

JBFG's Capital Markets Day 2025

RESPONSIBLE GROWTH
WITH JB FINANCIAL GROUP





CONTENTS

PART I

JB금융그룹 사업 전략

PART II

그룹 펀더멘털 및 재무전략

PART III

주주환원 이행 현황 및 계획



Disclaimer

1. 본 자료에 포함된 경영실적 및 재무성과는 K-IFRS 기준에 따라 작성되었습니다.
2. 본 자료에 수록되어 있는 계획 수치는 2024년말 수립된 2025년도 그룹 업무계획 기준으로, 향후 경영환경의 변화에 따라 달라질 수 있습니다.
3. 일부 합계 및 비율/증감 수치는 반올림으로 인하여 단수 차이가 발생할 수 있습니다.
4. 당사 외 은행업종 관련 수치는 각 금융그룹에서 게시한 IR자료를 기반으로 작성되었습니다.
5. 본 자료는 정보제공의 목적으로 작성된 자료로서, 그 어떠한 결과에 대한 법적 소재의 증빙자료로 사용될 수 없음을 알려드립니다.



RESPONSIBLE GROWTH
WITH JB FINANCIAL GROUP

JB금융그룹 사업 전략

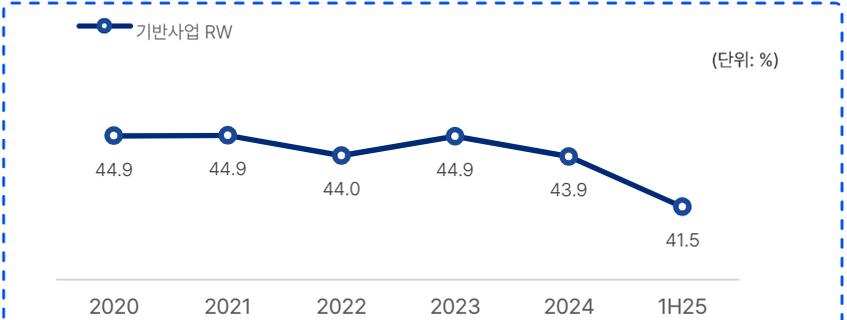


사업전략 개요

RORWA 중심 성장전략

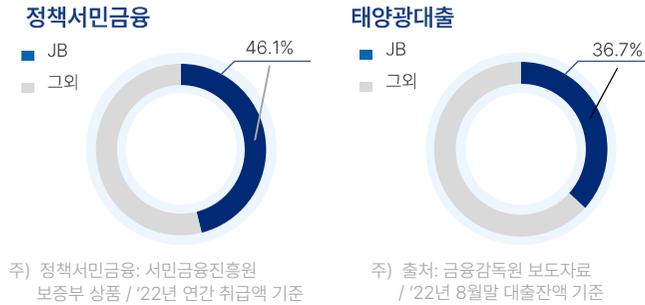


핵심사업 비중 확대

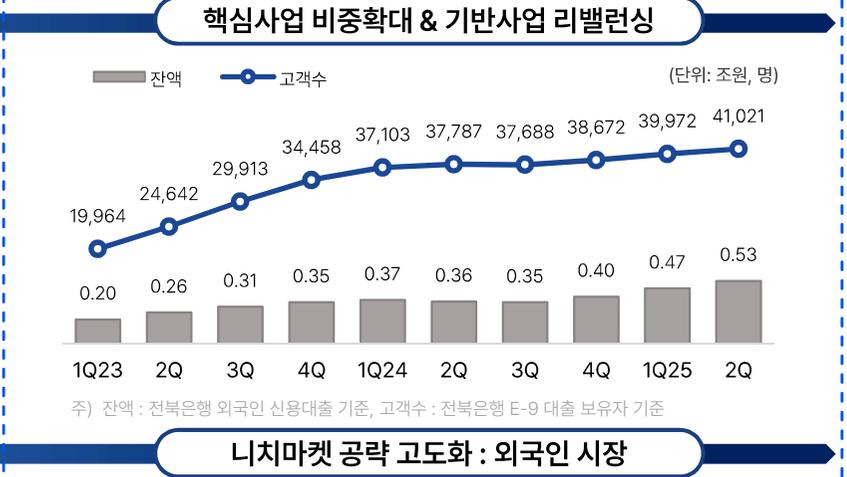


핵심사업 비중확대 & 기반사업 리밸런싱

니치마켓 공략 및 고도화

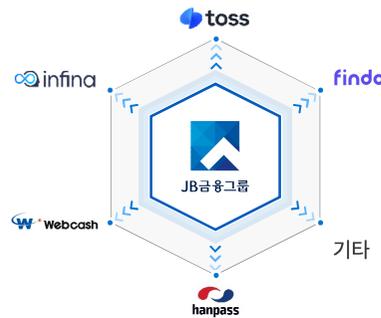


니치마켓 공략

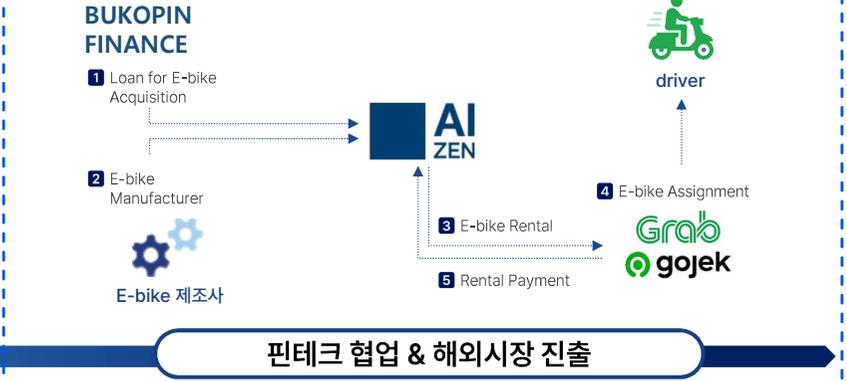


니치마켓 공략 고도화 : 외국인 시장

핀테크 협업 & 핀테크와 결합한 해외시장 진출



핀테크 협업



핀테크 협업 & 해외시장 진출

미래 수익성 및 성장성 확보



주) ----- 현재 진행 단계

1. 핀테크 협업 _ 핀테크와의 동반 성장

- ☑ 디지털 협업을 통해 지역적 한계 극복 및 외연 확장 추진 → 청년/외국인 고객층 유입 확대 및 자금량 증가 등 디지털 채널 중심의 성장세 지속
- ☑ 핀테크 / 플랫폼사의 특성에 따른 시너지 가능 영역에서의 협업 뿐 아니라, 신사업을 공동 추진하는 새로운 성장 모색 中

핀테크/플랫폼 회사 협업을 통한 성장 전략 및 사례



I
핀테크와의 시너지 고려하여 적정 수준의 지분투자 실행

II
강화된 협업을 통해 고객기반 확대, 사업 다각화, 자본이득 기대

III
신사업 공동 추진을 통해 새로운 성장 기회 모색 가능

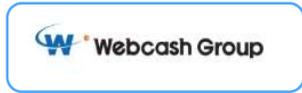
「토스뱅크」 광주은행과 '함께 대출' 출시
 ☑ 광주은행은 영업 채널 다각화, 토스뱅크는 자금조달 비용 절감 효과로 win-win
 (* 국내 최초 인터넷 은행과 전통 은행 협업 사례로 혁신금융서비스 지정)

「핀다」 신규 제휴 상품 및 수신 상품 협업 확대
 ☑ 전략적 협업을 통해 신규 상품 (대출 상품, 제휴 카드 등) 출시
 ☑ 스타트업을 잘 아는 '핀다'와 유니콘 전용 기업뱅킹 파일럿 추진

「한패스」 외국인 특화 금융시장 선점
 ☑ 한패스 앱 내 대출상품 디지털 브랜치 입점
 ☑ 한패스 데이터 활용 '외국인 신용평가 모형' 고도화 추진

「웹케시그룹」 기술 레버리지를 통한 상호간 경쟁력 강화
 ☑ 자금관리 솔루션 'Webill365'를 통해 PPCBank의 캄보디아 기업금융 확대
 ☑ 캄보디아 PPCBank 개발 지원으로 국내 수준의 디지털 뱅킹화

1. 핀테크 협업 _ 핀테크와의 동반 성장



현재

가시적 협업 성과 기대시점

미래



- ☑ 토스-광주은행 공동대출 출시('24.8) 이후 1년 만에 대출잔액 4,200억원 달성



- ☑ 핀다 앱 내 전북은행 대출 가심사 정확도 및 대출 프로세스 개선으로 대출 실행률 5.3% 상승
- ☑ 전북은행-핀다 PLCC카드 런칭 ('25.4)
- ☑ 스타트업 대상 banking 플랫폼 '핀다 유니콘' 전북은행과 개발 중('25.4Q 런칭 예정) → 스타트업 수신자금 예치 협업



- ☑ 한패스 앱 내 전북은행 디지털브랜치 외국인 대출 취급
- ☑ 한패스 앱 연계 전북은행 가상계좌 발급 99,620좌 / PPCB MTO 해외송금 누적 거래건수 : 45,671건 (비이자수익 약 9억원)
- ☑ 현재 상장 추진 중 (상장예비심사신청서 거래소 제출, '25.9월)



- ☑ 전북/광주은행 지역화폐 입찰 시 비즈니스플레이와 공동 추진
- ☑ 광주은행-웹캐시 AI 기반 기업자금관리서비스 공동 개발
- ☑ 캄보디아 계열사 Kosign과 PPCB 간 협업으로 IT/디지털 기술력 보완 및 공동상품(Webbill365)을 통한 기업고객 마케팅



- ☑ 높은 플랫폼 활동고객 보유('25.6월 MAU 180만명, AUM 1,900억원)
- ☑ JBSV 주식계좌 약 6,000좌 유입으로 JBSV 고객기반 확대에 기여



- ☑ 활성사용자수 150만명, 시장점유율 약 18%
- ☑ 향후 JB그룹의 베트남 진출을 위한 고객확보 교두보 역할 기대

외국인 생활·금융 플랫폼 “Bravo Korea” 기반
JB만의 차별화된 사업 전략을 통한 국내 외국인 시장 경쟁우위 확보

1 외국인 금융 커버리지 확대

대출 취급대상 확대, 해외송금비교서비스

- 취업비자(E비자) 중심에서 유학 및 재외동포(D2, F4 등)까지 확대
- 해외송금비교서비스 런칭 ('25.3)
- Next 서비스 준비

3 외국인과 함께하는 새로운 조직 문화 구축

17개국 현지 직원 채용, 외국인 전용 고객센터 운영

- 계열사 포함 그룹 내 136명의 외국인 상담사, 서비스 기획, 데이터 인력 등 구성
- 외국인 밀집지역 및 외국인 인플루언서 연계 연계 온·오프라인 마케팅 추진



2 Bravo Korea 앱 기반 생활·금융 서비스 제공

디지털/핀테크 협업을 통한 외국인 생활·금융 서비스 제공

해외송금 비교 서비스	SIMTOMI AI 문진 기반 의료검색 서비스
enkorstay 외국인 거주 검색 서비스	K visa 외국인 비자관리 전문 서비스
TEUIDA 외국인대상 한글교육 서비스	kowork 외국인 채용 등 구인구직 서비스

4 CB(Credit Bureau) 프로젝트 추진

외국인 고객 신용정보 연속성 제공을 통한 로열티 제고

- 현지 중앙은행, 신용정보원, CB사 등과 긴밀한 네트워크 인프라 구축
- 외국인 고객 신용정보 연속성 제공으로 금융 포용성, 로열티 제고

2. 외국인 사업 _ 외국인 금융 커버리지 확대 / 생활·금융 서비스 제공

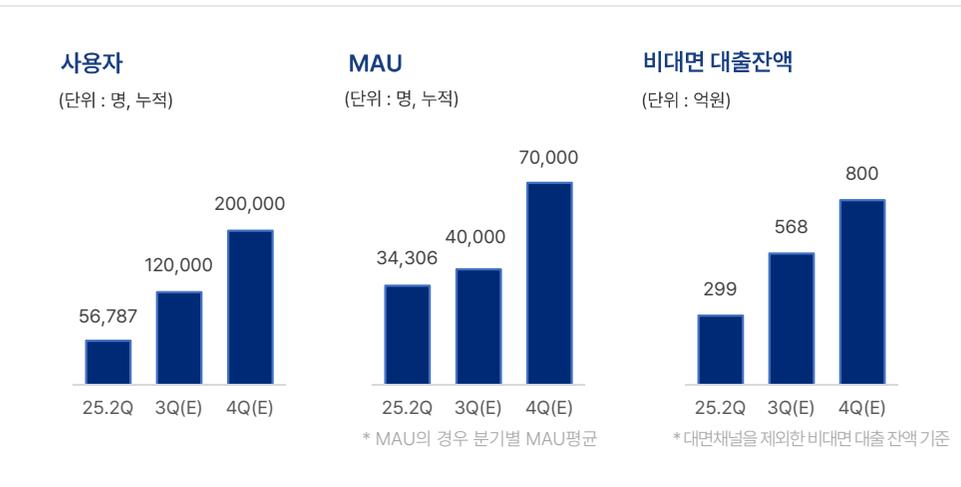
1. 외국인 금융 커버리지 확대

1 금융상품 Line-Up 확대를 통하여 '25년 외국인 대출 잔액 1조원 이상 달성 목표

- ▶ 취급비자 확대: 취업 비자(E비자) 중심에서 유학비자(D계열), 재외동포(F4 등)까지 확대
- ▶ 계열사간 시너지 창출을 위한 외국인 신상품 출시:
 - [광주은행] 유학생신용대출 / [캐피탈] 자동차담보대출, 중고차담보대출

2 플랫폼 기반 해외송금 비교 서비스 고도화 및 앱 내 서비스를 활용한 MAU, 비대면 대출 취급 활성화

- ▶ 외국인 생활·금융 플랫폼 Bravo Korea 런칭(3/31) 후 사용자 10만명 달성
- ▶ 해외송금 비교 서비스 내 참가업체(한페스 등)와 프로세스 퍼널 내재화를 통한 고객 사용성 개선
- ▶ 친구추천, 걸음수 분석, 간편 대출신청 서비스 등을 활용하여 MAU 및 외국인 비대면 대출 취급 증대



2. Bravo Korea 앱 기반 생활·금융 서비스 제공

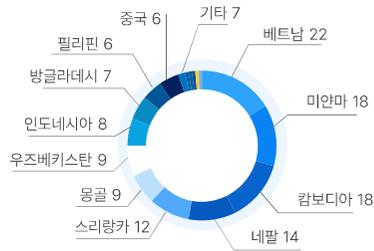


2. 외국인 사업 _ 외국인과 함께하는 새로운 조직 문화 구축 / CB 프로젝트

3. 외국인와 함께하는 새로운 조직 문화 구축

외국인 직원 채용

- ☑ 우수 외국인 인턴 직원 전환 제도 도입
 - ▶ Bravo Korea (잡재)고객을 잘 이해하는 국내 거주 외국인을 마케팅 인력으로 적극 활용
- ☑ 국내 금융회사 최초 외국인 신입직원 채용
 - ▶ 디지털 서비스 기획, 데이터 분석, 리스크 관리 등 업무수행 중



찾아가는 마케팅을 통한 시장 선점

- ☑ 외국인 거점 지역 오프라인 마케팅
 - ▶ 서울 중앙성원 (이태원 이슬람 사원), 대학교 여학당 등 친구추천 서비스 연계 오프라인 마케팅 진행
- ☑ 국내 외국인 문화 축제, 행사 참여를 통한 외국인 친화적인 브랜드 이미지 구축
 - ▶ 파주 몽골 나담 축제(6월), 캄보디아 프츨본 행사 (10월 예정) 등

온-오프라인 연계 마케팅

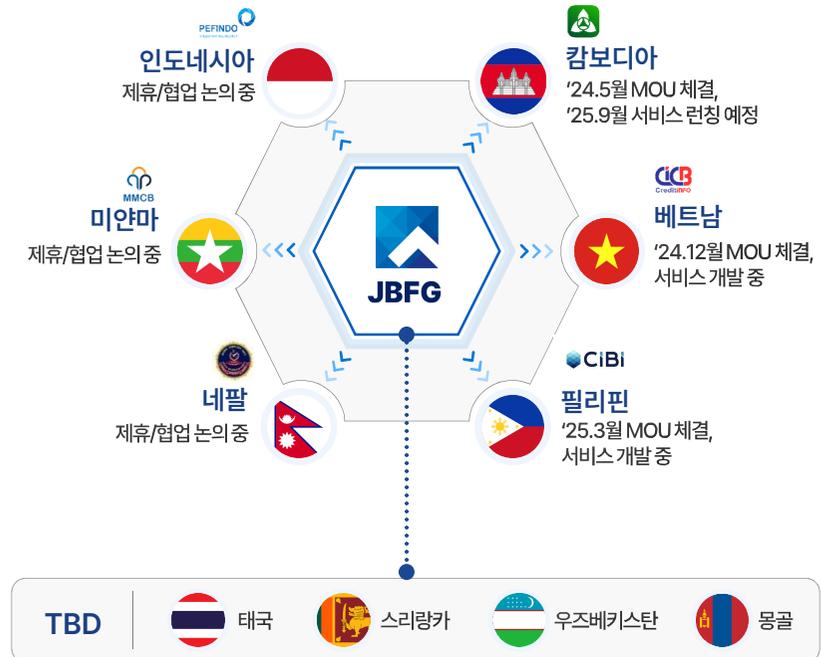
- ☑ 자발적 바이럴 확산
 - ▶ 틱톡 인플루언서 Bravo Korea 오프라인 마케팅 참여 콘텐츠화
- ☑ 틱톡 코리아와 전략적 협업 기반 브랜드 캠페인 추진
 - ▶ Bravo Korea 플랫폼 회원가입 및 브랜드 마케팅, 해외 계열사 마케팅 컨설팅 및 글로벌 네트워크 공유



조회수 16만, 좋아요 1.2만

4. CB(Credit Bureau) 프로젝트 추진

- ☑ JB가 선도적으로 추진 중인 국가간 신용정보 교환 사업으로, 현지 중앙은행, 신용정보사, 현지 은행 등과 네트워크 인프라 구축
- ☑ 외국인 고객 신용정보 연속성 제공으로 금융 포용성, 로열티 제고 및 JB만의 국내 외국인 사업 경쟁우위 확보



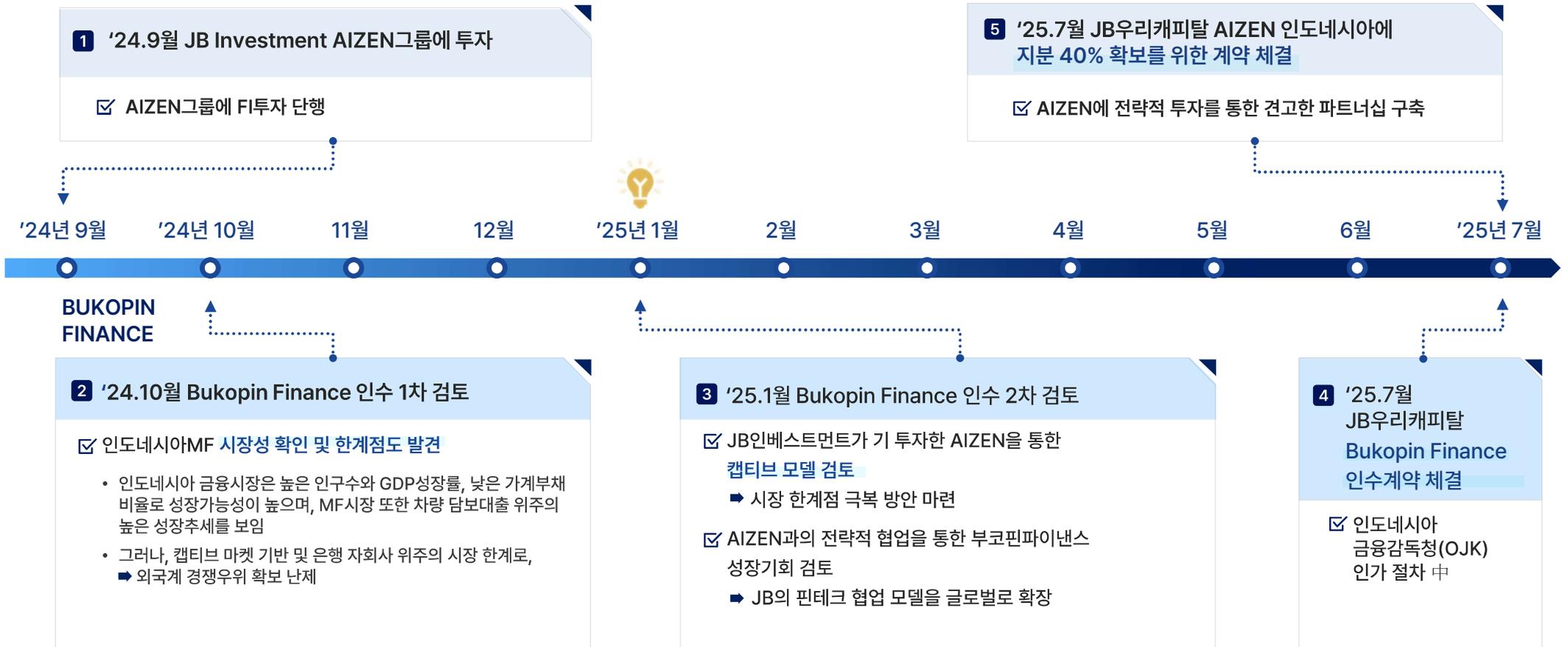
2. 외국인 사업 _ 사업 선순환 흐름도



3. 해외시장 신규 진출 - 그룹 시너지 기반 JB핀테크 성장 모델의 해외 확장

JB만의 핀테크 In-organic 성장 모델을 해외로 확장

- ☑ 금융 수요를 기 확보한 파트너사와 동반 진출을 통해 해외시장 성공적 안착을 가속화하는 혁신적 모델
- ☑ 핀테크의 성장을 지원하고 상호 시너지를 창출하는 JB만의 In-Organic 상생 전략의 글로벌 시장 확대 적용
- ☑ 그룹 내 효율적인 내부 협업 시스템 작동을 통한 그룹 시너지 연계



3. 해외시장 신규 진출 - 협업 전략 및 구조

Bukofin Finance x AIZEN 협업모델

☑ AIZEN 인도네시아와 적극적 협업을 통해 Bukopin Finance ROE 20% 수준 달성 목표

* 인도네시아 정부는 2030년까지 E-Bike 13백만대 보급을 목표 → Grab과 Gojek은 2030년까지 E-Bike 4백만대 공급 예상, 이 중 AIZEN은 1백만대 공급을 목표로 하고 있음

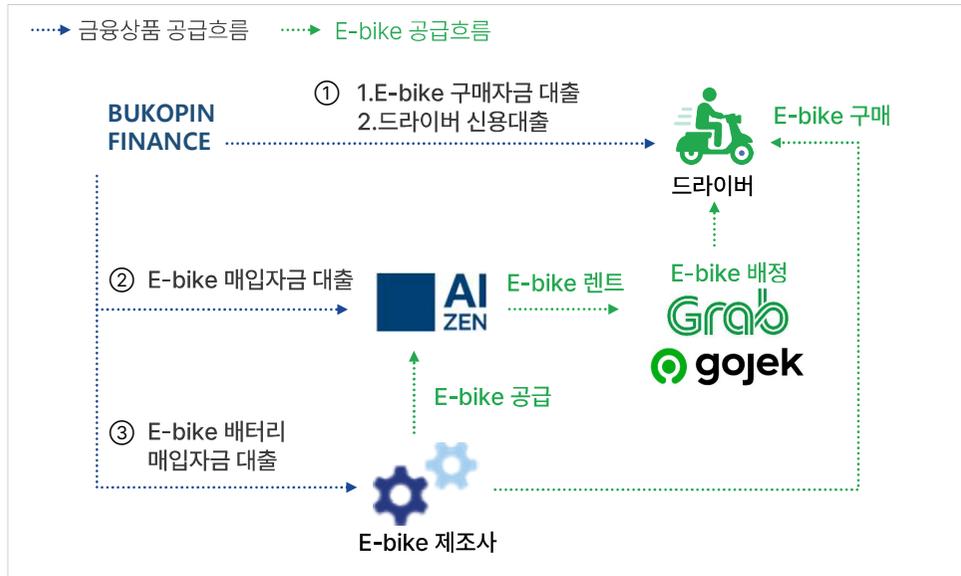
JB의 역할

- ☑ AIZEN에 E-Bike 매입자금 대출
- ☑ 드라이버 대상 E-Bike 구매 및 신용대출
- ☑ E-Bike 제조사에 배터리 매입자금 대출

AIZEN의 역할

- ☑ JB의 잠재 대출고객(드라이버, 제조사 등) 연계
- ☑ 배터리 등 비금융 분석 데이터 제공
- ☑ 드라이버 대출 관련 회수 대행

협업 구조도



사업모델 전략 포인트

- 1 AIZEN E-bike 매입자금 대출**
 - Grab, Gojek 등 대형플랫폼에 렌탈 목적 E-bike 매입에 대한 견고한 대출수요 존재
- 2 드라이버 E-bike 구매자금대출 / 신용대출**
 - Grab/Gojek 드라이버의 풍부한 금융수요를 JB로 연계
 - Grab/Gojek의 드라이버 수익금 지불 시 대출원리금 선 공제를 통한 리스크 최소화
 - AIZEN을 통한 E-bike 비금융데이터(드라이버 운행기록, 배터리 교체내역 등) 확보 등 드라이버 신용평가모델 정교화
- 3 E-bike 제조사 배터리 매입자금 대출**
 - 1 2 E-bike 매입 수요를 기반으로 E-bike 제조사 금융수요 선점

(참고) AIZEN그룹은 베트남에도 법인을 운영하고 있으며, 베트남 시장 환경변화에 대응하여 E-Bike 사업을 적극 확대할 계획

→ AIZEN 베트남 법인은 Grab 베트남과 협업하여 E-Bike '25년 1,000대, '26.1Q 8,000대 공급 계획

* 베트남 당국은 '26년 7월부터 하노이시 중심가 휘발유 오토바이 운행을 금지할 예정이며, '26년부터 호치민시 휘발유 오토바이 40만대를 단계적으로 퇴출시킬 계획



RESPONSIBLE GROWTH
WITH JB FINANCIAL GROUP

||

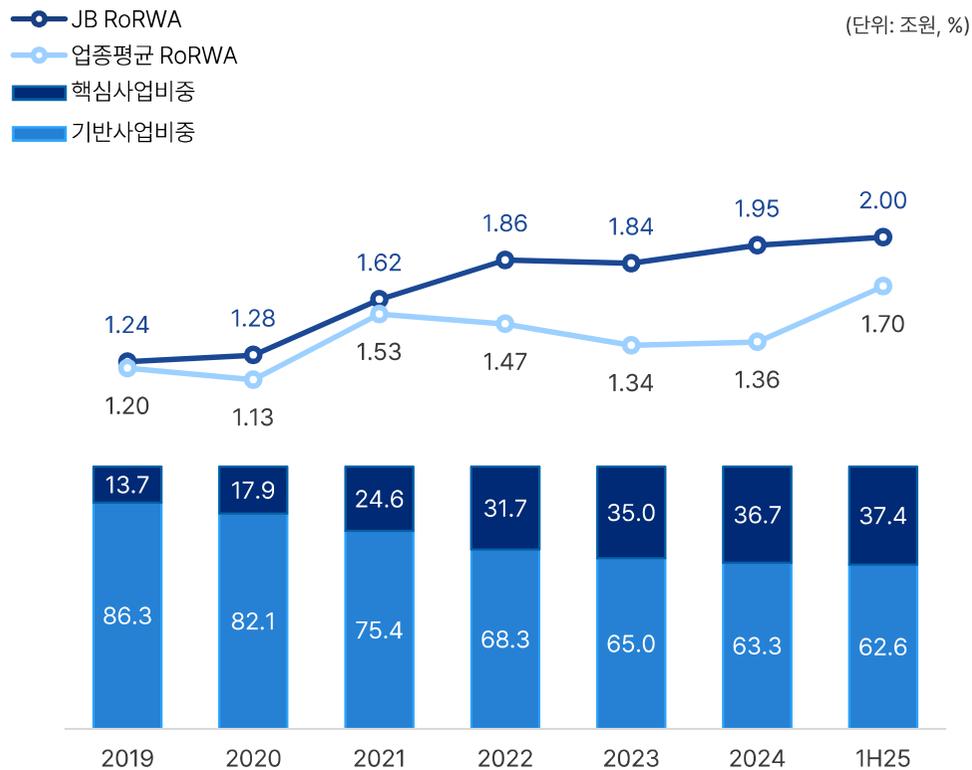
그룹 펀더멘털 및 재무전략



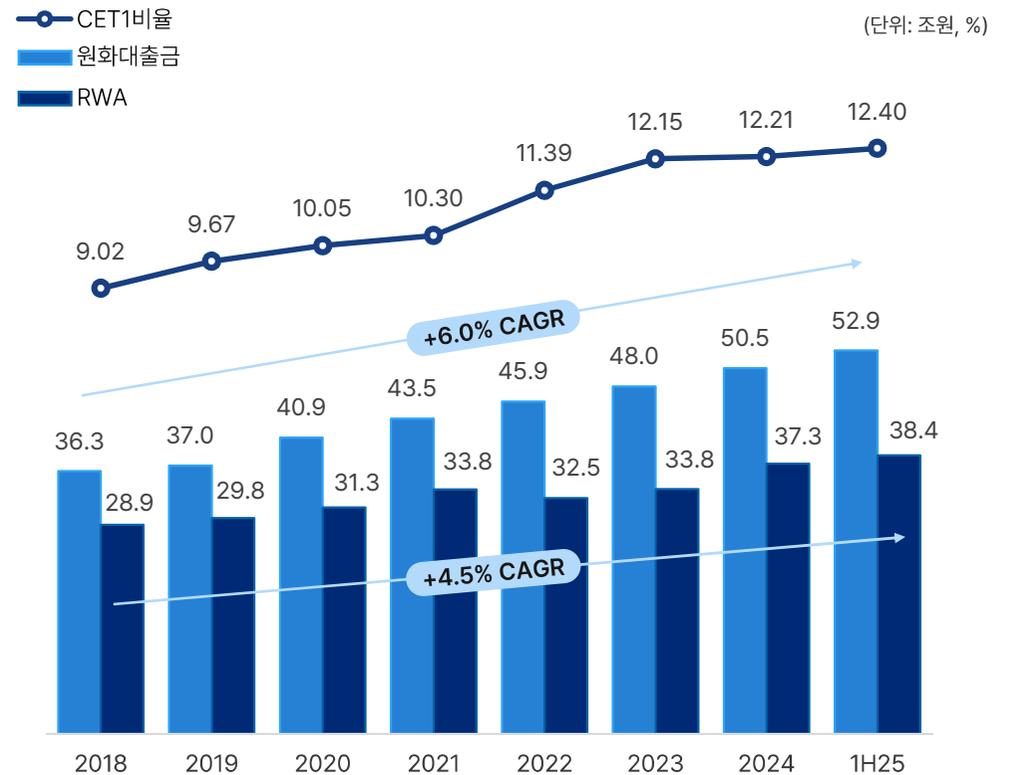
그룹 펀더멘털 및 재무전략 _ 대출 성장 vs. RWA 성장

- ☑ 2019년 이후 핵심사업 비중 확대를 통해, 그룹의 RoRWA는 섹터 평균을 지속 상회하며 상승 추세를 이어오고 있음
- ☑ 또한, 같은 기간 그룹의 원화대출금 규모가 연평균 6.0% 증가하는 가운데에서도, RWA 성장은 이보다 낮은 연평균 4.5% 수준을 유지하면서, 그룹의 CET1 비율이 지속적으로 상승하는데 일조

핵심사업 비중 & RoRWA 추이



그룹 원화대출금 성장 vs. RWA 성장 & CET1 비율 추이

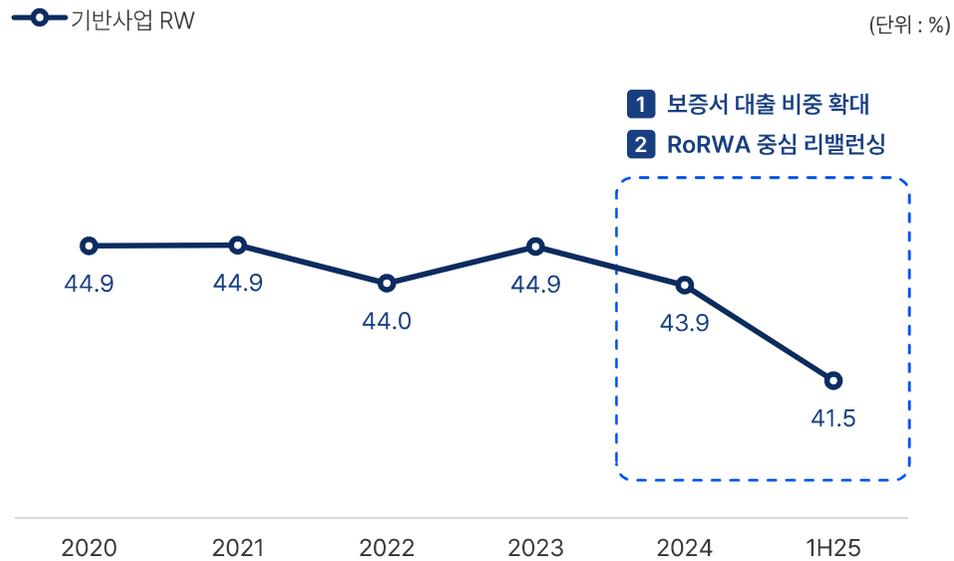


주) 은행업종 : KB, 신한, 하나, 우리, BNK, iM (가중평균)
Source : 각 금융지주사 Factbook

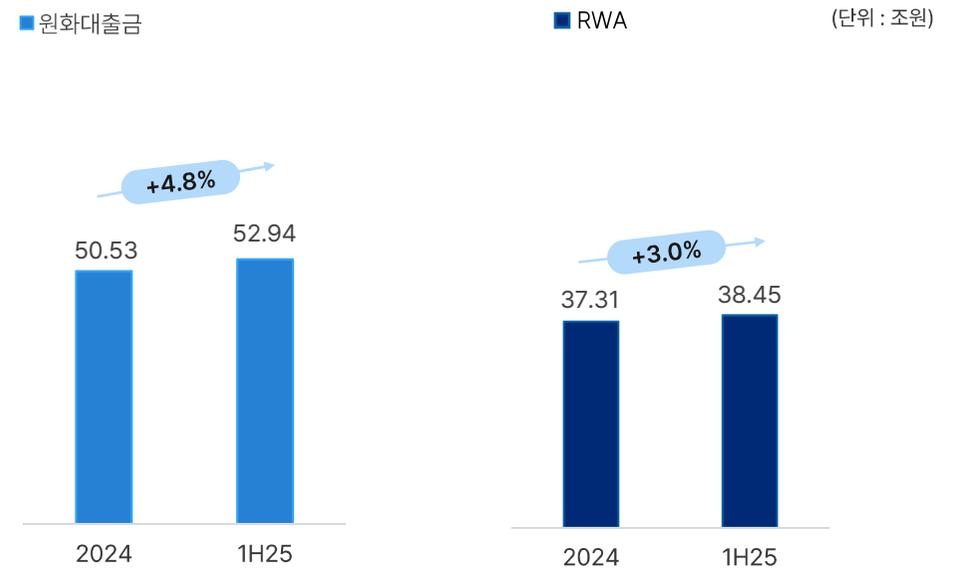
그룹 펀더멘털 및 재무전략 _ RoRWA 중심 성장

- ☑ 핵심사업 비중 확대 전략 지속과 함께, 최근 기반사업 내에서도 RoRWA 중심으로 자산 리밸런싱을 추진 중
- ☑ 1H25말 기반사업 평균 RW는 '24년말 대비 2.4%p 하락하였고, 그 결과 1H25 RWA 성장률은 원화대출금 성장률 대비 1.8%p 낮은 수준을 기록

기반사업 RW 추이 : '25년부터 기반사업 내 자산 리밸런싱 적극 추진



최근 그룹 원화대출금 성장 vs. RWA 성장 추이



주) 기반사업 RW : 기반사업 전체 RWA / 기반사업 전체 잔액 (잔액평균 기준)

핵심사업 비중 확대 & 기반사업 자산 리밸런싱

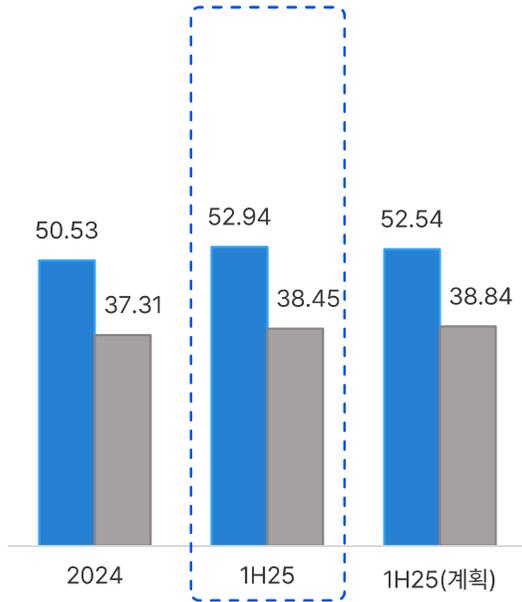
RoRWA 및 CET1 비율 제고

주주환원 확대 기반 마련

그룹 펀더멘털 및 재무전략 _ 상반기 계획 vs. 실적

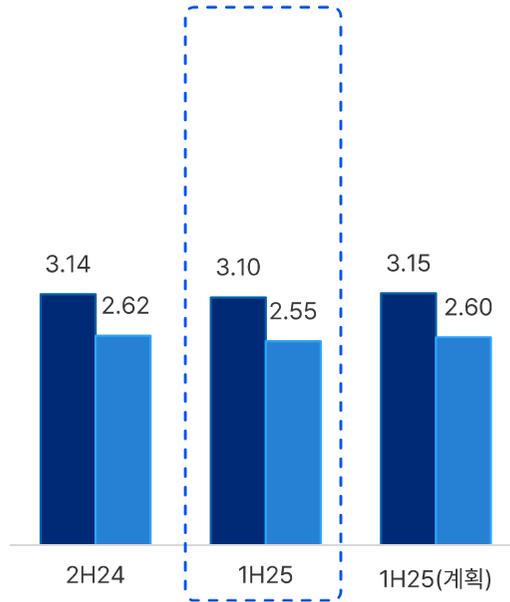
성장성

■ 원화대출금 ■ RWA (단위: 조원, %)



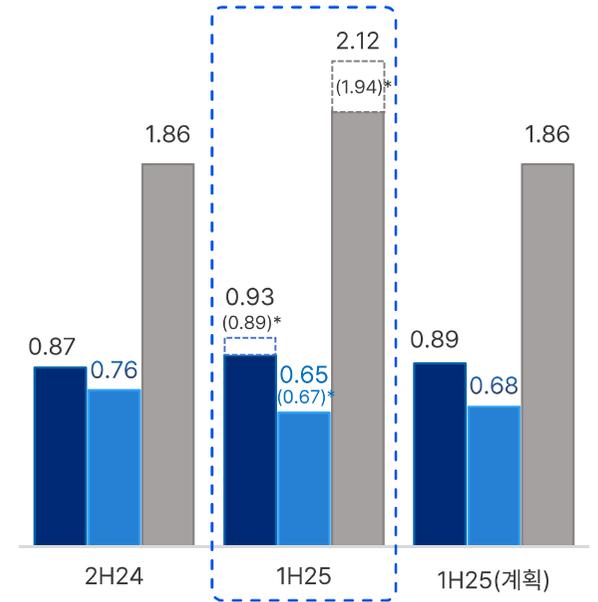
NIM

■ NIM(그룹) ■ NIM(은행) (단위: %)



CCR

■ CCR(그룹) ■ CCR(은행) ■ CCR(캐피탈) (단위: %)



주) 특이요인 : (그룹) 양행 전년도 감사결과 반영 : +92억원
(은행) RC 조정 등 -53억원, (캐피탈) PF 상각 +81억원

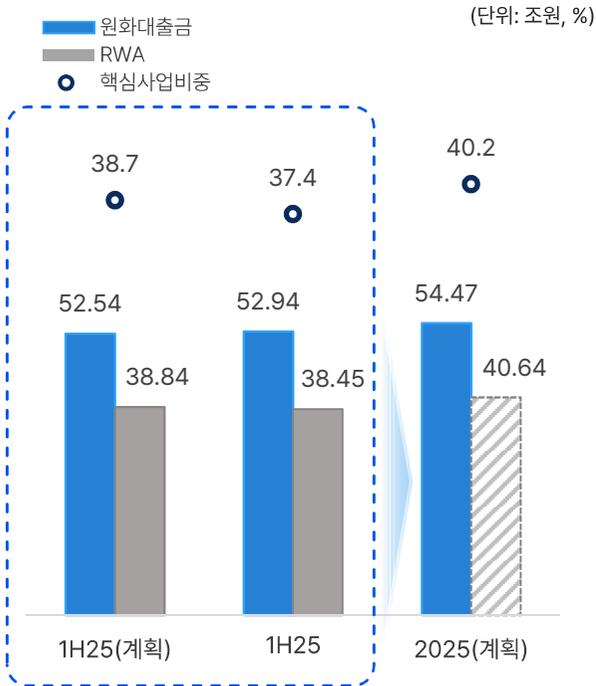
- 원화대출금 성장이 계획 수준을 초과 달성한 가운데에서도, RWA 성장은 계획보다 낮은 수준을 유지하며 안정적으로 관리
- 양호한 RoRWA 및 CET1 비율 유지에 기여

- 시장금리 하락 영향으로 금년 상반기 NIM은 계획대비 소폭 하락
단, 이는 대출 포트폴리오 운용 전략상, 마진은 낮지만 RoRWA가 높은 보증서 중심의 우량 여신을 확대했던 것도 영향을 미쳤음

- 그룹의 1H25 CCR은 특이 요인 제외 시 계획 수준으로 관리 중
- JB우리캐피탈을 제외한 양행의 CCR은 계획대비 낮은 수준으로 양호하게 관리 중

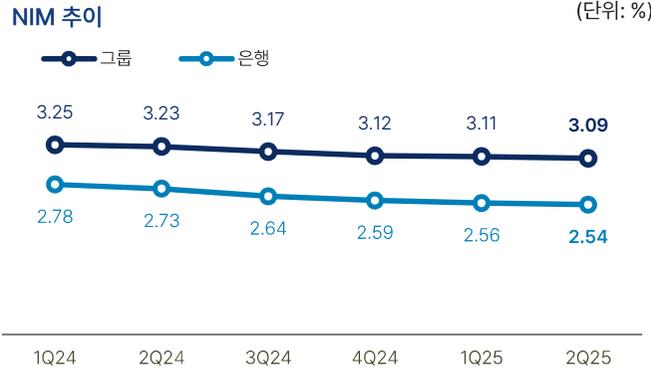
그룹 펀더멘털 및 재무전략 _ 하반기 전략

성장성

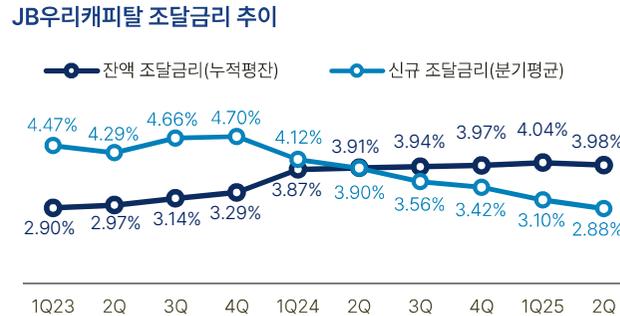


- RoRWA 중심 내실위주 질적 성장을 지속하여, 상반기 계획 초과 달성 기초가 하반기에도 이어질 수 있도록 관리
- 1 RWA 성장을 관리를 통한 안정적인 CET1 기반 확보 : 기반사업 리밸런싱 강화 지속
- 2 핵심사업 비중 확대로 NIM 하락 방어

NIM

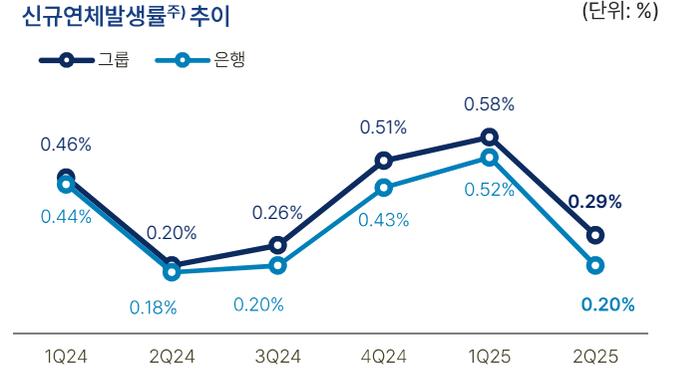


주) 은행(Sector) NIM : 시중은행의 경우 카드사 합산 기준 적용



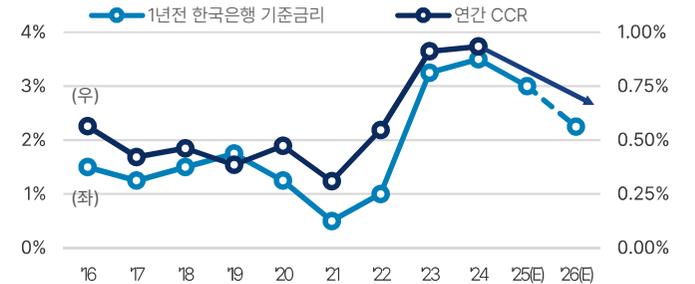
- 고마진 상품 (비대면 신용 대출 및 외국인 대출 등) 비중 확대로 하반기 NIM 하락 방어 & 섹터 평균을 상회하는 高 NIM 기초 유지
- JB우리캐피탈은 시장금리 하락 시 자금 조달 비용 감소 (2Q25 잔액 조달금리 Peak out 확인)

CCR



주) 신규연체발생률 = (당분기 연체금액 - 전분기 연체금액 + 당분기 상매각금액) / 총대출채권

1년 전 한국은행 기준금리 vs. 연간 CCR



- 금번 2Q25 신규연체발생률의 안정화 추세가 확인되면서, 하반기 CCR 하향 안정화 예상
- 기준금리와 CCR의 높은 상관관계 (1년 Lagging) 감안 시, 하반기 및 내년 이후 CCR 추세적으로 안정화 단계 진입 가능성 있음



RESPONSIBLE GROWTH
WITH JB FINANCIAL GROUP



주주환원 이행 현황 및 계획



기업가치 제고 방안 핵심 요약

차별화된 ROE 기반 자사주 매입/소각 등 주주환원 단계적 확대

중장기 Target

[ROE]



'26년 Target : 13+α%
차별화된 ROE 지속 유지

[주주환원율]



'25년, '26년 Target : 45%
CET1비율 13% 초과 시
주주환원율 50% ↑ 검토

[자사주 매입/소각 비중 확대]



'26년까지 현금배당성향 28%
고정 및 자사주 매입/
소각 비중 확대

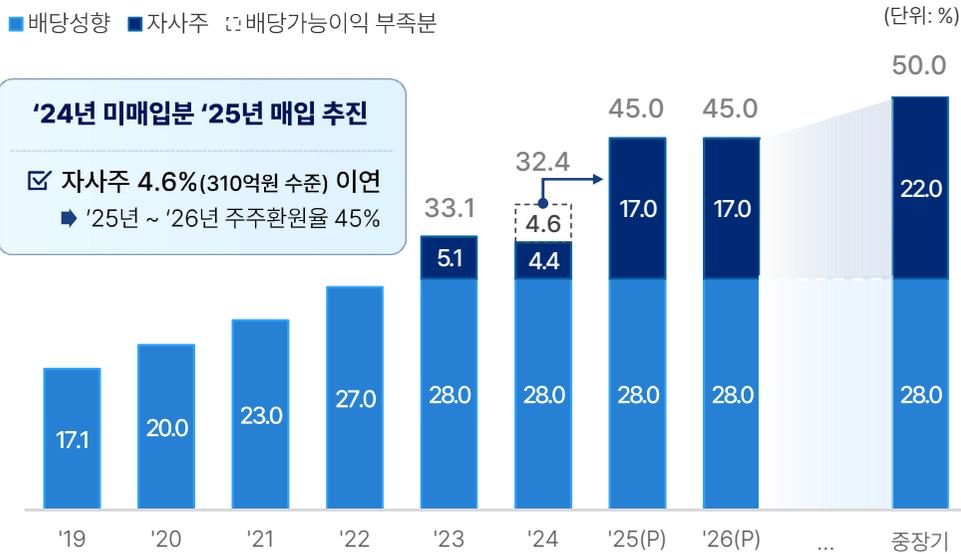


- ☑ PBR 1배 달성 시 주주환원정책 재검토
- ☑ '27년 이후 PBR 1배 지속 미달 시 RWA 성장률 및 주주환원정책 재검토 예정

* 상기 정책은 경기 상황 및 규제 변화, 회사의 경영 상황 등에 따라 달라질 수 있으며, 변경이 필요한 경우 시장과 충분히 소통할 예정

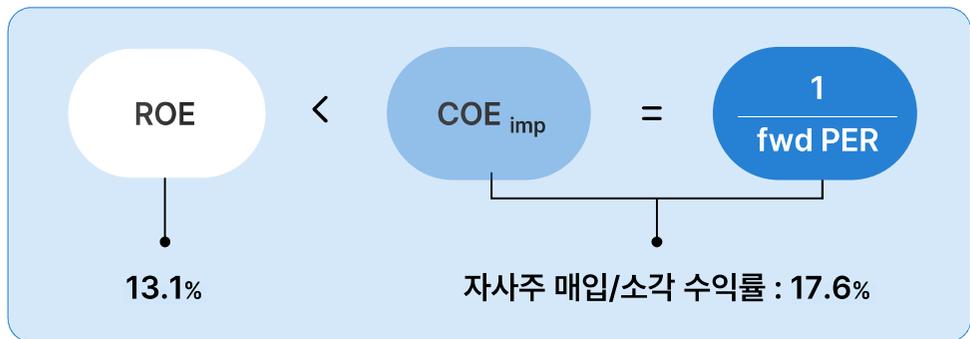
주주환원 이행 현황 및 계획 _ 자사주 매입/소각 비중 & 분기배당 확대

총주주환원을 & 자사주 매입/소각 비중 확대



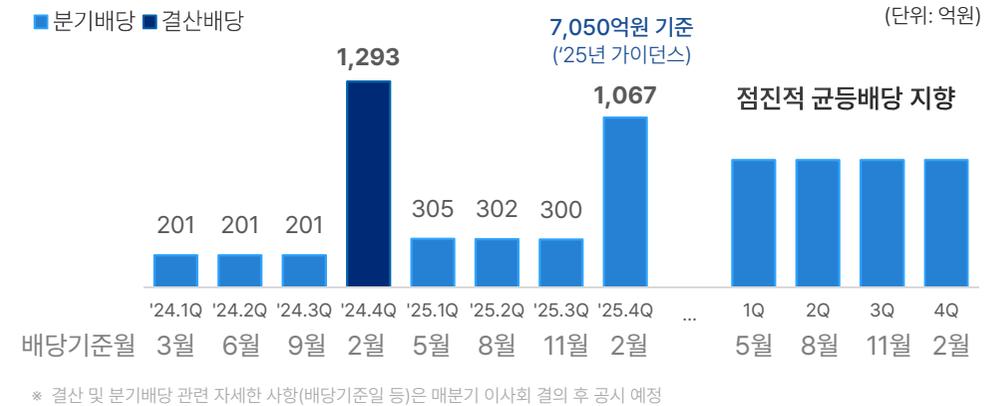
* 당사 실적 및 주가를 고려하여 탄력적으로 자사주 매입 추진 중

자사주 매입/소각 비중 확대 근거 ('25.6월말 기준)

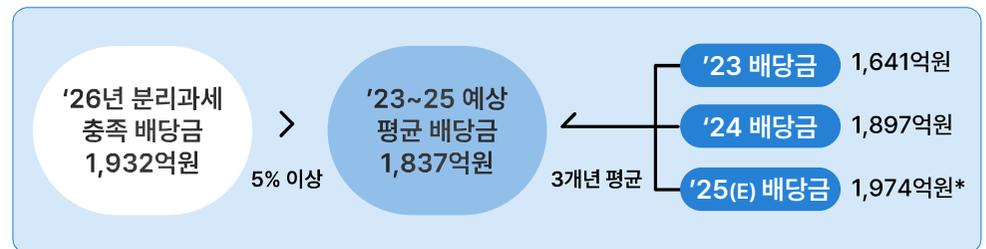


주1) COE_{imp} : implied Cost of Equity
주2) fwd PER : Forward PER

분기배당 확대



배당 분리과세 해당 사항 및 전망



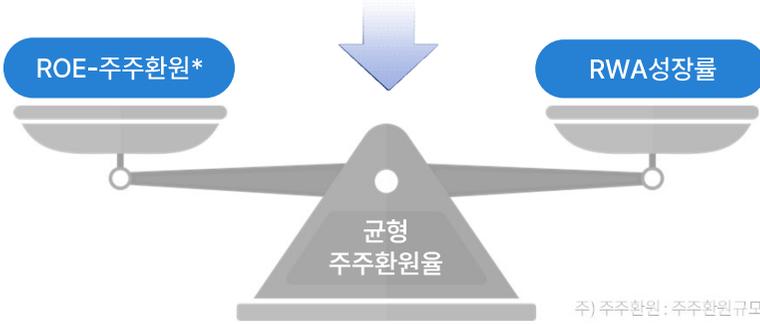
* '25년 가이드스 7,050억원 기준

- ### 배당 분리과세 해당법인
- 1 배당성향 40% 이상 또는
 - 2 배당성향 25% 이상 및 직전 3년 평균 대비 5% 이상 배당 증가
 - ▶ '26년 28% 수준의 배당성향을 계획중이며, 차별화된 ROE로 인한 이익성장 감안 시 분리과세 해당 될 것으로 예상

주주환원 이행 현황 및 계획 - 균형 주주 환원율 & Contingency Plan

균형 주주환원율

$$\text{CET1비율 증감} = (\text{ROE} - \text{주주환원}^*) / \text{RWA성장률}$$



주) 주주환원 : 주주환원규모 ÷ 자본총계

- 자본비율(CET1비율) 유지를 위해서는 분자의 증감률(ROE-주주환원*)과 분모의 증감률(RWA성장률)이 같아야 함
- 산식으로 표현하면 : $\text{ROE} = \text{RWA성장률} + (\text{주주환원금액}/\text{자본})$
 $(\text{주주환원금액}/\text{자본}) = (\text{ROE } 12\sim 13\% - \text{RWA성장률 } 6\sim 8\%) = 5\sim 7\%$
- 균형주주환원율 (FY2024 기준) = 주주환원금액 / 지배순이익
 $= (\text{지배자본 } 5.6\text{조}) * 5\sim 7\% / \text{지배순이익 } 0.68\text{조} = 41\sim 58\%$

	RWA 성장률									
	2%	3%	4%	5%	6%	7%	8%	9%	10%	
15%	107%	99%	91%	82%	74%	66%	58%	49%	41%	
14%	99%	91%	82%	74%	66%	58%	49%	41%	33%	
13%	91%	82%	74%	66%	58%	49%	41%	33%	25%	
12%	82%	74%	66%	58%	49%	41%	33%	25%	16%	
11%	74%	66%	58%	49%	41%	33%	25%	16%	8%	
10%	66%	58%	49%	41%	33%	25%	16%	8%	0%	

Contingency Plan



IF NOT

[Contingency Plan]

☑ '27년 이후 PBR 1배 지속 미달 시, RWA 성장률 및 주주환원정책 재검토 예정

주) 주주환원 : 주주환원규모 ÷ 자본총계