

iM DiGital Banker Academy

**데이터분석 전문가 양성과정**

**프로젝트 기획서**



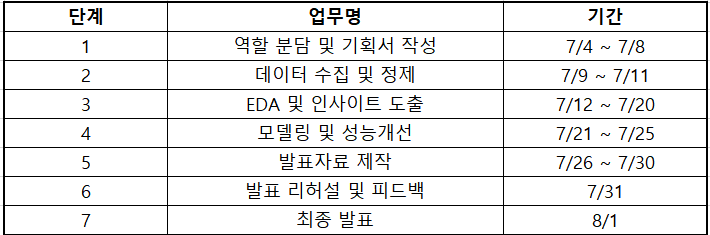
1. **팀 소개**

| **팀명** | 지구정복🐸 |
| --- | --- |
| **팀원 명** | 박민정, 염기진, 이도희, 임승우, **최다은** |
| **주제** | **부동산 PF 리스크로 인한 금융권 건전성 악화에 대응하는**  **RM을 위한 서비스 제안** |
| **요약** |  |

1. **역할 분담**

| **이름** | **역할** |
| --- | --- |
| 박민정 / 도로로 | OFFICIAL RECORDER(OR) |
| 염기진 / 케로로 | ALL-ROUNDER(AR) |
| 이도희 / 기로로 | FACILITATOR(FC) |
| 임승우 / 쿠루루 | DEVELOPMENT MANAGER(DM) |
| **최다은 / 타마마** | PROJECT MANAGER(PM) / 타마마 |

1. **추진 일정**

****

1. **제안 내용**

| **기획 배경** |
| --- |
| **RM의 역할**  최근 국내 은행권은 기업금융 부문을 강화하면서, 일선 현장에서 기업 고객을 직접 상대하는 RM (Relationship Manager)의 중요성이 크게 높아지고 있다. 실제로 주요 시중은행들은 RM의 인력 확대와 역량 강화를 병행하며, 기업금융 경쟁력 확보에 집중하고 있다.  그러나 높은 책임감과 고객 대응 부담으로 RM이 느끼는 피로도 또한 증가하고 있다. 특히 기업 고객 대응은 고도의 정보력과 정확한 판단을 요구하기 때문에, RM 1인이 다수 고객을 효율적이고 정밀하게 관리하기엔 한계가 존재한다.  이러한 흐름 속에서 은행 영업점은 장기적으로 개인 PB와 기업 RM 중심의 전문화 구조로 개편될 것으로 보이며, 이 과정에서 RM의 업무를 지원하는 디지털 기반 시스템의 필요성이 더욱 부각되고 있다.  RM의 판단 정확도와 업무 효율성을 높이기 위해서는, 데이터 기반 자동화 도구와 맞춤형 분석 기능이 뒷받침돼야 한다.  출처: <https://www.ajunews.com/view/20231112150254427>  **불확실성 커진 PF 시장, RM의 판단을 뒷받침할 시스템 필요**    최근 부동산 프로젝트파이낸싱(PF) 시장의 불안정성이 금융권 건전성에 직접적인 영향을 미치고 있다는 우려가 커지고 있다.  특히 2024년 1분기 기준, 국내 은행권의 PF 대출 연체율은 3.55%를 기록하며 전분기 대비 0.41%포인트 상승했다는 분석이 나왔다. 이는 단순한 수치 증가를 넘어, PF 사업의 수익성 악화와 자금 회수 불확실성이 동시에 증가하고 있다는 신호로 해석된다.  금융당국 역시 이러한 흐름에 대응해, 사업성 평가 강화와 선제적 리스크 관리를 주요 대응 전략으로 내세우고 있으며, 은행 내부에서도 부동산 PF 사업에 대한 정밀한 리스크 분류와 모니터링 시스템 도입이 시급하다는 인식이 확산되고 있다.  그러나 현실적으로 RM(Relationship Manager)은 PF 사업의 구조, 참여 주체, 지역별 리스크 요인 등을 수기로 파악하거나 제한된 정보만을 기반으로 투자 여부를 판단하고 있어, 정확한 리스크 예측과 대응에는 한계가 있다.  따라서, PF 리스크를 데이터 기반으로 분석하고, 위험도를 자동으로 판단해주는 시스템이 RM에게 제공된다면, 금융기관은 보다 객관적이고 선제적인 대응 체계를 구축할 수 있으며,  RM은 고객 응대와 투자 권유 과정에서 더욱 신뢰도 높은 제안을 제공할 수 있을 것이다.  출처: https://www.financialpost.co.kr/news/articleView.html?idxno=229028  **2023~2024년 부동산 PF 시장 유동성 위기와 금리 부담**  **텍스트, 스크린샷, 회사, 광고이(가) 표시된 사진  AI 생성 콘텐츠는 정확하지 않을 수 있습니다.**  **<미분양 증가로 인한 건설사 유동성 악화>**  2023년에 접어들면서 국내 부동산 프로젝트 파이낸싱(PF) 시장은 **심각한 유동성 위기**를 겪었다. 코로나19 이후 급등한 **금리 부담**과 경기 둔화 속에서 신규 분양이 부진하고 **미분양 물량**이 급증하면서 PF 자금 회수가 막히는 상황이 발생했다. 그 결과 다수 건설사가 자금난에 직면했고, PF 대출 만기 연장이나 신규 자금 조달에 어려움을 겪었다. 실제로 63빌딩 시공 이력의 신동아건설은 **미분양 증가와 PF 전환 실패**로 미수금이 2020년 719억 원에서 2023년 2,146억 원으로 폭등하며 유동성 위기가 발생했고 결국 2024년 초 법정관리 신청에 이르렀다.  이처럼 **분양 실적 부진**과 **공사비 상승**, **고금리로 인한 금융비용 누적** 등이 복합적으로 작용해 상당수 중견 건설사의 부채비율이 급등했고, 지방을 중심으로 시작된 건설 경기 침체가 수도권까지 번지는 양상을 보였다. 2024년 말 기준 전국 미분양 주택은 18,307가구로 4년여 만에 최고치를 기록하였다. 이는 정부와 금융당국이 유동성 공급 대책을 검토할 만큼 심각한 수준으로 고금리 기조까지 겹치며 PF 사업장의 **자금 경색** 문제가 부각되었다. 결국 **부동산 경기 침체**와 PF 부실화가 맞물려 건설업계 연쇄 부도에 대한 공포가 확산되었다.  **PF 부실 파급에 따른 금융권 건전성 악화와 규제 강화**    **<흔들리는 금융권 건전성>**  부동산 경기 침체로 PF 대출 부실이 현실화하면서 은행을 포함한 모든 금융기관의 **여신 건전성** 지표가 빠르게 악화되었다. 2024년 3분기 말 국내 은행권의 부실채권(NPL) 규모는 14.5조 원에 달해 2022년 말(10.1조 원) 대비 크게 증가했고, 이 중 80% 이상이 기업대출 부문에 집중되어 구조적 위험이 확대되었다.  특히 저축은행·여신전문사 등 **제2금융권**은 부동산 PF 대출에 대한 의존도가 높았던 터라 충격이 더 크게 나타났다. 부동산 경기 침체와 미분양 여파로 PF 대출 회수가 지연되면서 일부 중소형 저축은행의 기업대출 연체율이 **15%를 상회**하는 등 위험 수위에 이르렀다. 실제로 2024년 말 기준 저축은행 업계 평균 연체율은 8.5%를 넘어 2015년 이후 최고치를 기록했고, 79개 저축은행이 2년 연속 순손실을 낼 정도로 실적 악화가 심각했다. 여신 건전성 악화 신호는 캐피탈사, 상호금융권 등 전 금융권에서 관측되었는데, 상호금융권의 연체율도 2024년 말 4.54%로 1년 만에 1.57%p 상승하며 위험이 드러났다.  금융당국은 이같이 **연체율이 급등**하고 부실우려가 커진 금융기관들에 대해 건전성 규제를 강화하는 추세다. 내부 등급기준(RWA) 위험가중치 조정이나 충당금 적립 강화, PF 익스포져 한도 규제 등 **여신 건전성 제고 조치**가 시행·검토되고 있다. 실제로 은행권에서도 연체율 상승을 우려하여 기업대출 문턱을 높이고 한도를 축소하는 등 **여신 심사 보강**에 나섰다.  아울러 부실채권(NPL) 시장에서는 은행들이 2023년부터 부실채권을 적극 매각하여, 2024년 한 해에만 사상 최대 규모인 8.3조 원어치 NPL을 처분함으로써 위험을 경감시키고자 했다. 금융감독원 역시 은행들의 고정이하여신비율 상승 추이를 예의주시하며, 건전성 지표가 일정 수준을 넘어서면 경영개선 명령 등 **규제 수위**를 높일 수 있음을 시사하고 있다. 요컨대 부동산발 신용위기는 은행 및 비은행권 전반의 대출 건전성 악화를 불러와 금융권에 긴장감을 조성했고, 이에 대한 선제적 대응으로 **리스크 관리**와 **규제 강화** 흐름이 이어지고 있다.  **부동산 가격 불안정성과 지역별 미분양 증가가 금융전략에 미치는 영향**  **텍스트, 스크린샷, 폰트, 도표이(가) 표시된 사진  AI 생성 콘텐츠는 정확하지 않을 수 있습니다.텍스트, 스크린샷, 폰트, 도표이(가) 표시된 사진  AI 생성 콘텐츠는 정확하지 않을 수 있습니다.**  **<지역별 미분양 추이와 수도권 비중 변화>**  위 그래프는 전국 미분양 주택 수와 그 중 수도권이 차지하는 비중 변화를 나타낸 것으로, 2010년대 중반 이후 미분양 문제가 지역별로 어떻게 증감했는지 보여준다. 최근 국내 부동산 시장은 지역에 따라 **극심한 양극화 현상**을 보이고 있어 금융기관의 전략 수립에 새로운 변수로 작용하고 있다. 서울 등 일부 지역은 주택 공급 부족으로 가격이 비교적 견조하게 유지되지만, **일부 지방 및 수도권 외곽 지역은 수요 위축과 공급 과잉**으로 집값 하락과 미분양 적체 문제가 대두되었다. 실제로 전국 미분양 주택은 2023년 12월 약 6.2만 호에서 2024년 6월 7.4만 호로 증가한 후 정부 대책 등에 힘입어 2024년 11월 6.5만 호로 다소 안정됐다. 그러나 준공 후 미분양(악성 미분양)은 같은 기간 1.1만 호에서 1.9만 호로 지속 증가하여 **11년 만에 최대치**를 기록, 향후 주택 매매가격에 하락 압력을 가하고 있다. 미분양 **부담은 지역별 편차**가 큰데, 수도권에서는 **경기도 지역**의 미분양 급증이 두드러져 2023년 말 5,803호에서 2024년 11월 10,521호로 폭증하였다. 인천 등 일부 수도권 외곽도 미분양이 늘어나는 반면, 지방에서는 과거 공급이 집중되었던 경남 등을 제외하면 미분양 증가세가 비교적 완만했다. 5대 광역시 중에서는 부산·광주·대전의 미분양이 크게 늘었고, **대구·울산**은 다행히 감소 추세로 전환됐으나 여전히 절대 물량 수준이 만만치 않아 시장 부담으로 남아 있다.  **텍스트, 스크린샷, 번호, 메뉴이(가) 표시된 사진  AI 생성 콘텐츠는 정확하지 않을 수 있습니다.텍스트, 도표, 스크린샷, 폰트이(가) 표시된 사진  AI 생성 콘텐츠는 정확하지 않을 수 있습니다.**  이러한 **지역별 부동산 경기 불안정**은 개별 금융기관의 여신 포트폴리오 전략에 중요한 고려 사항이 되었다. 은행들은 부동산 PF 및 담보대출 취급 시 **지역별 리스크 요인**을 정교하게 평가하여, 미분양이 누적된 취약 지역에 대한 익스포저를 줄이고 리스크 관리 지표를 강화하는 추세다. 또한 정부도 미분양 해소를 위해 한국토지주택공사(LH)를 통한 미분양주택 매입, HUG 주택도시보증공사의 PF 보증 강화 등 지역 부동산 연착륙 대책을 병행하며 금융권의 손실을 방지하고자 노력하고 있다. **지역경기 침체**는 곧 지역 중소기업의 부실과 고용위축으로 연결되어 지역 기반 금융기관의 자산건전성에도 영향을 미치므로, 전국권 사업을 펼치는 은행 입장에서는 **지역별 포트폴리오 다각화**와 **선제적 리스크 관리**가 향후 전략의 핵심이 되고 있다. 실제로 iM금융그룹의 경우 모태가 된 대구·경북 지역의 부동산 경기 영향을 크게 받아왔는데, 최근 대구 지역 미분양 사태로 인한 PF 부실 여파로 iM금융 계열 iM증권이 대규모 충당금을 적립하며 한때 적자 전환을 겪는 등 지역 리스크의 파급력을 체감한 바 있다. 이에 따라 **전국 단위 사업을 영위하는 금융그룹**으로서 iM금융은 특정 지역 편중을 탈피하고 **지리적 리스크 분산**을 이루는 한편, 위험 지역에 대한 모니터링을 강화하는 전략이 요구된다.  **전국구 시중은행 도약을 위한 iM금융그룹의 기업금융 확대 필요성**  **iM금융그룹**은 대구·경북 기반의 지방 금융지주에서 **전국구 시중은행**으로 발돋움하고 있는 사례다. 지방은행이었던 DGB대구은행을 중심으로 한 iM금융그룹은 2023년 사명 변경과 함께 **사업 권역 확대**를 선언하고, 수도권을 포함한 **전국 단위의 기업금융 비즈니스** 강화에 나섰다. 이는 저성장 국면에서 **새로운 먹거리 확보**와 수익 다변화를 위해 **기업금융 부문의 확대**가 필수적이기 때문이다. 전통적으로 은행 수익성의 핵심은 **기업대출**을 얼마나 확보하느냐에 달려 있으며, 실제로 KB국민·신한·하나은행 등 주요 시중은행들 모두 기업여신 비중을 높여 그룹 실적을 견인하고 있다.  iM금융 역시 지역에 안주해서는 대형 금융그룹과의 경쟁에서 뒤처질 수밖에 없기에, **우량 기업고객 유치**와 **기업대출 자산 확대**를 그룹 차원의 전략 목표로 삼고 있다. 마침 한국 정부가 **지역은행** 개념을 도입하여 비수도권 거점이면서 전국 영업을 하는 은행에 일부 규제 특례를 부여하는 논의를 시작하자, iM금융은 적극 호응하며 전국구 영업과 지역 밀착 지원을 병행할 수 있는 **하이브리드 형태의 은행**으로 자리매김하려 하고 있다. 그룹 측은 “지역사회에서 지방은행 역할을 다 하면서 **디지털 및 관계형 금융**을 추가적으로 수행하는 차원”에서 시중은행 전환을 추진했다고 밝히며, 법·제도적 지원까지 모색하고 있다고 밝혔다다.  한편으로 iM금융그룹은 최근 부동산 PF 부실 위험을 털어내고 2024년 말~2025년 초 **실적 반등**에 성공하면서, 그 성장 동력을 **기업금융 부문 강화**에서 찾고 있다. 실제로 2025년 1분기 지방 금융지주 3사 중 유일하게 iM금융만이 순이익 증가를 이루었는데, 이는 전년도에 쌓았던 대규모 충당금을 일부 되돌리며 iM증권이 흑자 전환하고 주력 계열사인 iM뱅크의 순이익도 증가한 덕분이다.  이처럼 **재무여력**을 확보한 지금이 전국 단위 **우량 기업 고객 기반**을 늘릴 적기라고 판단한 iM금융은, 그룹 차원에서 **디지털 혁신**과 **자본 효율성 제고**를 두 축으로 내세운 새로운 경영전략을 수립했다. 구체적으로는 **고객 중심의 디지털 서비스**를 통해 차별화된 기업금융 경험을 제공하고, 동시에 한정된 자본을 효율적으로 활용하여 **기업 밸류업 프로그램** 등을 적극 펼치겠다는 방침이다. 이를 위해 경쟁사 출신의 기업금융 전문가 영입, 서울에 **디지털마케팅부 신설** 등 **조직 역량 재편**도 단행하고 있다.  궁극적으로 iM금융그룹은 **기업금융 경쟁력 확보**를 통해 지방은행의 한계를 넘어서는 동시에, **신규 기업고객 유입**을 가속화하여 전국구 플레이어로 도약하겠다는 목표를 가지고 있다. 이는 단순히 대출 자산 증대뿐만 아니라, 수도권 및 신성장 산업의 유망 기업을 선점하여 **미래 수익원을 창출**하려는 전략적 움직임으로 볼 수 있다.  **RM 중심 영업방식의 한계와 신뢰 기반 관계의 중요성**  기업금융을 확대함에 있어 iM금융그룹이 직면한 과제 중 하나는 **전통적인 RM 중심 영업방식**의 효율성 한계다. 국내 은행의 기업금융은 오랫동안 **RM(Relationship Manager)**, 즉 기업금융 담당자가 개별 법인 고객을 전담 관리하며 관계를 형성하는 방식으로 이루어져 왔다. 이러한 **관계형 영업**은 고객사와의 두터운 신뢰를 바탕으로 장기 거래를 이끌어내는 장점이 있지만, **인적 자원 의존도**가 높아 영업 경쟁력 편차가 크고 확장성에 제약이 있다는 한계를 지닌다. 예를 들어 **유능한 RM 한 명이 관리할 수 있는 고객 수에는 한계**가 있고, 개인 역량에 따라 여신 심사나 솔루션 제안의 수준이 좌우되곤 한다. 또한 RM이 이동하거나 퇴직할 경우 해당 고객과의 관계가 단절되는 **관계의 종속성** 문제도 존재한다.  그럼에도 불구하고 **신뢰에 기반한 관계 구축**은 기업금융에서 여전히 핵심적인 가치다. 수백억 원대 자금을 다루는 기업 고객은 **거래 은행에 대한 신뢰**와 **전문가와의 유대감**을 무엇보다 중시한다. 실제 은행권에서도 기업금융 경쟁력 강화를 위해 유능한 RM 인력을 확충하고 지역 거점을 재편하는 등 사람 중심의 마케팅을 강화하고 있는데, 하나은행의 경우 연초에 **기업금융 전담 RM 수를 대폭 늘려** 공격적인 영업 확장을 추진하기도 했다[magazine.hankyung.com](https://magazine.hankyung.com/business/article/202307263402b#:~:text=%E2%80%98%EC%8B%A0%ED%9D%A5%20%EA%B0%95%EC%9E%90%E2%80%99%EB%9D%BC%EB%8A%94%20%ED%8F%89%EA%B0%80%EB%A5%BC%20%EC%96%BB%EA%B3%A0%20%EC%9E%88%EB%8B%A4). 이는 **대면 관계의 중요성**을 보여주는 사례로, 가격·한도 등의 조건뿐 아니라 **신속한 대응과 밀착 지원**을 제공하는 RM의 역할이 고객 유치전에 결정적임을 시사한다[asiae.co.kr](https://www.asiae.co.kr/article/2023113013242566716#:~:text=%5B%EA%B8%88%EC%9C%B5%E4%BA%BA%EC%82%AC%EC%9D%B4%EB%93%9C%5D,%EA%B8%B0%EC%97%85%20%EA%B3%A0%EA%B0%9D%C2%B7%EC%9E%90%EA%B8%88%20%EC%9C%A0%EC%B9%98%EC%A0%84%EC%97%90%20%EC%97%B4%EC%9D%84%20%EC%98%AC%EB%A6%B0%EB%8B%A4). 요컨대 디지털 기술이 발전해도 **기업금융은 사람과 사람의 신뢰로 이루어지는 비즈니스**라는 인식이 자리 잡고 있다. iM금융그룹도 이러한 현실을 인지하고 있어, 앞서 밝힌 전략에서 **디지털**을 강조하면서도 동시에 \*\*“관계형 금융”\*\*의 가치를 핵심에 두고 있다[topdaily.kr](https://www.topdaily.kr/articles/102740#:~:text=21%EC%9D%BC%20%EC%9D%B4%EC%B0%BD%EC%98%81%20iM%EA%B8%88%EC%9C%B5%EC%A7%80%EC%A3%BC%20ESG%EC%A0%84%EB%9E%B5%EA%B2%BD%EC%98%81%EC%97%B0%EA%B5%AC%EC%86%8C%EC%9E%A5%EC%9D%B4%20%EA%B5%AD%ED%9A%8C,%EC%9D%B4%EB%9D%BC%20%ED%96%88%EB%8B%A4). 이는 아무리 첨단 기술을 도입해도 **기업 고객과의 두터운 관계 형성** 없이는 수익 창출로 이어지기 어렵다는 점을 반영한 것이다. 결국 **기존 RM 중심 영업의 한계를 보완**하되 그 **강점인 신뢰**는 계속 살리는 방향으로 접근하는 것이 중요하다. 디지털 시대, RM을 보조하는 시각화·데이터 기반 서비스의 필요성 오늘날 **디지털 혁신**은 금융권 전반의 화두이지만, 기업 자금관리 영역에서는 **디지털과 사람의 조화**가 특히 중요하다. **아무리 디지털 기술이 발달해도** 수백억 원이 오가는 기업 금융 업무를 **오직 비대면 채널**에만 의존할 수 없다는 것은 업계의 공통된 견해다. 실제 **무역금융** 분야의 글로벌 은행 관계자는 “물론 자동화가 갈수록 중요해지고 있지만, **기업금융은 본질적으로 관계 비즈니스이기에 사람은 항상 필요하다**”고 언급한 바 있다[commerzbank.com](https://www.commerzbank.com/research-insights/magazine/foreigntrade/trade-finance-service/#:~:text=The%20difficulty%20in%20finding%20adequate,to%20access%20these%20solutions%20directly). 이는 기업금융에서 **전문가의 판단과 대면 신뢰**가 필수불가결함을 보여준다. 다만, **디지털의 강력한 데이터 처리·분석 능력**은 사람인 RM을 **보조하는 도구**로서 막대한 가치를 발휘할 수 있다.  이에 iM금융그룹은 **하이브리드 뱅킹 그룹**을 표방하며 디지털과 전통적인 관계금융의 시너지를 추구하고 있다[shindonga.donga.com](https://shindonga.donga.com/economy/article/all/13/5651077/1#:~:text=match%20at%20L266%20%ED%99%A9%EB%B3%91%EC%9A%B0%20iM%EA%B8%88%EC%9C%B5%EA%B7%B8%EB%A3%B9,%EB%B3%B8%EA%B2%A9%EC%A0%81%EC%9D%B8%20%EC%A0%84%ED%99%98%EC%9D%84%20%EC%8B%9C%EC%9E%91%ED%95%B4%EC%95%BC%20%ED%95%9C%EB%8B%A4%E2%80%9D%EA%B3%A0%20%EA%B0%95%EC%A1%B0%ED%96%88%EB%8B%A4). 구체적으로, **시각화되고 수치화된 정보 제공 서비스**를 도입함으로써 RM들이 객관적 데이터에 기반해 고객을 컨설팅하도록 지원할 필요가 있다. 예를 들어 기업 고객별 **재무현황 대시보드**, **현금흐름 및 부채 만기도표**, **업종 및 지역별 시장지표** 등을 한눈에 보여주는 디지털 플랫폼을 구축하면, RM은 고객과의 미팅에서 신뢰도 높은 **인사이트**를 제시할 수 있을 것이다. 시각적 자료는 복잡한 데이터를 직관적으로 전달하여 고객이 **위험 요인**이나 **사업 기회**를 쉽게 이해하도록 돕고, 나아가 은행에 대한 신뢰를 높이는 효과가 있다. 또한 머신러닝을 통해 축적된 거래 데이터를 분석함으로써 **이탈 징후가 있는 고객**을 사전에 식별하거나 **맞춤형 상품**을 제안하는 것도 가능해진다. 이러한 **데이터 기반 서비스**는 RM의 **의사결정 지원 도구**로 기능하여, **사람의 경험에 의존하던 부분을 객관화**하고 업무 효율을 높여준다. 요컨대 **디지털과 아날로그의 결합**이 기업금융 디지털화의 핵심인데, 기술은 **RM을 대체하는 것이 아니라 강화하는 역할**을 해야 한다.  iM금융그룹의 전략 방향 역시 디지털 혁신을 통해 고객 접점을 확대하되, 최종적인 **고객 신뢰 확보**는 현장 RM의 세심한 관리로 달성하는 **투트랙 접근**을 취하고 있다. 결국 **시각화·데이터 기반의 디지털 서비스** 도입은 iM금융의 RM들이 **더 나은 정보**와 **통찰**을 가지고 고객을 응대하도록 하여, **“신뢰에 데이터라는 날개를 달아주는”** 효과를 가져올 것으로 기대된다. 이러한 노력이 뒷받침될 때 비로소 iM금융그룹은 **디지털 시대에 걸맞은 기업금융 경쟁력**을 확보하면서도 **인간적 신뢰를 잃지 않는** 균형 잡힌 금융 파트너로 자리매김할 수 있을 것이다. |

| **현황** |
| --- |
| 1. **부동산 및 대구 미분양 현황**  * **부동산**   + **수도권과 지방의 양극화**   대한민국 부동산 시장은 수도권(특히 서울)과 지방 간의 가격 및 거래량 양극화가 더욱 심화되는 양상을 보이고 있음.  서울은 전년 대비 3.63% 상승하며 전국에서 가장 높은 상승률을 기록했으며, 수도권 전체적으로도 평균 1.68%의 상승세를 보이며 주택 가격이 꾸준히 회복되고 있는 모습을 보임.  반면, 세종(-5.06%), 대구(-3.87%), 부산(-1.94%) 등 지방 주요 도시들은 대부분 하락세를 보이고 있으며, 전국 평균(+0.31%)보다도 낮은 수준을 유지함.  이는 서울 및 수도권의 주택 수요 집중과 공급 부족 현상이 가격 상승을 견인하고 있는 반면, 지방은 인구 감소, 수요 위축, 공급 과잉 등의 요인이 가격 하락과 거래 부진으로 이어지고 있는 것으로 해석됨.   1. **RM 설명(역할, 업무) , 기업 금융 설명**   **기업금융(Corporate Finance)**은 기업고객 및 기관고객을 대상으로 대출, 수신, 외환, 신용평가, 담보관리, 상품개발 및 전략기획 등 다양한 금융 서비스를 제공하는 업무이다. 기업의 자금 수요에 맞춘 대출 상담과 실행, 외화 거래 지원, 예·적금 유치, 금융상품 제안 등 실무 전반을 포함하며, 업황 변화와 고객사의 재무 상황을 고려한 리스크 관리까지 수행한다. 특히 신용조사와 대출 심사, 담보 평가 등을 위해 고객사를 방문하는 현장 중심의 외근 활동이 많은 점이 개인금융과의 차별점이다. 또한, 기업고객을 대상으로 한 상품 개발과 영업 전략 기획, 마케팅 지원 등 영업지원 업무까지 폭넓게 수행되며, 이는 은행의 수익성과 고객 관리 측면에서 핵심적인 기능이다.  이러한 기업금융 서비스를 현장에서 실질적으로 수행하는 핵심 인력이 바로 **RM(Relationship Manager)**이다. RM은 기업고객을 대상으로 여신 지원, 정보 제공, 경영상담 등을 수행하는 기업금융 전문가로서, 기업의 재무 상황과 경영 니즈를 종합적으로 파악하고, 이를 바탕으로 맞춤형 금융 솔루션을 제시한다. 단순한 대출 상담을 넘어서, 고객사와의 신뢰를 바탕으로 한 장기적 파트너십을 형성하며 은행과 기업 사이의 가교 역할을 수행한다.  RM의 주요 업무는 다음과 같다.  자금 조달 및 대출 상담: 운전자금·시설자금 대출, 무역금융, 지급보증 등  수출입 및 외환 관련 지원: 환전, 송금, 수출입 절차 자문  국제금융 및 환리스크 관리: 외화 조달, 선물·옵션·스왑을 통한 위험 회피  투자 및 법률·세무 자문 연계: 투자 전략 제시 및 외부 전문가 연결   1. **금융권 현황(iM 증권, 저축은행, 농협, 새마을 금고 등) - 재정적으로 흔들리는 거 위주로** 2. **기업금융에서의 디지털화**   최근 주요 은행들은 여신 심사, 자금 지원, 고객 관리 등 기업금융 업무에 AI와 자동화를 적극 활용하고 있으며, 이를 통해 디지털 전환을 빠르게 추진하고 있다.    NH농협은행은 기업금융 강화를 위해 기업대출 전 과정을 비대면화하는 디지털 전환에 박차를 가하고 있다. 지난해 말부터 법인 및 개인사업자를 위한 비대면 기업대출 서비스를 도입해, 기존 대면 방식의 복잡한 절차와 시간을 줄이며 고객 접근성을 높였다. 거래 이력이 없는 기업도 회원가입이나 계좌 개설 없이 모바일 웹으로 대출 상담 신청이 가능하고, 기업 공동인증서를 통해 서류 제출도 온라인으로 처리할 수 있다. 또한 비대면 대출약정 서비스도 도입 예정으로, 상담부터 약정까지 전 과정을 온라인으로 처리할 수 있게 하여 기업 고객의 금융 편의성을 대폭 향상시킬 계획이다.    하나은행은 기업 고객의 금융 편의성을 높이기 위해 AI 기반 대화형 챗봇 ‘기업 하이챗봇’을 오픈했다. 법인 및 개인사업자 고객의 ▲거래 상담 ▲금융상품 문의 ▲주요 서비스 안내 등을 메신저 형태로 24시간 제공하는 서비스로, ‘하나원큐 기업 앱’ 및 ‘기업 인터넷뱅킹’을 통해 이용할 수 있다. 이 챗봇은 하나은행과 하나금융티아이의 사내 독립 기업인 하나금융융합기술원의 협업으로 자체 개발된 자연어처리(NLP) 기술 엔진이 적용되었다. 특히 향후에는 대화 분석과 통계 기능을 통해 서비스 고도화에 활용될 예정이다. 또한 손님별 맞춤형 응답이 가능한 고객 특화 상담 기능을 통해 이용자 만족도 향상을 꾀했으며, 고객의 문의 내용을 앱 내 거래 화면과 연계해 거래 처리 속도 역시 개선되었다. ‘아웃바운드 선톡’ 기능도 도입되었는데, 이는 자주 묻는 문의를 영업점 직원이 즉시 대응할 수 있도록 돕는 링크 기능으로, 현장 대응력과 업무 효율성 모두를 높이는 데 기여하고 있다. 하나은행은 “기업 하이챗봇은 시중은행 최초의 기업 대상 AI 챗봇으로, 앞으로 생성형 AI를 접목한 하이브리드형으로 고도화할 예정”이라며 “기업 고객에 맞춘 정교한 디지털 상담 서비스를 지속적으로 강화하겠다”고 밝혔다.    iM뱅크는 최근 기업금융플랫폼의 경쟁력 강화를 위해 기업뱅킹 서비스를 전면 리뉴얼하며 디지털 전환에 속도를 내고 있다. 이번 개편은 사용자 중심의 UX·UI 개선을 바탕으로, 메인 페이지와 마이페이지를 보다 직관적으로 재구성하고 신규 고객의 간편 가입, 법인 입출금 계좌 최초 개설, 상품몰 신설 등 다양한 기능을 도입한 것이 특징이다. 특히 법인 고객을 위한 ‘법인 간편 대출상담 서비스’를 도입해, 기존 거래 이력이 없거나 인증서가 없는 고객도 모바일을 통해 손쉽게 상담을 신청할 수 있도록 접근성을 높였다. 비대면으로 대출 상담과 신청을 진행하고, 약정은 대면 조직(PRM 등)이 방문해 체결하는 하이브리드 방식은 기업 고객의 편의성과 금융 접근성을 동시에 개선한 사례로 평가된다. 이를 통해 iM뱅크는 사용자 친화적인 플랫폼으로 기업금융 디지털화에 박차를 가하고 있으며, 중소기업 대상의 차별화된 금융 서비스 제공을 목표로 디지털 혁신을 이어가고 있다. |
|  |

| **모델** |
| --- |
| 1. 기업 부도 예측 모델 **모델 유형: 이진 분류 (Binary Classification)**  **핵심 기법: Random Forest, XGBoost/LightGBM, Logistic Regression**  **예측 목표: 기업의 재무정보 및 신용정보를 바탕으로 향후 1년 내 부도 발생 가능성 예측**  **주요 활용 변수: 유동비율, 부채비율, 순이익률, 현금흐름, 연체정보 건수, PF대출 비중** 2. PF·연체 기반 위험 감지 시스템 **모델 유형: 규칙 기반 필터링 + 위험 스코어링**  **구현 방식: PF 대출 보유 여부, 고위험 지역(미분양 급증 지역), 유동성 위기 징후 등을 기반으로 고위험 기업 자동 태깅**  **적용 예시: 부채비율 > 300%, 현금흐름 < 0 → "위험" 경고 아이콘 표시**  **연동 기능: RM 대시보드 상단 "경고 알림" 자동 표시** 3. Next Best Action 추천 시스템 **모델 유형: 추천 시스템 (Similarity-based)**  **핵심 기법: KNN(최근접 이웃), Clustering(군집 분석)**  **예측 목표: 재무구조와 PF 리스크가 유사한 기업들의 대응 사례 분석을 통한 적절한 조치 및 금융 상품 자동 추천**  **추천 예시:**   * **"현금흐름 급감 + PF 대출 다수 보유" → PF 구조조정 컨설팅 추천** * **"이익 증가 + 차입금 낮음" → 신규 대출 상품 제안**  4. 예측 근거 해석 시스템 **핵심 기법: SHAP(SHapley Additive exPlanations), Permutation Importance**  **목적: 예측 결과에 영향을 준 핵심 변수(이자보상배율, 유동비율 등) 시각화를 통한 AI 판단 근거 제공**  **효과: RM의 예측 결과 이해도 제고 및 고객 설명 용이성 향상** 5. GPT 기반 자연어 응답 인터페이스 **모델 유형: GPT 계열 언어모델 (GPT-4, KoGPT 등)**  **적용 목적: 사용자 자연어 질문에 대한 적절한 데이터 분석 및 시각화 자동 수행**  **기능 예시:**   * **"이 회사 부도 위험이 높아?" → 부도 예측 결과 + 근거 제공** * **"경기도 PF 많은 기업 보여줘" → 지역 기반 필터링 결과 자동 출력** * **"대응 전략 추천해줘" → 유사 사례 기반 제안 제공** * **"이 회사 최근 3년 현금흐름 그래프 보여줘" → 시각화 자동 생성**   **기술 스택: GPT API + 내부 재무 데이터 연동, 자연어 파싱 → 조건/질의 변환 → 결과 시각화 연결** 6. 보조 분석 기법  | **기법명** | **활용 예시** | | --- | --- | | **PCA (주성분 분석)** | **고차원 재무지표 요약 및 시각화** | | **Clustering** | **유사한 기업군 분류 (업종/지역 기반)** | | **시계열 예측** | **매출 또는 현금흐름의 향후 추세 예측** | |

| **목표** |
| --- |
| 핵심 목표 **iM-RMS는 기업금융 담당자(RM)의 고객 재무 상태 및 PF 리스크 분석 업무를 지원하는 인텔리전스 플랫폼입니다.**  **본 서비스를 통해 RM의 업무 효율성과 판단 정확도를 향상시키고, 부실 위험 사전 식별을 통한 금융권 건전성 강화를 목표로 합니다.** 세부 목표**1. 기업 재무현황 시각화 대시보드 구축** **주요 재무지표 및 신용지표의 직관적 요약을 통해 RM의 신속한 기업 현황 파악 지원** **2. 부동산 PF 및 연체 기반 위험 자동 진단** **PF 대출, 부채비율, 미분양 지역 등 복합 위험요인 분석을 통한 기업별 리스크 자동 경고 시스템 구현** **3. 기업 부도 가능성 예측 모델 개발** **과거 재무데이터 기반 AI 모델을 활용한 향후 1년 내 부도 위험 사전 예측 기능 제공** **4. RM 맞춤형 대응전략 추천** **기업 상태별 금리 조정, 대출 연장, 유사사례 분석 등 실행 가능한 'Next Best Action' 제시를 통한 의사결정 지원** |



1. 기획배경

:[기업금융 강화하는 은행권…영업 핵심인력 확대 '고심' | 아주경제](https://www.ajunews.com/view/20231112150254427?utm_source=chatgpt.com)

[sedaily.com](https://www.sedaily.com/News/NewsView/PhotoViewer?Nid=2GNL7O0GTS&Page=1)

[marketin.edaily.co.kr](https://marketin.edaily.co.kr/News/ReadE?newsId=02473126642134808#:~:text=Image%20%EB%98%90%20%EC%9D%BC%EB%B0%98%EC%9D%80%ED%96%89%EC%9D%98%20%EA%B3%A0%EC%A0%95%EC%9D%B4%ED%95%98%EC%97%AC%EC%8B%A0%EB%B9%84%EC%9C%A8%EB%8F%84%20%EC%83%81%EC%8A%B9%EC%84%B8%EB%A5%BC,%EB%B0%9C%EC%83%9D%20%EA%B7%9C%EB%AA%A8%EB%8F%84%202%EC%A1%B03000%EC%96%B5%EC%9B%90%EC%97%90%EC%84%9C%203%EC%A1%B0%EC%9B%90%EC%9C%BC%EB%A1%9C%20%ED%99%95%EB%8C%80%EB%90%90%EB%8B%A4)

[topdaily.kr](https://www.topdaily.kr/articles/102740#:~:text=%EC%A7%80%EB%B0%A9%EC%9D%80%ED%96%89%EC%97%90%EC%84%9C%20%EC%8B%9C%EC%A4%91%EC%9D%80%ED%96%89%20%EA%B8%88%EC%9C%B5%EC%A7%80%EC%A3%BC%EB%A1%9C%20%EC%A0%84%ED%99%98%ED%95%9C%20iM%EA%B8%88%EC%9C%B5%EA%B7%B8%EB%A3%B9,%ED%95%98%EB%8A%94%20%27%EC%A7%80%EC%97%AD%EC%9D%80%ED%96%89%27%EC%9C%BC%EB%A1%9C%20%EB%B0%94%EA%BF%94%EC%95%BC%20%ED%95%9C%EB%8B%A4%EB%8A%94%20%EC%A3%BC%EC%9E%A5%EC%9D%B4%EB%8B%A4).

[magazine.hankyung.com](https://magazine.hankyung.com/business/article/202307263402b#:~:text=Image%3A%20%EC%84%9C%EC%9A%B8%20%EC%8B%9C%EB%82%B4%EC%97%90%20%EC%8B%9C%EC%A4%91%20%EC%9D%80%ED%96%89%EC%9D%98,%EC%82%AC%EC%A7%84%3D%ED%95%9C%EA%B5%AD%EA%B2%BD%EC%A0%9C%EC%8B%A0%EB%AC%B8)

[shindonga.donga.com](https://shindonga.donga.com/economy/article/all/13/5651077/1#:~:text=match%20at%20L211%20%EC%A7%80%EB%B0%A9%20%EA%B8%88%EC%9C%B5%EC%A7%80%EC%A3%BC,%EB%8A%98%EC%96%B4%EB%82%98%EB%A9%B0%20%EC%8B%A4%EC%A0%81%20%EA%B0%9C%EC%84%A0%EC%9D%84%20%EC%9D%B4%EB%81%8C%EC%97%88%EB%8B%A4)

1. 현황