

JBFG's Capital Markets Day 2026

RESPONSIBLE GROWTH
WITH JB FINANCIAL GROUP





CONTENTS

그룹 사업 전략

개요

I. 위험조정수익성 중심 포트폴리오 리밸런싱

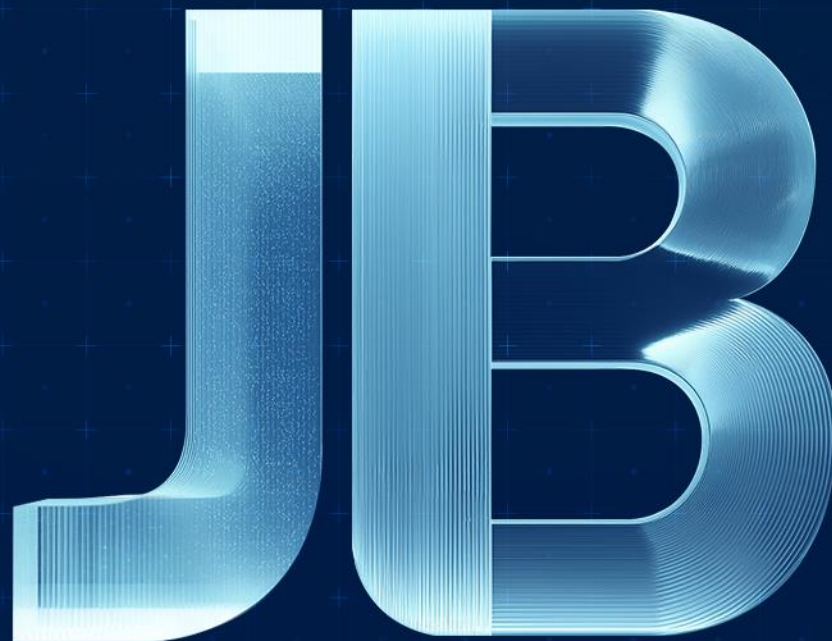
II. 니치마켓 공략

III. 핀테크 협업

IV. AX (AI Transformation)

[별첨]

NIM 금리 민감도 & 건전성



Disclaimer

1. 본 자료에 포함된 경영실적 및 재무성과는 K-IFRS 기준에 따라 작성되었습니다.
2. 일부 합계 및 비율/증감 수치는 반올림으로 인하여 단수 차이가 발생할 수 있습니다.
3. 당사 외 은행업종 관련 수치는 각 금융그룹에서 게시한 IR자료를 기반으로 작성되었습니다.
4. 본 자료는 정보제공의 목적으로 작성된 자료로서, 그 어떠한 결과에 대한 법적 소재의 증빙자료로 사용될 수 없음을 알려드립니다.



RESPONSIBLE GROWTH
WITH JB FINANCIAL GROUP

그룹 사업 전략



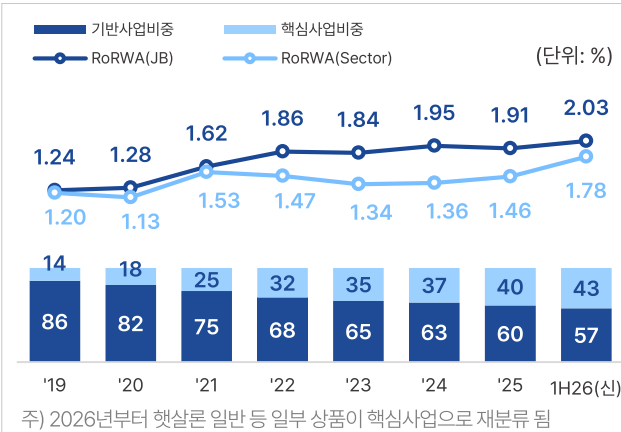
그룹 사업 전략

사업전략 개요

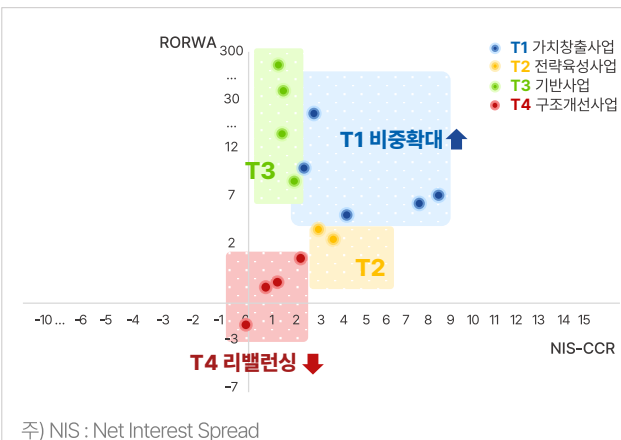
위험조정수익성 중심 포트폴리오 리밸런싱

01

핵심사업 비중 확대



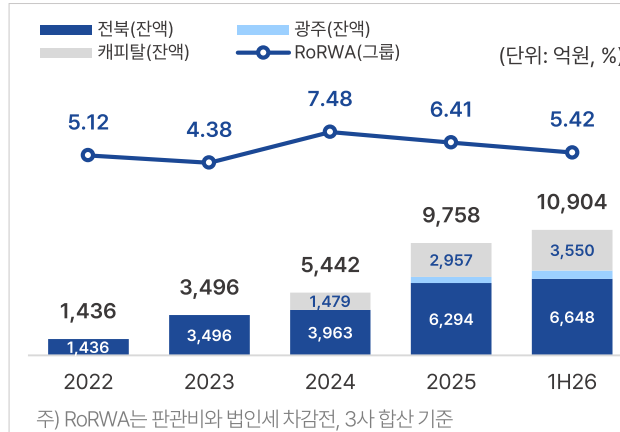
Tier1 비중확대 & Tier4 리밸런싱



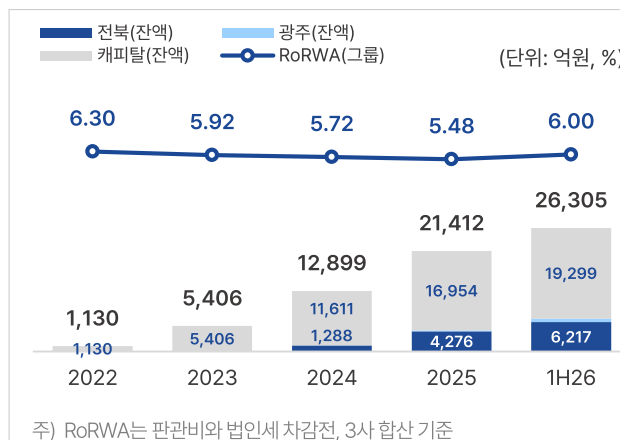
니치마켓 공략 (그룹 계열사간 시너지 확산 경로)

02

외국인 대출 (전북은행 ▶ 캐피탈 ▶ 광주은행)

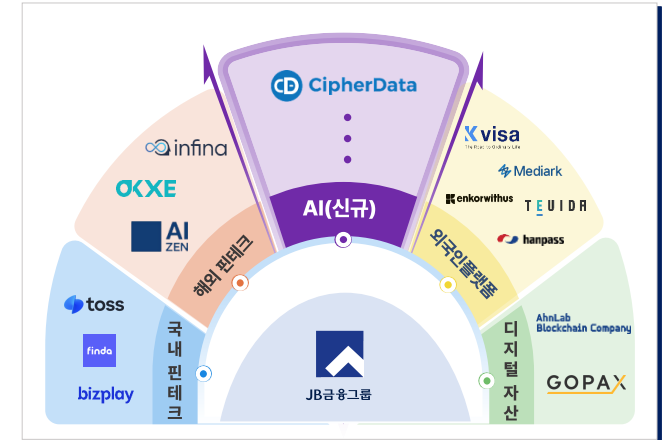


자동차담보대출 (캐피탈 ▶ 전북은행 ▶ 광주은행)



핀테크 협업

03



AX(AI Transformation)

04

AI 기반 생산성의 구조적 전환 추진 2030년 기준 연 1,000억 이상 가치창출 목표	핀테크사와 함께 AI Native Bank 선도 진출 전략적 협업, 금융 노하우 결합의 국내 최초 AI Bank 신설 추진
전략적 협업 금융특화 AI 역량 내재화 · JB 특화 에이전트 모델 확보	전략적 투자 분야별 AX 협업 파이프라인 확보·미래 성장 기회 선점

사업전략 개요 _ 주주환원 여력

- ☑ 그룹 4대 전략의 일관된 전개에 의한 자본 배분 (Capital Allocation) ➡ 지속가능 수익성 및 성장성 관리 ➡ 목표 CET1비율 관리 및 지속가능 주주환원 여력 확대
- ☑ 최근 5년 평균 ROE - RWA성장률은 8.3%p ➡ 최근 3년 평균 ROE - RWA성장률은 6.5%p로 감소

ROE - RWA성장률 : 주주환원 여력

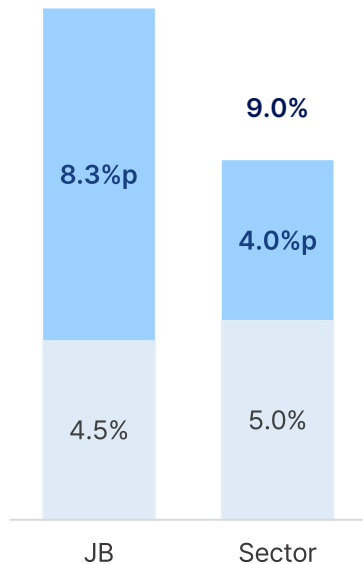
최근 5년('21~'25) 평균

최근 3년('23~'25) 평균

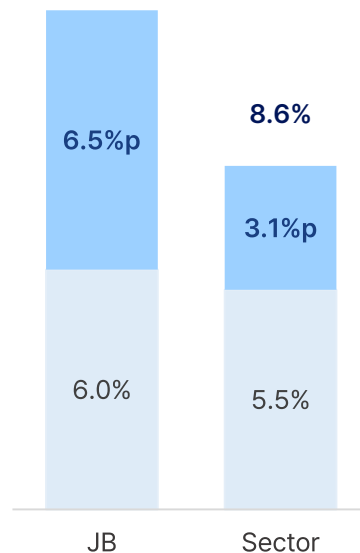
■ RWA성장률 ■ ROE-RWA성장률

■ RWA성장률 ■ ROE-RWA성장률

ROE 12.8%



ROE 12.5%

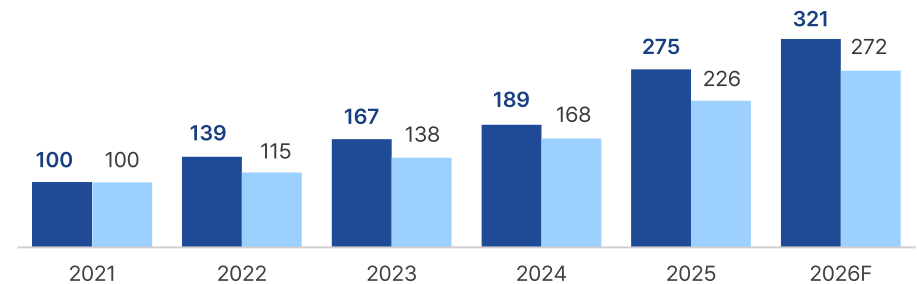


주) 은행업종: KB, 신한, 하나, 우리, BNK, iM, / Sector ROE & RWA성장률은 가중평균으로 산출
출처: 각 금융그룹사 Factbook

총 주주환원 규모 (JB vs. 은행업종)

■ JB ■ 업종합산

'21년 총 주주환원 규모 = 100

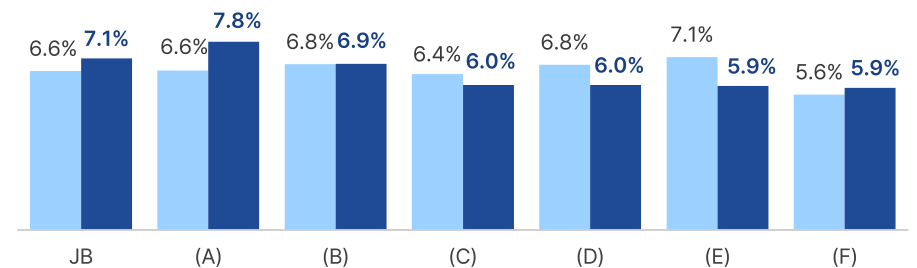


주1) 은행업종: KB, 신한, 하나, 우리, BNK, iM

주2) 26년 주주환원 규모는 컨센서스 기준 (지배순이익 컨센서스 X 애널리스트 리포트 예상 총주주환원율 평균)

시가주주환원율* (JB vs. 은행업종)

■ 2025 ■ 2026F



주) 은행업종: KB, 신한, 하나, 우리, BNK, iM

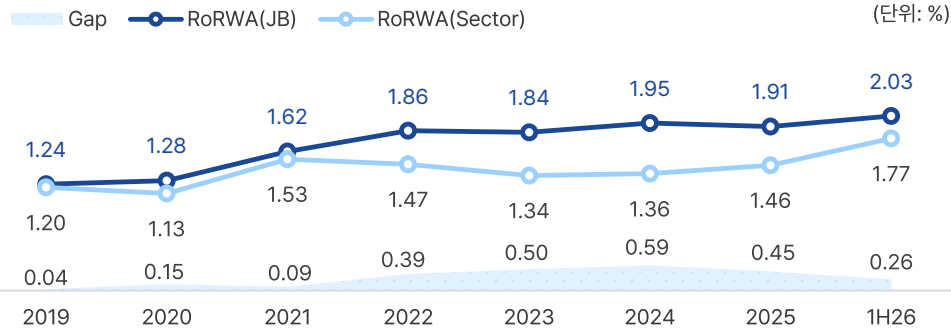
* 시가 주주환원율 = 주주환원 총액 / 시가총액 ('25년은 연말기준, '26년은 8월말 기준)

'26년 주주환원 총액은 컨센서스 기준 (지배순이익 컨센서스 X 애널리스트 리포트 예상 총주주환원율 평균)

I. 위험조정수익성 중심 포트폴리오 리밸런싱

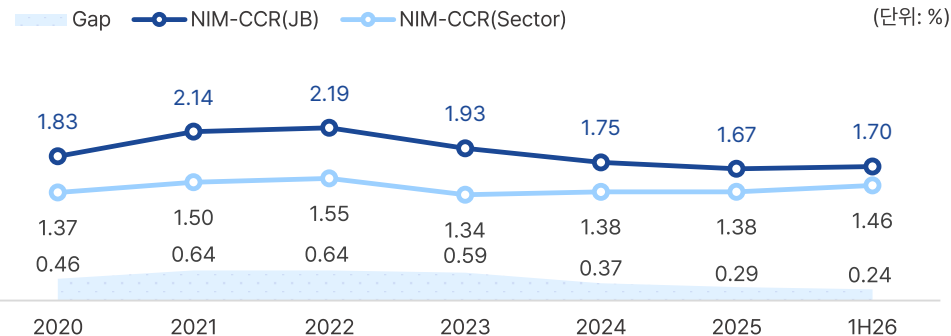
- ☑ RoRWA와 NIM-CCR 모두 업종 평균을 상회하고 있으나, 최근 업종 평균과의 격차는 축소되는 추세
- ☑ 2026년부터 RoRWA와 NIS-CCR을 함께 고려해 여신을 T1~T4로 세분화하고, 등급별 포트폴리오 조정 전략 추진
 - : T1 비중 확대, T4 리밸런싱을 통한 구조개선 * T2·T3 선별적 확대

RoRWA 추이 (JB vs. 은행업종)



주) 은행업종: KB, 신한, 하나, 우리, BNK, iM, / 가중평균으로 산출
출처: 각 금융그룹사 Factbook

NIM - CCR 추이 (JB vs. 은행업종)



주1) 은행업종: KB, 신한, 하나, 우리, BNK, iM, / 가중평균으로 산출
주2) 비교를 위해 NIM은 은행, CCR은 그룹 기준 / 카드사가 별도로 존재하는 시중은행의 경우 카드사 합산 기준
출처: 각 금융그룹사 Factbook

여신 포트폴리오 조정 전략 고도화

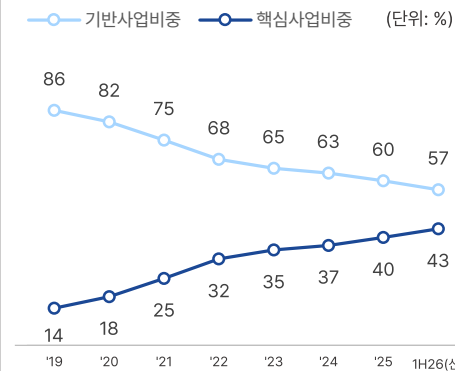
[기존] RoRWA 중심 전략

2025년까지 RoRWA를 핵심 기준으로 사업 포트폴리오를 구분하고, 고수익성 핵심사업 중심으로 자산 비중을 확대

[변경] RoRWA & NIS-CCR 모두 관리

2026년부터 RoRWA와 NIS-CCR을 종합적으로 고려한 T1~T4 상품군 세분화를 통해 여신 포트폴리오 관리 체계 고도화

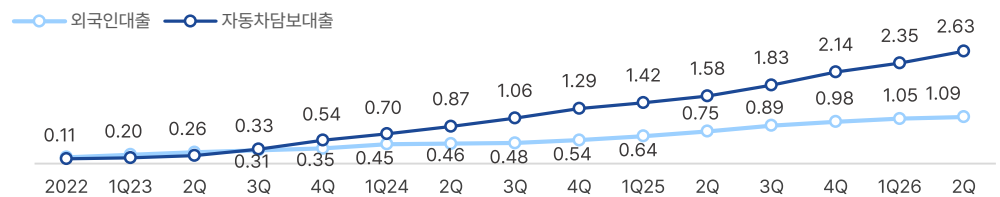
☑ 핵심사업 vs. 기반사업 전략



☑ T1 ~ T4 원화대출 그룹 분류

- T1**
 - Tier 1 (RoRWA↑, NIS-CCR↑)
 - ▶ 적극 확대
- T2**
 - Tier 2 (RoRWA↓, NIS-CCR↑)
 - ▶ 현상 유지 or 선택적 확대
- T3**
 - Tier 3 (RoRWA↑, NIS-CCR↓)
 - ▶ 현상 유지 or 선택적 확대
- T4**
 - Tier 4 (RoRWA↓, NIS-CCR↓)
 - ▶ 리밸런싱 통한 구조개선

舊 핵심사업 > 新 T1 상품 예시



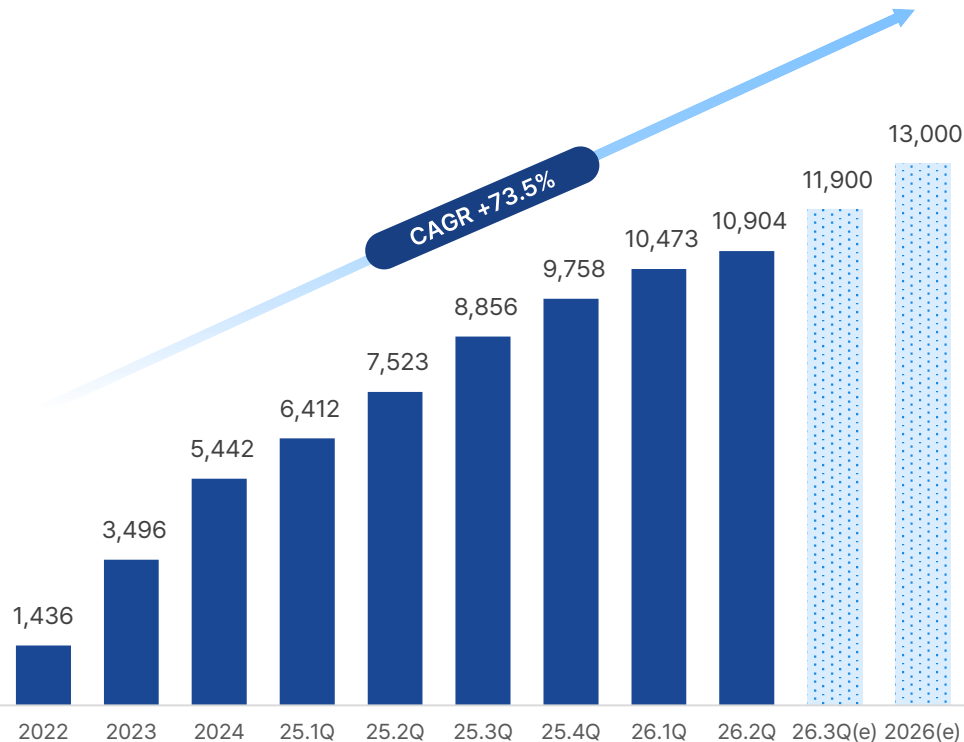
주) 전북B, 광주B, JB우리캐피탈 3사 합산 기준

II. Niche Markets 공략 _ 외국인 시장 환경 변화 및 타겟 확대

- ☑ 정부 E-9 도입 쿼터 축소 및 입국자 감소로 기존 E비자 중심 성장 여력은 점차 제한
- ☑ 이에 기존 근로자 중심에서 장기체류자·유학생 등으로 타겟을 확대하고, 비자별 특성에 맞는 상품 Line-Up 구축 필요
- ☑ 국내 장기체류 외국인 223.4만 명 중 JB유효 타겟 139.4만 명

JB 3사 외국인 대출 잔액

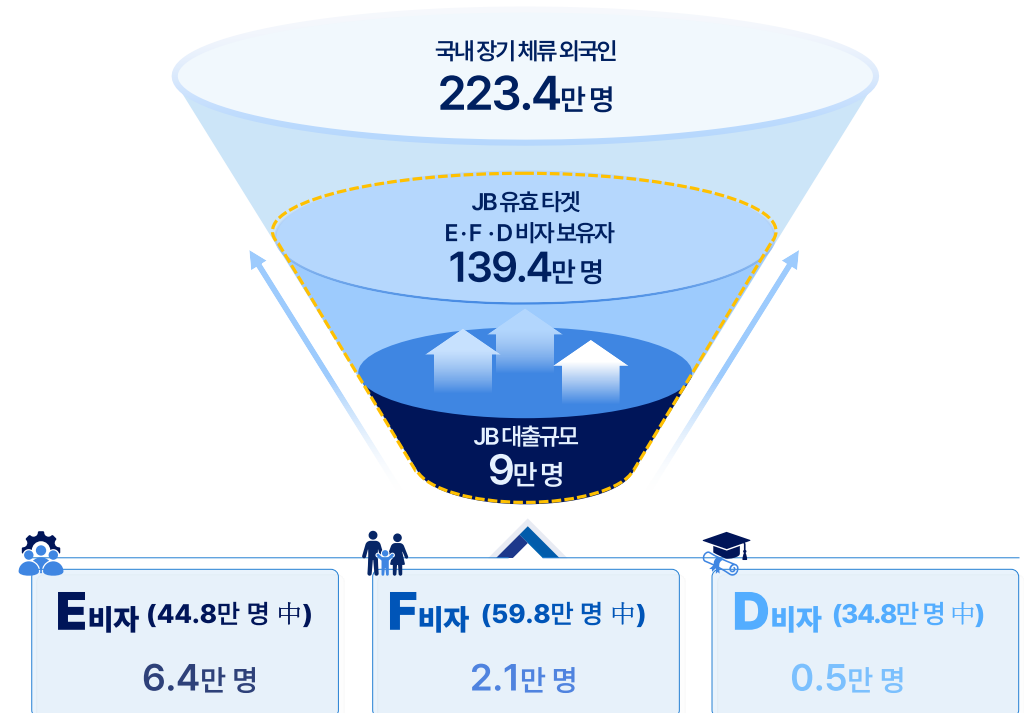
(단위: 억원)



주) JB 3사(전북은행, 광주은행, JB우리캐피탈)에서 취급한 외국인 대출 합산 잔액 / 2026(e)추정치
주) 출처: 법무부 체류 외국인 통계(26.6월), 고용노동부 외국인력 도입 현황, 출입국·외국인정책 통계월보(입국자)

국내 장기 체류 외국인 시장 내 JB 유효 타겟 규모

[E→F,D 비자로 타겟 확대]



주) '26.6월 국내 체류 외국인 데이터 기준 (출처: 법무부 출입국·외국인정책 통계월보)
주) JB 유효 타겟 시장(Addressable Market) : 근로자(E비자), 장기체류자(F비자, 재외동포 등), 유학생(D비자)
주) 전체 체류 외국인 중 단기체류자는 64만명으로, 상시 비자 별 현황에서는 제외

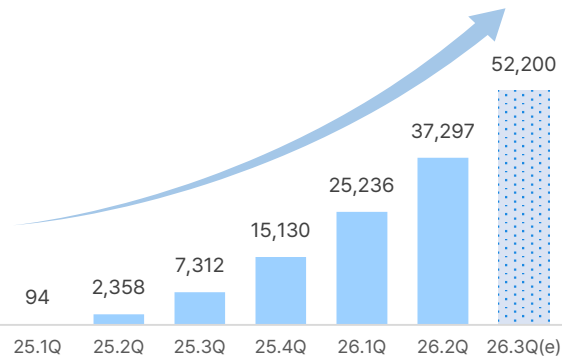
II. Niche Markets 공략 _ 외국인 시장 확대 전략 : 상품 및 채널

- ☑ BK앱내 「해외송금 비교 서비스」를 통한 플랫폼 이용 활성화 및 해외 송금 거래 지속 증가, 전자지갑 등 생활 금융서비스 확대로 고객 접점 강화
- ☑ (신용대출, 중고차구입 대출 중심에서 비상금·주택담보·자동차 담보·유학생 대출 등) 상품 Line-up 다변화를 통해 장기체류고객까지 Target 확대, 금융 상품 제공 범위 확장
- ☑ 국내 정주 가능성 높은 유학생을 미래 고객으로 선점, 학업·취업·장기체류·정주로 이어지는 Life Cycle 전반의 금융 수요 공략

고객 접점 강화 / 생활금융 서비스 확대

BK앱 해외송금 거래 추이 [누적]

(단위: 건)



☑ 「해외송금 비교」에 이어 생활 밀착형 서비스 지속 확대

- 전자지갑 출시 ▶ 충전, 결제, 간편 해외송금 제공
- ▶ 반복 방문 및 생활금융유저 확대

고객 접점 강화

Target 확대 / 상품 Line-up 다변화

1 Target 확대

근로자(태비자) 중심 ▶ 유학생(D비자)·장기체류자(F비자)까지 확대

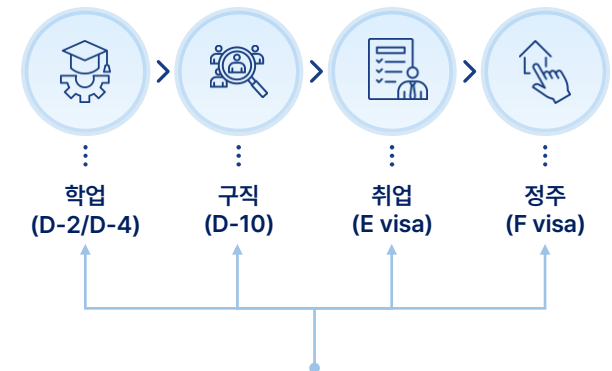
2 여신 상품 Line-up 확대

전북은행	신용대출	비상금 대출	F비자 신용대출
광주은행	신용대출	유학생 대출	주택담보대출(후순위) - 개인 사업자
JB 우리캐피탈	중고차 구입 대출	자동차 담보 대출	주택담보대출(후순위) - 개인/ 개인 사업자

Target 확대

미래 정주 고객 선점/ Life Cycle 전반 공략

외국인 유학생 국내 정주 단계



Life Cycle 전반 공략 :
유학생부터 정주 외국인까지 고객 관계 확장

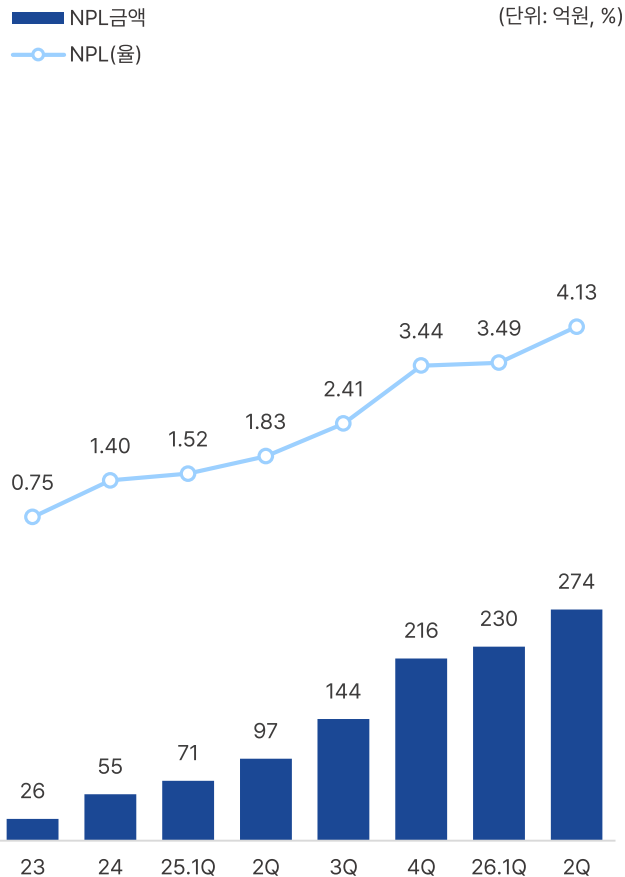
정주고객 선점

외국인 Life Cycle 전반으로 금융 접점 확장

II. Niche Markets 공략 _ 외국인 대출 건전성 관리 방안

- ☑ 외국인 대안정보 확대를 통한 신용평가모형 변별력 제고
- ☑ 외국인 연체관리 프로세스 개선을 통한 건전성관리 강화

외국인 대출 건전성 관련 현황



주) 전북은행 기준

외국인 신용평가를 위한 대안정보 확대 및 모형 고도화

☑ 외국인 신용평가모형 성능 제고를 위한 대안정보 확대

- 외국인 국민연금 납부정보 등 외부 대안정보 활용 추진 (국내 금융회사 최초)
- 외국인 전용 앱(Bravo Korea App.) 정보를 활용한 비정형 신용평가 항목 발굴
- 앱 이용 및 활동 로그, 고객 행동패턴 등 비정형 데이터 활용
- 본국 신용정보사 제휴(베트남 등)를 통해 외국인 신용정보 활용 확대

☑ 외국인 신용평가모형 고도화 추진

- 비자유형 등 상이한 고객 특성에 따른 모형 분리
- 기존 E비자 모형 외 F비자 모형 신규 개발 및 적용 완료
- 모형의 새로운 설명변수 생성방법론인 Feature Engineering 기법을 적용하여 정보 부족 한계 보완
- 이체, 납부, 송금, 소액결제 등 대안정보 활용수준 제고
- Machine Learning 방법으로 적용으로 모형 변별력을 최대화하고, 주기적 모형 업데이트 추진

회수단계별 연체관리 강화방안

「외국인 단기연체 콜센터」 도입 (8/13)

- 단기연체 집중관리를 통한 초기 정상화
- 1개월 미만 연체건 초기 대응 강화

타행 실시간 CMS 도입

- 실시간 출금을 통한 회수율 제고
- 연체 예방 및 자동이체 성공률 제고

「국내 사후관리」 강화

- 연체가능성 높은 대상 현장방문 강화
- 외국인 영업센터에 회수인력 집중 배치

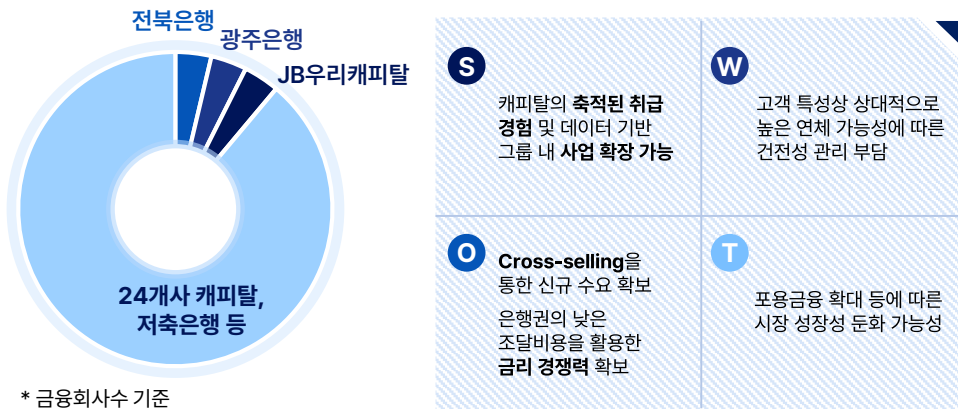
「현지 추심」 도입

- 외국인 소재 현지국가 소재 계열사 및 제휴업체와 연계하여 직접 추심 강화

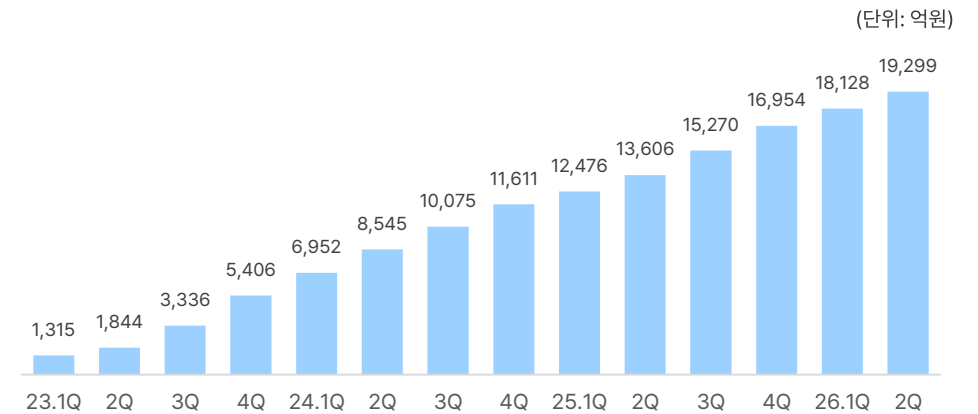
II. Niche Markets 공략 _ 자동차담보대출 확대 전략

- ☑ 외국인 대출의 건전성 관리를 강화하는 동시에, 자동차담보대출을 신규 성장 영역으로 확대
- ☑ JB우리캐피탈의 축적된 자동차담보대출 취급 역량을 기반으로 전북/광주은행까지 사업영역을 확대하여 그룹내 성장 기반 강화

자동차담보대출 시장 구성 및 SWOT 분석

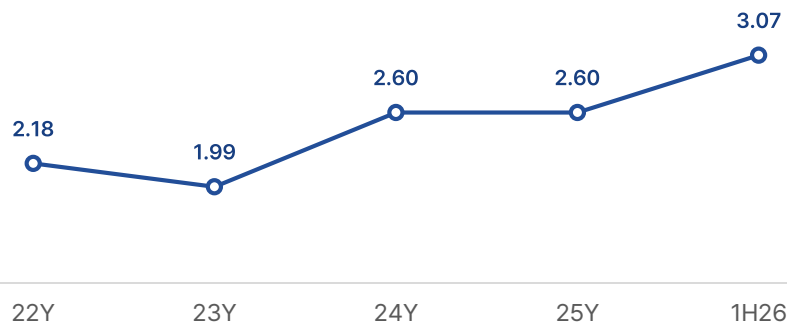


JB우리캐피탈 자동차담보대출 잔액 추이



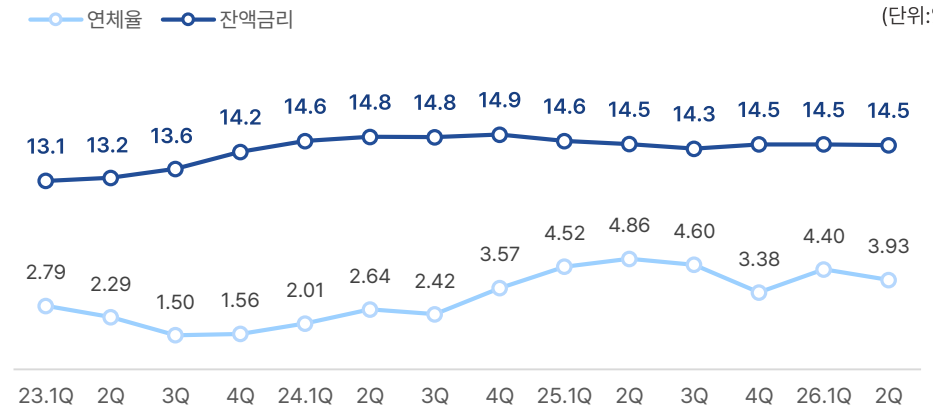
JB우리캐피탈 자동차담보대출 ROA

(단위:%)



JB우리캐피탈 자동차담보대출 금리 및 연체율

(단위:%)



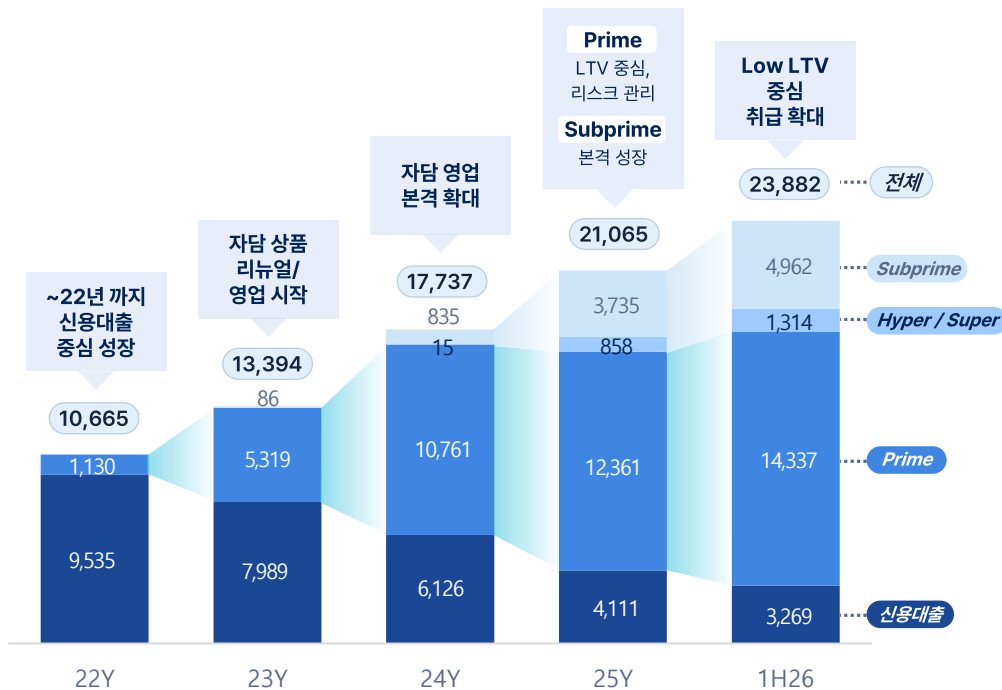
II. Niche Markets 공략 _ 자동차담보대출 확대 전략

- ☑ 캐피탈 중심의 자동차담보대출 확대를 통해 안정적인 성장 Track Record 확보
- ☑ 계열사별 검증된 사업 역량과 노하우 상호 전파를 통해 그룹 시너지를 확대하고 신규 성장 기반을 강화

자동차담보대출 성장 History

- **2022년**: 신용대출 중심 취급 및 성장
- **2023년**: 자동차담보대출(자담) 상품 경쟁력 리뉴얼 및 영업 재시작
- **2024년**: 자담 영업 본격 확대 성장
- **2025년**: Prime 리스크 중심 관리 / Subprime 양적 확대
- **2026년**: Low LTV 중심의 자담 취급 확대

(자산 기준, 단위: 억원)



그룹 시너지 확산 경로 ; 계열사간 우수 영업 노하우 전파 사례



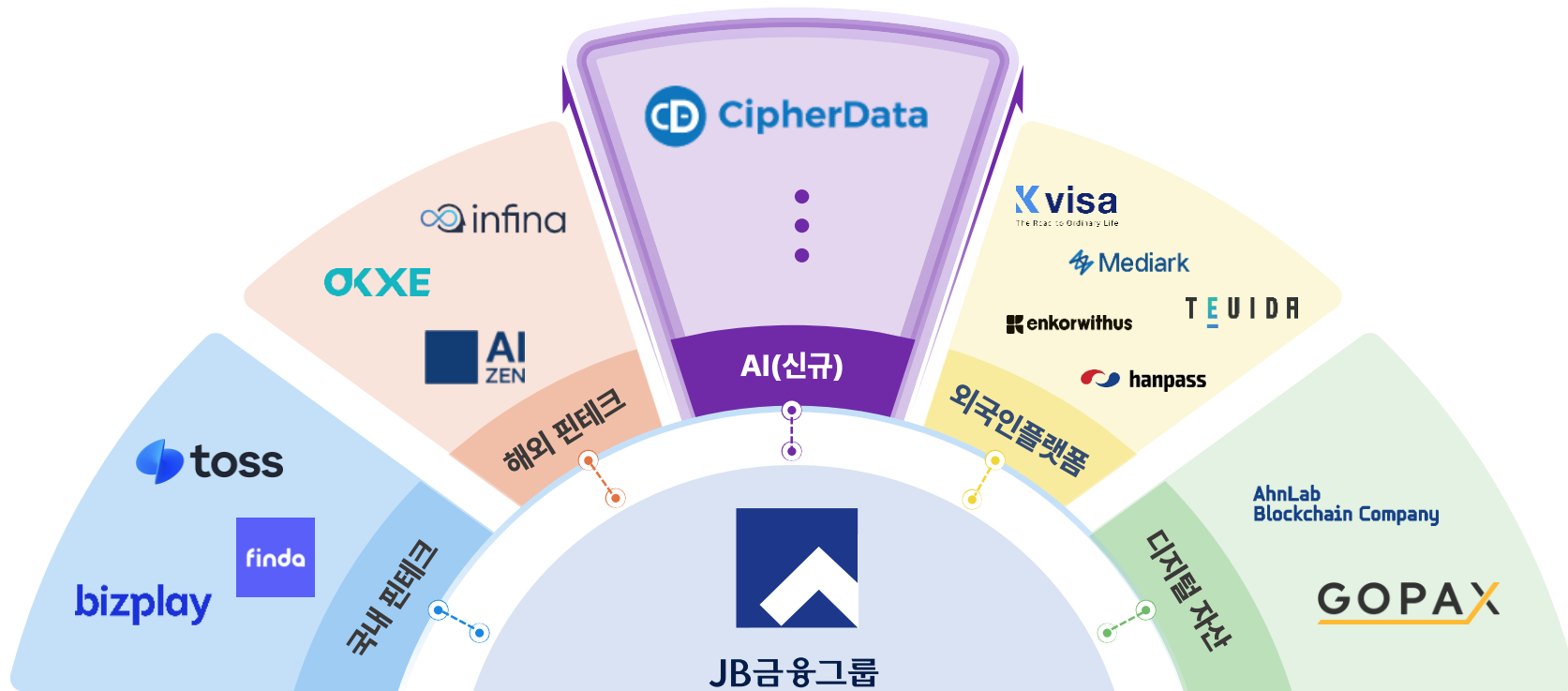
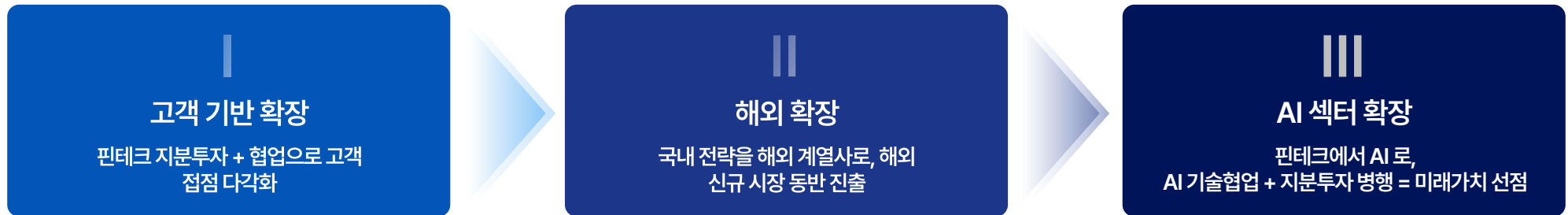
JB우리캐피탈의 자동차담보가치 평가 및 심사 노하우를
은행 여신 채널로 확대 적용



전북은행이 축적한 외국인 근로자 특화 신용평가, 심사, 노하우를
계열사 여신 프로세스에 이식

III. 핀테크 협업 _ 핀테크 파트너십에서 AI 투자까지

- ☑ JB의 독자적인 Inorganic 성장 전략은 대내외 환경 변화에 따라 국내-해외-AI로 빠르게 확장 적용 중
: 국내 핀테크(디지털 고객 기반 확대) ➡ 해외 확장(파트너사와의 해외시장 동반 진출) ➡ AI 기업(그룹사 AX 추진에 따른 AI 섹터 확장)



IV. AX _ AI 기반 새로운 JB 미래성장 추진

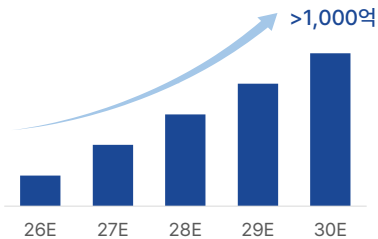
AI 기반 생산성의 구조적 전환 추진

“ 2030년 기준 연 1,000억 이상 가치창출 목표 ”

JP모건, 골드만삭스, RBC 성공 사례를 벤치마킹 하여 10대 과제를 선정

'26년 5대 우선과제

- | | |
|--------------|----------------|
| ① 컴플라이언스 | ④ 디지털 마케팅 |
| ② 여신 프로세스 | ⑤ AI컨택센터(AICC) |
| ③ IT 개발 프로세스 | |



주주가치 창출 구조

- 투자-성과-재투자 선순환: 창출된 성과를 후속 과제의 재원으로 순환시켜 추가 자본 부담 최소화
- 지속적 수익구조 개선: 일회성 비용절감이 아니라, 확보된 생산성을 고부가가치 업무로 재배치

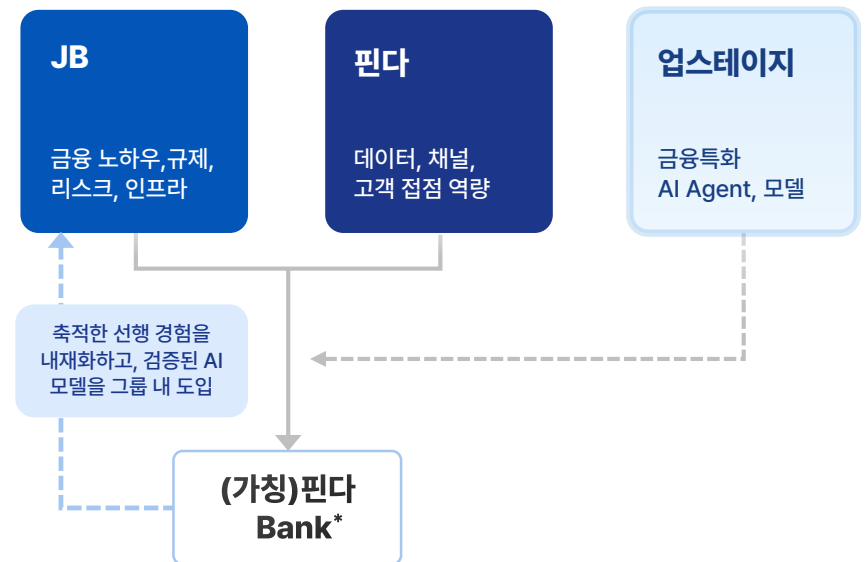
창출된 여력을 특화 연수 프로그램을 통해 실질 가치 창출로 재배치

- ▶ 미래역량 강화 후 신규사업 배치
- ▶ 영업점 여력 활용

핀테크사와 함께 AI Native Bank 선도 진출

“ 전략적 협업, 금융 노하우 결합의 AI Bank 신설 추진 ”

전략적 파트너사인 핀다, 업스테이지의 역량과 JB의 금융 노하우를 결합



3사 파트너십을 통해
국내 최초 AI Native Bank 추진

* 감독당국 인허가 절차 진행 중

IV. AX _ AI 기업과의 전략적 협업 x 투자로 새로운 성장엔진 확보

전략적 협업 x 전략적 투자

업스테이지와의 전략적 협업

☑ 협업 과제

01. 금융특화 혁신 에이전트 개발 등 AI 사업 협력
02. 금융도메인과 AI기술의 지식 역량 상호 교류
03. 지자체·지역 기반 공동 프로젝트 발굴 및 추진



금융특화 AI 역량 내재화
JB 특화 에이전트 모델 확보

AI기술기업 대상 펀드 결성

☑ 투자 기준

01. AI 펀드 결성 – 그룹사 투자재원 조성 및 발굴 체계 구축
02. 대상 선별 기준 – AX 시너지 x 미래 재무적 성과 효과가 동시에 높은 기업 선별
03. 사업 협력 – 투자와 동시에 그룹 계열사 업무 적용 과제 매칭



분야별 AX 협업 파이프라인 확보
미래 성장 기회 선점



RESPONSIBLE GROWTH
WITH JB FINANCIAL GROUP

[별첨]

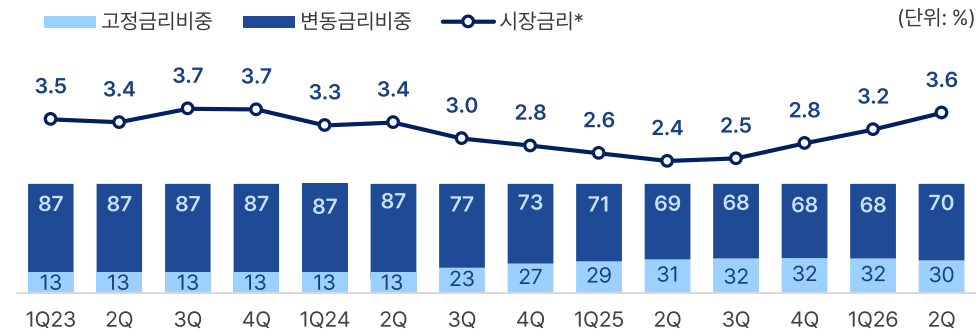
NIM 금리 민감도 & 건전성



NIM 금리 민감도

- ☑ (양행) 금리하락기를 대비하여 '24년 하반기부터 고정금리 대출의 비중을 확대하였으나, '25년 하반기부터 시장금리가 상승하며 2Q26 변동금리 대출의 비중을 확대
 - ▶ 고정금리 대출의 비중이 다소 높은 수준이나 변동금리 대출의 비중을 확대 중 (외국인, 비대면신용, 자동차담보대출은 대부분 고정금리 & 고정금리 상품 (원리금 분할상환))
- ☑ (캐피탈) 여전업사인 JB우리캐피탈에게 시장금리 상승은 NIM의 하락 요인으로 작용하나, 과거 금리 상승기 신속한 대응을 통해 NIM이 반등
 - ▶ 과거 사례처럼 금리 상승기 NIM의 하방경직성 확보 노력 지속 중

변동금리 대출 비중 (양행 합산)



주1) 시장금리*: 국고채 3년물, 주2) 외국인, 비대면신용, 자동차담보대출은 대부분 고정금리 & 고정금리 상품 (원리금 분할상환)
출처) 한국은행 경제통계시스템

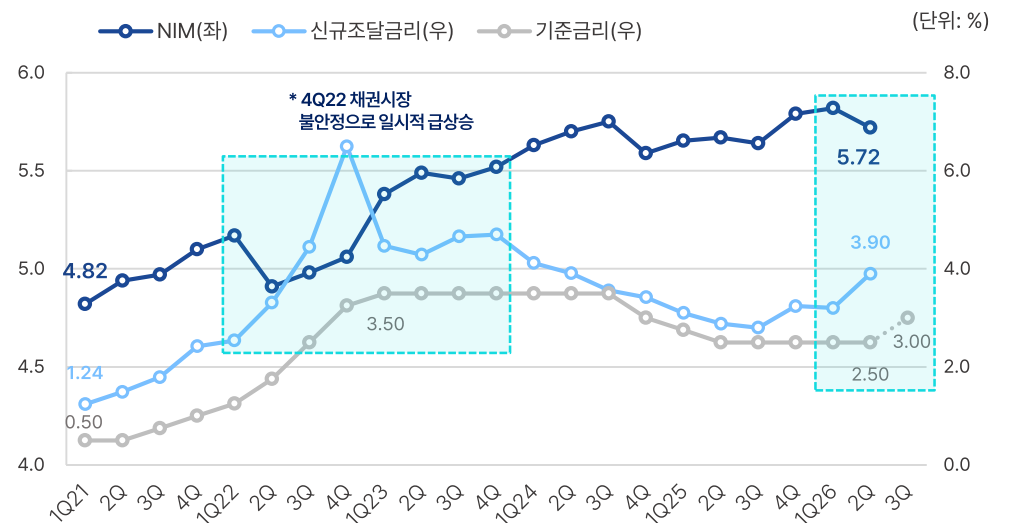
금리 민감도 (양행 합산)

	3개월 이하	3~6개월	6개월~1년이하
금리감응자산 비중	53%	28%	19%
금리감응부채 비중	43%	24%	32%
연간 NIM영향 (25bp 상승시)	+2.9bp	+1.0bp	-0.4bp

3개월 이하 단기 금리감응자산 비중이 단기 금리감응부채 비중보다 높아, 이론적으로 기준금리 25bp 변동 시 연간 약 3~4bp의 금리 민감도를 보임

출처) 양행 2Q26 금융감독원 업무보고서

JB우리캐피탈 NIM



* 4Q22 채권시장 불안정으로 일시적 급상승

- '22년 신규조달금리가 급등하며 2Q22 NIM이 하락
 - ▶ 금리 가이드라인 신설: 운용금리 산출 시 신규조달금리 반영
 - ▶ 신속한 대응으로 3Q22부터 NIM이 반등

- 2Q26 신규조달금리가 상승하며 NIM이 하락
 - ▶ 과거와 같이 금리 상승기 NIM의 하방경직성 확보 노력 지속 중

건전성 (은행)

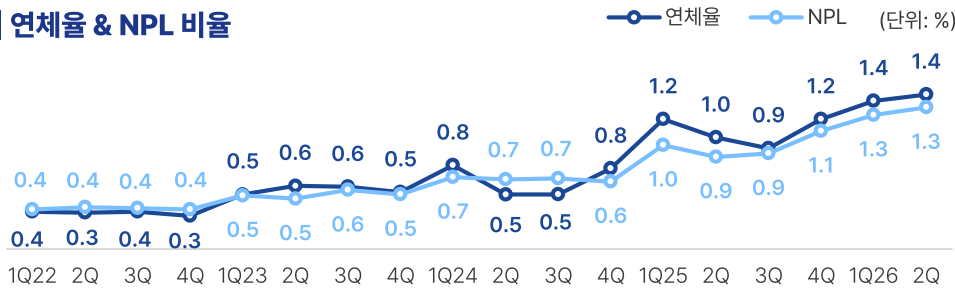
☑ '25년초부터 기업여신의 건전성 지표는 상승 추이를 보이고 있음. 다만, 담보(+보증서)대출 비중이 높아 CCR에 미치는 영향은 제한적

☑ 가계여신은 '23~'24년 비대면신용 대출의 건전성 악화로 CCR 또한 다소 높은 수준이었으나, 신용평가모형 개선 및 보증서 비중을 확대하여 CCR은 우하향 안정 추세

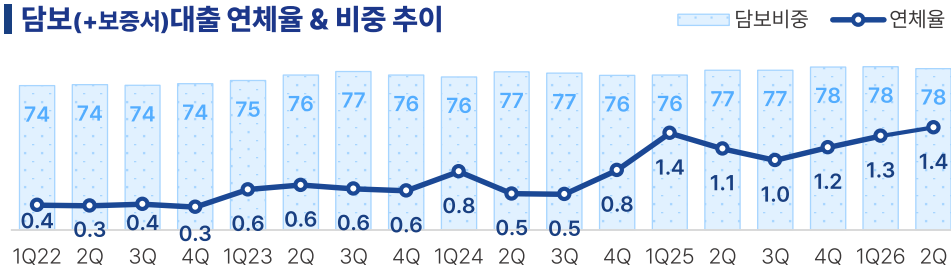
* 가계여신의 연체율과 NPL비율의 Gap은 서민금융진흥원 등 국가기관 보증서 대출 영향 (NPL분류 X)

기업여신 (은행합산)

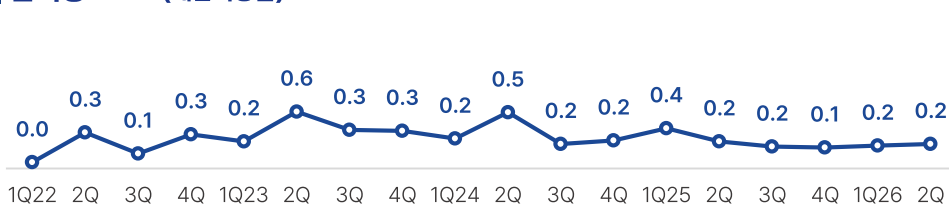
연체율 & NPL 비율



담보(+보증서)대출 연체율 & 비중 추이



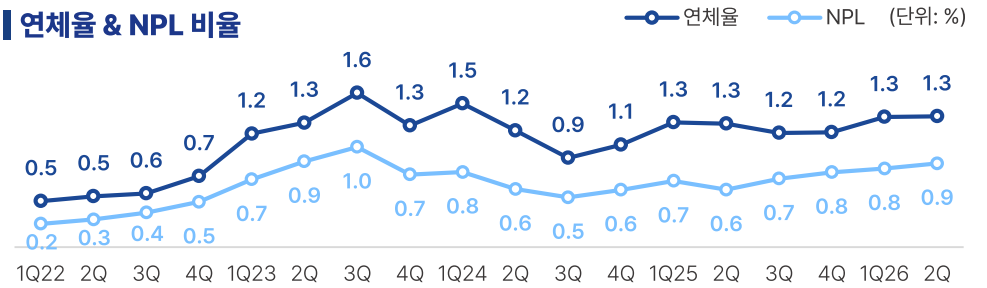
분기중 CCR (대손비용률)



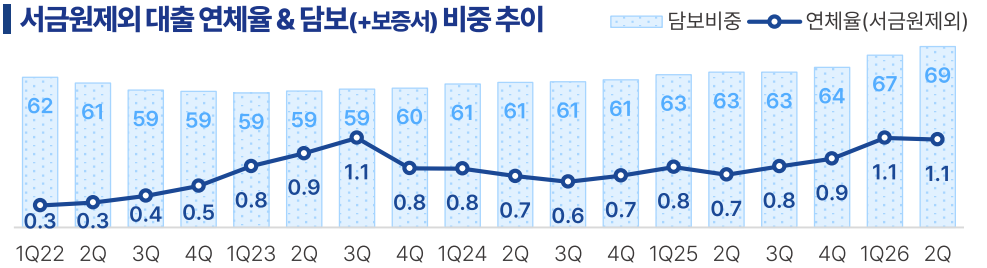
주) 기업여신: 기업대출 + 공공및기타대출, 분기중 CCR = 기업 총당금전입액 / 기업 총여신말잔 * 연환산
출처: 내부 Management Information System

가계여신 (은행합산)

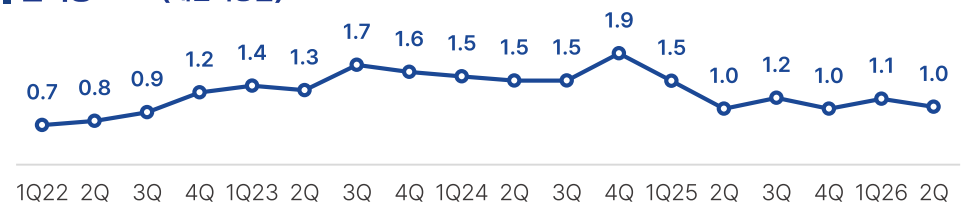
연체율 & NPL 비율



서금원제외대출 연체율 & 담보(+보증서) 비중 추이



분기중 CCR (대손비용률)



주) 분기중 CCR = 가계 총당금전입액 / 가계 총여신말잔 * 연환산
출처: 내부 Management Information System

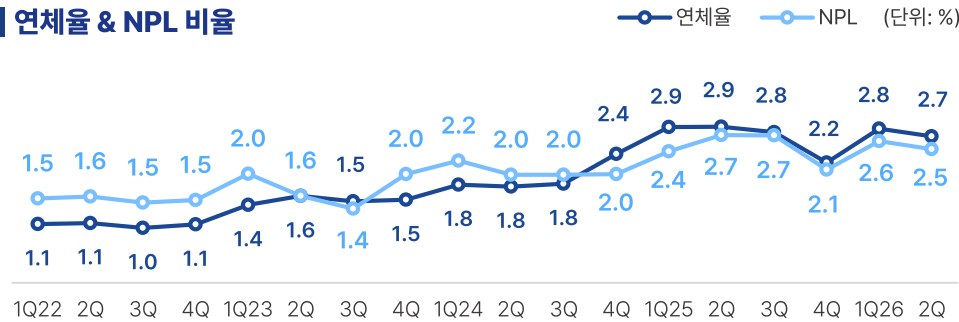
건전성 (JB우리캐피탈)

☑ '24년말부터 연체율이 상승하였지만, 위험조정수익성(RoRWA)이 높은 중고승용과 자동차담보대출의 비중 확대에 기인 ('25년 하반기부터 총여신 대비 40%를 상회)

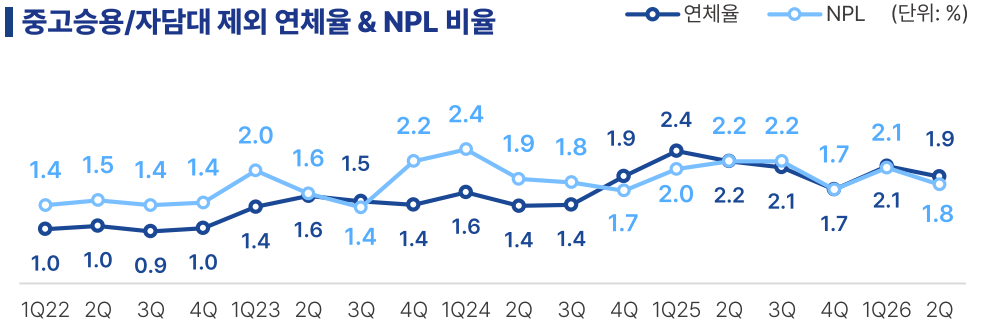
➡ 중고승용/자담대 제외 시 연체율과 NPL 비율은 2% 내외 수준

➡ 중고승용/자담대 비중 확대로 '25년부터 CCR은 2%대 초반을 기록하고 있지만, 고 위험조정수익성 상품(중고승용/자담대 RoRWA 5~7%) 비중 확대 기반 '25년 ROA는 2.5%를 상회

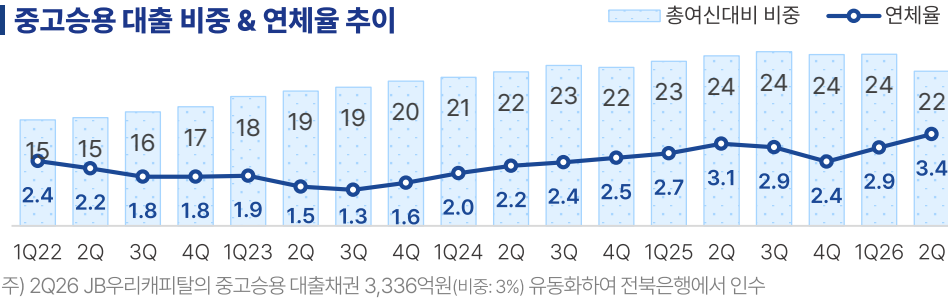
연체율 & NPL 비율



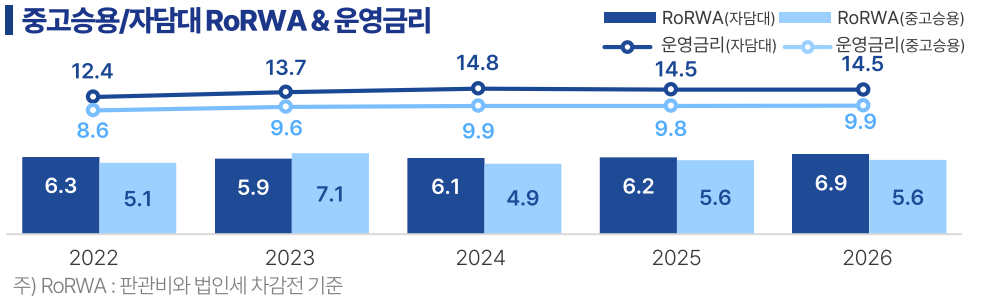
중고승용/자담대 제외 연체율 & NPL 비율



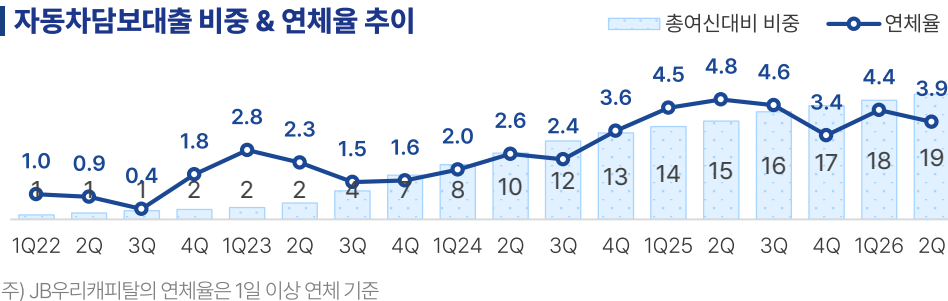
중고승용 대출 비중 & 연체율 추이



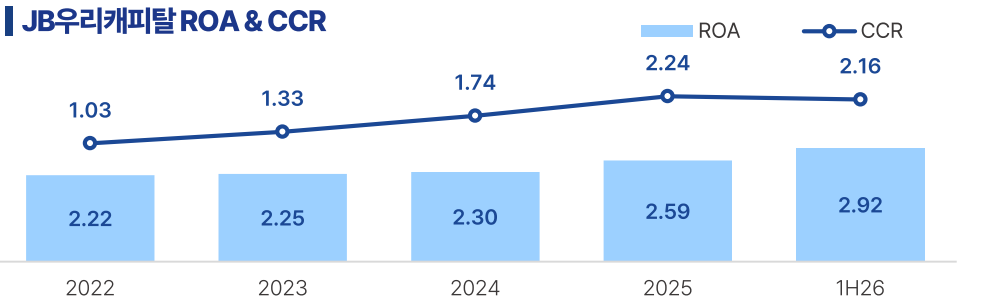
중고승용/자담대 RoRWA & 운영금리



자동차담보대출 비중 & 연체율 추이



JB우리캐피탈 ROA & CCR





END OF DOCUMENT

RESPONSIBLE GROWTH
WITH JB FINANCIAL GROUP