



유통업계  
새벽배송 규제  
파장  
L1



Life

폴무원  
채널 다변화로  
1위 굳힌다  
L2



# 하이브리드·심리스 전략... 실적성장 넘어 ‘지속성장’으로

2026  
생산·포용·신력의 금융

iM금융그룹

iM금융의 올해 경영 목표는 ‘지속성장’이다. 지난해 iM금융그룹의 영업이익이 전(全) 계열사의 체질개선에 힘입어 큰 폭으로 성장한 가운데 매출 확대에 기반한 영업이익의 성장이 주요 과제로 부상했다. iM금융은 지난 2024년 시종은 행으로 전환한 iM뱅크의 전국단위 ‘니치마켓(틈새시장)’ 전략을 지속하는 한편, 대대적인 포트폴리오 재편을 통한 비은행 계열사의 매출 확대에도 힘쓴다.

## ◆ ‘니치마켓’ 공략... ‘하이브리드 금융’

황병우 iM금융그룹 회장은 신년사에서 “확실한 타깃을 겨냥한 대표 상품으로 iM금융만의 성공 스토리를 만들고, 차별화된 서비스로 고객에 ‘iM만의 임팩트’를 줘야 한다”면서 “iM금융만의 성공 스토리가 모여 조직 전체의 ‘성공 DNA’를 만들고, 나아가 ‘하이브리드 금융그룹’이란 비전 실현에 더 다가갈 수 있다”고 강조했다.

지난 2024년 지방금융그룹에서 시종금융그룹으로 새 출발한 iM금융의 핵심 전략은 은행 계열사인 iM뱅크를 중심으로 한 ‘니치마켓(틈새시장)’ 공략이다. 오랜 기간 축적된 지방금융 특유의 지역 기반 인프라와 대출 전문성을 활용해 시종금융의 진출이 미진했던 소상공인, 중소기업 시장을 공략하고, 중·저신용자를 비롯해 다양한 수요를 겨냥한 비대면 상품도 적극 공급한다.

금융권 퇴직 인력을 1인 지점장으로 활용하는 ‘PRM(기업금융전문가)’ 제도는 주요 계열사인 iM뱅크의 주요 매출원으로 부상했다. 전국에 출범한 ‘거점점포’를 중심으로 방문형·맞춤형 금융상품을 공급하는 PRM은 지난해 말 기준 1인당 대출 취급액에서 일반 행원 대비 3배 많은 대출을 취급했고, 취급한 대출의 연체율은 0.13% 수준으로 은행권 최저 수준을 기록했다.

개인금융 부문에서는 모바일·인터넷뱅킹 등 비대면채널을 적극 활용한다. 영업점 출점을 최소화해 비용 효율성을 개선하고, 절약한 비용을 바탕으로 금리 경쟁력이 높은 상품을 시장에 적극 공급한다는 전략이다. 각종 ‘전용상품’을 앞세운 적극적인 마케팅으로 인지도를 빠르게 확보하는 가운데, 기존 거점지역인 대구·경북 지역에 대한 매출 의존도는 크게 개선됐다.

iM금융의 중·장기 목표는 ‘하이브리드 금융그룹’의 완성이다. 기존 거점지역인 대구·경북에서는 지역 전체를 포용하는 ‘지역 금융’의 역할을 지속하는 한편, 인터넷은행의 접근성과 시종은행의 대중성을 결합해 급변하는 금융환경에서 앞서나간다는 목표



황병우 iM금융그룹 회장.

/iM금융

iM금융만의 상품 차별화로 고객 공략  
니치마켓 선점... 지역 인프라 등 활용  
1인 지점장 ‘PRM’, 주요 매출원으로  
비대면채널 적극 활용, 전용상품 출시

지역-온라인 ‘하이브리드 금융’ 목표  
은행 영업망, 비은행 계열사로 연결  
모든 금융서비스 잇는 ‘심리스 금융’

전 계열사 자산 우량화, 건전성 관리  
서민금융상품으로 수익성 확보 목표  
불확실성 대응... 계열사 리스크 관리

다. 나아가 iM뱅크가 구축한 전국 단위 영업망을 기반으로 증권·보험 등 비은행 계열사의 영업이 매끄럽게 연결되는 ‘심리스(Seamless) 금융’의 구축 또한 iM금융이 추구하는 차세대 전략이다.

앞서 황병우 회장은 “iM금융은 은행, 증권, 보험 등 훌륭한 계열사를 갖추고 있는 만큼, 단순한 연계营业을 넘어 고객 관점에서 모든 금융 서비스가 매끄럽게 연결되는 ‘심리스 iM’을 지향해야 한다”고 강조한 바 있다.

## ◆ 비은행 약점 극복... ‘지속성장’

iM금융그룹은 작년 연간 연결순이익으로 4439억원을 기록했다. 직전연도의 2208억원과 비교해 2배 넘게 성장한 규모다. 이자이익은 소폭 하락했지만, 전 계열사를 중심으로 자산 우량화와 건전성 관리 노력으로 위험노출액이 줄어 매출이 큰 폭으로 상승했다.

부동산 프로젝트파이낸싱(PF) 여파로 지난 2024년에만 연간 1600억원의 손실을 냈던 iM증권은 2025년에 760억원의 흑자를 내



대구 iM뱅크 제2본점.

며 ‘체질전환’에 성공했고, 여신금융사인 iM캐피탈의 매출도 같은 기간 동안 60% 이상 증가했다. 그룹 단위의 연간 총당금 전입액은 적극적인 체질 개선에 힘입어 7324억원에서 3381억원까지 급감했다.

2배가 넘는 실적 성장에도 ‘지속성장’은 과제로 남았다. 지난해 그룹 전체의 이자이익 규모는 1조6559억원을 기록해 전년 대비 1.9% 줄었고, 같은 기간 비이자이익은 3959억원을 기록해 제자리걸음을 했다. 지난해 실적 성장이 그룹 차원의 대대적인 체질개선에 기인했던 만큼, 향후 성장을 위해선 매출 성장이 동반되어야 하는 상황이다.

iM금융은 지난해를 ‘정상화의 원년’으로 평가하고, 올해는 수익성 확보에 힘쓰겠다는 목표를 제시했다. 적극적인 자산 우량화를 통해 확보한 기초체력을 기반으로, 상대적으로 부실 위험성이 작은 서민금융상품을 적극 취급해 매출을 확대한다는 전략이다.

천병규 iM금융그룹 최고재무책임자(CFO)는 지난 6일 컨퍼런스콜에서 “2025년은 정상화의 원년이였다면 2026년은 실질적인 수익성 확보의 첫 해가 될 것”이라며 지난해 자기자본이익률(ROE)이 7.3%수준이었는데, 8%까지 끌어 올릴 것”이라고 밝혔다.

이어 그는 “2026년부터는 수도권을 중심으로 한 매출 확대 전략을 본격적으로 추진할 계획”이라면서 “가계부채와 관련해 가계부채 한도와 증가율이 엄격하게 관리되고 있는데, 보증서가 있는 서민금융을 보다 확대하는 방향으로 대응하고 있으며, 전년 대비 큰 폭으로 증가한 목표치를 두고 운용하고 있다”고 밝혔다.

iM금융은 올해 매출 성장에 힘쓰는 한편, 금융환경의 불확실성에 대응하기 위한 전 계열사 차원의 리스크 관리도 지속한다.

박병수 iM금융 최고리스크관리책임자(CRO)는 “거시경제 여건이 여전히 불확실한 상황인 만큼 은행 내부적으로는 단기 연체가 부실로 전이되지 않도록 관리하는 등 세밀한 관리 전략을 병행할 것”이라면서 “비은행에서는 증권·캐피탈 부문에서 안전자산 증권 중심의 포트폴리오 재편을 지속하고, 전반적인 자산 건전성을 개선해 나갈 것”이라고 설명했다.

/안승진 기자 asj1231@metroseoul.co.kr



지난해 4월 서울 마곡에 개점한 iM뱅크 마곡금융센터에서 황병우 iM금융그룹 회장(왼쪽줄 맨 끝, 당시 iM뱅크 은행장 겸직)과 강정호 iM뱅크 은행장(왼쪽줄 네번째, 당시 iM뱅크 경영기획그룹 부회장) 및 관계자들이 기념촬영을 하고 있다.

## 메트로 한줄뉴스



▲설 연휴 독주한 ‘왕과 사는 남자’ 400만 넘고 500만 보인다  
▲서울시립 사진미술관, 제11회 한국문화공간상 수상  
/사진 뉴스스

▲국립고궁박물관, 내달 1일부터 오전 9시30분 문연다  
▲‘손메대전’ 예정대로 성사되나...‘부상’ 메시, 훈련 복귀

▲오브라이언, 종아리 부상으로 WBC 출전 무산...김택연 대표팀 승선  
▲프로농구 KBL, 2025~2026시즌 올스타전 유니폼 경매