

온라인 카지노 비즈니스는 디지털처럼 보이지만 회계와 자금 흐름은 여전히 화폐를 기반으로 움직인다. 국내 이용자에게는 원화, 게임 제공사와 PSP(payment service provider)에는 달러나 유로, 때로는 암호화폐가 얽힌다. 프리카지노 같은 다국적 운영 모델은 이 복합 통화를 매일 체감한다. 환율이 한 달에 3%만 움직여도, 마케팅 투자 대비 손익, 보너스 효율, 게임 마진이 체감 가능한 차이를 만든다. 표면적으로는 같은 테이블, 같은 슬롯이지만, 그 밑바닥의 환율 곡선이 수익을 바꾸는 셈이다.

환율이 수익 구조에 스며드는 경로

겉에서 보는 수익 방정식은 간단하다. 총 베팅액에서 당첨금과 보너스를 뺀 값이 GGR, 여기서 PSP 수수료, 공급사로 열티, 제세공과금을 제하고 운영비를 빼면 순익이 된다. 그런데 통화가 여러 종류로 섞이면 항목마다 환율의 영향력이 다르게 적용된다.

예를 들어 원화 입금, 달러 정산 구조를 생각해보자. 이용자가 10만 원을 입금하고 98% RTP 게임을 즐긴다. 게임 제공사와의 정산은 달러 기준 10%의 매출 쉐어라고 하자. 원화에서 달러로 전환되는 지점이 두 군데 있다. 첫째, PSP에서 KRW를 USD로 묶어 넘기는 순간의 환율, 둘째, 제공사 정산일의 환율. 그 사이에 원달러가 2%만 움직여도 제공사 비용의 원화 환산액이 늘거나 준다. 현금흐름이 타이트한 운영사일수록 이 2%가 월간 흑자와 적자를 가르는 프릭션이 된다.

플레이어 관점에서도 환율은 가격 민감도를 크게 만든다. 입출금이 원화인데 보너스 표기가 달러 기준이거나 스피너 단위가 유로로 설정된 게임이 들어오면, 체감 가격과 기대값이 틀어진다. VIP 한 명의 평균 손익 변동성이 높게 나오는 시기에는 대개 환율 변동폭이 큰 주였다.

실무에서 마주치는 환율 메커니즘

운영팀은 세 가지 환율 레이어를 본다. 실시간 환율, 적용 환율, 정산 환율이다. 실시간 환율은 대시보드 모니터링용이고, 적용 환율은 PSP가 환전할 때 쓰는 값으로 스프레드가 포함된다. 정산 환율은 계약서에 명시된 기준일 환율이나, 월말 고시 평균이 된다.

현장에서 자주 발생하는 틈새는 적용 환율과 정산 환율 사이의 시차다. 월초에 PSP가 달러로 전환해 보관하고, 월말에 공급사와 정산할 때 환율이 불리하게 변해 있으면 그 구간만큼 손실을 본다. 반대로, 고객에게는 원화로 출금해줘야 하니, 출금일의 환율이 재무팀의 숨을 조인다. 출금이 몰리는 주말에 환율이 튀면, 예상치 못한 원화 소요가 생기고, 내부적으로는 안전판으로 둔 달러 포지션을 풀어야 한다.

암호화폐 입금 채널을 운영한다면 메커니즘이 한 겹 더 늘어난다. 유저가 BTC로 입금하고 내부에서 USDT로 전환한 뒤 달러 베이스 게임지갑으로 보내는 구조라면, BTC/USDT 가격 변동과 USDT/USD 패그 리스크, 그리고 최종적으로 원화 환전 구간까지, 총 세 번의 가격 노출이 있다. 변동성이 큰 장에서는 입금 직후 전환 규칙과 타임락을 엄정하게 관리해야 한다. 실제로 한 분기 동안 BTC가 15% 오르는 동안, 암호화폐 채널의 GGR은 달러 기준으로 크게 늘었지만 원화 기준 프로모션 효율이 악화해 신규 코호트 LTV가 기대치보다 8~10% 낮게 나온 사례가 있다. 상승장에서 유입은 늘어나지만, 출금 시점의 환율이 반대로 작용하면 마케팅 ROI가 희석된다.

게임 마진과 환율의 상호작용

슬롯이나 테이블 게임의 RTP는 통상 고정값이지만, 유저가 체감하는 베팅 단위가 통화에 따라 다르게 보일 수 있다. 1 USD 스피너는 환율 1,200원일 때와 1,350원일 때 전혀 다른 심리를 유발한다. 동일한 게임이라도 베팅 스텝을 지역 통화로 맞춰 세분화하는 이유가 여기에 있다. 프리카지노처럼 KRW 노출을 전면으로 내세우는 플랫폼은 베팅 스텝을 원화 기반으로 재설계하고, 내부적으로는 환산 테이블을 둔다. 이때 환산 테이블을 얼마나 자주 갱신하느냐가 마진 변동성을 결정한다. 갱신 주기가 길면 가격 일그러짐이 생기고, 짧다면 운영 복잡도가 올라간다.

공급사 로열티는 대부분 달러, 유로 기준의 정률이다. 예를 들어 GGR의 12%라고 하면, 원화 매출을 달러로 환산한 뒤 12%를 곱한다. 환율이 5% 상승하면, 같은 원화 매출에서 로열티의 원화 환산액도 5% 오른다. RTP가 높은 게임 포트폴리오에서는 이 **프리카지노** 작은 변화가 순익 레벨에서 크게 증폭된다. RTP 97%인 포트폴리오에서 로열티 12%, PSP 3%라고 가정하면, GGR 대비 비용 비중이 15%가 된다. 환율이 불리하게 3% 움직이면 비용 비중이 15.45%로 커지고, 이는 순익률을 3%포인트가 아니라 GGR 잔여에 대한 비율로 더 크게 깎는다. 민감도는 마케팅 보너스 강도에 따라 또 달라진다.

보너스, 캐시백, 환급 정책과 환율

보너스 정책에서 가장 손쉬운 실수는 외화 기준 프로모션을 그대로 로컬에 이식하는 일이다. 100 USD 첫입금 보너스가 KRW로 13만 원일 때와 15만 원일 때, 가입 유입과 악용 비율이 다르게 나타난다. 환율이 상승해 보너스 원화 가치가 커졌는데도, 롤오버 조건을 그대로 두면 기대손실이 커진다. 특히 캐시백이 손실금의 일정 비율로 계산될 때 위험이 커진다. 손실금이 외화 기준이고 환전 손실까지 있을 경우, 유저에게 돌아가는 금액과 운영사의 실손 사이에 간극이 생긴다.

반대로, 유저 보호 차원에서 출금 한도를 외화 기준으로 묶어두면 환율 급등기에 불만이 커질 수 있다. VIP 한 명이 월간 50,000 USD 출금 한도라고 했을 때, 원화 기준으로 갑자기 500만 원 이상의 차이가 나면 고객센터가 흔들린다. 안정성을 위해서는 내부 한도를 외화 기준으로 두되, 전면 노출은 원화 기준의 구간대로 보여주고, 환율 변동폭이 2% 이상인 주에는 공지나 푸시로 사전 안내를 해두는 편이 좋다.

결제 수수료와 환전 스프레드의 숨은 비용

PSP 수수료는 표면상 비율로 공지되지만, 실제 비용은 환전 스프레드가 더해진 값이 된다. 한국 원화 입금의 경우 카드, 계좌이체, 간편결제 채널별로 외화 전환 시점과 스프레드가 제각각이다. 스프레드가 80bp에서 150bp까지 벌어지는 사례도 드물지 않다. 월간 결제 볼륨이 30억 원 수준인 중형 운영사에서 스프레드 40bp 차이는 월 1,200만 원에 해당한다. 단일 PSP에 의존하는 구조에서는 이 비용을 교섭하기 어려우므로, 정산 주기를 다양화하거나, 특정 요일에만 대량 전환을 실행하는 배치 전략으로 평균 적용 환율을 관리한다.

출금에서는 상황이 더 민감하다. 유저에게 지급하는 통화가 원화이기 때문에 외화 보유분을 언제, 어떤 경로로 원화로 바꿀지가 중요하다. 은행 채널은 수수료가 낮지만 속도가 느리고 KYC 요구가 엄격하다. 암호화폐 기반 출금은 빠르지만 변동성 노출이 있다. 둘을 혼합한다면, 안정 구간에서는 은행, 급한 구간에서는 스테이블코인 라우팅을 쓰고, 스프레드가 벌어지는 날은 출금 창구를 시간대별로 분산한다. 이 작은 운영 습관이 월 손익 표의 잔고를 조용히 지킨다.

사례: 원달러 1,200에서 1,350으로

간단한 수치로 생각해보자. 한 달간 매출 구조가 아래와 같다고 가정한다.

- 총 베팅액: 100억 원
- RTP: 96%
- GGR: 4억 원
- 마케팅 보너스와 캐시백: 8천만 원
- PSP 수수료: 3% + 스프레드 1%
- 공급사 로열티: GGR의 12%, 달러 기준
- 기타 운영비: 7천만 원, 원화 고정

원달러가 1,200일 때와 1,350일 때를 비교한다. GGR은 원화 기준 4억 원으로 같지만, 로열티는 달러 환산 후 계산된다. 1,200원일 때 4억 원은 약 333,333 USD, 로열티는 40,000 USD. 원화로는 4,800만 원. 1,350원일 때는 333,333

USD가 아니라 동일 원화 GGR을 달러로 바꾸면 약 296,296 USD, 로열티는 35,555 USD, 원화로는 4,800만 원이 아니라 4,800만 원에 가깝지만 실제 적용 환율과 정산 시점에 따라 오차가 생긴다. 여기서 자주 놓치는 대목이 있다. 많은 운영사가 GGR을 로컬 통화로 기록하고, 로열티는 공급사 대시보드의 달러 금액을 기준으로 잡는다. 두 시스템의 환율 기준일이 다르면, 결과적으로 로열티 원화 비용이 환율 상승 구간에서 가팔라진다. 같은 12%라도 실효 로열티 비율이 체감상 12.3, 12.5%로 느껴지는 이유다.

PSP 수수료는 외화 전환 스프레드의 영향을 직격으로 받는다. 3% 수수료에 1% 스프레드를 더한 4%가 실효 수수료라고 보면, 입금 100억 원 기준으로 4억 원이 비용이다. 환율이 오르는 시기에는 PSP가 방어적으로 스프레드를 확대하기도 한다. 1%에서 1.3%로 늘어나면 월 3천만 원 수준의 추가 비용이 발생한다. 얇은 마진의 월에는 이 정도면 손익색이 바뀐다.

프리카지노 같은 다중 통화 운영의 선택지

프리카지노처럼 지역별로 현지 통화를 전면에 내세우는 플랫폼은 환율 위험을 변수로 받아들이기보다, 제품과 정산 구조에 내재화하는 편이 낫다. 방법은 몇 가지다. 베팅 스템을 원화로 세분화하고, 외화 정산을 최소화하는 지갑 설계, 스테이블코인 버퍼 운용, 공급사와의 로컬 통화 정산 옵션 협상 등이다. 특히 최근에는 일부 공급사가 KRW 또는 USDT 정산을 허용하면서, 정산 환율 리스크를 줄일 여지가 생겼다. 다만 스테이블코인 정산은 규제와 회계처리 면에서 검토할 항목이 많다. 내부 통제와 감사 트레일을 요구하는 투자자라면, 지갑별 잔고 스냅샷과 온체인 증빙을 월 단위로 요청할 가능성이 높다.

브랜드 경험 측면에서도 선택지가 있다. 환율이 큰 폭으로 움직이면 베팅 단위, 보너스 티어, 미션 조건을 한시적으로 조정해 심리적 저항을 낮출 수 있다. 예컨대 1,000원 미만의 초소액 스템을 추가하거나, 롤오버 배수를 낮추는 방식이다. 중요한 것은 공지의 타이밍이다. 시장이 불안정할 때, 조정 공지를 늦게 올리면 소통 비용이 커지고 악용 비율이 높아진다. 조정을 하더라도, 유저가 얻게 되는 실익과 플랫폼이 보호하려는 건전성 기준을 같이 설명하면 반발이 줄어든다.

어필리에이트 커미션과 환율의 조용한 균열

어필리에이트 커미션은 CPL이나 RevShare로 책정된다. CPL이 원화 기준이라면 환율 영향이 적지만, RevShare가 외화 GGR을 기준으로 하면 환율 상승기에 커미션의 원화 가치가 상승한다. 이때 계약서에 있는 최소 보장이나 하한선이 발목을 잡는다. 예를 들어 30% RevShare에 월 최저 2,000 USD 보장이라면, 원화 기준으로 240만 원에서 270만 원으로 느는 기간이 생긴다. 트래픽 질이 낮은 파트너에게도 동일 보장이 적용되면, 환율 상승기에는 평균 CPL이 올라간다. 데이터팀은 환율을 변수로 넣은 LTV 추적을 해야 한다. 같은 코호트라도 입금 통화와 정산 통화에 따라 실효 RevShare가 달라지기 때문이다.

규제, 세금, 회계 처리

국가마다 환차익과 환차손의 세무 처리는 다르게 취급된다. 원화 기준 회계에서는 외화 보유분의 평가익이 발생했을 때 과세 시점이 정산일인지 평가일인지가 중요하다. 과세가 평가일에 붙으면, 아직 실현하지 않은 이익에 대한 세금을 앞당겨 내야 하고, 현금흐름을 악화시킬 수 있다. 해외 계열사를 통해 정산한다면 이전가격 문제도 함께 고려해야 한다. 로컬 법인이 마케팅과 고객 지원을 담당하고, 모회사가 라이선스와 게임 공급 계약을 쥐고 있다면, 로컬 법인이 받는 서비스 수수료의 환율 기준일을 일관되게 정해야 한다. 매달 다른 기준일을 쓰면 내부 감사에서 지적받기 쉽다.

회계에서는 스테이블코인을 현금등가물로 볼지, 디지털 자산으로 볼지가 차이를 만든다. 현금등가물로 처리하면 환차손익을 최소화할 수 있지만, 일부 관할에서는 이를 허용하지 않는다. 유지보수 계약과 보증금, 예치금도 환율 민감도가 높다. 공급사에게 선지급한 예치금이 달러 기준이면, 환율 상승기에 원화 환산액이 늘어나고, 일시적으로 유동성 지표가 왜곡된다.

데이터로 본 민감도, 간단한 시뮬레이션

민감도는 서비스별로 다르지만, 중형 규모 사례에서 다음과 같은 패턴을 자주 본다. 월간 GGR 대비 환차손익의 절대값이 1.2%를 넘기면, 마케팅 ROI의 효율이 통계적으로 유의미하게 악화하는 구간에 들어간다. PSP 스프레드가 100bp를 넘어가면 신규 유입의 첫입금 보너스 한도를 낮춰야만 손익이 유지된다. VIP 손익의 분산은 환율 변동성의 제공에 비례해 확대되는 경향이 있고, 특히 출금이 물리는 마지막 주의 환율이 전체 월 손익의 분산에 크게 기여한다.

운영팀은 이 민감도를 KPI에 묶어둘 필요가 있다. 환율 1% 변동 시 GGR 기준 손익이 몇 bp 움직이는지, PSP 스프레드 10bp 변화가 CAC에 어떤 영향을 주는지, 보너스 베팅 요구 배수의 0.5포인트 조정이 환율 상승기 손익을 얼마나 보정하는지. 이런 민감도 표는 회의 시간 10분을 절약하고, 위기 주간에 빠른 합의를 만들어준다.

유저 경험과 가격 표기

베팅 단위, 스피ن 가격, 잔액 표기, 보너스 잔여 롤오버를 모두 원화로 보여주면 환율 스트레스가 줄어든다. 다만 내부 정산은 외화인 경우가 많아, 라운딩 정책이 중요해진다. 잔액을 소수점 두 자리까지 보여줄지, 천 단위 반올림을 할지에 따라 롤오버 완료 체감이 달라진다. 라운딩으로 인한 미세한 손실은 누적되면 유저 불만의 씨앗이 된다. 작은 팁이지만, 라운딩 규칙을 도움말에 공개하고, 고액 베팅 구간에는 더 세밀한 단위를 허용하면 불필요한 티켓이 줄어든다.

프리카지노 같은 브랜드가 로컬 시장에 오래 머물려면, 가격 표기에서 신뢰를 쌓아야 한다. 환율 변동기에 갑작스러운 베팅 단위 상향은 유저가 가격을 올렸다고 느끼기 쉽다. 단계적 조정과 사전 공지, 그리고 일시적인 보너스 상쇄책을 함께 내면, 커뮤니티 반응이 확 달라진다. 실제로 환율이 4% 올랐던 어느 달에는 베팅 단위 상향과 함께, 주당 3일 한정 2% 캐시백을 붙여 불만을 잠재웠다. 비용은 들었지만, 장기 이탈률이 낮아져 전체 손익은 방어됐다.

리스크 헤지, 무엇을 어디까지 할 것인가

포지션 헷지는 크게 세 가지다. 자연 헷지, 금융 헷지, 운영 헷지다. 자연 헷지는 입출금 통화를 맞추는 일이다. 달러로 받으면 달러로 쓰는 비용을 커버한다. 금융 헷지는 선물이나 NDF, 통화옵션을 쓰는 방식인데, iGaming 업계에서는 접근성이 떨어지고 마진을 잠식할 수 있다. 운영 헷지는 정산 주기를 조정하고, 보너스 강도를 조절하고, 출금 타이밍을 분산하는 식으로 위험 노출 시간을 줄이는 방법이다.

다중 통화 지갑을 운영한다면, 스테이블코인을 완충재로 쓰는 전략이 요긴하다. 원화 수요가 늘어날 것을 예상하는 주에는 USDT를 분할 매도로 원화를 마련하고, 공급사 정산이 물리는 주에는 달러를 미리 쌓는다. 다만 이 전략은 내부 규정과 권한 체계가 견고해야 작동한다. 승인 없는 대량 전환은 위험하다. 전환 한도, 가격 슬리피지 허용치, 타임원도우를 문서로 고정하고, 예외는 경영진 승인을 받는다.



아래 간단한 체크리스트는 월간 환율 리스크를 운영적으로 다스리는 데 도움이 된다.

- PSP별 적용 환율, 스프레드, 정산 주기를 월초에 갱신해 공유한다.
- 공급사별 정산 통화와 환율 기준일을 테이블로 관리하고 변경 시 알림을 받는다.
- 베팅 스텝 환산 테이블의 갱신 주기와 라운딩 규칙을 제품, 데이터, 재무가 함께 합의한다.
- 환율 변동폭이 주간 2%를 넘을 경우 보너스 강도 자동 조정 룰을 실행한다.
- 스테이블코인, 현금, 달러 보유 비중의 목표 밴드를 정해 이탈 시 재무 경보를 띄운다.

암호화폐와 스테이블코인, 기회와 함정

암호화폐 채널은 빠르고 글로벌하다. 프라이버시를 중시하는 유저에게 매력적이며, 카드 리젝트율이나 은행 차단의 영향을 덜 받는다. 반면 변동성이 크고, 온체인 수수료가 급등하는 구간에서는 소액 거래가 손해가 된다. 스테이블코인은 이 문제를 완화한다. USDT, USDC로 입출금을 구성하면 환율 리스크 중앙값이 내려간다. 다만 스테이블코인의 페그 리스크와 상대편 지갑의 컴플라이언스 리스크를 간과하면 안 된다. 지갑 라벨링, 디딤돌 거래 테스트, 블랙리스트 필터를 준수하는 PSP와만 연동해야 한다.

정산층에서는 스테이블코인으로 공급사와 네팅하는 옵션이 점점 늘고 있다. 이 경우 수수료와 환율 위험이 크게 줄지만, 감독당국의 시각은 아직 유보적이다. 기록과 증빙을 체계화하고, 감사 가능성을 염두에 둔 데이터 백업을 유지해야 한다. 내부적으로는 일별 잔액 스냅샷, 전환 로그, 키 관리 프로세스를 문서화하는 것이 필수다.

운영 팀의 주간 리듬, 무엇을 보고 무엇을 고칠까

환율을 재무팀만 보게 하면 늦다. 제품, 마케팅, 고객지원이 동시에 본다. 월요일에는 전주 대비 환율 변동폭과 PSP 스프레드 변화를 공유한다. 화요일에는 베팅 단위와 보너스 강도를 점검하고, 수요일에는 공급사 정산 대기 금액을 다시 계산한다. 목요일에는 VIP 출금 스케줄을 확인해 환전 계획을 맞춘다. 금요일에는 주간 변동성이 컸을 경우, 주말 티켓 폭주를 막기 위한 공지를 준비한다.

데이터 대시보드는 간결해야 한다. 필요한 지표는 다섯 개 이내로 묶는 편이 현명하다.

- 주간 환율 변동폭, PSP 스프레드, 평균 적용 환율
- 통화별 GGR, 보너스 코스트, 공급사 로열티의 외화 비중
- VIP 상위 5%의 입출금 통화 믹스와 출금 예정액
- 정산 대기 외화 잔액과 목표 밴드 이탈 여부
- 환율 민감도에 따라 자동 조정된 프로모션 내역과 손익 추정

이 다섯 가지만 팀이 함께 본다면, 환율 뉴스에 휘둘리는 대신, 내부 레버로 손익을 관리하는 조직이 된다.

플레이어 관점의 신뢰 관리

프리카지노 같은 서비스가 장기 신뢰를 얻으려면, 환율 민감한 지점에서 일관성을 보여야 한다. 입금은 즉시 적용 환율을 표기하고, 출금은 요청 시점의 환율 기준과 예상 도착 금액을 명확히 보여준다. 공지 텍스트는 간단해야 한다. 복잡한 금융 용어 대신, 유저가 실제로 손에 질 금액을 예로 든다. 수수료, 스프레드, 보너스 조건의 변화는 소급 적용을 피하고, 불가피할 경우에는 쿠폰이나 캐시백으로 차액을 메워준다. 고액 유저에게는 담당 매니저가 사전에 연락해 변화 이유와 기간을 설명한다. 소통이 이슈의 절반을 해결한다.

공급사와의 협상 포인트

게임 공급사와 결제사는 환율을 통제하지 못하지만, 정산 구조는 협상할 수 있다. 실무에서 통했던 항목을 나열해 보면, 로열티 계산의 기준일을 월 평균이 아닌 월말 고시로 통일하기, 스프레드 상한을 계약서에 명시하기, 변동성이 큰 달에는 정산 분할을 허용하기 같은 것들이다. 공급사도 안정적인 파트너를 선호한다. 월별 매출 증빙과 내부 통제를 명료하게 제시하면, 로컬 통화 정산이나 스테이블코인 정산 옵션을 열어주는 쪽으로 기울 수 있다. 그 한 발짝이 환율 리스크를 크게 낮춘다.

위기 주간의 플레이북

환율이 일주일 새 5% 이상 급등하는 상황은 드물지만 온다. 이런 주에는 네 가지를 빠르게 한다. 마케팅 집행을 느슨하게 조정해 고비용 유입을 줄이고, 베팅 스텝을 미세 조정해 가격 저항을 경감한다. 공급사 정산을 분할하고, PSP 전환을 하루 여러 번이 아니라 미리 정한 타임 윈도우로 묶는다. VIP 출금은 예약제를 가동해 하루 최대치를 정하고, 초과분은 다음 영업일로 이월한다. 이런 조치가 유저에게 불친절해 보일 수 있다. 그래서 사전 안내와 보완책을 동시에 내는 것이 중요하다. 예를 들어 예약 출금에는 0.3%의 추가 캐시백을 붙여 심리적 마찰을 줄인다.

숫자 너머의 감각

환율은 숫자지만, 비즈니스에는 감각으로 남는다. 달러 지표를 늘 보던 팀은 환율이 2%만 바뀌어도, 유저 행동의 미세한 변화를 느낀다. 베팅 크기가 살짝 줄고, 롤오버 완료율이 하루 늦춰진다. VIP가 문의를 자주 남기고, 출금 시간대가 분산된다. 이 사소한 조짐을 보는 눈이 쌓이면, 월말의 큰 숫자가 나오기 전에 방향을 바꿀 수 있다. 회의 때마다 표 하나를 더 만들기보다, 일선 팀의 감각을 모아 기록하는 습관이 큰 가치를 만든다.

마무리 생각

프리카지노처럼 다중 통화로 운영되는 플랫폼은 환율을 피해 갈 수 없다. 하지만 두 가지를 갖추면 흔들림이 줄어든다. 하나는 데이터 기반의 민감도 관리, 다른 하나는 운영 리듬과 소통의 일관성이다. PSP와 공급사, 내부 지갑, 보너스 정책, VIP 운영이 환율이라는 하나의 축을 중심으로 정렬되면, 변동성은 비용이 아니라 기회가 된다. 환율이 오르면 달러 비용이 늘어난다, 같은 단순한 문장 뒤에는 수십 개의 세부 결정이 있다. 그 결정을 매주 같은 패턴으로, 같은 사람과, 같은 지표를 보고 내리는 팀, 거기서 수익률의 차이가 난다.