

대형 대회가 물리는 시즌이면 시청자 수가 폭발하고 스폰서가 몰린다. 동시에 먹튀 리스크도 급격히 올라간다. 상금 미지급, 계약 불이행, 커머스 환불 지연, 베팅 플랫폼 출금 거부, 인플루언서 협찬 대금 누락까지, 피해 양상은 분야마다 조금씩 다르지만 공통분모는 한 가지다. 관심과 돈이 한꺼번에 들어오는 시점에 통제력이 느슨해지면 틈이 생긴다. 몇 해를 현장에서 보낸 입장에서는, 대형 이벤트 직전부터 결승 직후 2주가 가장 위험하다. 사람과 시스템이 동시에 과부하에 걸리는 시기이기 때문이다.

## 왜 하필 대형 이벤트가 위험한가

대형 이벤트는 자금과 데이터가 한꺼번에 움직인다. 판매와 결제가 급증하고, 단기 계약과 단기 채용이 늘어나며, 확인해야 할 계약서와 정산 건수가 평소의 몇 배로 된다. 그동안 잘 돌아가던 승인 절차가 줄어들거나, 특정 책임자가 출장을 가면서 승인 공백이 생긴다. 신규 파트너와의 첫 거래가 이벤트 직전에 이뤄지기도 하는데, 이때 검증이 충분하지 못하면 뒷수습이 길어진다.

범죄 의도만 문제는 아니다. 현금흐름 계획이 서툰 합법 사업자도 피크 구간에서 결제 대행사 보류, 환불 폭주, 재고 문제로 현금이 잠기면서 약속을 지키지 못한다. 의도가 어쨌든 피해자는 동일하다. E스포츠판에서는 해외 결제, 환차손, 스트리밍 권리 정산, 라이선스 비용 같은 변수가 많아, 레버리지가 높은 시즌에 균열이 커진다.

## 먹튀 유형, 현장에서 만나는 얼굴들

하나로 뭉뚱그리면 대처가 어렵다. 유형을 나누면 경계 지점이 보인다. 첫째, 베팅 플랫폼과 사설 포인트몰 계열의 출금 지연 또는 거부다. 대형 이벤트로 신규 유입을 대량 확보한 뒤, 규정 위반을 이유로 출금을 막거나 KYC를 과도하게 요구한다. 둘째, 스폰서와의 계약 불이행이다. 노출이 끝났는데 정산이 지연되거나, 세금계산서 발행 후 수금이 밀린다. 셋째, 상금 및 출연료 미지급이다. 아마추어 컵부터 중견 리그까지, 대회 직후 30일 내 정산을 약속하고 지연하는 케이스가 반복된다. 넷째, 굿즈와 티켓 커머스 쪽 환불 문제다. 결승 당일 배송 지연으로 환불 요청이 몰리면, 소규모 운영사가 견디지 못한다.

이 네 가지 유형은 구현 방식이 다르지만, 공통적으로 계약 조건과 결제 동선을 들여다보면 조기 신호가 있었다. 예를 들어 출금 수수료가 이벤트 직전에 갑자기 바뀌거나, 스폰서 측 담당 이메일이 프리 메일로만 오간다거나, 대회 운영사가 상금 에스ক্র로를 꺼리는 식이다.

## 실제 현장감, 익명 사례 몇 가지

한 해설자는 국제 대회 시즌에 신규 콘텐츠 스폰서를 받았다. 세부 조건은 훌륭했다. 노출 지표가 상한을 넘으면 보너스가 붙었다. 결승 이후 인보이스를 보냈지만 회신이 늦어졌다. 뒤늦게 확인하니, 스폰서가 사용한 결제 대행사가 부정 트래픽 의심으로 정산을 보류했고, 그 결과 파트너사 전체 정산이 멈춰 있었다. 계약서에는 대행사 보류가 발생할 경우 지급 기한이 자동 연장된다는 조항이 조용히 들어가 있었다. 계약 때는 보이지 않던 위험이, 결제 플로우 한 줄에서 실제로 터졌다.

어느 지역 리그에서는 우승 상금을 별도 계정에서 관리한다며, 결승 직전 후원사 계좌에서 대회 계좌로 자금을 이동하겠다고 했다. 결승 다음 날, 후원사 계좌가 법적 분쟁으로 묶였고 대회 계좌로 송금이 이뤄지지 않았다. 상금은 60일 넘게 미지급됐다. 상금 에스ক্র로 제안이 초기 회의 때 거절된 이유는 단순했다. 귀찮고 비용이 든다는 것이었다.

커머스 쪽에서도 흔한 장면이 있다. 결승 한 주 전에 한정판 유니폼 예약 판매를 열었다. 배송 약속일은 결승 전날이었다. 실제로는 통관이 지연돼 결승 다음 주 화요일이 돼서야 일부 출고가 시작됐다. 환불 요청이 폭주했고, 결제 대행사에서 환불 비율 상한 경보가 울렸다. 계정이 제한되면서 환불 처리 자체가 지체됐다. 이쯤 되면 소비자 입장에서 먹튀와 다르지 않은 경험이 된다.

# 돈의 길을 그려보면 보이는 리스크

먹튀 리스크는 돈의 길이 복잡해질수록 커진다. 이벤트 시즌에는 돈의 출발, 경유, 도착이 늘어난다. 베팅 플랫폼은 사용자 지갑 자산이 내부 풀로 합쳐진다. 커머스는 결제 대행사를 거쳐 판매자 정산 계정으로 들어간다. 스폰서십은 광고 대행사, MCN, 매체사, 팀, 크리에이터로 좁은 파이프를 공유한다. 각 구간에 보류, 한도, 심사, 환율, 공휴일 같은 변수들이 있다.

실무에서 도움이 되는 습관이 있다. 거래 전에 흐름도를 만든다. 화살표는 최대한 단순하게, 각 노드마다 주의 문구 하나씩을 적는다. 예를 들어 대회 상금이면 다음과 같이 적는다. 후원사 계정, 대회 운영사 계정, 에스스로, 우승팀 계정. 에스스로를 빼겠다면, 왜 빼는지, 대신 보완책은 무엇인지, 구체적 문장으로 적는다. 공휴일과 주말을 포함한 송금 타임라인을 현실적으로 반영하고, 외화 송금이 끼면 환전 소요일을 더한다. 이 간단한 작업만으로도, 결승 이틀 전에 자금이 막히는 상황을 피한 적이 여러 번 있다.

## 팬과 이용자를 위한 짧은 체크리스트

아래 다섯 가지는 일반 이용자가 대형 이벤트 즈음에 특히 신경 쓰면 손실 확률을 눈에 띄게 낮출 수 있는 항목이다.

- 이벤트 직전 신규 가입 유도 보너스가 과도한 플랫폼은 피한다. 평소 대비 2배 이상이면 위험 신호로 본다.
- 소액 출금 테스트를 먼저 한다. 수수료, 처리 시간, KYC 요구 수준을 미리 확인한다.
- 약관 변경 공지를 저장해 둔다. 결승 주간에 수수료나 제한 조항을 바꾸는 사례가 많다.
- 커머스는 카드 결제 비중을 높인다. 계좌이체나 암호화폐보다 분쟁 해결이 쉽다.
- 공식 파트너 여부를 확인한다. 대회 공식 채널, 팀 SNS, 티켓팅 파트너 공지에서 교차 검증한다.

체크리스트는 만능이 아니다. 다만 이벤트 시즌 특유의 급박함 속에서 사고 과정을 표 표처럼 꺼내 놓을 수 있어, 실제 행동을 바꾸는 데 도움이 된다.

## 팀, 선수, 해설, 스태프를 위한 실무 가이드

이 시기에 가장 많이 받는 질문은 두 가지다. 계약서에 무엇을 추가해야 하느냐, 그리고 지급 지연을 어떻게 방지하느냐. 답은 상황에 따라 달라지지만, 공통 분모는 선제적 확정이다. 먼저 지급 조건이다. 단순히 지급 기한을 적는 것으로는 부족하다. 어떤 이벤트가 지급 기한을 연장할 수 있는지, 연장 가능하면 통지 방식과 추가 담보는 무엇인지까지 포함해야 한다. 앞서 사례처럼 결제 대행사 보류가 발생하면 자동 연장이라는 문구가 들어가는 경우가 있다. 그럴 바에는, 보류가 10영업일을 넘기면 일부 선지급, 보류 해제 시 잔금 지급 같은 구조를 합의하는 편이 낫다.

둘째, 상금은 가능한 에스스로를 쓴다. 금융권 에스스로가 어렵다면, 협회나 신뢰할 수 있는 제3자 계정에 상금을 미리 예치하고 공증한다. 운영사가 이를 번거롭게 여긴다면, 상금 규모를 줄이는 대신 신뢰 구조를 강화하는 타협을 제안할 수 있다. 참가자 서명만으로 해결하지 말고, 송금 내역과 예치 확인을 대회 공지에 명시하면 억제 효과가 확실하다.

셋째, 인보이스 발행과 수금은 시즌 캘린더에 맞춘다. 결승 다음 주 월요일은 세상 모든 청구서가 한꺼번에 날아가는 날이다. 담당자가 이메일을 놓치기 쉽다. 실제로는 결승 전 주 초에 계약서에 기재된 청구서 서식과 제출 경로를 다시 확인하고, 담당자 휴가 일정을 미리 받아 둔다. 결승 전 금요일에 리마인더를 보내고, 결승 직후는 축전 대신 수신 확인만 받는 식으로 속도를 분산한다.

넷째, 단가와 KPI가 얽힌 스폰서십은 과도한 보너스 캡을 경계한다. 대형 이벤트 시청자 폭증이 예측되면, 보너스 상한선을 합리적으로 둔다. 상한이 없으면 광고주가 사후에 부정 트래픽, 비정상 노출을 문제 삼아 보너스 전액을 보류하는 갈등이 잦다. [E스포츠판](#) 상한선, 측정 툴, 무결성 검증 절차를 미리 적어 두면 방어가 가능하다.

다섯째, 프리랜서 스태프의 경우 마일스톤 지급을 선호한다. 예를 들어 예선 주간, 본선 주간, 결승 주간으로 구간을 나누고 30, 40, 30으로 나눈다. 정산이 늦어지면 가장 늦은 구간만 리스크에 놓이게 된다. 마일스톤 달성 여부는 간단한 산출물 링크와 감독자 확인 메일로 증빙하면 된다.

## 베팅과 포인트 경제의 위험 신호, 어디서 포착할까

이용자 보호를 이야기할 때 베팅 플랫폼을 빼기는 어렵다. 합법과 불법 구분이 국가마다 다르고, E스포츠판에서는 해외 사업자와 크로스 경계가 흔하다. 합법 여부를 떠나, 위험 신호 몇 가지는 공통으로 통한다. 신규 가입 보너스와 롤오버 조건이 비현실적일 정도로 크다. 이용약관 변경 이력이 장황하고 이해하기 어렵다. 고객 지원 응답이 템플릿으로만 이뤄진다. 출금 수수료나 신청 시간대에 따라 처리 우선순위가 바뀐다는 문구가 있다. 트래픽이 많은 날에 한해 KYC 단계를 새로 요구한다.

상대적으로 신뢰할 수 있는 곳은 정반대의 특징을 보인다. 출금 처리 시간 범위를 명확히 제시하고, 트래픽 피크 시 지연 가능성을 사전에 공지한다. 동일 사용자에게 동일 조건을 일관되게 적용하며, 약관 페이지에 버전과 변경일을 기록한다. 본질은 투명성이다. 눈에 보이는 정보가 많을수록 피해 시 분쟁 해결 가능성도 높다.

## 티켓, 굿즈, 스트리밍 패스, 결제의 기본 위생

이벤트 시즌에 커머스는 흥분과 불만 사이에서 줄타기한다. 여기서 위생 관리가 중요하다. 예약 판매를 할 때 약속 날짜를 공휴일과 통관 리스크를 감안해 보수적으로 잡는다. 배송사가 특정 주간에 파업 예정일이 있는지 확인하고, 대체 배송사를 지정한다. 환불 정책은 그럴듯한 포스터 문구보다, 실제 프로세스가 관건이다. 자동 환불 API를 연결하고, 수동 처리 한도를 설정한다. 수동 한도를 넘기면 섀도우 대신 사전 공지를 띄워 환불 타임라인을 분할한다.

스트리밍 패스는 계정 공유와 환불 요청이 얽히기 쉽다. 결승 직전 단기 구매자가 폭증한다. 패스 정책에서 첫 24시간 내 시청 분량이 일정 시간을 넘으면 환불이 제한된다는 규정을 분명히 해 두고, 고객센터 매크로 응답에만 의존하지 말고 실시간 상담 인력을 보강한다. 그래야 갑자기 환불 비율이 임계치를 넘는 사태를 막는다. 결제 대행사는 환불률과 차지백률을 지속 감시하니, 임계치 근접 경보를 내부 슬랙이나 메신저로 받아 즉시 정책을 조정하는 체계를 둔다.

## 데이터로 잡는 조기 신호

먹튀를 사후에 막는 방법은 법뿐이지만, 사전에 피하는 방법은 데이터다. 지연, 보류, 분쟁은 징후를 남긴다. 가장 단순하면서 효과적인 데이터는 응답 시간이다. 파트너 이메일 회신, 출금 처리, 고객 문의 처리의 평균 시간과 표준편차를 주간 단위로 본다. 이벤트 주간에 표준편차가 평소 대비 1.5배 이상 뛰면 리스크팀이 개입하는 식의 간단한 룰만으로도, 몇 건의 큰 사고를 막을 수 있다.

소셜 리스닝도 과대평가할 필요가 없다. 공식 해시태그나 서브레딧, 국내 커뮤니티에서 특정 플랫폼, 스폰서, 대회 운영사의 부정적 언급 비율이 48시간 내 급증할 때, 사실 확인을 거쳐 선제 공지를 할 수 있다. 다만 라이트 유저의 불만과 실제 리스크를 구분해야 한다. 불만 키워드가 환불, 출금, 미지급에 집중되면 리스크 신호로, 난이도, 밸런스 같은 게임 플레이 이슈에 집중되면 노이즈로 분류한다.

## 커뮤니케이션, 빠를수록 비용이 싸다

먹튀 리스크는 조용히 커지고 갑자기 터진다. 이때 커뮤니케이션 속도가 피해 규모를 가른다. 내부 메신저에서만 공유하다가 공식 공지가 하루 늦어지면, 그 하루에 소문과 억측이 각 플랫폼을 통과한다. 경험상, 완벽한 정보가 없을 때도 사실의 범위를 좁혀 즉시 공유하는 편이 낫다. 예를 들면, 출금 지연의 원인이 명확하지 않을 경우에도 지연 사실, 영향받는 범위, 다음 업데이트 시각을 명시한다. 짧은 주기로 정보를 알리면 불안이 줄고, 고객센터에 쏟아지는 동일 문의가 줄면서 실제 문제 해결에 인력이 배분된다.

팀과 선수도 마찬가지다. 상금 정산이 지연되면, 운영사의 내부 상황을 파악하는 데 시간을 보내기보다, 팬에게 공유할 수 있는 범위를 정리해 먼저 알린다. 금액과 예정일을 적시하는 대신 절차와 단계, 서류 준비 상태를 공유하면 법적 리스크를 만들지 않으면서도 투명성을 확보할 수 있다.

## 계약서, 문구 한 줄의 힘

대형 이벤트 시즌에는 계약서 검토 시간이 줄어든다. 그래서 더욱 문구 한 줄이 중요하다. 출연 계약서에는 지연 이자 조항을 명확히 둔다. 일정 기간을 넘기면 연 이율 몇 퍼센트로 계산해 가산한다. 지연 이자가 실제로 지급되는 경우는 드물지만, 협상 테이블에서 강한 억지력이 된다. 스폰서십에는 불가항력 조항을 넣되, 결제 대행사 보류 같은 상업적 리스크가 불가항력으로 인정되지 않도록 명시한다. 상금 관련 합의서에는 지급 주체, 지급 계좌, 예치 증빙을 별첨으로 붙인다.

베팅 플랫폼이나 포인트몰과의 프로모션 협업에서는 출금 가능성에 영향을 줄 약관 변경이 있을 경우, 캠페인 기간 중 변경 적용을 제한하는 조항을 넣는다. 사후 분쟁 해결 조항도 중요하다. 관할 법원, 준거법, 중재 여부를 명확히 한다. 국경을 넘는 거래에서는 이 문구가 실제 비용을 수배로 바꾼다.

## 기술적 방어선, 간단하지만 확실한 것들

결국 많은 사고가 기초적 보안과 계정 관리에서 시작한다. 결승 주간에는 피싱과 계정탈취 시도가 폭증한다. 팀 트위터나 유튜브 관리 권한이 탈취되면 스폰서 사칭과 가짜 링크가 퍼지고, 피해는 곧바로 금전으로 이어진다. 관리자 권한은 최소한으로, 2단계 인증은 앱 기반으로, 권한 부여는 기간을 정해 둔다. 공유 계정과 공용 PC 로그인을 피하고, 세션 만료 설정을 단축한다.

결제와 송금에서는 화이트리스트가 단순하지만 강력하다. 팀 재무 계정에서 특정 금액 이상 송금은 화이트리스트 등록 계좌로만 가능하게 설정하고, 새로운 수취 계좌 등록은 이중 승인으로 묶는다. 승인이 어려운 상황이면, 단기 한도를 낮추는 방법도 있다. 대형 이벤트 기간만 한도를 낮추고, 종료 후 원복한다.

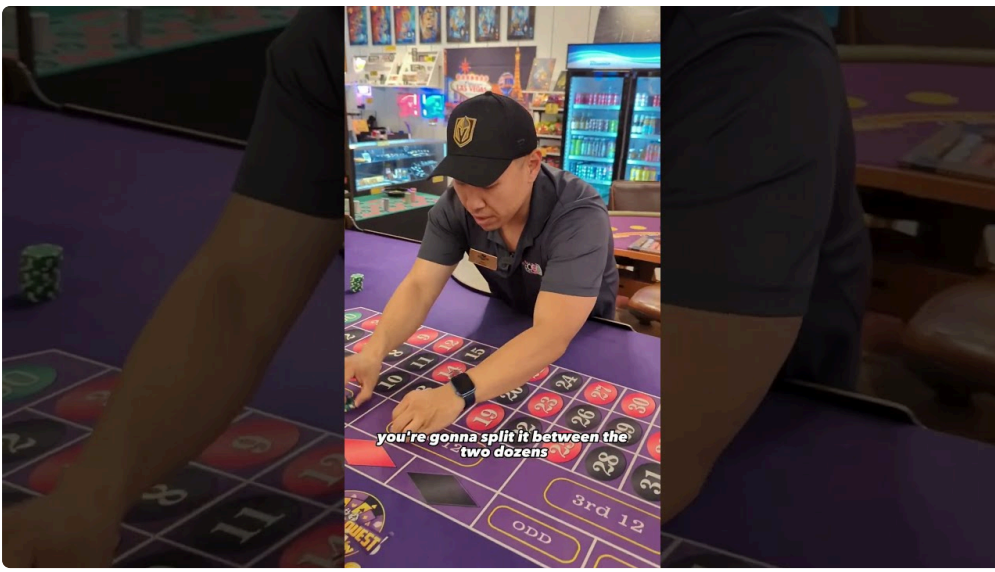
## 커뮤니티와 신고 창구, 어떻게 운영할까

먹튀 의심 사례가 발생하면 커뮤니티는 가장 빠른 경보 시스템이 된다. 하지만 잘못 운영하면 루머 공장이 된다. 공식 디스코드나 카페에 신고 채널을 별도로 두고, 접수 형식을 표준화한다. 거래 일시, 거래 금액 범위, 플랫폼명, 스크린샷, 약관 링크를 필수 필드로 받는다. 관리자는 하루 두 번, 접수 현황과 분류 결과를 요약해 공지한다. 증빙이 부족한 케이스는 임시 분류로 두고 추가 제출 기한을 준다. 피해 확산을 막으려면, 무근거 폭로를 제지하는 규칙과, 근거 있는 경보를 빠르게 확산하는 절차가 모두 필요하다.

파트너사도 신고 창구를 분리한다. 스폰서십 이행 분쟁은 영업 담당 창구가 아닌 정산 전용 창구로 모은다. 영업팀은 관계를 위해 모호한 답을 하게 되고, 그 사이 시간이 흐른다. 전용 창구는 서류 접수와 타임라인 통지를 자동화해, 의도치 않은 지연을 줄인다.

## 법적 대응, 언제 어떻게 꺼낼까

법은 마지막 단계다. 그러나 이벤트 시즌에는 마지막 단계를 빨리 준비할수록 앞단에서 해결된다. 지급 독촉 공문을 준비하고, 발송 조건을 내부 가이드로 정한다. 예를 들면 지급 기한 경과 5영업일에 1차 통지, 10영업일에 법무법인 명의 통지, 20영업일에 계약 해지 및 손해배상 청구 예고 같은 단계다. 서늘해 보이지만, 이렇게 계단을 만들어 두면 감정적 대응을 줄이고 예측 가능한 압박을 준다.



증빙은 현장에서 모으는 습관이 핵심이다. 약관 페이지의 시점별 캡처, 이메일 원문 EML 파일, 결제 내역의 원장 스크린샷, 콜 기록의 요약 메모. 요즘은 메신저로 대부분 대화가 진행되니, 대화 요지를 낱자와 함께 정리해 두는 습관이 중요하다. 실제 분쟁에서 이 메모의 신빙성을 높이려면, 내부 공유 채널에 같은 날 업로드해 타임스탬프를 남긴다. 사소해 보여도, 법정에서는 이런 디테일이 말을 한다.

## 리스크를 줄이는 문화, 시즌 전에 만든다

대형 이벤트 기간 먹튀 리스크를 줄이는 방법의 절반은 인프라와 절차고, 나머지 절반은 문화다. 계약과 정산을 대회 직후의 감정과 의지에 의존하지 않고, 사전에 분할하고 기록하며, 모두가 같은 문서를 본다. 팀과 운영사, 스폰서가 같은 리스크 지도를 공유하고, 이벤트 피크에 권한을 줄이고 이중 확인을 늘린다는 합의가 있으면, 개인의 선의에 기대지 않아도 된다.





문화는 작은 습관에서 시작한다. 회의 때 돈의 길을 그려 보는 습관, 계약서에서 모호한 문장을 싫어하는 습관, 공지를 빠르게 올리고 업데이트 시간을 약속하는 습관, 에스ক্র로를 번거로움이 아니라 안전벨트로 보는 습관. E스포츠판은 성장기에 있을 때가 더 위험하다. 시스템이 완성되기 전이기 때문이다. 그렇다면 더더욱 기본기를 고집해야 한다.

## 시즌 막판, 실전용 짧은 단계별 점검표

결승 2주 전, 실무자들이 바로 적용할 수 있는 다섯 단계만 요약해 둔다.

- 모든 미확정 계약의 지급 조건을 재확인한다. 보류 사유와 연장 절차가 모호하면 즉시 수정한다.
- 상금과 주요 출연료의 자금 확보 증빙을 받는다. 에스ক্র로, 예치 확인, 송금 예약 캡처 중 하나라도 확보한다.
- 결제와 환불의 임계치 알림을 켜다. 환불률, 차지백률, 고객 대기시간 임계치를 지정한다.
- 커뮤니티 공지 템플릿을 준비한다. 지연 공지, 환불 안내, 보안 사고 공지를 미리 써 두고 승인받는다.
- 계정 권한을 정리한다. 관리자 권한을 최소화하고 2단계 인증을 재점검한다.

대형 이벤트는 모두가 바쁘고 피곤한 시기다. 그래서 룰이 필요하다. 룰은 상황을 단순하게 만든다. 단순해진 상황에서는 먹튀가 숨어들 틈이 줄어든다. 시즌이 거칠수록, 기본을 강화한 조직이 끝까지 살아남는다.