glossary)

예대마진과 순이자마진(NIM): 대출금리에서 예금금리를 뺀 차이가 예대마진이고, 이를 자산 규모로 나눈 수익성 지표가 순이자마진입니다. 은행 이익의 본류라서, 금리가 내리면 이 마진이 줄어 은행 실적이 흔들립니다.

비이자이익: 펀드·보험 수수료, 외환매매익, 유가증권 운용 손익처럼 이자가 아닌 데서 나오는 수익입니다. 시장 상황에 따라 출렁여서, 이자이익 정체를 메우는 동시에 변동성을 키우는 양면을 지닙니다.

총부채원리금상환비율(DSR)과 스트레스 DSR: DSR은 연 소득 대비 모든 대출 원리금의 비율로 대출 한도를 정하는 규제이며, 스트레스 DSR은 미래 금리 상승분을 미리 엮어 한도를 더 보수적으로 묶는 강화판입니다. 가계대출 총량을 조이는 핵심 장치라 영업점 상담의 전제가 됩니다.

마이데이터: 흩어진 개인 금융정보를 한곳에 모아 관리하게 해 주는 제도입니다. 개인이 자기 데이터를 옮길 권리를 행사하는 기반이라, 금융 서비스 경쟁의 판을 새로 짭니다.

오픈뱅킹: 하나의 앱이나 창구에서 모든 은행 계좌를 조회하고 이체하게 해 주는 인프라입니다. 은행 간 칸막이를 허물어, 고객이 한 곳에서 모든 금융을 처리하게 만듭니다.

심층분석보고서: 26상_신한은행_영업현장체험-수도권(경기_인천)

슈퍼앱: 금융과 비금융 서비스를 하나의 앱에 모은 통합 플랫폼입니다. 신한 슈퍼SOL이 대표 사례로, 인터넷은행에 맞서 고객을 한 앱에 묶어 두려는 전략의 핵심입니다.

인터넷전문은행: 점포 없이 모바일로만 영업하는 은행으로 카카오뱅크·토스뱅크·케이뱅크가 있습니다. 간편한 사용 경험으로 젊은 고객을 빠르게 흡수해 시중은행 리테일을 위협합니다.

불완전판매: 상품의 위험을 충분히 설명하지 않고 파는 행위입니다. 홍콩 ELS 사태의 핵심 쟁점으로, 은행의 평판과 자본에 큰 타격을 줄 수 있어 소비자보호의 최전선입니다.

주가연계증권(ELS): 특정 지수나 주가가 일정 구간에 머물면 약속한 수익을 주되 크게 떨어지면 원금을 잃는 상품입니다. 저금리기에 대안 상품으로 많이 팔렸다가 홍콩 H지수 급락으로 대규모 손실을 냈습니다.

생산적 금융: 부동산 담보 대출에 쏠린 자금을 혁신 기업·벤처·전략산업으로 돌리는 정책입니다. 이재명 정부의 핵심 금융정책으로, 은행의 대출 포트폴리오와 전략 방향을 바꾸고 있습니다.

포용금융: 중·저신용자와 소상공인 같은 금융 취약계층을 제도권 금융 안으로 끌어안는 정책입니다. 디지털 소외계층을 돕는 영업점 활동도 그 실천이라, 인턴의 디지털 컨시어지와 통합니다.

기술금융: 담보가 아니라 기술력을 보고 기업에 자금을 공급하는 금융입니다. 신한은행이 10년간 127조원을 공급하며 강점으로 키웠고, 생산적 금융 기조와 호응합니다.

관계관리자(RM): 기업 고객을 상대로 여신·외환·수출입 솔루션을 제공하는 기업금융 담당입니다. 영업점에서 기업 거래의 중심을 맡으며, 보통 경력이 쌓인 직원이 담당합니다.

프라이빗뱅크(PB): 고액 자산가에게 펀드·채권·외환을 아우르는 종합 자산관리를 제공하는 전문가입니다. 고령화로 자산관리 수요가 커지며 은행의 비이자이익 기반으로 중요해지고 있습니다.

디지털 컨시어지: 영업점에 놓인 디지털 기기와 앱의 사용을 안내하고 돕는 역할입니다. 점포가 줄고 디지털이 늘어난 시대에, 디지털 소외계층을 돕는 영업점의 새 기능으로 떠올랐습니다.

금융지주회사 체계: 지주회사가 은행·카드·증권·보험 등 자회사를 거느린 구조입니다. 은행 하나가 부진해도 비은행이 받쳐 주는 안정성을 만들며, 그룹과 은행을 구분해 봐야 하는 이유가 됩니다.

보통주자본비율(CET1)과 BIS 비율: 은행이 위기에 버틸 자기자본의 충실함을 보여 주는 건전성 지표입니다. 비율이 높을수록 손실을 흡수할 체력이 크며, 주주환원 여력과도 연결됩니다.

대손충당금과 NPL 커버리지 비율: 대손충당금은 떼일 위험에 대비해 미리 쌓아 두는 돈이고, NPL 커버리지 비율은 부실채권 대비 충당금이 얼마나 되는지를 보여 줍니다. 이

심층분석보고서: 26상_신한은행_영업현장체험-수도권(경기_인천)

완충판이 얇아지면 건전성 악화의 신호로 읽힙니다.

가계신용(가계부채): 가계가 진 빚의 총량으로, 2026년 1분기 말 1,993조원에 이릅니다. 정부가 국내총생산 대비 비율을 낮추려 규제하는 대상이라, 은행 대출 영업의 환경을 결정합니다.

퇴직연금과 개인형퇴직연금(IRP): 노후 자금을 적립·운용하는 연금 상품으로, IRP는 개인이 스스로 운용하는 형태입니다. 신한은행이 은행권 최초로 퇴직연금 50조원을 돌파하고 IRP 전 업권 1위에 오르며 강점으로 키웠습니다.

참고 레퍼런스 (References)

금융위원회 — 은행 영업점 오픈뱅킹·마이데이터 대면 서비스 시행 —

<https://www.fsc.go.kr/no010101/85688X>

한국은행 — 신현송 총재 취임 및 조직 정보 —

<https://www.bok.or.kr/portal/main/contents.do?menuNo=201168X>

인사이트코리아 — 신한금융 2026년 1분기 순익 1조6226억 —

<https://www.insightkorea.co.kr/news/articleView.html?idxno=245247X>

Businesskorea — 신한금융 1분기 실적 및 신한 Value-Up 2.0 —

<https://www.businesskorea.co.kr/news/articleView.html?idxno=268324X>

이포커스 — 'AI 은행원' 앞세운 신한, 1분기 순익 사상 최대 — [https://www.e-](https://www.e-focus.co.kr/news/articleView.html?idxno=3002350X)

[focus.co.kr/news/articleView.html?idxno=3002350X](https://www.e-focus.co.kr/news/articleView.html?idxno=3002350X)

인더뉴스 — KB금융 2026년 1분기 순익 1.89조, 2.3조 자사주 소각 —

<https://www.inthenews.co.kr/news/article.html?no=86009X>

더페어 — 'AI 신한'의 원년, 2026 상반기 경영전략회의 —

<https://www.thefairnews.co.kr/news/articleView.html?idxno=65434X>

한경비즈니스 — 정상혁 신한은행장 생산적 금융·체질 개선 —

<https://magazine.hankyung.com/business/article/202604229856bX>

파이낸셜뉴스 — 생산적 금융·포용금융 속도전 [이재명정부 1년] —

<https://www.fnnews.com/news/202606041832544399X>

헤럴드경제 — 실적 압박에 커지는 은행 건전성 우려 [李정부 금융개혁 1년] —

<https://biz.heraldcorp.com/article/10765195X>

헤럴드경제 — 홍콩 ELS 과징금 1조4000억→6000억대로 감경 —

<https://biz.heraldcorp.com/article/10763686X>

심층분석보고서: 26상_신한은행_영업현장체험-수도권(경기_인천)

녹색경제신문 — 지방 주담대 스트레스 DSR 3단계 2026년 6월까지 유예 —

<https://www.greened.kr/news/articleView.html?idxno=334096>X

디지털데일리 — 신한은행 디지털라운지·컨시어지 운영 —

<https://m.ddaily.co.kr/page/view/2023091709510884098>X

신한은행 채용 사이트 — 인재상 — <https://shinhan.recruiter.co.kr/career/people>X

위키백과 — 신현송 제28대 한국은행 총재 — <https://ko.wikipedia.org/wiki/신현송>X