

CBVR: 투자의 새로운 서사 – 재귀적 확장성과 투명한 철학으로 시장을 혁신하는 투자 유치 전략

프롤로그: 투자의 '블랙박스'를 넘어, 명확한 원칙을 향한 여정 (CBVR 이야기의 시작)

채널·벡터 기반 변동성 리밸런싱(CBVR) 전략은 바로 이러한 문제의식에서 출발했습니다. 저희는 단순히 또 하나의 투자 알고리즘을 만드는 것을 넘어, 투자의 본질에 대한 깊이 있는 고민과 새로운 접근을 시도했습니다. **CBVR은 전략 개발 초기부터 기존과는 다른 개념적 토대 위에서 설계되었으며, 이는 '재귀적 확장성'이라는 독창적인 구조로 구현되었습니다.**¹ 이 구조는 **CBVR 전략 자체의 우수성**, 특히 백테스트를 통해 입증된 **높은 위험조정수익률**의 든든한 기반이 됩니다.

CBVR이 추구하는 핵심 철학은 '지속가능성, 투명성, 그리고 건전성'입니다. 저희는 'CBVR 전략은 높은 완성도와, 실용성과 확장성에 있어 가볍다'는 믿음을 가지고 있습니다. 이는 억지로 만들어낸 복잡함이 아닌, 새롭고 건강한 개념으로 접근했기에 가능한 결과입니다. 본 사업 계획은 이러한 CBVR의 기술적 우위와 철학을 바탕으로, 어떻게 시장의 신뢰를 얻고 30억 원의 시리즈 A 투자를 성공적으로 유치하여 다음 단계로 도약할 것인지에 대한 구체적인 이야기를 담고 있습니다.

제 1 장: CBVR, 무엇이 다른가? – 독창적 가치와 흔들리지 않는 원칙

1.1 문제 정의: 안개 속의 투자, 흔들리는 수익률

국내외 로보어드바이저 시장은 수많은 플레이어들이 경쟁하고 있지만, 대부분 "AI 기반"이라는 모호한 키워드 뒤에 그 작동 원리를 숨기곤 합니다. 투자자들은 종종 이 "블랙박스" 안에서 어떤 일이 벌어지는지 알 수 없어 불안감을 느끼며, 변동성이 큰 시장 상황에서는 안정적인 수익률을 기대하기 어렵다는 문제에 직면합니다.²⁻²⁰

1.2 CBVR의 약속: 투명하고 강건한 솔루션

CBVR은 이러한 시장의 문제점들에 대한 명확한 해답을 제시합니다.

- **핵심 UVP 1: 탁월한 위험조정수익률**

장기간의 백테스트 결과, 연평균 복리 수익률(CAGR) 32.29%, 최대 낙폭(MDD) -19.98%, 샤프 지수(Sharpe Ratio) 1.69라는 우수한 성과는 CBVR 전략의 핵심적인 경쟁력입니다.¹ 이는 변동성이 높은 시장에서도 자산 가치를 안정적으로 성장시킬 수 있음을 의미합니다. CBVR은 투자자들에게 '마음 편히 시장에 머무를 수 있는 투자'의 새로운 기준을 제시합니다.

- **핵심 UVP 2: 혁신적인 "재귀적 확장성" – 스스로 진화하는 전략**

CBVR 전략의 가장 큰 차별점은 개별 자산, 포트폴리오, 그리고 메타 전략에 이르기까지 여러 계층에서 동일한 핵심 로직을 반복적으로 적용하는 "재귀적 확장성"입니다.¹ 이는 마치 살아있는 유기체처럼, 시장 상황 변화에 따라 시스템 스스로 학습하고 적응하여 장기적인 강건성과 성과 안정성을 높이는, 한 단계 진화한 투자 시스템임을 시사합니다. 사업적 관점에서 이는 전략의 생명력을 유지하고 발전시킬 수 있는 엄청난 잠재력을 의미합니다.

- **핵심 UVP 3: 실용성 및 구현 용이성** – 투자자의 낮은 부담
CBVR 전략은 그 강력함에도 불구하고 놀라울 정도로 실용적이며 구현이 용이합니다. 월 1회 수준의 저빈도 매매, ETF 비중만 조절하면 되는 매매의 편의성, 시장의 단기적 소음에 둔감한 저민감성 전략, 그리고 사용자의 낮은 학습 부담은 CBVR의 핵심적인 장점입니다. 시스템 내부적으로는 추세와 채널을 인식하는 복잡한 계산이 수행되지만, 사용자에게 제시되는 매매 신호는 매우 간결합니다. 이는 사용자가 아무런 부담 없이 정교하고 효율적인 전략을 활용할 수 있게 하는 CBVR만의 힘입니다. 자동화 가능성은 복잡한 학술적 모델들과 비교했을 때 실질적인 우위이며, 개인 투자자부터 기관 투자자까지 폭넓은 사용자층이 CBVR의 혜택을 누릴 수 있음을 의미합니다.¹
- **CBVR의 기술적 우위와 "설명 가능한 시스템"**
CBVR은 '마법 같은 AI'에 대한 시장의 의구심을 해소합니다. 3중 필터 시스템과 재귀적 아키텍처라는 명확하고 체계적인 규칙 기반 접근 방식은¹ **"설명 가능한 시스템(Explainable System)"** 또는 "체계적 지능(Systematic Intelligence)"이라는 차별화된 내러티브로 소구할 수 있는 잠재력을 지닙니다. 저희는 **CBVR 전략의 개념과 학술적 근거를 블로그, 유튜브 채널 등을 통해 투명하게 설명함**으로써, 투자자들이 신뢰할 수 있는 파트너가 될 것입니다.

제 2 장: 시장의 목소리 – CBVR은 누구를 위한, 무엇을 위한 전략인가?

2.1 경쟁 환경: 기존 솔루션들의 한계

CBVR이 뛰어든 국내외 로보어드바이저 시장은 이미 많은 경쟁자들이 존재합니다. 하지만 자세히 들여다보면, CBVR만이 제공할 수 있는 독특한 가치가 분명히 드러납니다.

Table 1: 주요 로보어드바이저 플랫폼 비교 분석

기능/특징	CBVR (제안)	관텍	파운트	핀트	Wealthfront
주요 타겟	B2C (모든 투자자 대상), B2B (기관)	B2C, B2B	B2C, B2B	B2C	B2C
핵심 B2C 오퍼링	CBVR 전략 기반 투자 신호/툴 (SaaS) - 모든 사용자에게 동일한 시장 중립적, 안정적 전략 제공	머니포트 앱 (알고리즘 투자)	글로벌 자산배분, 연금	AI 투자 일임 (아이작 엔진)	자동화 투자, 재무 계획
핵심 B2B	CBVR 엔진	기관 맞춤형	AI 기반 솔루션	(정보 부족)	(주로 B2C,

오퍼링	API, 화이트라벨, 컨설팅	솔루션			일부 B2B 파트너십)
B2C 수수료 모델	SaaS 구독료 (단일 또는 단순 계층), 잠재적 성과 연동	투자 수익의 15% ⁴	투자 수익의 15% ⁷	투자 수익의 9.5% 또는 AUM 기반 ¹¹	AUM 의 0.25% ¹⁶
기술/알고리즘	CBVR 전략 자체 (3 중 필터, 재귀적 확장성) ¹	Q-X 모듈, 자체 알고리즘	경기스코어, AI 엔진	AI 엔진 '아이작'	자동화 알고리즘, Path 툴
주요 차별점/UVP	투명한 규칙 기반, 높은 위험조정수익 률, 재귀적 적응성, 저빈도 매매, 매매 편의성, 저민감성, 낮은 사용자 부담	실시간 시장 대응, 자산관리 대중화	안정적 장기 투자, 경기 분석	간편 투자, 글로벌 ETF 분산	낮은 수수료, 세금 손실 최소화
AUM (참고)	해당 없음	2.6 조 원 (22 년 3 분기) ³	정보 부족	누적 회원 70 만 (22 년) ¹⁰	정보 부족

국내 로보어드바이저 시장은 대부분 "AI 기반"이라는 키워드를 강조하며, 수수료 모델은 성과 연동형이 다수 존재합니다. 하지만 이들 "AI"의 구체적인 작동 방식은 종종 블랙박스로 남아 투자자들에게 불투명하게 인식될 수 있습니다. **CBVR 전략은 3 중 필터 시스템과 재귀적 아키텍처라는 명확하고 체계적인 규칙 기반 접근 방식을 가지고 있으며¹, 이는 "설명 가능한 AI(Explainable AI)" 또는 "체계적 지능(Systematic Intelligence)"이라는 차별화된 내러티브로 소구할 수 있는 잠재력을 지닙니다.** 투자자들은 종종 "마법 같은 AI"에 대한 의구심을 가지는데, CBVR은 이러한 우려를 해소하며 신뢰를 구축할 수 있습니다. CBVR은 전략의 개념과 학술적 근거를 블로그, 유튜브 채널 등을 통해 투명하게 설명하여 블랙박스 형태의 서비스와 차별화됩니다.

2.2 타겟 고객을 위한 맞춤형 이야기

CBVR의 독창적 가치 제안(UVP)은 특정 고객군의 구체적인 문제점을 경쟁사보다 어떻게 더

효과적으로 해결할 수 있는지를 명확히 전달하는 데 초점을 맞춥니다.

- B2C (개인 투자자): "투자의 즐거움과 성장을 함께하는 파트너"
모든 개인 투자자들에게 CBVR은 복잡한 시장 분석 없이도 전문가 수준의 위험 관리와 수익 창출 기회를 제공합니다. 사용자는 각 ETF의 비중만 통보받아 간편하게 투자할 수 있으며, 이는 CBVR의 전반적인 철학에 부합합니다. 단순한 투자 신호 제공을 넘어, 교육 콘텐츠와 활발한 커뮤니티를 통해 투자 지식을 함께 성장시킬 수 있는 든든한 파트너로서의 가치를 제공하고자 합니다. CBVR의 투명한 개념과 학술적 근거를 통해 신뢰를 구축하며, 투자가 더 이상 어렵고 두려운 대상이 아닌, 즐겁고 보람 있는 여정이 될 수 있도록 돕겠습니다.
- B2B (기관 고객): "혁신적인 금융 솔루션, 함께 만드는 미래"
자산운용사, 증권사, 패밀리오피스 등 기관 고객에게 CBVR은 단순한 알고리즘이 아닌, 혁신의 도구를 제공합니다. **CBVR의 독창적인 알고리즘 엔진을 활용하여 새로운 금융 상품을 개발하거나 기존 상품의 성과를 개선할 수 있는 기회를 제공하며, API를 통한 유연한 시스템 통합은 기관의 R&D 부담을 줄이고 신속한 시장 대응을 가능하게 합니다.** 특히 CBVR의 "재귀적 확장성"은 장기적인 자산 보존 및 증식에 대한 신뢰를 높여, 기관 고객들이 자체 브랜드 상품의 핵심 엔진으로서 더 높은 회복탄력성을 확보하고 R&D 부담을 경감하는 데 기여할 것입니다.

사용자에게 포트폴리오 비중만 제시됩니다. 그러나 **CBVR 전략의 개념과 학술적 근거를 투명하게 설명하는 것은 블랙박스 형태의 서비스들과 차별화되는 중요한 포인트입니다.**

제 3 장: 비전의 구현 – CBVR의 성장 로드맵과 운영 철학

3.1 린(Lean) 스타트업에서 성장 엔진으로: CBVR의 운영 철학

CBVR의 핵심 철학 중 하나는 '실용성과 확장성에 있어 가볍다'는 것입니다. 이는 전략 초기 개발 단계부터 억지로 기능을 추가하거나 복잡하게 만든 것이 아니라, 새롭고 건전한 개념으로 접근했기 때문에 가능했습니다. 따라서 CBVR의 사업화 시작은 매우 가볍게, 낮은 고정비용으로 가능합니다. 현재 스타트업 환경에서 가장 중요한 것은 **지속가능성, 투명성, 그리고 건전성**이며, CBVR은 이미 이러한 요소들을 내재하고 있습니다.

서비스 구현 자체가 매우 간결하여(투자 비중만 제시, 낮은 거래 빈도) **시스템 구동에 따르는 부담이 적습니다.** 따라서 핵심 인력은 창업자와 같은 **연구원들, 그리고 마케팅 및 개인 투자자 대상 콘텐츠 제공 인력으로 효율적으로 구성**될 수 있습니다. 호스팅, 백테스팅 플랫폼, 보안 등은 이미 기본적인 부분이 구축되어 있고 크게 신경 쓸 부분이 아니며, 심지어 실시간 시장 데이터도 필요하지 않습니다 (의도적으로 전달 데이터를 사용하며, 저빈도/지연 매매를 지향). **이는 CBVR의 구현 용이성과 실용성의 핵심이며, 새로운 전략 탐구를 위한 즐거운 연구 환경 조성에 집중할 수 있게 합니다.**

3.2 단계별 성장 이야기: 인재, 기술, 자본의 조화

CBVR 사업의 성장 단계에 맞춰 자원을 효율적으로 배분하는 것은 제한된 초기 자본을 최대한 효과적으로 활용하는 데 중요합니다. 다음은 CBVR의 1~3년 차 성장 이야기를 담은 운영 자원 및 예산 예측입니다.

Table 2: 단계별 운영 자원 및 예산 예측 (1~3 년 차) - 수정된 관점 반영

구분/기능	1 년 차 (예상)	2 년 차 (예상)	3 년 차 (예상)
핵심 연구/전략	인력: 1-2 명 (창업자 포함) 예산: 1.5 억 - 2.5 억 원	인력: 2-3 명 예산: 2.5 억 - 4 억 원	인력: 3-4 명 예산: 4 억 - 6 억 원
B2C 마케팅/콘텐츠/커뮤니티	인력: 1 명 예산: 0.8 억 - 1.2 억 원	인력: 2 명 예산: 1.5 억 - 2.5 억 원	인력: 2-3 명 예산: 2.5 억 - 3.5 억 원
B2B 영업/지원	인력: (창업자 겸임) 예산: 0.3 억 - 0.5 억 원	인력: 1-2 명 (영업) 예산: 1.5 억 - 2.5 억 원	인력: 2 명 (영업), 1 명 (지원) 예산: 2.5 억 - 4 억 원
플랫폼 개발/유지보수 (최소)	인력: 외주 또는 0-1 명 예산: 0.5 억 - 1 억 원	인력: 1 명 예산: 1 억 - 1.5 억 원	인력: 1-2 명 예산: 1.5 억 - 2.5 억 원
G&A (일반관리비)	예산: 0.5 억 - 0.8 억 원	예산: 0.8 억 - 1.2 억 원	예산: 1 억 - 1.8 억 원
기술 인프라 비용 (유지보수)	예산: 0.2 억 - 0.3 억 원	예산: 0.3 억 - 0.5 억 원	예산: 0.4 억 - 0.7 억 원
총 예상 비용	3.8 억 - 6.3 억 원	7.6 억 - 12.2 억 원	11.9 억 - 18.5 억 원

주: 위 예산은 CBVR의 간결한 운영 모델을 반영한 추정치이며, 실제 인건비, 마케팅 전략, 기술 스택 선택에 따라 변동될 수 있음.

시리즈 A 투자금 (30 억 원)은 주로 1-2 년 차 운영 자금 및 추가 연구 개발 자금으로 활용될 것을 가정함.

이러한 단계별 자원 계획은 투자자들에게 회사가 성장 전략을 체계적으로 준비하고 있으며, 투자금이 어떻게 활용될지에 대한 명확한 그림을 제시합니다. 이는 **"조직 구성 현실성"에 대한 신뢰**를 높이는 데 기여합니다.

3.3 서비스 제공: 고객 여정 중심의 지원 체계

CBVR은 B2C 및 B2B 시장에서 각 타겟 고객의 특성에 맞는 서비스 제공 방식과 지원 체계를 구축하여, 단순한 솔루션 제공을 넘어 고객과의 지속적인 관계를 만들어갈 것입니다.

- **B2C 서비스 (앱/웹): "나만의 투자 놀이터, 함께 성장하는 커뮤니티"**
 - **핵심 기능:** CBVR 전략 기반 투자 신호(ETF 비중) 제공 (모든 사용자에게 동일한 시장

중립적, 안정적 전략), 성과 추적 대시보드.

- **부가 기능:** CBVR 원리, 투자 기초 등을 다루는 교육 콘텐츠 라이브러리, 사용자들이 자유롭게 의견을 나누고 배우는 커뮤니티 포럼 접근. **저희는 개인 투자자들의 "놀이터"와 같은 즐거운 커뮤니티를 구축하는 것을 목표로 합니다.**
- **구독 모델:** 기본 기능은 무료 또는 저렴한 구독료로 제공하여 핵심 신호 및 콘텐츠에 쉽게 접근할 수 있도록 하고, 선택적으로 프리미엄 기능을 통해 추가 분석 도구나 심층 콘텐츠를 제공하는 방안을 고려합니다.
- **규제 준수:** "유사투자자문업"으로 시작하기보다는, 투자자문업 라이선스를 취득하거나, 라이선스 없이 가능한 정보 제공 범위 내에서 서비스를 운영하는 방안을 우선 고려합니다. 개인에게는 콘텐츠와 간단한 신호(기관과는 다른 기초 수준)를 제공하는 앱 배포를 중심으로 하며, 자동매매 연동은 법적 검토 후 신중히 결정할 것입니다.
- **B2B 솔루션: "파트너와 함께 만드는 금융 혁신의 미래"**
 - **제공 형태:**
 - **CBVR API:** 기관 투자자의 기존 시스템에 CBVR 엔진을 유연하게 통합할 수 있도록 API를 제공하여 실시간 데이터 분석 및 시그널 생성을 지원합니다.
 - **화이트라벨 플랫폼:** 기관 투자자가 자체 브랜드로 CBVR 기반 투자 솔루션을 고객에게 제공할 수 있도록 플랫폼 커스터마이징을 지원합니다.
 - **전략 컨설팅:** CBVR 핵심 로직을 기반으로 기관의 특정 운용 목표에 맞는 맞춤형 투자 전략을 공동 개발하고 자문합니다. 증권사 랩어카운트, 운용사 신호 제공, 패밀리오피스 등에 전략을 제공하여 비용 절감과 시장 중립적인 전략 제공에 중점을 둡니다.
 - **대상 고객:** 자산운용사, 증권사 (상품 개발 부서, PB 센터), 연기금, 패밀리오피스 등.
 - **고객 지원 체계:**
 - **B2C:** FAQ, 지식 베이스, 튜토리얼 영상 등 셀프 서비스 강화, 사용자 포럼을 통한 커뮤니티 지원, 이메일/채팅 기반 온라인 지원.
 - **B2B:** 계약, 기술 지원, 교육 등 통합 지원을 위한 전담 어카운트 매니저 운영, API 연동 및 시스템 통합 관련 기술 지원팀 운영, CBVR 전략 이해도 제고 및 활용 능력 강화를 위한 정기 교육 및 워크숍 제공.

만약 투자자문업 라이선스를 통해 회사 가치를 높여 엑시트를 고려한다면, 전략을 개발하는 테크 회사 법인을 별도로 설립하는 방안도 고려할 수 있습니다.

제 4 장: 예측 가능한 미래를 위한 준비 - 리스크 관리와 규제의 파도를 넘어서

4.1 위기를 기회로: CBVR의 선제적 리스크 관리 철학

CBVR 사업의 장기적인 성공과 안정적인 성장을 위해서는 발생 가능한 다양한 리스크를 사전에 식별하고 이에 대한 효과적인 대응 전략을 마련하는 것이 필수적입니다. **저희는 리스크를 단순한 위협이 아닌, 전략을 더욱 견고하게 만들고 시장의 신뢰를 얻을 기회로 바라봅니다.**

CBVR 사업은 기술적 문제 외에도 시장, 운영, 규제, 사업, 평판 등 다양한 영역에서 리스크에 노출될 수 있습니다.

- **시장 리스크:** CBVR 알고리즘이 과거 데이터 기반 백테스트에서는 우수한 성과를 보였으나¹, 예측 불가능한 미래 시장 상황(예: 블랙스완 이벤트, 시장 구조의 급격한 변화)에서는 기대 이하의 성과를 낼 수 있다는 점을 인지하고 있습니다.
 - **CBVR의 내재된 안전장치:** CBVR 프레임워크는 자기 **자신의 누적 수익 궤적을 추적**하므로 자동 조절 기능이 내재되어 있습니다. 만약 이마저도 자기 자신의 추세를 훼손하면, 최종 단계에서는 전략 중지 상태에서 가상 누적 수익만을 추적하므로 **극단적인 추락 위험은 제한적**입니다. 저희는 **지속적인 알고리즘 R&D, CBVR의 "듀얼 구조" 및 "재귀적 강화" 메커니즘을 통한 시장 적응력 강화¹**, 서비스 이용 약관 및 투자 유의사항에 명확한 면책 조항 명시, 사용자 대상 교육을 통한 현실적인 기대 수익률 안내를 통해 이 리스크를 관리할 것입니다.
- **운영 리스크:** 핵심 시스템(데이터 수집, 알고리즘 연산, 신호 전송 등)의 장애, 데이터 오류, 핵심 인력 의존도 등의 운영 리스크에 대비합니다.
 - **견고한 운영 체계 구축:** 시스템 이중화 및 백업 체계 구축, 데이터 검증 프로세스 강화, 표준 운영 절차(SOP) 수립, 핵심 업무에 대한 교차 교육 및 문서화, 비상 대응 계획 수립을 통해 안정적인 서비스 운영을 보장합니다.
- **사이버 보안 리스크:** CBVR 사업 모델은 개인 투자자 대상으로는 콘텐츠 제공과 간단한 신호 제공이 주를 이루고, 자동매매를 직접 지원하지 않으므로(법적 라이선스 문제 고려), 개인정보 및 거래정보 유출, 플랫폼 해킹 등의 **리스크가 타 금융 서비스 대비 상대적으로 낮습니다**. 연구원들의 전략 개발 환경 역시 **인터넷과의 민감도가 낮습니다**. 그럼에도 불구하고 기본적인 보안 조치는 필수적입니다.
 - **신뢰할 수 있는 보안 환경:** 정보보호 관리체계(ISMS) 인증 추진 고려 (특히 B2B 사업 확장 시)²², 정기적인 보안 취약점 점검, 데이터 암호화, 강력한 접근 통제 정책 시행을 통해 고객 정보를 안전하게 보호합니다. 운용은 외부 기관에서 수행하므로, CBVR 자체의 민감한 책임 문제는 제한적입니다. B2C 앱의 경우 소셜 로그인 등을 활용하여 민감 정보 수집을 최소화합니다.
- **규제 리스크:** 투자자문업 관련 법규 변경²⁴, 개인정보보호법 등 관련 법규 위반 시 발생하는 법적 제재 및 사업 중단 위험에 대해 철저히 대비합니다.
 - **규제 준수를 통한 지속 가능성 확보:** 핀테크 전문 법률 자문 확보, 규제 당국의 동향 상시 모니터링, 서비스 기획 단계부터 규제 준수 요건 반영(Compliance by Design), 임직원 대상 정기적인 규제 교육을 실시합니다. "유사투자자문업"의 제약사항을 고려하여, 투자자문업 라이선스 취득 또는 정보 제공 범위 내 서비스 운영 등 적절한 사업 모델을 선택하여 규제 리스크를 최소화합니다.
- **사업 리스크:** 경쟁 심화에 따른 시장 점유율 확보 실패, 목표한 B2C/B2B 고객 확보 부진, 후속 투자 유치 실패 등의 사업 리스크를 인지하고 있습니다.
 - **차별화된 전략과 민첩한 대응:** 명확한 UVP 기반의 **차별화 전략(제 2 장 참고)**, 민첩한 제품 개발 및 시장 피드백 반영, 효과적인 GTM 전략 실행(제 6 장 참고), 투명하고 적극적인 투자자 관계(IR) 활동을 통해 사업 목표를 달성해 나갈 것입니다.
- **평판 리스크:** 시스템 오류로 인한 고객 손실 발생 시 부정적 여론 확산, 과장 광고 또는 불완전 판매 논란 등 평판 리스크 관리에 만전을 기합니다.

- **투명성과 책임감을 바탕으로 한 신뢰 구축:** 투명한 정보 공개 원칙, 윤리적인 마케팅 활동, 신속하고 책임감 있는 고객 불만 처리 프로세스, 위기 커뮤니케이션 계획 수립을 통해 고객과의 신뢰를 지켜나갈 것입니다.

Table 3: CBVR 리스크 매트릭스 및 완화 계획

리스크 범주	구체적 리스크 예시	발생 가능성	영향도	핵심 완화 전략	담당 부서/책임자
시장 리스크	알고리즘 성과 급락 (예측 못한 시장 상황)	중간	높음	CBVR 자체 위험 관리 메커니즘 (자기 추세 추적, 전략 중지 기능), 지속적 R&D, 재귀적 적응 메커니즘 강화, 명확한 고지	기술/전략팀
운영 리스크	핵심 시스템 장애로 인한 서비스 중단	낮음	중간	시스템 이중화, SOP, 비상 대응 계획	운영/기술팀
사이버 보안	B2B API 취약점 공격, (제한적) 고객 데이터 유출	낮음	중간	ISMS 인증 추진 고려, 정기 보안 감사, 데이터 암호화	보안팀/CTO
규제 리스크	투자자문업 관련 규정 위반	중간	매우 높음	법률 자문, 규제 모니터링, 적합한 라이선스 모델 선택	법무/준법감시인
사업 리스크	B2C 유료 전환율 저조	중간	높음	Freemium 모델 최적화, 타겟 마케팅 강화, 제품-시장 적합성 (PMF) 지속 검증	마케팅/사업개발팀

평판 리스크	과장된 수익률 광고로 인한 금융감독원 제재 및 고객 불신	중간	높음	마케팅 가이드라인 준수, 투명한 정보 공개, 위기 대응 매뉴얼	마케팅/홍보팀
--------	---	----	----	--	---------

4.2 규제 환경과의 조화: 투명성과 신뢰를 바탕으로

CBVR 사업, 특히 B2C 서비스는 국내 금융 관련 규제를 철저히 준수하며 투명하게 운영될 것입니다.

- 투자자문업 관련 규제 준수:

CBVR은 초기에는 "유사투자자문업"으로 시작하기보다는, 투자자문업 라이선스를 취득하거나, 라이선스 없이 정보 제공 및 콘텐츠 중심으로 운영하는 방안을 고려합니다. 만약 유사투자자문업으로 신고할 경우, 2024년 8월 14일부터 시행된 개정 자본시장법은 유사투자자문업자에 대한 규제를 대폭 강화했습니다.²⁴ 저희는 이러한 규제 변화를 면밀히 검토하고, 합법적인 테두리 안에서 최적의 서비스 모델을 구축할 것입니다.

- **영업 행위 제한 (유사투자자문업의 경우):** 단방향 채널 의무, 1:1 투자자문 금지, 손실보전/이익보장 금지 등의 규정을 철저히 준수합니다.²⁴
- **표시/광고 규제:** 금융회사 오인 표시 금지, 허위/미실현 수익률 제시 금지, 광고 시 유사투자자문업자 명시 및 원금 손실 가능성 안내 등 광고 관련 규정을 엄격히 따를 것입니다.²⁴
- **신고 및 관리 (유사투자자문업의 경우):** 금융위원회 신고 의무, 신고 유효기간 관리, 법령 위반 시 제재 가능성 등을 인지하고 철저히 관리합니다.²⁴

CBVR의 B2C 서비스는 이러한 규제 사항을 철저히 준수하여 설계되고 운영되어야 합니다. 이는 플랫폼의 기능, 제공 정보의 범위, 마케팅 문구, 고객과의 커뮤니케이션 방식 등 사업 전반에 걸쳐 영향을 미칩니다. 규제 미준수는 과태료, 영업정지, 심지어 형사처벌까지 이어질 수 있으므로²⁴, 이는 사업의 존폐를 가를 수 있는 핵심적인 관리 사항입니다.

- 정보보호 관리체계(ISMS/ISMS-P) 인증:

CBVR 사업 모델의 특성상(개인 대상 자동매매 미제공, 민감 정보 최소화) ISMS 인증의 시급성은 낮을 수 있으나, B2B 사업 확장 및 고객 신뢰 확보 차원에서 장기적으로 정보보호 관리체계(ISMS) 또는 개인정보보호까지 포함하는 ISMS-P 인증 획득을 고려할 수 있습니다. ISMS 인증은 리스크 대응 항목으로 제안될 수 있습니다.

- **인증 필요성:** 고객 신뢰 확보, 법적 요구사항 충족 (해당 시), 보안 사고 예방 및 대응 체계 구축.
- **추진 계획:** 범위 정의, 갭 분석, 정책 및 절차 수립, 보호 대책 구현, 내부 감사 및 개선, 인증 심사 신청 등의 단계를 거쳐 체계적으로 준비할 것입니다.²²
- **기대 효과:** 체계적인 정보보호 관리 수준 확보, 고객 및 파트너 신뢰도 향상, 법적 리스크 감소.

ISMS 인증은 단순히 규제 준수를 넘어, CBVR 플랫폼의 보안성과 안정성을 대외적으로 입증하는 중요한 수단이 될 수 있습니다. 특히 B2B 사업 확장 시 기관 고객들은 파트너의 정보보호 수준을 중요하게 평가하므로, ISMS 인증은 경쟁 우위 요소로 작용할 수 있습니다.

제 5 장: 함께 그리는 성공 - 30 억 투자, CBVR 의 다음 챕터를 열다

5.1 투자의 이유: 왜 지금 CBVR 인가?

CBVR 사업의 다음 성장 단계를 위해서는 성공적인 시리즈 A 투자 유치가 필수적입니다. 저희가 요청드리는 30 억 원의 투자는 단순한 자금 확보를 넘어, CBVR 의 혁신적인 비전을 현실로 만들고 투자자 여러분과 함께 성공의 이야기를 써 내려가기 위한 약속입니다. 지금이 바로 CBVR 에 투자해야 하는 이유는 명확합니다. 독보적인 기술력, 방대한 시장 기회, 그리고 명확한 성장 전략을 갖춘 CBVR 은 투자자 여러분께 매력적인 투자 수익률과 함께 금융 혁신의 주역이 될 기회를 제공할 것입니다.

5.2 자금 사용 계획: 성장을 위한 투자, 약속된 마일스톤

투자자들은 투자금이 어떻게 사용되어 기업 성장에 기여할 것인지 명확히 이해하기를 원합니다. 30 억 원의 시리즈 A 투자금은 CBVR 사업의 핵심 성장 동력을 확보하고, 다음 투자 유치 단계(시리즈 B)를 위한 가시적인 성과를 창출하는 데 사용될 것입니다. 이는 단순한 비용 지출이 아닌, CBVR 이야기의 다음 장을 펼치기 위한 전략적 투자입니다.

● 투자금 사용 계획 (Use of Proceeds) 상세 내역 :

- **핵심 연구 인력 확보 및 R&D (약 10 억 원 - 33%):** CBVR 전략을 더욱 고도화하고, 시장 변화에 한발 앞서 나갈 수 있는 신규 전략 연구를 위한 최고의 연구원들을 총원할 것입니다 (IV.A 참조). **CBVR 의 기술적 우위를 유지하고 발전시키는 데 최우선으로 투입하여, CBVR 전략의 핵심 동력을 강화할 것입니다.**
- **플랫폼 개발 및 기술 인프라 (약 8 억 원 - 27%):** B2C 사용자들에게 최고의 경험을 제공할 앱/웹 플랫폼 기능을 강화하고, B2B 파트너들이 CBVR 의 강력한 엔진을 쉽게 활용할 수 있도록 솔루션(API, 화이트라벨) 개발을 완료하고 상용화할 것입니다. 보안 시스템 강화 및 필요시 ISMS 인증 준비 비용, 안정적인 클라우드 인프라 유지보수 및 데이터 피드 비용도 여기에 포함됩니다. 이는 CBVR 서비스가 펼쳐질 무대를 더욱 견고하고 확장 가능하게 만드는 투자입니다.
- **마케팅 및 영업 활동 강화 (약 7 억 원 - 23%):** B2C 사용자들에게 CBVR 의 가치를 효과적으로 전달하고 **활발한 커뮤니티**를 만들기 위한 **콘텐츠 마케팅**, 디지털 광고 캠페인을 진행할 것입니다. 또한, B2B 시장에서 **CBVR 의 영향력을 확대**하기 위한 산업별 타겟 마케팅, 세일즈 자료 제작, 국내외 컨퍼런스 참가 등을 통해 CBVR 서비스를 더 넓은 시장에 알릴 것입니다.
- **운영 자금 및 예비비 (약 5 억 원 - 17%):** 안정적인 사업 운영을 위한 사무실 임차료, 법률/회계 자문 비용 등 일반 운영비와 예상치 못한 상황에 대비한 예비비(18-24 개월 운영 자금 확보 목표)로 사용될 것입니다. 이는 CBVR 이야기가 중단 없이 지속될 수 있도록 하는 안전망입니다.

국내 스타트업의 시리즈 A 투자 유치 규모는 통상 5 억 원에서 50 억 원 사이로 형성되며 ²⁸, 사업 분야에 따라 20 억 원에서 50 억 원 수준에서 자금이 조달되기도 합니다.²⁹ CBVR 사업의 기술적 깊이와 B2C/B2B 양 시장 공략 가능성을 고려할 때, 30 억 원의 투자 유치 목표는 합리적인 범위 내에 있다고 판단됩니다.

- 투자 유치 후 주요 마일스톤 (자금 사용과 연계):
투자는 CBVR 이야기의 새로운 시작을 의미하며, 다음과 같은 구체적인 이정표들을 통해 그 성과를 증명해 나갈 것입니다.

Table 4: 시리즈 A 투자금(30 억 원) 상세 사용 계획 및 예상 마일스톤 (수정된 관점 반영)

자금 사용 계획	금액 (억 원)	비중 (%)	주요 마일스톤 (시점)	측정 지표/목표치
핵심 연구 인력/R&D	10	33%	연구팀 핵심 인력 구축 (6 개월)	주요 포지션 채용 완료 (1-2 명 추가)
플랫폼/기술 인프라	8	27%	B2C 앱/웹 MVP 출시 (6 개월) B2B 솔루션 상용화 (12 개월)	사용자 1,000 명 확보 (콘텐츠 중심) API 문서화 및 테스트베드 제공
마케팅/영업 강화	7	23%	B2C MAU 5,000 명 (12 개월) B2B 파일럿/PoC 진행 (6 개월) B2B 정식 계약 (12-18 개월)	커뮤니티 활성화 2-3 개 기관 계약 체결 2-3 건 계약, ARR X 억 원 달성
운영 자금/예비비	5	17%	안정적 운영 기반 확보 (18-24 개월)	18-24 개월 운영 자금 확보
총계	30	100%	시리즈 B 준비 착수 (18-24 개월)	후속 투자 유치 위한 성장 지표 및 사업 계획 구체화

이러한 상세한 자금 사용 계획과 측정 가능한 마일스톤은 투자자들에게 CBVR 팀이 자금을 효율적으로 사용하여 구체적인 사업 목표를 달성할 것이라는 신뢰를 줍니다. 이는 투자 결정에 있어 매우 중요한 요소로 작용합니다.

5.3 CBVR의 가치: 숫자를 넘어서는 성장 잠재력

초기 단계 스타트업의 기업 가치 평가는 정형화된 공식보다는 창업팀의 역량, 기술의 혁신성, 시장 잠재력, 그리고 투자자와의 협상 등 다양한 요소가 복합적으로 작용하여 결정됩니다.³⁰ CBVR의 시리즈 A 투자 유치를 위한 기업 가치 평가는 다음과 같은 이야기들을 중심으로 구성될 수 있습니다.

- **우리의 가장 큰 자산, 사람과 기술:** 창업자(들)의 금융 및 기술 분야 전문성과 **CBVR 알고리즘 자체의 독창성 및 기술적 우위(3 중 필터, 재귀적 확장성, 건전한 개발 철학 등)**는 CBVR 서비스의 가장 강력한 엔진입니다.¹ 이는 초기 스타트업 가치 평가의 핵심 요소입니다.
- **기회의 땅, 그리고 무한한 확장 가능성:** 국내 개인 투자자 및 기관 투자자 시장의 규모와 성장 잠재력은 CBVR 이야기가 펼쳐질 광대한 무대입니다. **B2C 콘텐츠 / 커뮤니티 플랫폼과 B2B 솔루션 제공을 통해 다양한 수익원을 확보하고, 향후 글로벌 시장으로의 확장 가능성**을 통해 CBVR 이야기의 스케일을 키워나갈 것입니다.
- **시장의 초기 반응, 가능성을 넘어 확신으로:** (만약 있다면) B2C 플랫폼의 사전 가입자 수, 베타 테스트 결과, 커뮤니티 활성화 수준, B2B 잠재 고객과의 논의 진행 상황(LOI 등)은 CBVR 이야기에 대한 시장의 초기 공감을 보여주는 증거입니다.
- **경쟁자를 넘어, 우리만의 길을 가다:** 국내외 유사 로보어드바이저 또는 핀테크 기업들의 투자 유치 사례 및 기업 가치 평가 동향을 참고하되, **CBVR만의 기술적 차별성과 성장 잠재력을 통해 우리만의 독창적인 이야기**를 만들어갈 것입니다.
- **미래를 그리는 현재 가치:** 현재 수익이 없더라도, 향후 GTM 전략을 통해 달성 가능한 매출 목표를 제시하고, 이를 기반으로 한 미래 가치를 역산하여 현재 가치를 추정하는 논리를 통해 **CBVR 이야기의 미래 가치를 설득력 있게 제시할 수** 있습니다.³⁰
- **플랫폼으로 진화하는 CBVR:** CBVR의 "재귀적 확장성"과 "API 개방" 계획은 단순한 단일 제품을 넘어, 지속적으로 진화하고 확장 가능한 금융 기술 플랫폼으로의 발전 가능성을 시사합니다. API를 통해 외부 개발자나 파트너사들이 CBVR 엔진을 활용한 다양한 서비스를 구축할 수 있는 생태계를 조성한다면, 네트워크 효과와 함께 높은 확장성을 기대할 수 있습니다. Wealthfront나 Betterment와 같은 글로벌 플레이어들도 자문 플랫폼을 제공하는 등 플랫폼 전략을 구사하고 있으며¹⁷, 이러한 플랫폼 비즈니스 모델은 일반적으로 단일 제품 기업보다 높은 기업 가치를 인정받는 경향이 있습니다. CBVR은 단순한 투자 알고리즘이 아닌, 금융 기술의 미래를 만들어갈 플랫폼으로서 그 가치를 극대화할 것입니다.

5.4 투자자를 위한 이야기: IR Deck 핵심 메시지

(본 보고서는 실제 IR Deck은 아니지만, 투자 설명회 자료에 담길 CBVR의 핵심 이야기는 다음과 같은 요소들을 강조할 것입니다.)

- **문제와 해결의 서사:** 기존 투자 방식의 문제점(높은 변동성, 비효율적 자산배분, 블랙박스형 AI 솔루션에 대한 불신)을 명확히 제시하고, CBVR이 어떻게 이러한 문제들을 독창적으로 해결하는지(안정적 고수익, 투명한 개념과 학술적 근거 기반의 전략, 재귀적 적응성, 사용자 편의성 및 낮은 부담)를 설득력 있는 이야기로 풀어낼 것입니다.
- **혁신의 증거, 제품과 기술:** CBVR 알고리즘의 핵심 구조(3 중 필터, 재귀적 확장성)를 시각 자료와 함께 쉽게 설명하고, 백테스트 성과를 명확히 제시하여 기술적 우위를 입증할 것입니다.¹

B2C 플랫폼의 매력적인 기능과 사용자 경험을 통해 CBVR 이 만들어갈 미래를 보여줄 것입니다.

- **기회의 크기, 시장:** 국내외 투자 시장의 방대한 규모를 구체적인 데이터로 제시하여 CBVR 이야기가 펼쳐질 무대의 크기를 실감하게 할 것입니다.
- **지속 가능한 성장, 사업 모델:** B2C와 B2B를 아우르는 다각화된 수익 구조와 예상 고객 확보 비용(CAC) 및 고객 생애 가치(LTV) 추정치를 통해 CBVR 이야기의 지속 가능한 성장 가능성을 보여줄 것입니다.
- **우리만의 색깔, 경쟁 우위:** 경쟁사 대비 CBVR 만이 가지는 명확한 차별점("설명 가능한 전략", "재귀적 확장성", "간결함과 실용적 가벼움")을 통해 CBVR 이야기의 독창성을 강조할 것입니다.
- **꿈을 현실로 만드는 사람들, 팀:** 창업자들의 전문성과 열정, 그리고 시리즈 A 투자로 합류할 핵심 인재들이 어떻게 CBVR의 성공 스토리를 함께 만들어갈 것인지 보여줄 것입니다.
- **숫자로 증명하는 미래, 재무 전망:** 합리적인 가정에 기반한 향후 3~5년간의 재무 추정치를 통해 CBVR 이야기의 밝은 미래를 구체적으로 제시할 것입니다.³²
- **함께 만들어갈 다음 장, 투자 요청 및 자금 사용 계획:** 30억 원의 투자 요청과 함께, 이 자금이 어떻게 CBVR 이야기의 다음 성공적인 챕터를 여는 데 사용될 것인지, 그리고 어떤 빛나는 마일스톤들을 함께 달성해 나갈 것인지 명확히 설명할 것입니다.

투자 설명회 자료는 CBVR의 기술적 혁신성과 방대한 시장 기회, 그리고 명확한 수익화 경로를 효과적으로 연결하여 투자자들에게 매력적인 투자 기회임을 설득력 있게 전달해야 합니다. 특히 국내 규제 환경에 대한 이해와 준수 의지를 보여주는 것도 투자자 신뢰 확보에 중요합니다.

제 6 장: 시장과의 대화 – CBVR의 메시지를 세상에 전하다

CBVR의 성공적인 시장 안착과 성장을 위해서는 **정교하게 설계된 시장 진출(Go-to-Market, GTM) 전략이 필수적**입니다. 저희는 B2C SaaS 고객 및 B2B 기관 고객 확보를 위한 맞춤형 마케팅 및 영업 전략을 통해 CBVR의 이야기를 시장에 효과적으로 전달하고, 콘텐츠, 커뮤니티, 전략적 파트너십을 활용하여 강력한 시너지를 창출할 것입니다.

6.1 B2C: 지식과 재미를 함께 나누는 투자 여정

B2C 시장에서 개인 투자자들은 더 이상 수동적인 정보 수용자가 아닙니다. 그들은 배우고, 공유하며, 함께 성장하기를 원합니다. CBVR은 이러한 개인 투자자들의 특성을 고려하여, 단순한 투자 도구를 넘어 '투자를 통해 재미와 지식을 얻고 싶은 모든 개인'을 위한 활기찬 생태계를 만들 것입니다.

- **마음을 움직이는 콘텐츠 마케팅 엔진:**
 - **CBVR 이야기의 확산:** CBVR 전략의 핵심 원리(3종 필터, 재귀성 등)를 누구나 쉽게 이해할 수 있도록 블로그, 아티클, 유튜브 영상(예: (<https://youtu.be/oW2fOvRSsGU>), 실무관계자용 심층 분석 영상(https://youtu.be/Q6_fKVEfT7w)¹ 참고) 등 다양한 형태로 제작하여 공유할 것입니다. 실제 시장 데이터에 기반한 (가상) 적용 사례, 시장 분석 리포트, 투자 교육 자료 등을 정기적으로 발행하여 **투자자들의 지적 호기심을 충족**시키고 CBVR에 대한 신뢰를 구축할 것입니다.
 - **커뮤니티와의 만남:** 트레이딩뷰(TradingView)와 같은 활성 트레이더 커뮤니티에 CBVR 기반의 투자 아이디어나 기술적 지표(플랫폼 정책 허용 범위 내)를 게시하여 인지도를

높이고 잠재 고객을 유입시킬 것입니다.

- **검색을 통한 발견:** "알고리즘 트레이딩", "변동성 투자 전략", "ETF 자동매매", "퀀트 투자 플랫폼" 등 국내 투자자들이 많이 검색하는 핵심 키워드를 발굴하고, 관련 콘텐츠를 지속적으로 생산하여 오가닉 검색 트래픽을 확보, 더 많은 사람들이 CBVR 이야기를 접할 수 있도록 할 것입니다.

- **함께 성장하는 커뮤니티, "개인 투자자들의 놀이터":**

온라인 포럼, 네이버 카페, 카카오톡 오픈채팅방, 디스코드/텔레그램 채널 등을 개설하여 사용자들이 CBVR 전략에 대해 자유롭게 토론하고, 투자 아이디어를 공유하며, 서로 도움을 주고받을 수 있는 공간을 마련할 것입니다. 이곳은 단순한 정보 교환의 장을 넘어, **투자를 배우고 즐기는 "놀이터"와 같은 즐거운 커뮤니티**로 성장할 것입니다.

- 가치를 경험하고 선택하는 Freemium 모델:

CBVR 플랫폼의 핵심 기능 중 일부(예: 특정 자산에 대한 시그널, 제한된 백테스팅 기능)를 무료로 제공하거나 일정 기간 무료 평가판을 제공하여 잠재 고객이 서비스 가치를 직접 경험하게 한 후 유료 구독으로 자연스럽게 전환을 유도할 것입니다.

- 데이터 기반의 스마트한 고객 확보:

제품-시장 적합성(PMF)이 어느 정도 검증된 이후에는 네이버 금융, 카카오증권, 증권사 MTS/HTS 등 투자자들이 **자주 이용하는 플랫폼에 타겟 광고를 집행**하여 고객 확보를 가속화할 것입니다. 또한, **기존 유료 고객이 새로운 고객을 유치할 경우 보상**(예: 구독료 할인, 추가 기능 제공)을 제공하는 추천 프로그램을 도입하여 바이럴 마케팅 효과를 극대화할 것입니다. **핀트(Fint)의 바이럴 루프 전략을 참고**할 수 있습니다.¹⁰ SaaS 마케팅 최신 전략을 적용하여 고객의 니즈를 파악하고 사용자 경험을 개선하여 고객과의 관계를 강화하는 데 중점을 둘 것입니다.³⁴ 명확한 USP 전달과 데이터 기반 의사 결정은 CBVR 이야기의 설득력을 더욱 높일 것입니다.

특히 **"유사투자자문업" 라이선스의 제약(1:1 자문 금지 등)을 고려할 때**²⁴, 콘텐츠 마케팅과 커뮤니티의 역할은 더욱 중요해집니다. 이러한 채널들은 직접적인 자문을 대체하여 사용자 교육, 정보 제공, 질의응답을 수행하는 핵심적인 소통 창구가 될 것입니다. 따라서 단순한 마케팅 수단을 넘어, B2C 서비스 제공 모델의 필수 구성 요소로 인식하고 전략적으로 육성해야 합니다.

6.2 B2B: 신뢰와 기술로 함께 만드는 금융 혁신

기관 고객은 B2C 고객과 다른 니즈와 의사결정 과정을 가지므로, CBVR은 각 기관의 특성에 맞는 맞춤형 영업 전략과 체계적인 파이프라인 관리를 통해 깊이 있는 관계를 구축할 것입니다.

- 우리의 파트너, 타겟 B2B 세그먼트:

자산운용사, 증권사, 패밀리오피스 외에도, 자체 투자 알고리즘 역량 강화가 필요한 핀테크 기업, 투자 관련 교육기관 등도 CBVR 이야기의 중요한 파트너가 될 수 있습니다.

- 기관 고객을 위한 CBVR의 약속:

- **자산운용사/증권사:** CBVR의 독창적이고 검증된 알고리즘 엔진을 활용하여 신규 금융상품(ETF, 펀드, 랩어카운트 등)을 개발하거나 **기존 상품의 운용 성과를 개선할 수 있는 기회를** 제공합니다. API를 통한 **유연한 시스템 통합**은 기관의 자체 R&D 부담을 줄이고 시장 변화에 신속하게 대응할 수 있도록 지원하여, 기관들이 혁신의 이야기를 써 내려가는 데 함께할

것입니다.

- **패밀리오피스/고액자산가:** 변동성이 큰 시장에서도 체계적이고 안정적으로 자산을 운용할 수 있는 정교한 투자 솔루션을 제공합니다. CBVR의 "재귀적 확장성"은 **장기적인 자산 보존 및 증식에 대한 신뢰**를 높여, 그들의 소중한 자산 이야기의 든든한 동반자가 될 것입니다.
- 신뢰를 쌓아가는 B2B 영업 프로세스:
CBVR은 단순한 제품 판매가 아닌, 장기적인 파트너십 구축을 목표로 다음과 같은 체계적인 영업 프로세스를 통해 기관 고객에게 다가갈 것입니다 (B2B 영업 파이프라인 관리 참고 ²¹⁾):
 1. **첫 만남, 리드 생성(Lead Generation):** 금융 산업 관련 컨퍼런스/세미나 참가 및 발표, CBVR 기술 백서 및 기관 투자자 대상 전문 콘텐츠 배포, 타겟 고객 대상 직접 아웃리치 (콜드메일, 링크드인 등)를 통해 CBVR 이야기의 시작을 알립니다.
 2. **서로를 알아가는 과정, 자격 검증(Qualification):** 잠재 고객의 구체적인 니즈, 현재 운용 방식, 의사결정 구조, 예산, 기술 인프라 등을 파악하여 **CBVR 솔루션과의 적합성을 평가하고, 함께 성공 스토리를 만들 수 있을지 타진**합니다.
 3. **CBVR의 가치를 보여주다, 제안 및 데모(Proposal/Demo):** 고객의 니즈에 맞춰 CBVR의 B2B 솔루션(API, 화이트라벨, 컨설팅)을 제안하고, 기술적 세부 사항¹, 백테스트 결과, 실제 운용 시뮬레이션, 시스템 통합 방안 등을 시연합니다. "제안 가치 제시 → 솔루션 구조 → 수익모델" 3단 구성을 적극 활용하여 CBVR 이야기의 설득력을 높입니다.
 4. **함께 검증하는 단계, 파일럿 프로그램/개념 증명(Pilot Program/PoC):** 잠재 고객이 **CBVR 솔루션의 실제 효용성을 검증**할 수 있도록 제한된 환경(샌드박스) 또는 소규모 자금을 대상으로 파일럿 프로젝트를 진행하여, CBVR 이야기의 신뢰성을 직접 체험하게 합니다.
 5. **파트너십의 시작, 협상 및 계약 체결(Negotiation & Closing):** 라이선스 비용, 수익 배분 조건, 서비스 수준 협약(SLA), 기술 지원 범위 등 구체적인 계약 조건을 협상하고 계약을 체결하여, CBVR 이야기의 새로운 장을 함께 엽니다.
 6. **지속적인 성장 지원, 온보딩 및 지속 지원(Onboarding & Support):** 계약 후 원활한 시스템 통합을 위한 기술 지원을 제공하고, 정기적인 성과 보고 및 컨설팅을 통해 장기적인 파트너십을 구축하며 CBVR 이야기를 함께 발전시켜 나갑니다.
- B2B 고객을 위한 맞춤형 소통 도구:
기관 투자자 대상 전문 피치덱, CBVR 기술 백서, API 연동 가이드, (향후 확보 시) 성공 사례 연구(Case Studies) 등 B2B 고객의 눈높이에 맞는 전문적인 자료를 통해 CBVR 이야기의 깊이를 전달할 것입니다.

B2B 사업의 확장성을 위해서는 "API 개방"이 핵심적인 역할을 합니다. 잘 설계되고 문서화된 API는 파트너 기관들이 CBVR 엔진을 자사 시스템에 보다 쉽게 통합할 수 있도록 지원하여, 개별 맞춤 개발에 소요되는 시간과 비용을 절감하고 사업 확장을 가속화할 수 있습니다. 이는 API 보안 관리의 중요성을 더욱 부각시키며, ISMS 인증 등 정보보호 체계 구축과도 직결됩니다.

6.3 시너지 창출: 콘텐츠, 커뮤니티, 전략적 파트너십의 조화

콘텐츠, 커뮤니티, 그리고 전략적 파트너십은 개별적으로도 중요하지만, 이들을 유기적으로 결합했을 때 더욱 강력한 시너지를 창출하여 CBVR의 시장 영향력을 확대하고, CBVR 이야기를 더욱 풍성하게

만들 수 있습니다.

- 콘텐츠와 커뮤니티의 아름다운 춤, 선순환 구조:
양질의 콘텐츠(블로그, 영상, 분석 리포트 등)를 제작하여 커뮤니티(온라인 포럼, 소셜 미디어 그룹 등)에 공유하고 토론을 활성화합니다. **커뮤니티에서 나오는 사용자들의 질문, 의견, 아이디어들은 새로운 콘텐츠 제작의 소중한 소재**가 되거나 제품/서비스 개선에 반영되어, CBVR 이야기를 함께 만들어가는 동력이 될 것입니다. **커뮤니티 내 우수 참여자나 전문가를 발굴하여 콘텐츠 공동 제작 또는 웨비나 공동 진행** 등의 기회를 제공하여 커뮤니티 로열티를 높이고, 그들의 이야기가 CBVR의 성공 스토리에 더해지도록 할 것입니다.
- 함께 성장하는 길, 전략적 파트너십 구축:
CBVR은 혼자 모든 것을 하려 하기보다, 각 분야의 최고들과 협력하여 더 큰 가치를 창출하는 파트너십 이야기를 만들어갈 것입니다.
 - **증권사/금융 플랫폼과의 협력:** 국내 주요 증권사 또는 토스증권, 카카오페이 투자와 같은 금융 플랫폼과 제휴하여 **CBVR 기반 투자 정보나 분석 도구를 해당 플랫폼 사용자들에게 제공하는 B2B2C 모델을 고려합니다.** 이는 CBVR이 직접적인 투자자문 라이선스 없이도 **합법적으로 더 넓은 B2C 고객층에게 도달할 수 있는 효과적인 경로**가 될 수 있으며, 더 많은 사람들에게 CBVR 이야기를 전달할 수 있는 기회가 될 것입니다.
 - **금융 전문 미디어/교육기관과의 동행:** 공신력 있는 금융 전문 미디어나 투자 교육기관과 협력하여 CBVR 전략 및 플랫폼에 대한 공동 콘텐츠(기사, 웨비나, 교육 과정)를 개발하고 홍보하여, CBVR 이야기의 신뢰도를 높이고 교육적 가치를 더할 것입니다.
 - **보완적 기술 핀테크 기업과의 시너지:** 포트폴리오 분석, 자산 관리, 금융 데이터 시각화 등 CBVR의 기능을 보완할 수 있는 **다른 핀테크 기업들과 기술 제휴 또는 서비스 번들링**을 통해 고객에게 더욱 풍부한 가치를 제공하고, 함께 혁신의 이야기를 써 내려갈 것입니다.
 - **기관 투자자 대상 서비스 제공업체와의 협력:** 기존에 기관 투자자 네트워크를 보유하고 있는 컨설팅 회사, 금융 솔루션 제공업체 등과 파트너십을 맺어 **B2B 시장 공동 개척을 모색하여, CBVR 이야기의 B2B 시장 진출을 가속화**할 것입니다. 관텍이 KB증권, 하나은행 등 다수의 금융기관과 협력하는 모델을 참고할 수 있습니다.³

전략적 파트너십, 특히 라이선스를 보유한 금융기관과의 협력은 CBVR이 "유사투자 자문업" 라이선스의 제약 하에서 직접 제공하기 어려운 통합적인 투자 솔루션이나 서비스를 간접적으로 제공할 수 있는 현실적인 대안이 될 수 있습니다.²⁴ 이는 CBVR의 **핵심 기술력을 활용하면서도 규제 장벽을 효과적으로 우회하고 시장 접근성을 가속화하는 중요한 전략**이며, CBVR 이야기가 더 넓은 시장으로 뻗어나가는 데 중요한 역할을 할 것입니다.

에필로그: CBVR, 투자의 미래를 쓰다 – 시장을 선도하는 플랫폼으로의 도약

CBVR 투자 전략의 사업화는 단순한 기술의 상용화를 넘어, 투자 시장에 새로운 이야기를 제시하는 도전입니다. 본 보고서에서 펼쳐 보인 CBVR의 이야기는 기술적 혁신성을 시장에서의 성공으로 연결하고, 투자 유치 가능성을 극대화하며, 지속 가능한 성장 기반을 마련하기 위한 저희의 진정성 있는 약속입니다.

CBVR 이 시장을 선도하는 금융 기술 플랫폼으로 도약하기 위해, 저희는 다음과 같은 핵심 전략 과제들을 가슴에 새기고 나아갈 것입니다.

- **우리 이야기의 핵심, 독창적 가치 제안(UVP)의 지속적 강화 및 증명:** CBVR의 핵심 경쟁력인 우수한 위험조정수익률, 투명한 개념과 학술적 근거 기반의 시스템, 혁신적인 **"재귀적 확장성"**, 그리고 **"간결함과 실용적 가벼움"**이라는 **운영 철학**을 시장과 투자자들에게 지속적으로 각인시킬 것입니다. 단순한 주장을 넘어, **실제 데이터와 사용자 경험을 통해 그 가치를 끊임없이 증명**하며 CBVR 이야기의 신뢰를 쌓아갈 것입니다.
- **신뢰의 기반, 규제 환경에 대한 철저한 이해와 선제적 대응:** 국내 금융 투자 관련 규제를 철저히 준수하는 것은 사업의 지속 가능성을 위한 전제 조건입니다. 서비스 기획부터 마케팅, 운영 전반에 걸쳐 규제 준수를 내재화하고, 변화하는 규제 환경에 능동적으로 대응하여 CBVR 이야기가 법적 안정성 위에서 펼쳐지도록 할 것입니다. 사업 초기에는 "유사투자자문업"의 제약을 피하고, 콘텐츠 제공 및 커뮤니티 중심의 B2C 서비스와 기관 대상 B2B 솔루션에 집중하는 방안을 고려합니다.
- **현실에 발 딛고 꾸는 꿈, 단계별 현실적 성장 전략 실행:** 제시된 단계별 운영 자원 계획과 **시장 진출(GTM) 전략을 바탕으로, 성급한 확장보다는 내실 있는 성장을 추구**하며 CBVR 이야기를 한 단계씩 현실로 만들어갈 것입니다. 각 성장 단계별 명확한 목표(KPI)를 설정하고, 이를 달성하기 위한 자원 배분과 실행에 집중할 것입니다. CBVR의 **"간결함과 실용적 가벼움"**이라는 철학을 유지하며 린(Lean)하게 사업을 운영하여, CBVR 이야기의 효율성을 높일 것입니다.
- **마음을 움직이는 소통, 설득력 있는 투자자 커뮤니케이션:** 투자 유치는 단순히 자금 확보를 넘어, **사업의 비전과 성장 잠재력을 공유하는 파트너를 찾는 과정**입니다. CBVR의 기술적 우위, 방대한 시장 기회, 명확한 수익화 전략, 그리고 견고한 리스크 관리 방안을 효과적으로 전달하여 투자자들의 신뢰와 공감을 얻고, **그들이 CBVR 이야기의 중요한 일부가 되도록** 할 것입니다.
- **끊임없는 진화, 반복 최적화와 적응:** CBVR 알고리즘 자체가 **"재귀적 확장성"**을 통해 시장 변화에 적응하듯, **사업 운영 전반에 걸쳐 "구조적 사고, 반복 최적화, 실증 기반 분석"이라는 원칙을 견지**하며 CBVR 이야기를 끊임없이 발전시켜 나갈 것입니다. 시장의 피드백을 적극적으로 수용하고, 데이터를 기반으로 전략을 지속적으로 개선해 나가는 유연성과 학습 능력이 장기적인 성공의 핵심 동력이 될 것입니다. **핵심 연구 인력들이 즐겁게 새로운 전략을 탐구할 수 있는 환경을 조성**하여, CBVR 이야기의 **창의성을 유지**할 것입니다.

결론적으로, CBVR 사업의 성공은 알고리즘의 기술적 정교함뿐만 아니라, 시장에 대한 깊이 있는 이해, 철저한 규제 준수, **체계적인 사업 실행 능력, 그리고 투자자와의 효과적인 소통 능력**에 달려 있습니다. 본 보고서에서 제시된 이야기와 전략들을 충실히 이행한다면, **CBVR은 단순한 투자 도구를 넘어, 금융 시장에 새로운 가치를 창출하고 투자자들에게 신뢰받는 혁신적인 플랫폼으로 성장**하여, 투자의 미래를 새롭게 써 내려갈 수 있을 것입니다.

제작 : WeJump 투자전략연구소 (<https://wejump3.tistory.com/>)

참고 자료

1. CBVR 전략 논문 작성.odt (전략 심층 분석) (<https://m.site.naver.com/1I5Ts>)
2. (스타트업리포트)이상근 관텍 대표 "온라인 앱서비스로 자산관리 쉽고 편리하게" - 뉴스토마토,

- 6 월 10, 2025 에 액세스, <https://www.newstomato.com/ReadNewspaper.aspx?epaper=1&no=942768>
3. 이상근 관텍 대표 “투자 알고리즘 차별화...뉴 시니어 공략” : 네이버 블로그, 6 월 10, 2025 에 액세스, https://blog.naver.com/hk_money/223774076031
 4. 자동매매 AI 투자 , 주식과 채권 자산, 소액으로 시작해볼까? #0 (관텍, 로보어드바이저), 6 월 10, 2025 에 액세스, <https://blog.naver.com/mayo51/223274029273>
 5. 로보어드바이저 기술 - 파운트, 6 월 10, 2025 에 액세스, <https://corp.fount.co/technology>
 6. 파운트, 2025 년 '금융 AI 혁신 원년' 선언, 6 월 10, 2025 에 액세스, <https://www.straightnews.co.kr/news/articleView.html?idxno=261462>
 7. 내 자산 알아서 굴려준다... AI 로봇 찾는 2030 세대 - 한국경제, 6 월 10, 2025 에 액세스, <https://www.hankyung.com/article/202103280541i>
 8. 인공지능 파운트 투자 3 개월 후기(초대코드,수수료,해지) - 네이버 블로그, 6 월 10, 2025 에 액세스, <https://blog.naver.com/pooh1387/222332776388?viewType=pc>
 9. brunch.co.kr, 6 월 10, 2025 에 액세스, <https://brunch.co.kr/@2Pcv/3#:~:text=%ED%95%80%ED%8A%B8%EC%9D%98%20%EB%B9%84%EC%A6%88%EB%8B%88%EC%8A%A4%20%EB%AA%A8%EB%8D%B8%EC%9D%B4%EA%B8%B0%EB%8F%84,%EC%9D%98%20%EB%B6%80%EB%8B%B4%EC%9D%84%20%EB%8D%9C%EC%96%B4%EC%A4%80%EB%8B%A4.>
 10. 린(Lean)분석 : AI 가 도와주는 투자플랫폼 핀트, 6 월 10, 2025 에 액세스, <https://brunch.co.kr/@carolypoly/14>
 11. 고객지원 - 핀트 - 인공지능 시대, 투자도 AI 로!, 6 월 10, 2025 에 액세스, <https://www.fint.co.kr/support/faq>
 12. 개인 투자자용 주식 분석 추천 서비스 - 뉴지스탁, 6 월 10, 2025 에 액세스, https://us.newsystock.com/Intro/html/intro_company.html
 13. 젠포트 : 퀀트투자플랫폼, 6 월 10, 2025 에 액세스, <https://genport.newsystock.com/>
 14. 뉴지스탁, 젠포트 AI '자동 최적화' 기능 추가 - 매일일보, 6 월 10, 2025 에 액세스, <https://www.m-i.kr/news/articleView.html?idxno=1118467>
 15. 회사소개 - 뉴지스탁, 6 월 10, 2025 에 액세스, <https://intro.newsystock.com/policy/introduction.aspx>
 16. What is Wealthfront's business model? - Vizologi, 6 월 10, 2025 에 액세스, <https://vizologi.com/business-strategy-canvas/wealthfront-business-model-canvas/>
 17. Wealthfront Review - Investopedia, 6 월 10, 2025 에 액세스, <https://www.investopedia.com/wealthfront-review-4587933>
 18. What is Betterment's business model? - Vizologi, 6 월 10, 2025 에 액세스, <https://vizologi.com/business-strategy-canvas/betterment-business-model-canvas/>
 19. Betterment (company) - Wikipedia, 6 월 10, 2025 에 액세스,

https://en.wikipedia.org/wiki/Betterment_company

20. Betterment's Pricing, 6 월 10, 2025 에 액세스, <https://www.betterment.com/pricing>
21. B2B 영업의 세일즈 파이프라인 핵심 관리 요소 6 가지, 6 월 10, 2025 에 액세스, <https://www.crm.co.kr/blog/b2b-sales-pipeline-management-key-elements/>
22. KISA 정보보호 및 개인정보보호관리체계 인증 ISMS-P 신청절차, 6 월 10, 2025 에 액세스, <https://isms.kisa.or.kr/main/ispims/request/>
23. [카드뉴스] ISMS 인증 절차, 어렵지 않다!, 6 월 10, 2025 에 액세스, <https://m.boannnews.com/html/detail.html?idx=65975>
24. [보도자료] 유사투자자문업자의 불건전영업행위를 규율하기 위한 「자본시장법」이 시행됩니다., 6 월 10, 2025 에 액세스, <https://www.fsc.go.kr/no010101/82887?srchCtgr=&curPage=&srchKey=&srchText=&srchBeginDt=&srchEndDt=>
25. 자본시장법 개정! 유사투자자문업 이용시 투자자 유의사항 알려드립니다. [금융프렌즈], 6 월 10, 2025 에 액세스, <https://blog.naver.com/blogfsc/223565974181?viewType=pc>
26. [보도참고] 유사투자자문업자의 불법리딩방 운영 등 불건전영업행위를 규율하여 투자자 보호를 대폭 강화하겠습니다. - 자본시장법 개정안 국회 본회의 통과 - 금융위원회, 6 월 10, 2025 에 액세스, <https://www.fsc.go.kr/no010101/81575?srchCtgr=&curPage=1&srchKey=sj&srchText=%EC%9E%90%EB%B3%B8%EC%8B%9C%EC%9E%A5%EB%B2%95&srchBeginDt=&srchEndDt=>
27. 유사투자자문업자의 불건전영업행위 규율을 위한 「자본시장법」 시행 | 경제정책자료, 6 월 10, 2025 에 액세스, <https://eiec.kdi.re.kr/policy/materialView.do?num=255759&pg=&pp=&topic=L>
28. 스타트업 투자 라운드 정리, 6 월 10, 2025 에 액세스, <https://eopla.net/magazines/382>
29. 스타트업 투자 라운드 핵심 총정리 - ZUZU, 6 월 10, 2025 에 액세스, <https://zuzu.network/resource/guide/investment-round/>
30. 초기 스타트업의 적정 기업가치는 얼마일까? - 매쉬업벤처스, 6 월 10, 2025 에 액세스, <https://www.mashupventures.co/contents/how-to-calculate-startup-valuation>
31. 스타트업 기업가치는 어떻게 정하나요?, 6 월 10, 2025 에 액세스, <https://zuzu.network/resource/guide/value-calculation/>
32. 창업의 절대 기본 재무 모델 템플릿 - FasterCapital, 6 월 10, 2025 에 액세스, <https://fastercapital.com/ko/content/%EC%B0%BD%EC%97%85%EC%9D%98-%EC%A0%88%EB%8C%80-%EA%B8%B0%EB%B3%B8-%EC%9E%AC%EB%AC%B4-%EB%AA%A8%EB%8D%B8-%ED%85%9C%ED%94%8C%EB%A6%BF.html>
33. 스타트업 재무모델링 : 온라인 템플릿의 위험과 대안 - 블로그 - 네이버, 6 월 10, 2025 에 액세스, <https://blog.naver.com/gruulab/223196946877?viewType=pc>
34. SaaS 마케팅 전략으로 성공을 이끄는 방법 알아보기 - 허브스팟, 6 월 10, 2025 에 액세스, <https://hubspot.marketingmm.co.kr/saas-%EB%A7%88%EC%BC%80%ED%8C%85/>
35. 고객 확보 및 유지를 위한 15 가지 맞춤형 SaaS 마케팅 전략 - ClickUp, 6 월 10, 2025 에

엑세스, <https://clickup.com/ko/blog/138634/saas-marketing-strategies>
36. 파이프라인(Pipeline)이란?, 6 월 10, 2025 에 엑세스,
<https://brunch.co.kr/@hjkim0892/168>