

2022 KASCPA CONFERENCE Seattle

제20회 미주한인공인회계사 총연합회 학술대회



KASCPA

Korean American Society of CPAs



National Life
Group®

Experience Life®

Since 1848
www.nationallifegroup.com

한인사회와 함께 하겠습니다.

“회계사님,
제 회사는 순익 때문에
세금 부담이 아주 큰데
혹시, 세금 공제를 가능한
많이 할 수 있는 방법이
있을까요?”

만약 일반적인
은퇴플랜 정도의
대답 밖에 없다면
여기 더 좋은 대안이
있습니다.

이제껏
경험해 보시지 못한
특별한 상품을
약속 드립니다.



Worthington
Financial Partners

그동안 한인 커뮤니티는 여러 훌륭한
보험사와 보험 에이전트분들에 의한
좋은 서비스를 받아왔습니다.

저희 National Life Group 은 회계사
여러분의 고객에게 보다 경쟁력 있는
상품을 제공하며 함께 하겠습니다.



Linda Han

Senior Partner

Phone: 916-508-1787

CA Insurance Lic#0H56630

Los Angeles Office 3731 Wilshire Blvd., Suite 920, Los Angeles, CA 90010

San Francisco Office 11501 Dublin Blvd., Suite 106, Dublin, CA 94568

Las Vegas Office 4276 Spring Mountain Rd., Suite 217, Las Vegas, NV 89102

Linda Han is a Registered Representative and Investment Advisor Representative of Equity Services Inc. Securities and Investment Advisory services are offered solely by Equity Services Inc. Member FINRA (www.finra.org)/SIPC (www.sipc.org). 9515 Deereco Rd, Suite 700, Timonium, Maryland 21093. Telephone 410-527-1292. Worthington Financial Partners is Independent of Equity Services Inc.

Worthington Financial Partners doing business as Worthington Financial and Insurance Services in California.

National Life Group® is a trade name of National Life Insurance Company, Montpelier, VT, Life Insurance Company of the Southwest, Addison, TX and their affiliates. Each company of the National Life Group is solely responsible for its own financial condition and contractual obligations. Life Insurance Company of the Southwest is not an authorized insurer in NY and does not conduct insurance business in NY. TC127183(0622)1

2022 KASCPA Conference Seattle, WA

HYATT REGENCY SEATTLE
Aug. 21st (Sun) ~ Aug. 24th (Wed)



Bank of Hope
Bankers. Experts. Neighbors.



e-Consultants Inc.



05 2022 Conference Schedule

Message from the President

08 나은숙 CPA / 미주한인공인회계사 총연합회 회장 Congratulatory Remark

09 서은지 / 주 시애틀 총영사

10 김영식 CPA / 한국공인회계사회 (KICPA) 회장

11 Peter Park / UniBank 회장

12 Grace Park / New York Life 타코 이사장

2022 KASCPA Seminar

16 Leave Your Business by Design Hoon Kang, CFP, AEP, CPA / Cultivant LLC

19 After Covid-19, How to Maximize Social Security & Retirement Income Kyung Eun Kim, CFP / New York Life

21 All about Life Insurance Jongsik Kim, FSCP, FSS, LUTCF, CLTC / MassMutual

24 U.S. Tax Considerations for Foreign Clients and New U.S. Tax Resident Clients Sam Chung, Tax/Business Law Partner / Hawlowe&Falk LLP

27 Property Transfers to/from Nonresident and Non-Citizen to the U.S. Steven Youngchan Kang, CPA / KSGA, LLP

30 Using Trust for retirement planning Joshua Kim, CPA / National Life

Journals from Professionals

32 화폐의 시간가치(Time value of money)와 비용분리(Cost Segregation) Phillip Sohn, CPA

35 로즈버드 김장식, CPA

36 2022 KASCPA Executive Officers & KASCPA History

38 2022 KASCPA Conference Individual Donors

뉴욕라이프, 2022년 예상 배당금으로 \$19억 발표.

자격 대상인 참여 보험 소유자는 168년 연속으로 배당금을 지급받게 됩니다.

뉴욕라이프 이사회는 최근 2022년 총 예상 배당금 \$19억에 대한 승인 투표를 마쳤습니다. 이 발표는 자격 대상인 보험 소유자가 다시 한번 배당금으로 추가 보장에 가입하고, 개인 부담금 절감을 위해 보험료를 납부하거나, 예치 상태를 유지하거나, 현금으로 받을 수 있음을 의미합니다.¹

뉴욕라이프의 다양한 사업 모델이 고객을 위한 성과를 올린 것입니다.

뉴욕라이프는 상호 회사로서 가장 높은 연배당금을 지급하면서 현재와 미래 보험 소유자를 위한 당사의 재무 안정성을 유지하는 것을 목표로 하고 있습니다. 뉴욕라이프의 배당금 지급은 뉴욕라이프의 핵심 생명보험 운영과 다양한 사업 전략의 일환으로 뉴욕라이프가 소유하고 있는 기타 사업 분야로부터의 재정적 기여가 반영된 결과입니다.

상호 소득연금 및 My Care 장기간호보험도 배당금을 지급합니다.^{2, 1}

뉴욕라이프 보험 소유자의 혜택 중 하나는 다음 세 가지 상품, 즉 종신보험, 상호 소득연금 및 최근 출시된 My Care 장기간호보험을 통해 잠재적으로 지급액을 수령할 수 있다는 점입니다.³ 다양한 상품에 대한 배당금 선언은 고객에게 더 큰 가치를 제공하고자 하는 뉴욕라이프의 성실하고 지속적인 노력을 보여 주는 또 한 예입니다.

재무 안정성에 가치를 둔다면 이보다 더 좋은 선택은 없습니다.

요즘과 같이 어려운 시기에 현재 미국 생명보험사를 대상으로 하는 주요 신용 평가 기관 네 곳에서 뉴욕라이프가 최상의 재무 건전성 등급을 부여받았다는 사실은 보험 소유자들에게 위안이 될 수 있습니다.⁴ 이러한 등급은 뉴욕라이프의 자본과 업계에서 가장 강점을 보이고 있는 통합 잉여금, 그리고 중심이 확실한 투자 접근 방식을 보여 줍니다.

상호성 이란 보험 소유자가 최우선임을 뜻합니다.

상호 생명보험 회사로서 뉴욕라이프는 주식 시장 투자자의 단기적 요구를 충족할 필요가 없습니다. 대신 뉴욕라이프가 창출하는 모든 자금 가치는 보험 소유자의 장기적 이해관계를 염두에 두고 신중하게 관리됩니다. 따라서 배당금 지급, 미래 성장 투자 또는 미래의 의무를 다할 수 있는 잉여금 증가 등 어떠한 상황에서도 보험 소유자가 뉴욕라이프의 가장 중요한 고객층입니다.

자세한 정보는 뉴욕라이프 에이전트에게 문의하시거나 www.newyorklife.com을 방문해 주십시오.

¹ 배당금은 보장되지 않습니다.

² 상호 소득 및 MyCare에 대한 배당금 규모는 생명보험 배당금 규모에 따르지 않고 관련이 없음에 유의해 주십시오. 각 해당 상품군의 보험료는 기존 생명보험 포트폴리오와는 별도의 특별 포트폴리오에 투자됩니다.

³ My Care 보험 소유자는 보험 3주년을 맞이하는 즉시 배당금을 받을 수 있습니다.

⁴ Standard & Poor's (AA+), A.M. Best (A++), Moody's (Aaa) 및 Fitch (AAA). (2021년 9월 20일자 개별 독립 등급 평가 기관의 평가에 따름.)

오리건 주의 뉴욕라이프 종신보험(New York Life Whole Life) 증권 양식 번호는 ICC18217-50P(4/18)입니다. 뉴욕라이프 마이케어(New York Life MyCare) 계약증서 양식 번호는 ICC18-LTCD PLCY(0218)입니다. 뉴욕라이프 평생보장 상호 소득연금(New York Life Lifetime Mutual Income Annuity)의 증권 양식 번호는 214-P200입니다. 뉴욕라이프 미래 상호 소득연금(New York Life Future Mutual Income Annuity)의 약관 번호는 215-P200입니다.

2022 KASCPA Conference Schedule

Hyatt Regency Seattle

808 Howell Street, Seattle, WA 98101 / t. (206) 973 - 1234

Aug. 21st, 2022 (SUNDAY) - Aug. 24th, 2022 (WEDNESDAY)

Aug. 21st

SUN

- 5:00 pm - 6:00 pm Registration
- 6:00 pm - 6:30 pm Welcome and Introduction
- 6:30 pm - 9:00 pm **Welcome Dinner at Hyatt Regency Seattle - Quinalt Ball Room**

Aug. 22nd

MON

2022 Seminar 1st Day (Quinalt Ball Room)

- 7:30 am - 8:20 am ■ Leave Your Business by Design
- Hoon Kang, CFP, AEP, CPA / Cultivant LLC
- 8:30 am - 9:20 am ■ After Covid-19, How to Maximize Social Security & Retirement Income
- Kyung Eun Kim, CFP / New York Life
- 9:30 am - 10:20 am ■ All about Life Insurance
- Jongsik Kim, FSCP, FSS, LUTCF, CLTC / MassMutual
- 11:00 am - 7:00 pm **Trophy Lake Golf / Seattle City Tour***
- 7:00 pm - 9:00 pm **Dinner - Hae Song Korean Restaurant, Federal Way, WA**

Aug. 23rd

TUE

2022 Seminar 2nd Day (Quinalt Ball Room)

- 7:30 am - 8:20 am ■ U.S. Tax Considerations for Foreign Clients and New U.S. Tax Resident Clients
- Sam Chung, Tax/Business Law Partner / Hawlowe&Falk LLP
- 8:30 am - 9:20 am ■ Property Transfers to/from Nonresident and Non-Citizen to the U.S.
- Steven Youngchan Kang, CPA / KSGA, LLP
- 9:30 am - 10:20 am ■ Using Trust for retirement planning
- Joshua Kim, CPA / National Life
- 11:00 am - 7:00 pm **The Golf Club at Newcastle / Space Needle & Chihuly Garden Tour***
- 7:00 pm - 10:00 pm **Dinner & Farewell Party at Newcastle Golf Club, Bellevue**

Aug. 24th

WED

- 7:00 am - 11:00 am Breakfast & Check out

Tour (A detailed schedule will be provided at registration)*

Monday - **Seattle City Tour** / Tuesday - **Space Needle & Chihuly Garden Tour**

Trophy Lake Golf & Casting 3900 SW Lake Flora Rd., Port Orchard, WA 98367 / T. (360) 874-8337

The Golf Club at Newcastle 15500 Six Penny Ln., Newcastle, WA 98059 / T. (425) 793-5566

Hae Song Korean Restaurant 32703 Pacific Hwy S, Federal Way, WA 98003 / T. (253) 878-5103

Knowledge You Can Trust



THOMSON REUTERS

UltraTax는 선택이 아닌 필수입니다

UltraTax is The Highest Rated Professional Tax Software 2009-2015

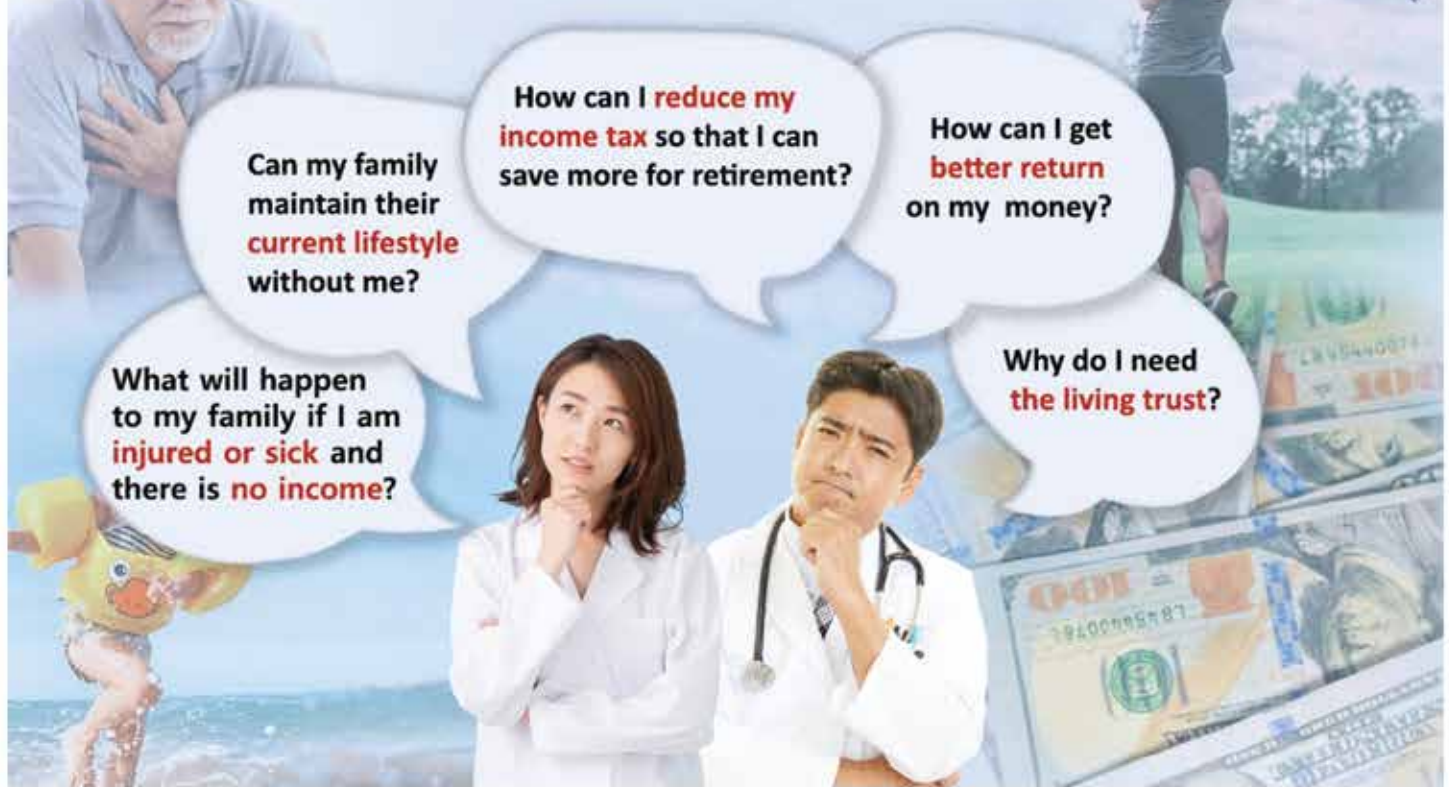
(according to the tax software survey conducted by the Journal of Accountancy and Tax Advisors)

- * Used by over 93% of all practicing Korean CPAs and EAs in greater NY area
- * Used by over 180 practicing Korean CPAs in California
- * Used by 7 out of 10 largest Korean CPA firms in the US

e-Consultants Inc. 를 통하여 UltraTax Program을 구입하실 경우 상당한 **가격 혜택**을 받으실 수 있습니다



"How can I maximize my financial future?"



Get a Free In-depth Consultation with Jon Kim

Jongsik (Jon) Kim, a 40 year of insurance and financial services veteran, is Investment Advisor and Financial Services Certified Professional with MassMutual Financial Group.

- ▶ Qualified Retirement Planning (401k, Profit-Sharing, Defined Benefit)
- ▶ Risk Management Planning (Life, Disability Income, Long Term Care Insurance)
- ▶ Asset Investment & Management
- ▶ Elder Planning (Post Retirement Planning)
- ▶ Business Continuation Planning (Sell, Gift, Liquidate)
- ▶ Third-Party Premium Finance with Life Insurance
- ▶ Estate Planning (Will & Living Trust)

김종식

Jongsik (Jon) Kim, FSCP®, FSS, LUTCF®, CLTC
Financial Services Certified Professional
Investment Advisor Representative
Certified in Long-Term Care
Agency Managing Director
Special Care Planner
CA Lic. #0638640



KADA Trusted Partner

MassMutual
Frazer Financial Group

Address: 3700 Wilshire Blvd. Suite 1009
Los Angeles, CA 90010
Office: (213) 252-6222 / Cell: (213) 792-9100
Email: jonkim@financialguide.com
<https://www.jonkimadvisor.com>

Message from the President



미주한인공인회계사 총연합회 제20회 학술대회를 Seattle, Washington에서 개최하게 되어 영광으로 생각하며, 참가하시는 회원 여러분 모두를 진심으로 환영합니다.

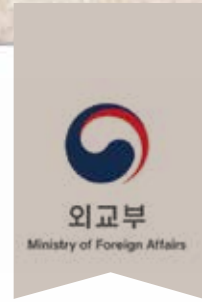
미주한인공인회계사 총연합회(KASCPA)는 1996년 설립 이래 매년 학술대회를 통하여 미 전역에서 활동하시는 회계사님들의 친목을 도모하고, 상호 발전을 위한 활발한 지식 교류 및 전문가적 역량 향상을 위해 힘쓰며, 교포 사회의 경제발전에 기여하기 위한 정보 교환과 전문 교육을 실행하고자 노력하고 있습니다. 2년만에 개최되는 이번 학회도 회원 여러분께 귀한 정보와 경험을 드리는 뜻 깊은 자리가 될 것 입니다.

제 20회 학술대회의 성공적인 개최와 진행을 위해 후원해 주신 기업 관계자 분들과, 참가하시는 모든 회원 여러분들께 감사의 인사를 드립니다.

여름이 눈부신 시애틀에서 개최되는 금년 학술대회가 여러분께 유익하고 즐거운 시간이 되기를 기대합니다.

2022년 8월 21일
미주한인공인회계사 총연합회
회장 나은숙 CPA

Congratulatory Remark



2022년 미주한인공인회계사 학술대회 개최를 축하합니다.

‘시애틀의 잠 못 이루는 밤(Sleepless in Seattle)’이라는 영화로 유명한 시애틀에는 세계 굴지의 IT 기업인 아마존과 마이크로소프트(MS), 유통기업 코스트코와 커피체인 스타벅스의 본사 및 항공기 생산업체인 보잉의 생산라인이 위치하고 있어 많은 동포들이 다양한 산업분야에서 활동 중입니다.

더구나 한국인의 자긍심이 높은 워싱턴주에서 이민 1.5세대나 2세대들은 회계, 교육, 법률, 의료 등 전문분야에서 두각을 나타내고 있으며, 공직이나 선출직에 진출하고 있기 때문에 앞으로 한·미 관계 발전에도 크게 기여할 것으로 전망됩니다.

미주한인공인회계사 총연합회는 우리 동포사회의 경제적 권익 신장은 물론, 우리 커뮤니티의 각종 현안을 해결하는데 앞서면서 우리 한인사회의 자긍심을 고취시키는 모범적인 직능단체로 적극적인 활동을 펼치고 있는 것으로 알고 있습니다. 이번 컨퍼런스를 통해 내부 결속을 다지는 한편, 동포 사회의 발전에 적극 기여한다는 비전을 제시할 것으로 기대합니다.

이런 맥락에 비추어 볼 때 금년도 미주한인공인회계사 총연합회(KASCPA) 컨퍼런스가 이곳에서 성대하게 개최되는 것은 매우 시의적절한 것으로 평가하며, 금번 컨퍼런스를 통해 우리 동포사회가 나아가야 할 미래지향적인 그림을 보여주기를 바랍니다.

지난 22년간의 역사를 바탕으로 총연합회가 무궁무진하게 뻗어나가기를 기대하며, 우리 동포사회의 큰 버팀목이자 여론주도층으로 크게 도약하게 되기를 기원드립니다.

주시애틀 총영사
서은지

Congratulatory Remark



3년만에 개최되어 더 뜻깊은 학술대회가 될 것으로 기대합니다.

어려운 상황에서도 학술대회를 준비해 주신 나은숙 회장님 이하 미주한인공인회계사 총연합회 임원들과 학술대회 Contents를 준비해 주신 회계사님들께 감사의 말씀을 드립니다.

시애틀의 좋은 정치속에 오랜만에 만난 동료 회계사들과 함께 친목도 다지면서, 끈끈한 유대를 한 번 더 확인하는 좋은 기회가 되었으면 합니다.

또한, 회계, 감사 및 세무에 대한 최신 정보와 Know-how를 공유할 수 있는 유익한 시간이 되리라 생각합니다. 여전히 코로나 팬데믹이 기승을 부리고 있어 방역조치를 충실히 따르시고 건강에 유의하시길 당부 드립니다.

다시 한 번, 미주한인공인회계사 총연합회의 제 20회 학술대회를 축하드리며, 앞으로 무한한 발전과 번영을 기원합니다.

2022년 8월 21일
한국공인회계회
회장 김영식 CPA

Congratulatory Remark



2022 미주한인공인회계사 학술대회 개최를 축하합니다.

미주한인공인회계사 총연합회 제20차 학술대회를 축하드립니다. 특히 지난 2년간 전세계의 경제와 모든 이들의 일상 생활에 말할 수 없는 큰 영향을 끼쳤던 팬데믹 상황이 후 첫 미주 한인공인회계사 총연합회 학술대회를 워싱턴주 시애틀에서 개최하는 것을 기쁜 마음으로 환영합니다.

미주 한인들이 다양한 사업과 경제활동을 하는데 있어 한인 공인회계사 분들이 제공하시는 정보와 서비스가 중요한 역할을 하고 있는 것은 말할 것도 없고 미국내 한인사회의 경제적, 사회적 발전과 영향력의 증가를 위해 한인 공인회계사 분들 보이는 곳에서 또는 보이지 않는 곳에서 기울이시는 기여와 노력에 감사를 드립니다.

워싱턴주에 본사를 둔 유일의 한인은행인 유니뱅크는 지난 2006년 창립 이래 지역사회 한인들과 한인 사업체들의 원활한 경제활동을 위해 지역은행으로써 최선을 다 해왔고 이 과정에서 많은 한인 공인회계사 분들과 협업하여 왔습니다. 앞으로도 미주 한인들의 사업과 경제활동을 활성화를 위해 한인 공인회계사 분들과 더 긴밀하고 지속적인 협력이 이루어지길 기대하고 있습니다.

이번 미주한인공인회계사 총연합회 제20차 학술대회를 아름다운 도시 시애틀에서 성황리에 마치 시기를 바라며 지난 26년간의 역사를 기반으로 미주한인공인회계사 총연합회가 앞으로 더 큰 발전과 함께 미주한인사회의 중요한 파트너로서 더욱 큰 역할을 하시기를 기원합니다.

2022년 8월 21일

유니뱅크 회장

피터 박

Congratulatory Remark



제20회 미주한인공인회계사 총연합회 학술대회를 참석하고자 아름다운 자연환경과 유수의 기업들이 조화를 이루는 시애틀에 오신 여러분들을 진심으로 환영합니다.

지난 3년 가까이, 예상치 못한 코로나 시국으로 인해 미주지역에 계신 여러분 모두 어려움을 겪었지만, 언제나 그러했듯 자랑스러운 우리 한인들은 이 불안정한 위기를 잘 극복해 낼 것이라고 믿습니다.

항상 한인사회의 터전이 되는 사업과 개인의 안전한 경제활동을 위해 물심양면 노력하시는 회계사 여러분의 노고에 감사드리며 이번 학술대회를 통해 여러분 모두가 하나가 되고 더불어, 힘과 지혜를 얻는 귀중한 시간이 되었으면 좋겠습니다.

저희 뉴욕라이프 또한 지금까지 한인사회와 함께 성장하며 한인 여러분들이 피와 땀으로 이룬 사업체와 이민의 삶이 보다 안정적이고 윤택해질 수 있도록 꾸준히 노력해왔습니다.

분명, 회계사 여러분과 저희가 걸어온 분야는 다를 수 있지만, 각자가 속한 한인사회의 발전과 개개인의 보다 나은 미래를 위한 그간의 발걸음과 노고는 모두 같은 마음이었을 것이라고 생각합니다.

참석하신 귀빈 여러분 모두 이번 학술대회를 통해 보다 돈독한 우정을 쌓고 이를 바탕으로 각자가 속한 지역사회에서 귀히 쓰임을 받으시길 응원하겠습니다.

아울러 협회의 무궁한 발전을 진심으로 기원합니다. 감사합니다.

타코마 뉴욕라이프 지사장
박보경 Grace Park

정직과 신용을 지켜온 카드 프로세싱 전문기업 CDS



Founded in **1996**



Headquartered in Lynnwood, Washington



Has served over **32,000 business entities**



Over **78,000,000 transactions** per year



Volume exceeding **\$3,200,000,000** per year

“CDS의 모두가 힘을 합쳐 고객님의 지원해 드립니다.”

Branch Location

CDS HQ 19203 36th Ave W #104 Lynnwood WA 98036

Los Angeles, CA Service Center

San Francisco, CA Office

San Diego, CA Office

Orange County, CA Office

Federal Way, WA Office

Washington DC & VA Office

Chicago, IL Office

Denver, CO Office

Atlanta, GA Office

Portland, OR Office

Dallas, TX Office

Las Vegas, NV Office

Honolulu, HI Office

- 고객 서비스 콜센터 -



- POS 전담 콜센터 -



Tel. 1-800-371-5109 / www.cdsus.com / info@cdsus.com

© 2021 Creditcard Discount Services Inc. All rights reserved - CDS is a registered ISO of Elavon, Inc., Georgia, Fifth Third Bank, Cincinnati, OH, Wells Fargo Bank, N.A., Concord CA.





Increase Cashflow and Reduce Taxable Income

The premier company providing
engineering-based cost segregation studies
for U.S. commercial building owners.

Paul Correa

888-621-5922

paul@costsegregationservices.com



Cost Segregation Services Incorporated

paul.cssistudy.com



U&T

Financial, Inc.

고객분들의 자산을 튼튼하고 안전하게!

균형있는 재산 증식과 보호의 새로운 지평을 열어갑니다.

재산증식을
위하여
Seeking Growth

투자관리:
증권, 부동산

재산보호를
위하여
Seeking Protection

리스크관리:
고정수익, 보험

Office : 206-525-1212 / Fax : 206-525-1313
155 NE 100th St Suite 403 Seattle, WA 98125

(사무실) 206-525-1212 / 206-769-7362 / 425-359-5799

Insurance and annuities are products of the insurance industry. Guarantees are subject to the claims-paying ability of the insurance company and surrender charges may apply if money is withdrawn before the end of the contract. Investment in securities involves risk, including the loss of principal invested. Past performance is no guarantee of future results. Securities and advisory services offered through Independent Financial Group, LLC, a registered investment advisor. Member FINRA/SIPC. OSJ Branch : 12671 High Bluff Dr, Ste 200, San Diego, CA 92130

Copyright © 2022 KCR Media Group, Inc. All Rights Reserved.

Leave Your Business by Design

*Plan now so you can transfer your business at the right time,
for the right amount, and to the right people.*

Hoon Kang, CFP®, CPA, *Partner | Financial Advisor, Cultivant*

If you're a business owner, your company is probably the most valuable asset you own. As such, growing and protecting the value of your business, and eventually monetizing such value, is enormously consequential to achieving your financial independence.

Said differently, the net amount that ends up in your pocket after selling your business – after taxes, after fees, after paying off outstanding loans and bills, after everything – can directly, and quite literally, impact what you can and can't afford in retirement and how much you can and can't leave to your heirs and/or charities. Clearly, it's worth your time and energy to leave your business by design rather than by default. You can't afford to leave it to chance.

Work On Your Business, Not Just In It

Several years ago, a friend and an owner of a professional practice asked me to help him run his firm like a "real business." As it turned out (and much to my surprise), I had the temperament and skills to think strategically, lead a team with fortitude, and relentlessly execute a plan with laser focus. I was a natural executive.

My success in that role led me to a project with another firm, and then another, and so on. Thus began my life as an accidental executive and business consultant.

What Buyers Want

At first, with no prior experience running a business and no one guiding me, I had to think hard about how I can maximize my effectiveness in the shortest amount of time possible to help my friend-turned-client.

To this end, I decided to approach the project from the perspective of an imaginary buyer. I asked myself, "If I were a potential buyer of this business, what would make it so attractive and hard to pass up that I would willingly risk my hard-earned money and even take out a humongous loan to buy it?"

I concluded that, as a buyer, I'd look for a turn-key business that's set up to generate healthy cash flows – sustainable, predictable, and transferable – year in and year out long after its owner has moved on. (I would learn later that this is called "transferable value" - that is, what a business is worth to others without the owner.)

Hoon Kang, CFP®, CPA
Partner | Financial Advisor
hoon@cultivant.com
(206) 385-5200

As a seasoned financial advisor, I help clients achieve their goals in alignment with people and values that matter most to them.

I began my career in financial services over 35 years ago at a Big Four accounting firm, and have since held senior positions, offering solutions to complex financial, estate and business planning issues. I have written numerous articles on financial, estate and business planning, some of which have appeared in prestigious peer-reviewed journals. I've also taught MBA classes and have spoken at conferences and seminars.

In my mind, a saleable business was a healthy business, and vice versa.

Reality Sets In

With that in mind, I rolled up my sleeves and got to work.

Soon, a worrying pattern began to emerge. While each firm I worked with was unique, profitable, and successful, every single one was far too dependent on its owner (also the founder) who acted as its CEO, CFO, COO, relationship manager, rainmaker, HR manager, marketing director, client event coordinator, bookkeeper, and the person who took out the trash.

If the owner were to suddenly disappear – voluntarily or involuntarily – the firm would decline rapidly and may even collapse in time because no one was trained or equipped to step up and into the owner's shoes and keep it afloat, much less grow it.

In short, while these firms were profitable and had the appearance of success, there was no transferable value to speak of because they were too dependent on their owners.

Let that sink in for a moment. They all owned fabulously successful and profitable – but worthless! – businesses.

Getting More For Your Business

This observation led me to develop and implement a system that would give them the best chance to generate healthy cash flows – sustainable, predictable, and transferable – designed to minimize dependence on the owner.

Of course, it was easier said than done.

It entailed implementing a strategic plan with discipline instead of operating at the whim of the owner, developing a firm-wide growth strategy rather than depending on the owner's rainmaking skills, documenting business and operational processes and having everyone (including the owner) follow them, managing business risks, tightening up legal documents, formalizing financial controls, and so on. Sounds simple enough, right? But it was hard work. Really hard and really time-consuming.

I remember a particularly challenging and time - sensitive project where the owner of the firm was facing memory issues. With revenue rapidly dropping and clients leaving by the week – Not to mention declining employee morale - we had to act fast and reverse course. When the dust finally settled, I somehow managed to help increase the value of the firm four-fold (400%) and sell it at a price that would have seemed outrageously optimistic and unrealistic when I started the project just one year prior. The most memorable compliment I received from the owner was, “Where were you five years ago?”

Lessons Learned

I'm now back to being a financial advisor full time, but I still think about the many things I learned from working with these business owners. Of everything I learned, two things in particular stick out to me:

1. For a business owner, their business is usually the most valuable asset they own.
2. It takes several years of enormous effort to get a business ready for sale for maximum price.

So, be intentional about working on your business, not just in it. In addition to your daily tasks, be disciplined about setting aside time and effort regularly to grow and protect the value of your business. Eventually, every business owner is faced with the reality that they have to leave their business – because of age, health, loss of passion, spouse who wants and needs you to spend precious retirement years with them. Your business is your most valuable asset. You don't have other assets to fall back on. So, you should – you must – sell it for maximum price if you want maximum financial independence.

Additionally, don't underestimate the time and effort it takes to get your business ready to sell for maximum price. You should note that it doesn't happen naturally. You cannot go on business as usual and expect your business to be ready for sale. It requires a radical change on your part because buyers want a turn-key business – a company that can function and grow without you. Ask yourself, does your business run without you? Can it? My guess? Probably not. It takes work – real hard work – to get your business ready for sale. Realistically, think five years.

Three Questions

When you plan for transitioning out of your business, you should start by asking three questions:

- ① When will I retire from my business?
- ② How much income do I need after I retire to live comfortably?
- ③ To whom shall I sell/transfer my business?

When

Unlike your friends who retire from a job, you can't just retire from your business. Instead, you need to set your retirement date and work toward that goal. But don't wait to start planning until you're emotionally ready to retire (or you have to sell because you are burned out or have health issues). By then, it's too late because it takes years to prepare your company to sell for the amount you need. You have to first grow transferable value. And if you want to sell to your key employees or to your children, you need to get them prepared to step into your shoes. All of these efforts require a lot of time and hard work.

How Much

How much income do you need to support your desired lifestyle after you walk away from your business? How will you replace the income you used to earn from your business? It's important to accurately and realistically quantify your retirement needs and wants, your current resources (including the value of your business), and a shortfall. Then you should develop a detailed plan to bridge the gap. This will in turn compel you to know the value of your business and whether it can fully finance your retirement after you sell it. It will also tell you the minimum amount you'll be willing to accept from a buyer.

To Whom

Who will be the successor-owner(s) of your business? Will it be your key employees? Your children? A third-party buyer? Do your key employees or your children have money to buy you out? (Hint: they almost never do.) If not, will you be able to come up with a creative arrangement to make it happen? Whatever the case, each succession option comes with its own set of advantages and disadvantages. You need to plan thoughtfully and with care (and several years in advance), so you can minimize the disadvantages to make your exit happen the way you envision it to happen.

You Are Not Important, Really

After you gain clarity around when, for how much, and to whom to sell your company, real hard work begins. It's time to grow (accelerate!) transferable value of your business. In short, transferable value is what your company is worth to others without you.

In other words, a successful transfer can happen only if your business isn't dependent on you. Thus, you must grow your business beyond your capabilities and change your role so your company can function and grow without you. It's a lot harder and more time-consuming than you might realize because it requires a radical shift from business as usual.

Value Drivers

With that in mind, what makes your business attractive to a prospective buyer are strong value drivers because it's understood that strong value drivers contribute to healthy cash flows. All things being equal, a company with strong value drivers can demand a higher price than a company with the same profit/EBITDA, but with average value drivers.

While not exhaustive, below is a list of primary value drivers.

- Strong, professional management team
- Repeatable and standardized processes
- Ability to scale without significant additional investment
- Diversified customer base
- Demonstrated growth strategy
- Recurring, sustainable and non-commoditized revenue
- Healthy, growing cash flows that are sustainable, predictable, and transferable
- Competitive advantage
- Strong financial controls and management

It's easy to see the time and effort required to get your business ready for sale. So, start planning now so you can sell your business when you want, for the money you need, and to the person you choose.

I wish you all the best.

After Covid-19, How to Maximize Social Security & Retirement Income



Social Security At-a-Glance

Social Security Retirement Benefits—Determining Full Retirement Age

For today's retirees, official full retirement age (FRA) for Social Security purposes ranges from ages 65 to 67, depending on your year of birth. Regardless of the age of actual retirement from employment, you are entitled to begin receiving Social Security benefits at age 62. However, benefits are reduced slightly for each month before FRA to account for the longer distribution period.

You will need to consider the advantages and disadvantages of taking benefits before FRA. The advantage is that you collect payments for a longer period of time. The downside is that your payment is permanently lower than it would be had you waited until FRA. Generally speaking, individuals will still receive about the same total Social Security benefits over a lifetime. Before retiring, contact Social Security Administration at 800-772-1213 to weigh your options.

Full Retirement and Age 62 Benefits by Year of Birth

Year of Birth ¹	Full Retirement Age	Months Between Age 62 and Full Retirement Age ²	A \$1000 Retirement Benefit Would be Reduced to	Spouse's \$500 Retirement Benefit Would be Reduced to ³
1937 or earlier	65	36	\$800	\$375
1938	65 and 2 months	38	\$791	\$370
1939	65 and 4 months	40	\$783	\$366
1940	65 and 6 months	42	\$775	\$362
1941	65 and 8 months	44	\$766	\$358
1942	65 and 10 months	46	\$758	\$354
1943-1954	66	48	\$750	\$350
1955	66 and 2 months	50	\$741	\$345
1956	66 and 4 months	52	\$733	\$341
1957	66 and 6 months	54	\$725	\$337
1958	66 and 8 months	56	\$716	\$333
1959	66 and 10 months	58	\$708	\$329
1960 or later	67	60	\$700	\$325

1. If born on January 1, refer to the previous year.

2. If born on the first of the month, Social Security classifies the benefit as if an individual's birthday was in the previous month. An individual must be at least 62 for the entire month to receive benefits.

3. The maximum benefit for the spouse is 50% of the benefit the worker would receive at full retirement age. The percent reduction for the spouse should be applied after the automatic 50% reduction. Figures are approximate, due to rounding.



Social Security Survivor Benefits

Your widow or widower can receive:

- Reduced benefits as early as age 60 or full benefits at full retirement age or older.
- Benefits as early as age 50 if he or she is disabled AND their disability started before or within seven years of your death.

If your widow or widower remarries after they reach age 60 (age 50 if disabled), the remarriage will not affect their eligibility for survivor benefits. A widow or widower who has not remarried can receive survivor benefits at any age if she or he takes care of your child who is under age 16 or is disabled and receives benefits on your record.

Social Security Benefits: Worker Retiring at Full Retirement Age

Maximum Social Security Benefit ⁴	\$3,345/month
Average Social Security Benefit ⁴	\$1,657/month

Social Security Benefits: Taxable as Ordinary Income

Filing Status	MAGI ⁵	Taxable ⁵ Up to
Married filing jointly	\$32,000-\$44,000	50%
	More than \$44,000	85%
Single	\$25,000-\$34,000	50%
	More than \$34,000	85%

Retirement Earnings Test Exempt Amounts

Workers who receive benefits before they reach full retirement age (FRA) are subject to the retirement earnings test. If your income exceeds certain thresholds, then Social Security will withhold benefits until you reach FRA. Like the Social Security tax limit, these thresholds typically increase annually with the national wage index.

There are two annual earnings test exempt amounts: one that applies to individuals younger than retirement age and one that applies to individuals who reach FRA during that year.

If you are under FRA: When you start receiving Social Security payments, \$1 in benefits will be deducted for each \$2 earned above the annual limit. For 2022, that limit is \$19,560. Remember, the earliest age that you are eligible to receive Social Security retirement benefits remains at 62, even though the FRA is rising.

In the year you reach FRA: \$1 in benefits will be deducted for each \$3 earned above a different annual limit, but only counting earnings before the month you reach FRA. For 2022, this limit is \$51,960.

Starting with the month you reach FRA: You will receive benefits with no limit on earnings.

New York Life Insurance Company New York Life Insurance and Annuity Corporation (NYLIAC) (A Delaware Corporation)

51 Madison Avenue
New York, NY 10010
www.newyorklife.com

SMRU1742466 (Exp.02.14.2024)

Applying for Benefits

To apply for benefits, call Social Security Administration at 800-772-1213, visit a local office, or go to ssa.gov and follow the link under the "Benefits" header to "Apply Online for Retirement."

The information required on the application includes:

- Social Security number
- Date and place of birth
- Bank or other financial institution's routing transit number and bank account number (to enable benefits to be deposited electronically into an account)
- The amount earned last year, expected earnings for the current year (between September and December), and expected earnings for the next year
- The name and address of each employer for the current year and last year
- The beginning and ending dates for each period of U.S. military service before 1968 if you served in the Army, Navy, Air Force, Marines, National Guard, Coast Guard, Public Health Service (PHS), or Coast and Geodetic Survey (CGS)
- If ever married, the name, Social Security number, and date of birth of current and/or any prior spouse, the date and place of marriage, and, if appropriate, the date and place the marriage ended

You may also need to provide documents required to process an application. Once an electronic application is completed, Social Security Administration will tell you what documents are needed and where to submit them.

The types of documents they may ask for are:

- Original birth certificate or other proof of birth
- Original citizenship or naturalization papers
- U.S. military service paper(s) (e.g., DD214-Certificate of Release or Discharge from Active Duty) if you served before 1968
- W-2 form(s) and/or self-employment tax returns for last year

4. Refer to your individual Social Security statement for more detailed information regarding your estimated Social Security benefits. Request a copy of your personal Social Security statement at ssa.gov/myaccount.
5. Social Security benefits are taxable when Modified Adjusted Gross Income (MAGI, specifically defined for this purpose) is between, or more than, the amounts shown above.

This material is provided as a resource for information only and was obtained from ssa.gov, and is not intended to provide any specific advice on Social Security. Neither New York Life Insurance Company, their affiliates, nor their representatives provide legal, tax, or accounting advice. You are urged to consult your own legal and tax advisors for advice before implementing any plan.

재테크의 기본, 생명보험 활용법

All about Life Insurance

Jongsik Kim, FSCP, FSS, LUTCF, CLTC / MassMutual



재테크의 정의에 있어서 재는 재물 재(財)를 말하며, 테크는 테크놀로지 (Technology)를 의미하여, 재산을 모으고 운영하는 기술을 뜻 합니다. 여러분들이 재테크를 위한 Financial Home을 지을 때 생명보험은 가장 중요한 기초공사 중 하나로서 철근 콘크리트를 타설하여 골조를 만드는 것처럼 초석의 역할을 합니다. 인생의 가장 기본적인 위기관리에 있어서, 집의 기반을 튼튼하게 설계하여야 그 토대 위에 다양한 형태의 재테크 투자를 쌓아도 시장의 영향을 덜 받고 안정적인 Financial Home을 유지할 수 있는 것입니다.

인생을 살면서 우리는 다음 세가지를 항상 고민하며 살아 갑니다. 첫째는 오래 사는 경우, 둘째는 아프거나 다칠 경우, 셋째는 갑자기 죽는 경우 입니다.

어느 날 가족들과 평소처럼 아침인사를 하고 나온 뒤, 갑작스러운 사고로 여러분의 사랑하는 가족들을 남겨두는 상황이 되었을 때, 가족이 감당해야 하는 경제적, 육체적, 감정적인 고통을 이겨낼 수 있도록 도와줄 수 있는 것은 현금입니다. 만약 자신이 없는 미국생활에서 남은 가족에게 월 청구서만을 물려준다면, 단순히 살고 있던 집과 자동차가 없어지는 데에 그치지 않습니다. 아이들을 돌보던 아이의 엄마가 어쩔 수 없이 취업의 전선에 뛰어들게 되고, 그로 인해 자녀들이 느끼는 상실감은 상상 이상일 것이며, 결국 남은 가족들의 삶의 질은 물론이고 자존감까지 떨어지게 만듭니다. 이 부분을 해결할 수 있는 방법이 생명보험이며, 이는 남은 가족이 살아갈 수 있는 원동력이 됩니다.

합리적이며 경제적 효과를 고려한 생명보험을 계획할 때 가장 중요한 점은, 어느 정도의 현금이 당신의 가족에게 필요한가와 얼마나 오랫동안 현금이 필요한가입니다.

생명보험을 선택할 때, 다음과 같은 사항을 유념하여야 합니다.

1. 내게 필요한 생명 보험의 금액 - How much life insurance do I need?

생명보험 보상액은 너무 많은 금액을 살 필요도 없고, 너무 적은 금액을 사는 것도 의미가 없습니다. 생명보험 보상액이 얼마나 필요 한지를 결정하는데는 몇가지 중요한 요소가 있습니다. 가입자의 자산, 부채, 건강상태, 나이, 부인과 자녀의 나이, 연 수입 등 여러가지를 고려하여, 약 5년주기로 자신의 자산등을 재평가하여 생명 보험 금액을 재 조정 하는 것이 중요합니다.

가족이 있는 경우 아래의 공식을 적용하여 자신에게 필요한 생명보험 보상액을 산출 해 볼 수 있습니다.



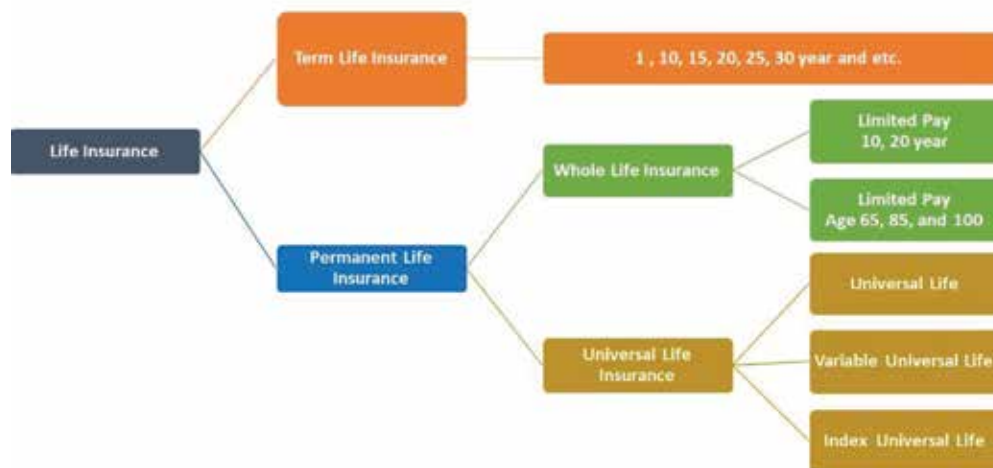
내게 필요한 생명보험 보상액을 측정할 때, 내 배우자와 가족이 기본적인 생활을 유지 할 수 있는 월 수입 (Income Need) 부분과 당장 남은 가족에 생활을 큰 변화 없이 유지할 수 있도록 필요로 하는 현금 (Cash Need)로 나누어 생각 해야합니다.

필요한 보상 금액을 산출 할때, 현재 나의 월 수입 기준으로 약3/4정도가 매달 남은 가족과 자녀가 성인이 될 때까지 기본적인 생활을 유지 할 수 있도록 생활비를 보장하고, 기존 소득의 2/3 정도가 배우자가 은퇴 후 살아갈 수 있는 생활비를 보장할 수 있어야 합니다. 또한 남은 가족이 부채를 해결 할 수 있는 현금 (모기지, 개인용자, 상속세, 재산세 등)과 6개월에서 12개월 동안 생활 할 수 있는 최소의 비상자금, 그리고 사랑하는 자녀들의 학자금 준비가 고려 되어야 합니다.

2. 내게 필요한 생명보험의 기간 - How long do I need the life insurance?

나의 사랑하는 가족을 위해 생명보험이 필요한 기간을 자녀가 성인이 될 때까지 기본적인 생활을 할 수 있고 남은 배우자가 은퇴 후 살아갈 수 있는 생활비를 고려해 결정합니다.

3. 내게 필요한 생명 보험의 종류 - What kind of life insurance product do I need?



생명보험에는 기간성 보험 (Term Life Insurance)과 종신형 보험 (Permanent Life Insurance)이 있습니다.

- 기간성 생명보험 (Term Life Insurance) - 보험기간(1년, 5년, 10년, 15년, 20년, 25년, 30년 또는 35년 등)이 일정하게 정해져 있어서, 그 기간 내에 사망했을 경우에만 보험금을 지급 받을 수 있는 보험입니다. 적은 보험료로 최대한의 보험을 구입할 수 있어, 현재 수입이 적어서 종신형 생명보험을 살 수 없는 분들에게 필요한 보험입니다. 쉽게 말해서, 집을 살 여유가 되지않아, 아파트를 렌트(Rent)하듯이, 생명보험을 렌트(Rent)하는 것입니다. 렌트비가 해마다 인플레이션 정도 만큼 올라가듯이, 약정 기간 이후에는 보험료도 나이에 따른 사망 통계율에 따라 올라갑니다.

- 종신형 생명 보험 (Permanent Life Insurance) - 말 그대로, 생명 보험 보장 기간이 일정하게 정해져 있지 않고, 평생을 유지할 수 있는 보험입니다. 종신형 보험에는 크게 저축성 생명보험과 '투자성 생명 보험이 있습니다. 저축성 생명 보험 (Whole Life Insurance)은 불입한 보험료가 없어지지 않고 보험회사의 이익배당금(Dividend)이 더해 저축되어지는 생명보험입니다. 투자성 생명 보험 (Universal Life Insurance)은 보험료의 일정 부분을 투자하여 저축 되어지는 생명보험입니다.

쉽게 설명하면, 저축성 생명 보험 (Whole Life Insurance)은 100만불 짜리 집을 은행에서 용자를 받고 집을 구매하는 것과 같습니다. 구입시 경제적 형편에 따라 10년에서 20년 또는 30년 동안 모기지를 갚아가는 것과 같이, 저축성 생명보험은 보험금을 계약한 기간동안 냅니다. 보험금 지불 기간이 끝난 후에는 생명 보험의 소유권 (Ownership)을 평생 소유하게 되며, 집의 현금 가치에 있어 재용자를 받을 수 있듯, 저축성 생명보험 또한 저축되어 있는 현금은 비상자금(Emergency Fund)으로 사용이 가능합니다.

이에 반해 투자성 생명보험 (Universal Life Insurance)은 100만불 짜리 집을 전세(Rent)로 구입하여, 그 차액을 주식에 투자하는 것입니다. 이 투자성 보험은 가입자가 낸 보험료로 ①생명 보험 구입비 (Life Insurance Cost), ② 투자자금(Investment Fund), ③ 관리비 (Maintenance Cost) 등으로 분산되어 들어가게 됩니다. 해마다 똑 같은 보험료를 지불하나, 생명보험 구입비 부분이 매년 올라가고, 관리비가 있어, 매달 입금하는 보험료 중 투자 부분으로 들어가는 부분이 해마다 줄어들게 됩니다.

특히, 주식시장을 기반으로 투자성 생명보험(Universal Life Insurance)의 경우, 요즘처럼 은행금리가 낮고, 주식시장이 안정하지 않을 때는 큰 손해를 입을 수도 있습니다. 특히, 은퇴가 얼마 남지 않은 50~60대에게는 손실을 만회할 시간이 없어 보험금에도 영향을 줄 수 있습니다.

미국에는 고등학교 입학할 때 얼마, 그리고 대학교 입학할 때 얼마하는 식으로 돈이 나오는 한국식 교육보험이 따로 없습니다. 생명보험 플랜 중 Cash Value 부분을 중점으로 자녀들의 교육비 조달에 이용하기 편리함을, 교육 보험인 듯 제안하는 것은 잘못된 방법입니다. 중간에 학자금을 내기위해 생명보험의 Cash Value을 인출하여 사용하면, 저축부분 금액의 증가율이 급격히 감소하도록 설계되어 있습니다. 자녀들의 종신형 생명보험은 장기적으로 보고 가입 하거나, 529 플랜과 같이 학자금 마련을 위한 전문적인 재정 상품에 투자를 하는 것이 현명한 방법입니다. 이와 비슷하게, 투자성 생명보험을 보험의 수익율을 강조하여, 은퇴연금으로 잘못 소개를 받고 구입을 하시는 경우가 있는데, 이 또한 바람직하지 않은 방법입니다. 종신형 생명보험 구입시, 가입 후 기간에 관계 없이 지불 하는 보험비가 일정하고, 어떠한 외부적 경제 상황에서도 사망 시 보험금이 보장되는 것을 꼭 확인하고 구입하셔야 합니다.

현재 미국에는 약 800여개의 생명보험 회사가 있습니다. 그 중 자산 규모가 TOP 20 내에 드는 보험 회사는 관리 중인 자산만도 최소한 1000억불이상으로, 웬만한 은행보다도 훨씬 큰 규모로서 안심하고 맡기실 수 있습니다. 보험회사는 크게 주식회사(Stock Company)와 상호회사(Mutual Company)로 나눌 수 있는데, 해마다 보험가입자에게 배당금을 지급해 주는 방식의 회사가 상호회사(Mutual Company)입니다. 보험회사를 선택하기 전, 보험 회사의 규모 및 과거 20년~ 30년간 배당금 지급 실적은 어떠한지, 같은 보험료로 얼마나 많은 동질의 보험을 살 수 있는지, 10년~20년 후 또는 내가 65세가 될 때의 현금 가치 (Cash Value)가 얼마나 될 것인지 등을 비교해 본 후, 보험회사를 선택하시면 됩니다. 따라서 공인 재정 전문가와 상담하여 자신의 경제적 상황 및 필요한 금액과 기간에 맞추어 나에게 가장 알맞은 생명보험을 선택하는 것이 중요합니다.

저의 40년 공인 재정 전문가 경험을 비추어 볼 때, 생명보험은 생명보험으로서의 역할로써 끝나야 합니다. 즉, 생명보험을 은퇴연금이나 학자금 목적으로 구입하는 것은 올바른 방법이 아닙니다. 현재보다는 미래를 대비하는 게 보험인 만큼, 어떤 경우에도 약정된 보험금이 사랑하는 가족들에게 잘 전달 되는 보험이 최선입니다. ‘소도 비빌 언덕이 있어야 비빈다’는 우리 속담처럼, 우리의 자녀들이 미국에서 더 나은 생활을 위해 우리가 자녀의 언덕이 되어 인생의 밑천을 보험으로 만들어 준다면 우리 한인 사회의 미래는 밝을 것입니다. 마지막으로 생명보험은 건강으로 사는 것이지, 돈으로 사는 것이 아니기 때문에, 가장 건강하고 젊을 때 시작하는 것이 효율적이며, 이는 개인 또는 가계의 재정관리의 기반이 됨을 명심하셔야 합니다.

U.S. Tax Considerations for Foreign Clients and New U.S. Tax Resident Clients

Sam Chung, Harlowe & Falk LLP

The tax treatment of non-U.S. persons under the U.S. tax system depends both on the types of activities the non-U.S. persons are engaged in, and also on the tax status of the non-U.S. person in the eyes of the IRS. This article will highlight international U.S. tax rules that may be relevant to non-U.S. persons through the sliding scale progression of the person's U.S. tax status: (1) starting with persons permanently residing outside the U.S., (2) to those that may be temporarily in the U.S. with no intent to naturalize, (3) to newly established permanent U.S. tax residents/ green card holders.

1. U.S. Tax Rules Impacting Foreigners

U.S. tax rules governing foreigners is referred to by U.S. tax practitioners as the "inbound tax" rules, that is to say, U.S. taxes imposed on a foreigner's activities into the U.S. Generally, the inbound tax rules can be split between effectively connected income or "ECI" tax rules, and passive investment withholding tax rules.

ECI Tax on U.S. Trade or Business

Foreign individuals or foreign business entities (generally, corporations, but also flow through vehicles) that have significant business transactions in the U.S. will be treated as having a "U.S. trade or business" in the U.S., for which they will owe U.S. tax on "effectively connected income," which is taxed on a net basis, as if they were U.S. tax residents. Foreign individuals would report this tax on Form 1040-NR, while corporations report on Form 1120-F. A "black and white" example of having a U.S. trade or business would be if "Joe Lee" comes to the U.S. to meet with prospective customers to sell his products to, signs contracts with them, and then enters commerce with them. Greyer areas would be if Joe Lee came to the U.S. occasionally for trade shows, didn't solicit customers while in the U.S., and made occasional sales to

U.S. customers based on marketing on a website. If there is any question whether Joe may have crossed the line into having a U.S. trade or business, one strategy is to file a "protective" tax return, in order to procedurally protect potential deductions against ECI that might be assessed on an IRS audit.

There is also a "de minimis" exception to ECI for foreign employees/independent contractors, if they are working temporarily in the U.S. for a non-U.S. employer (or a foreign office of a U.S. business) if the individual is not in the U.S. more than 90 days during the taxable year and whose compensation is not more than \$3,000 total.

Another category of ECI taxation is for investors into U.S. securities or commodities. There is a blanket exemption from ECI tax if the investment activity is for one's own account, and the individual is not a dealer in stock or securities. Another exception to ECI applies if the foreigner invests through a resident broker, commission agent, custodian, or other independent agent. Note, however, that in the case of foreign persons seeking to hold a substantial investment portfolio in U.S. equity, they would be well advised to use a foreign blocker company to make the investment, since the Federal estate tax exemption is only \$60,000 for foreigners.

The last big category of ECI is investments in U.S. real property, governed by the "FIRPTA" regime. Generally, foreigners will be subject to 15% gross basis withholding on the proceeds of sales of U.S. real property. This withholding tax, along with Form 8288, must be remitted to the IRS within 20 days of closing. I had a recent case where my client was a foreigner selling a condo in the U.S., but unfortunately, was under water with the investment and not expecting any capital gain from the sale. In such cases, taxpayers can file Form 8288-B, which is an application for a withholding certificate, in order to be exempted from the FIRPTA withholding, or to

apply for an early refund of the withholding tax. In any case, they will be required to file a Form 104-NR tax return to report the sale and claim the refund. Foreign investors in real estate can also consider using U.S. blocker companies that will bypass the FIRPTA withholding regime by itself paying any taxes on the Form 1120.

Withholding Taxes on FDAP (Fixed, Determinable, Annual, Periodical) Income

Any foreigners who invest in U.S. based investments will be familiar with Form W-8BEN (for individuals) or W-8BEN-E (for business entities), the withholding certificates through which the foreign investor will certify their non-U.S. tax status, and treaty assertion, if any. The U.S. bank, securities custodian, or investment fund, as presumptive withholding agent for foreign investors, is obligated to maintain this documentation by the IRS. The starting point for the U.S. withholding tax rules, is that any such passive U.S. source income payments (interest, dividends, rents, royalties) is subject to 30% gross basis withholding. There is a portfolio interest exemption that often eliminates the withholding tax for debt investors.

Depending on the foreigner's country of residence, they may be able to assert a treaty position, if their home country has an income tax treaty with the U.S., which may either reduce or eliminate the withholding tax on payments of FDAP.

If foreigners own U.S. real estate and generate rental income on the properties, this is also subject to the 30% gross basis withholding tax. Note however, that the foreign landlord might consider making an election to treat the rental income as ECI, which would then permit him or her to offset the rental income with the operating expenses. In any cases, if the foreigner believes they have overpaid on the gross withholding tax assessed, their only point of relief is to file a tax return to claim the refund (e.g., 1040-NR or 1120-F).

2. U.S. Tax Rules Determining Tax Residence

When does a foreigner become a U.S. tax resident, i.e., meaning they are subject to full U.S. taxes on a worldwide income basis, just as U.S. citizens? Under the Internal Revenue Code, there are two main categories for establishing U.S. tax residence: the "permanent residence" or "green card" test, and the "substantial presence" test.

The green card test is fairly black and white, and provides that once a person becomes a lawful permanent resident of the U.S. and enters the U.S. they have established U.S. tax residence.

The "substantial presence" test is determined by a formula, which requires: (1) the person is present at least 31 days of the current calendar year, and (2) the total number of days during (a) the current calendar year, plus (b) 1/3 the days in the prior year, plus (c) 1/6 the days in the 2nd prior year, total 183 days or more. There are certain exceptions from the substantial presence test that are granted for foreign government officials, teachers, students, athletes, and other select categories. Another limited exception to substantial presence is a "closer connection" exception that requires the foreigner to notify the IRS on Form 8840. Lastly, depending on the country of residence of the foreigner, if there is an applicable income tax treaty with the U.S., the treaty should provide certain "tie-breaker" rules which may override the substantial presence conclusion.

3. U.S. Tax Rules For Newly Established U.S. Tax Residents

A common scenario many of my clients come across is that they started as temporary residents in the U.S. (e.g., either coming for school studies, or temporarily working for a U.S. company), and then, make the decision to make their temporary visit, a permanent one. Once they establish U.S. tax residence, there are a whole host of U.S. information

reporting rules they are usually unaware of, including:

- Failure to report gifts of cash from Foreigners (such as relatives) that are greater than \$100,000 (Form 3520);
- Failure to report foreign bank accounts (the dreaded FBAR);
- Failure to report investments in foreign corporations (Form 5471), foreign partnerships (Form 8865), or foreign branches (Form 8858);
- Failure to report foreign trusts (or, often foreign retirement accounts that may be considered by the IRS to be trusts) (Form 3520);
- Failure to report passive foreign portfolio investments (Form 8621).

The failure to file penalties for many of these forms is \$10,000 per occurrence, but can be even more draconian – for example, the failure to file Form 3520 for foreign cash gifts is 5% of the value of the gift for each month the failure to file continues, up to a maximum of 25%. You can see this adding up, say for a gift from a rich relative of several hundred thousand dollars.

Often these clients might not realize they had these filing requirements until several years after the fact, which can cause the potential penalties to accumulate. In those instances, their opportunities to come clean are limited to the general “reasonable cause” IRS submission request, the “first time

penalty abatement” request, or the Streamlined Offshore submission procedures.

The “reasonable cause” is a facts and circumstances situation, and so it is hard to gauge the levels of success with this standard. “First time penalty abatement” should generally be granted by the IRS, if the taxpayer meets all of the requirements (generally, is a first time offense, has otherwise paid taxes and has timely filed required returns).

The Streamlined Offshore submission procedure is a powerful tool for clients in the right situation, which may include cases where there are numerous failure to file penalties/forms and numerous delinquent years at issue. Particularly, if the client is a new U.S. tax resident, did not have a U.S. abode and was physically outside the U.S. for at least 330 days during at least one of the prior three tax filing years, they may qualify for the Streamlined Foreign Offshore submission process, where there is no submission penalty assessed. This is in comparison to the Streamlined Domestic Offshore submission process, which has a 5% of foreign asset value penalty price tag in order to use the procedure.

Given the complexity of international tax rules, clients are well-advised to consult with specialists to provide tailored tax advice and assistance.



Sam Chung

Practice: Business Planning, Tax Planning, International Tax, Tax Controversy, Trusts & Estates
Direct: (253) 284-4413
Email: schung@harlowefalk.com

Sam is a tax and business law partner at Harlowe & Falk LLP, in Tacoma, Washington. Prior to Harlowe & Falk, Sam practiced international tax at Deloitte and at a business consulting firm, where he specialized in advising corporations, individuals, closely held businesses, and investment partnerships with international tax compliance and business structuring. Sam's practice includes assisting individuals and businesses of all sizes, in all business and tax matters. This includes advising on entity formation and start up of new businesses, both domestically and in a cross-border setting, advising on corporate, regulatory, employment, contract, real estate, and tax matters, tax impacts of cross-border investment activity, and transactional planning for business acquisitions, combinations, dispositions, and other restructurings. Sam also advises on estate planning and probate matters. Sam provides assistance representing individuals and businesses with penalty remediation strategy and tax disputes with the Internal Revenue Service, the Washington State Department of Revenue, and other taxing authorities. Sam often partners with CPAs to provide clients with optimal tax consulting and compliance services.

U.S. Gift and Estate Tax Property Transfers to/from Nonresident and Non-Citizen

Steven Y.C. Kang, CPA, *Managing Partner*, KSGA, LLP

Korea is now the [11th largest economy in the world, according to US News & World Report](#). Recently we have seen an increase in asset transfers between Koreans on both sides of the Pacific with the passing of those born in the 1930s and 1940s who hold a significant portion of the Koreans' and Korean Americans' wealth. In servicing these affluent clients, who have substantial assets, we need to be familiar with the maze of U.S. tax laws dealing with the transfer of assets to/by nonresident and non-citizens to the U.S. ("NRNC"), due to significant penalties.

Most CPAs want to be helpful to these affluent clients. However, my experience is that these affluent potential clients are often reluctant to share their information, with many claiming that their tax issues are simple. Unfortunately, the international tax issues are never simple and are fraught with traps for the unwary. The penalties for both the clients and us, as CPAs, are severe since we are dealing with big-ticket items. The penalties could quickly add up to millions of dollars for failure to file various information returns required in the international transfer of assets.

[U.S. persons must report gifts or bequests received from foreign persons, of more than \\$100,000, on Form 3520](#). The penalty for not filing Form 3520 is 25% of the gift value, so a gift of property worth \$1 million from a Korean citizen and resident to a U.S. person can result in a \$250,000 penalty.

Many wealthy Koreans received U.S. social security numbers as either students or temporary or permanent workers when they were in the US. Using this social security number, they have accumulated U.S.-situated property such as U.S. real estate or U.S. brokerage accounts. They may have kept the U.S. green card, which would subject them to U.S. worldwide taxation, just like U.S. citizens. However, they may have decided not to file U.S. tax returns but only retain the U.S. green card, which would be a source of many U.S. tax headaches.

[Unless they have properly elected out of U.S. residency under IRC Sec. 877 before June 17, 2008, and IRC Sec. 877A after that date](#), they are still considered to be US resident aliens, subject to U.S. worldwide income taxation, and subject to U.S. gift tax rule if they are gifting assets to NRNC family members.

All these issues surface when their U.S. assets are being transferred upon their gifting or upon their death. During the process of transferring the title of these U.S. assets through the brokerage firm, banks, and County Recorder's office, these custodians may request forms 706 or 709 to accept the title transfers.

The issue of U.S. residency is different for different taxes. For U.S. income taxes, residency is determined by a green card, substantial presence in the U.S., closer connection with Korea, and tie-breaker provisions in the U.S.-Korea income tax treaty. There is no estate and gift tax treaty between the U.S. and Korea. [For U.S. gift taxes, residency is based on domicile in the United States, which is a facts and circumstances inquiry](#).

A gift to or from NRNC

1. [NRNC is subject to U.S. gift tax, just like a resident of the U.S., IRC Sec. 2501\(a\)](#).
2. [However, NRNC is only subject to U.S. gift tax on the U.S. situated real property and tangible property, IRC Sec. 2511\(a\)](#).

3. [However, the Code says explicitly that transfers of intangible property by NRNC to the U.S. are not subject to the U.S. gift tax, IRC Sec. 2501\(a\)\(2\).](#)
4. [NRNC does not benefit from lifetime exemption like the U.S. citizen or resident alien, IRC Sec. 2505\(a\). The lifetime exemption for 2022 is \\$12.06 million, Revenue Procedure 2021-45, for U.S. citizens or U.S. resident aliens.](#)

Although a transfer would not be taxable to U.S. citizens or resident aliens if the U.S. assets are less than the lifetime exemption amount of \$12.06 million, the transfer of assets to/from NRNC is subject to U.S. gift or estate tax.

A U.S. citizen or resident alien gifting to NRNC family members, including their NRNC spouse, must pay U.S. gift and inheritance taxes. The NRNC spouse to receive assets tax-free from deceased U.S. citizens or resident aliens must become a U.S. citizen, with Qualified Domestic Order Trust ("QDOT") as an intermediary placeholder.

Inheritance to or by NRNC of U.S. Situs Assets

[NRNC \(non-U.S. domiciled\) is subject to U.S. estate tax at death only on the property having a "situs" in the United States.](#) If a non-U.S. domiciled alien dies owning U.S. situs property, the individual's estate is subject to estate tax at up to 40% on the property's fair market value. The amount of U.S.-situs assets exempt from estate tax is only \$60,000. The rate of the estate tax is 40% on the portion of a non-domiciled alien's taxable estate that exceeds \$1 million (adjusted for inflation) (with the portion of the taxable estate between \$60,000 and \$1 million (adjusted for inflation) subject to U.S. estate tax at rates between 26% and 40%). The gift tax rates on a non-domiciled alien are the same as the estate tax rates. They are calculated on a cumulative lifetime basis in the same manner as for a U.S. citizen or domiciled alien, without the lifetime exemption amount.

Following properties are the most common U.S.-situs properties, which have both estate/gift taxes and income tax implications:

1. Real property located in the U.S.
2. Personal property located in the U.S.
3. Domestic and foreign currency
4. Intangible personal property
5. Stock in companies incorporated in the U.S.
6. Foreign corporation stock, if conducting U.S. business.

Gift or inheritance of shares in a foreign corporation

Once the property is received from an NRNC and related gift/estate taxes have been paid, the beneficiaries of non-US situs assets need to comply with the complex U.S. international income tax reporting requirements. Although direct ownership is easy to report on tax returns, ownership of assets through a foreign corporation carries many complexities.

If US shareholders own more than 50% of a foreign corporation, the foreign corporation is considered a controlled foreign corporation ("CFC"). US shareholder is a shareholder with 10% or more ownership in a foreign corporation. [There is an annual information filing of CFC on Form 5471](#), which is included in the US shareholder's income tax returns. [Certain income of a CFC, referred to as Subpart F income, may be taxed in the current tax year.](#)

Basis of Assets Received from NRNC

The basis of assets received from US citizens and resident aliens is carryover basis if received as a gift. If an asset is received as an inheritance from NRNC, then the basis of the received asset is the fair market value on the date of inheritance.

Although I deal more with international tax issues than most sole practitioners, I still need to rely on international tax specialists due to the complexity of the issues. Due to significant penalties, CPAs should be careful in helping these affluent clients, claiming that their international tax issues are simple.



Steven Y.C. Kang is a California CPA with over 38 years of experience in public and private accounting. He received his early years of training in the Big Eight firms in the 80s and 90s, leaving the public accounting as a tax manager. After four years with private companies, he opened his practice in Bellflower, California in 1995, when he bought a Bellflower CPA practice. His firm, KSGA, LLP, moved to Little India, located in Artesia, California, in 2009 after acquiring an Asian Indian practice, specializing in the hospitality industry. KSGA, LLP has 12 professionals servicing closely held businesses with international operations. Steven serves on the College of Business and Economics Dean's Advisory Board of the California State University of Los Angeles. From 2013 to 2014, he served as chairman and president of Korean American Certified Public Accountants Society of Southern California (KACPA). A graduate of Indiana University, Bloomington undergraduate program in business, Steven moved to Los Angeles to attend California State University, Los Angeles Master of Business Administration, and Master of Business Taxation from the University of Southern California.

Steven Y.C. Kang, CPA / Managing Partner / KSGA, LLP / T. 562-865-2727 x16 / F. 562-865-2760 / steve@ksgallp.com

Using Trust for retirement planning

Joshua Kim, CPA / National Life

At the end of 2015, Meta CEO Mark Zuckerberg announced that he would donate his Facebook stocks worth more than \$45 billion for charitable purposes.¹ When making substantial contributions like this, many philanthropists use more traditional vehicles such as a private foundation. Mr. Zuckerberg and his wife Dr. Pricilla Chan, in contrast, chose to use a limited liability company (LLC) called the Chan Zuckerberg Initiative. Such LLCs are commonly referred to as Charitable LLCs (CLLC) or LLC with Charitable Intent.

What then is a CLLC? In short, it “is an advanced and comprehensive tax, estate, and charitable giving plan, which has evolved for 20 years.”²

Support of Charities

As the name implies, charitable intent is at the heart of this strategy. If designed and implemented properly, utilization of CLLC can result in significant tax savings and other benefits while providing donors with the means for them to support their favorite charity as defined by IRC §501(c)(3).

CLLC Formation

The initial steps for the formation and structure of the CLLC is as follows:

1. Form an LLC under the relevant state laws
2. Draft and execute an LLC Operating Agreement (OA) with special charitable provisions
3. Provide for 1% voting interest and 99% non-voting interest in the OA
4. Transfer asset to LLC (e.g., cash deposited into LLC bank accounts, real estate deed transfers, etc.)
5. Select charity (or charities) that meets the IRC §501(c)(3) requirements and complete the gift by assigning the 99% non-voting interest to them

Tax Impact

The newly formed entity is a partnership and functions as a pass-through entity for the donor. Steps #3 and #5 above results in the donor and charity being responsible for 1% and 99% of the total tax liabilities of the LLC, respectively. For example, if an asset is sold by the LLC resulting in \$1 million of capital gain, 1% or \$10,000 would flow to the donor.

During the tax year of the gift, the fair market value of the donation will be available to the client as a charitable deduction. If the entire deduction cannot be used in that initial year, remaining balance can be carried forward for five years.

Return on CLLC Assets

A goal of the CLLC structure is to generate a reasonable rate of return for the charity during the life of the LLC. Having controlling interest of the LLC, the donor also has a fiduciary responsibility to ensure protection for the asset of the LLC for the charity. Both goals can be achieved by forming an Investment LLC (ILLC), with the donor as the sole owner.

The newly formed ILLC will be able to get a loan from the CLLC to make investments. To ensure the transactions are done in fair market terms, each entity will sign a note, use the IRS published Applicable Federal Rates (AFR) for interest and secure the loan via collateral.

The loan's interest will become revenue for the CLLC and will flow to the partners as noted in the Tax Impact section above. As the sole owner of the ILLC, the donor is free to invest the loan and will keep any proceeds minus the interest payments. Since the loan is fully collateralized, the charity receives the interest income without risk to the assets within the CLLC.

¹ <https://www.bostonglobe.com/business/2015/12/01/zuckerberg-give-facebook-stockaway-during-lifetime/5P9GJaXubrqXLfvMQjdRCI/story.html>

² <https://www.wealthfactoradvantage.com/what-is-an-llc-with-charitable-intent>

Other Benefits

CLLC has less restrictions and more flexibility and privacy than other charitable

strategies. For example, unlike private foundations:

1. Name and address of contributors are not publicly disclosed
2. Donor do not have to contribute minimum amounts each year
3. Do not have to file Form 990-PF
4. Donors can utilize tax benefits over time

CLLC also affords more accessibility for the donor, as noted by the commercial loan arrangement. CLLC may also pay the donor, or a designated manager(s), appropriate salary for management duties.

Final Thoughts

The right mix of philanthropic legal structures is different for everyone and there are many strategies for charity giving. Using CLLC instead of other charitable vehicles such as private foundations have

created new possibilities for high-net-worth philanthropists to make charitable contributions.

Mr. Zuckerberg explained his decision to use an LLC via a Facebook post:

The Chan Zuckerberg Initiative is structured as an LLC rather than a traditional foundation. This enables us to pursue our mission by funding non-profit organizations, making private investments and participating in policy debates—in each case with the goal of generating a positive impact in areas of great need. Any net profits from investments will also be used to advance this mission.³

The use of a CLLC involves complex tax rules and regulations and individual situation must be considered. Please enlist the counsel of an estate planning professional and qualified professional legal and tax advisors with extensive experience prior to implementing such sophisticated strategies.

³ <https://www.facebook.com/chanzuckerberginitiative/posts/555395351276774>

The content is developed from sources believed to be providing accurate information. The information in this material is not intended as tax or legal advice.

화폐의 시간가치(Time value of money)와 비용분리(Cost Segregation)



Phillip Son, CPA

화폐는 동일한 금액이라 하더라도 시간에 따라 가치는 다릅니다. 이를 화폐의 시간가치라고 합니다. 즉, 오늘의 1달러와 일년뒤 1달러의 가치는 다릅니다. 예를 들어 현금 10만불을 연이율 10%로 은행에 예금한다면, 1년 후에는 원금에 그동안 붙어난 이자 1만불을 더해 총 11만불을 받게 됩니다.

화폐의 시간가치의 개념을 좀 더 정확히 이해하기 위해서는 돈의 미래가치와 현재가치에 대하여 이해해야 합니다. 현재가치란 미래에 획득하는 화폐에 대한 현재 시점에서의 가치를 말합니다. 즉, 미래의 화폐를 현재의 가치로 환원하는 것을 화폐의 현재가치라고 합니다. 예를 들어 10년 후의 10만불은 현재 시점에서는 얼마일지 계산 할 때 화폐의 현재가치 개념이 사용됩니다.

화폐의 미래가치는 현재가치의 반대 개념으로서, 현재의 화폐가치를 미래의 가치로 환산하는 것을 뜻합니다. 즉, 현재의 일정 금액과 교환 될 수 있는 미래의 일정 시점의 금액을 말하는 것입니다. 예를 들어 현재의 10만불은 10년 후에는 얼마가 되는 것일지 계산 할 때 화폐의 미래가치 개념이 사용됩니다.

현재가치와 미래가치를 같도록 만들어 주는 비율을 이자율이라고 합니다. 이자에는 단리와 복리가 있습니다. 단리는 원금에 대해서만 이자가 붙는 방식이고, 복리는 원금에 이자가 발생하면 (원금+이자금액)에 다시 이자율을 곱해서 이자를 붙이는 방식입니다.

현재 가진 금액의 미래가치를 알기 위해서는 현재의 원금에 복리를 적용한 이자를 합하여 미래에 받을 수 있는 합계액을 계산합니다. 반대로 미래에 얻게 될 금액이 현재 얼마의 가치인지를 알기 위해서는 미래에 일시로 받을 금액에서 복리 적용한 이자를 차감하여 현시점의 가치로 환산하여 계산합니다. 이를 식으로 표현한다면 아래와 같습니다.

$$\text{미래가치} = \text{현재가치} * (1 + \text{이자율})^{\text{투자기간}}$$

$$\text{현재가치} = \text{미래가치} * 1 / (1 + \text{이자율})^{\text{투자기간}}$$

예를 들어, 이자율이 5%라는 가정하에, 현재 가지고 있는 10만불의 10년 후의 가치는 약 \$162,889입니다. 반대로 10년 후 받게 될 10만 불의 현재의 가치는 약 \$61,391 입니다. 똑같은 10만 불일지라도 미래가치와 현재가치가 크게 차이가 나는 것을 볼 수 있습니다. 다시 말해 현재 10만불을 받는 것이 미래에 10만불을 받는 것 보다 훨씬 더 이득인 것입니다.

그렇다면 미래에 얻게 될 부(미래가치)를 증가시킬 수 있는 방법은 무엇일까요? 원리상으로는 크게 3가지 방법이 있습니다. 첫째, 이자율이 크면 됩니다. 하지만 이자율이 100%, 200% 로 뛰는 것은 확률이 매우 낮고 투자자가 조절할 수 있는 것이 아니므로 의미가 없습니다. 둘째, 투자 기간이 길면 됩니다. 오랜 기간 투자할 수록 미래의 부자가 될 확률이 커집니다. 하지만 이는 투자자가 현재 시도 할 수 있는 효율적인 방법이 아닙니다. 셋째, 화폐의 현재가치를 높이는 것, 즉 현재 내가 가진 현금이 크면 됩니다. 현재 가진 돈이 많을 수록 크게 수익률을 보지 않아도 당연히 미래의 부는 늘어나게 됩니다. 이는 다시 말해 현재의 현금 흐름을 최대화 하면 할 수록 투자자의 미래의 부가 증가한다는 의미입니다.



그렇다면 투자자가 은행을 이용한 Leverage를 통해 부동산에 투자를 했을때에 현재 현금의 흐름을 최대화 할 수 있는 방법은 자산에 대한 감가상각을 통해 절세(Tax Deduction through Depreciation)를 하여 세금을 적게 내는 것입니다. 감가상각이란 시간의 흐름에 따른 자산의 가치 감소를 회계에 반영하는 것입니다. 세법의 관점에서 감가상각이란 취득한 자산의 원가를 자산의 특성에 맞는 적절한 감가상각 방식과 자산의 사용기간에 걸쳐 비용으로 배분하는 과정을 의미합니다.

대부분의 경우 건물을 구성하는 자산들은 세법상 건물의 구조적 구성 요소로 분류 되어 집니다. 세법상 건물의 구조적 구성요소로 분류된 자산은 정액법 (Straight-line Method) 을 통하여 건축물의 기준내용연수에 따라 매년 일정한 감가상각액이 정해지게 됩니다. 감가상각 내용연수는 아파트나 콘도같은 주거용 부동산이라면 27.5년, 호텔이나 모텔같은 상업용 부동산이라면 39 년 입니다.

비용분리(Cost Segregation)란 일반적으로 내용연수 27.5년 또는 39년 동안 감가상각 되는 대부분의 부동산 자산들을 분석하여 개인소유자산 (personal tangible property) 또는 토지개선향으로 재분류하여 5년, 7년 또는 15년 내 가속감가상각법에 따라 좀 더 빠르게 감가상각할 수 있도록 하는 방법입니다. 이를 통하여 부동산 투자자는 현금흐름을 증가시키고, 임대 수익에 적용되는 연방정부 및 주정부의 세금을 크게 절약할 수 있습니다.

특히 투자자가 비용분리를 통하여 투자 첫 해에 가장 크게 자산의 감가상각을 하여 절세하는 전략 중 하나는 보너스 감가상각 제도를 이용하는 것입니다. 세법상 2017년 9월 28일부터 2023년 1월 1일 전까지 상업화된 사유지에 대해서 100% 보너스 감가상각 혜택을 받을 수 있기 때문입니다. 즉, 지금부터 2023년 전까지부동산에 투자했다면 투자 첫 해에 발생한 투자 비용중 개인소유자산 또는 토지개선향으로 재분류된 자산은 5년, 7년, 또는 15년에 걸쳐 감가상각 하는 대신 100% 전액 상각하여 과세소득을 크게 줄일 수 있습니다.

예를 들어 100만불의 상업용 건물(토지비용 제외)을 가진 투자자의 건물에 대한 감가상각을 비용분리 했을 시 투자 첫 해에 얼마나 절세할 수 있는지 분석해 봅시다. 이 때 투자자의 세율구간은 37%, 이자율은 5%로 가정합니다.

우선 비용분리를 하지 않는다면 건물은 한 해에 약 \$25,641씩 39년에 걸쳐 감가상각 됩니다. 이것은 매 해 약 \$9,487씩 세금을 줄이는 효과가 있습니다. 반대로 비용분리를 통해 전체 건물 비용 중 약 30%의 개인소유자산과 토지개선향 자산을 재분류하고 보너스 감가상각의 혜택을 받았다면 투자 첫 해 투자자의 감가상각 비용은 약 \$317,949 이고 , 이로 인하여 약 \$117,641의 절세의 혜택을 가질 수 있습니다.

비용분리로 인한 자산의재분류	비용분리로 인한 재분류 비율	비용분리로 인한 재분류 비용(Cost)	투자 후 첫 해의 감가상각 비용 (Depreciation)	비용분리 후 절세액 (Tax Saving)
5년 개인소유자산	5%	\$50,000	\$50,000	\$18,500
7년 개인소유자산	10%	\$100,000	\$100,000	\$37,000
15년 개인소유자산	15%	\$150,000	\$150,000	\$55,500
39년 개인소유자산	70%	\$700,000	\$17,949	\$6,641
합계	100%	\$1,000,000	\$317,949	\$117,641

비용분리 여부에 따른 감가상각 비용과 절세액을 비교하면 다음과 같습니다.

투자 첫해	비용분리 전 감가상각비용	비용분리 후 감가상각비용	감가상각 차이	비용분리로 인한 절세 혜택 (Tax Saving)	비용분리로 인한 절세액의 현재가치
	\$25,641	\$317,949	\$292,308	\$108,154	\$103,004

이와 같이 비용분리를 통하여 투자자는 투자 첫 해에 비용분리 하지 않았을 때보다 약 \$108,154의 추가 절세 혜택을 받을 수 있습니다. 이것은 현재 내가 가진 현금의 흐름을 비용분리 하지 않았을 때 보다 \$103,004 추가적으로 증가시킨다는 것을 의미합니다.

최근 바뀐 bonus depreciation은 아래의 도표에 정리해 보았습니다.

Date of Asset purchased or improved	On or before 9/27/2017	9/28/2017 – 12/31/2017	1/1/2018 to 12/31/2023
Qualified Leasehold Improvement (QLI)	15 year depreciation + bonus (50%)	15 year depreciation + bonus (100%)	15 year depreciation + bonus (100%)
Qualified Improvement Property (QIP)	39 year depreciation + bonus (50%)	15 year depreciation + bonus (100%)	15 year depreciation + bonus (100%)
Bonus Depreciation for equal or less than 20-year assets	50%	100%	
Bonus Depreciation applies	Only to the new improvements (No acquired properties)	To new improvements as well as acquired properties	
What it means	Cost segregation adds value by increasing the portions assigned to faster depreciation schedules.	Without cost segregation, depreciation is limited to mostly 39 or 27.5 years Cost segregation can identify 15, 7, 5 year assets With 100% Bonus Depreciation, first year tax savings will dramatically increase.	

자산의 감가상각에 대하여 혹자는 39년동안 비용처리 하는것과 5년, 7년, 또는 15년 더 짧은 동안 비용처리 하는 것은 단순한 시간의 차이일 뿐이지 결과적으로 공제되는 총 금액은 같지 않냐고 생각 할 수 있습니다. 이것은 화폐의 현재가치를 이해하지 못하는 것입니다. 현금의 현재가치 측면을 고려한다면 지금 내는 세금과 나중에 내는 세금은 미래의 부의 가치에 큰 차이를 초래하기 때문입니다. 현금의 현재가치를 고려하여 현재 시점에서 최대한 세금을 줄이고 현금의 흐름을 늘리는 것이 미래 나의 부를 늘릴 수 있는 가장 효과적이고 확실한 방법입니다. 납세자에게 현금의 흐름을 증가시킬 수 있는 가장 빠른 방법이 절세입니다. 특히 부동산 투자자가 가장 크게 절세를 할 수 있는 방법은 바로 감가상각 공제입니다.

이감가상각 공제혜택을 극대화하는 방법이 비용분리인 것입니다. 부동산 자산의 재분류 및 빠른 감가상각은 큰 절세의 혜택을 주고있고 IRS 의 목적에 부합하기에 이걸로 인해 감사로 연결되지는 않습니다. 하지만 비용분리는 혹시라도 있을 IRS의 감사시 더욱 그 진가를 발휘합니다. 비용분리 전문가를 통하여 세법상 적법한 근거로 절세를 하였음을 증명하는 자료 준비와 정확한 절세 금액을 계산하여 IRS의 감사 또한 현명하게 준비하시길 바랍니다.

김장식 CPA 로즈버드



Rain City 별명이 붙은 시애틀에는 일년 내내 약 150 일 비오는 날이 있다고 한다. 비가 좀 처럼 내리지 않는 샌디에이고에서 오늘따라 아침부터 치적치적 비가 내리고 있다. 이런 날은 책을 읽든지 음악을 들으며 묵은 책들을 정리하기 좋은 날씨다. 대략 치워 넣고 영화 한 편을 보기로 했다.

요즘은 DVD 로 영화를 보는게 대세는 아니지만 나에게는 아직도 버리지 않고 남겨둔 고전 명화 DVD가 수십개 있다. 그중 1호가 'National Velvet'(1944년작). 한국서는 1950년대에 '녹원의 천사'로 상영되었다. Elizabeth Taylor (1932-2011)가 12살때 주연한 영화로 이 영화를 학교단체로 처음보고 테일러의 인형같은 얼굴에 매료되어 거꾸 세번이나 몰래 혼자가서 관람했던 기억이 있다. 영화 '시애틀의 잠 못 이루는 밤' (Sleepless in Seattle 1993년작)을 볼가하다 스토리가 약간은 억지스러운 설정이 다시 보기에는 좀 부담스러워 오늘은 좀 심각한 영화를 보기로 'Citizen Kane' (시민케인 1941년작)을 집어들었다. 1940년 당시 25세였던 Orson Wells (1915-1985)가 감독하고 주연한 이 영화는 역사상 최고의 걸작 중 하나로 꼽히고 있다.

이 영화의 시작은 언론재벌 케인이 홀로 숨을 거두며 남긴 마지막 말 “로즈버드”에 대해 미스터리를 취재하는 내용이다. 이 영화의 중요한 키워드이기도 하다. 취재하던 기자는 많은 시도를 하지만 미스터리를 찾지 못하고 영화의 마지막 장면에서 우연히 나타나게 된다. 케인의 화려한 유산들 중 값이 나가는 물건들은 경매로 팔려 나가기 위해 쌓여 있고, 더는 쓸모없는 물건들이 불 속으로 던져진다. 그 중하나가 케인이 어린 시절에 즐겨 타던 썰매이다. 그 썰매에는 'ROSEBUD'라는 문구가 새겨져 있다. 바로 그 썰매의 이름이 로즈버드이다.

부와 명예를 다 가졌던 케인이 가장 그리워 했고 결코 가지지 못했던 것은 잃어버린 그의 유년기였던 것이다. 이 영화가 주는 교훈은 '인생의 성공은 자신의 업적의 크기가 아니라 자기에게 제일 소중하고 행복했던 한 순간이라는 것'을 의미한다고 한다. 나에게도 소중한 '로즈버드'가 있었다.

아주 오래된 '축음기'(유성기)였다. 중학 1년때 10살 위의 막내누나가 시집가면서 평소 애지중지하던 이 축음기를 나에게 물려 주었다. 수동식 태엽으로 감은 후 레코드판(SP 음반)을 올려 바늘이 달린 헤드로 '소리'를 듣고 끝나면 바늘을 갈아 끼워야 했다. 이 축음기와 함께 음반을 몇개 받았는데 도무지 생소한 노래였다. 그러나 호기심에 무엇인지도 모르면서 듣고 또 듣고 하였다. 나중에 알았지만 슈베르트의 '겨울나그네' (Winterreise) 전집이 었다. 그 중에 다섯번째 곡이 '보리수'(Der Lindenbaum), 나의 애창곡이 되었다. 이를 계기로 클래식 음악에 애착을 느끼고 지금까지 열심히 듣고 있다. 그 많은 세월 동안 음악은 나에게 좋은 친구였고 내 자신을 달래는 도구가 되었다.

잃어버린 퍼즐의 한 조각같은 '로즈버드'는 유년시절의 기억, 따뜻했던 어린 시절의 상징이다. 누구나 '로즈버드' 하나쯤은 지니고 있으리라.



미주한인공인회계사 총연합회

Korean American Society of Certified Public Accountants (KASCPA)

8319 238th St., SW, Edmonds, WA 98026

President: Alisa Na, CPA / (425) 744-2742 / alisa@alisanacpa.com / Website: www.kascpa.org

2022 KASCPA Executive Officers



ADVISOR
Arnie Kim, CPA



PRESIDENT
Alisa Na, CPA



VICE PRESIDENT
Regional Presidents
in USA



TREASURER
Seke Jung, CPA



JOURNAL
Samuel Lim, CPA



GOLF ORGANIZER
Seong Hoon Kim, CPA



SEMINAR
Danielle Kim, CPA



SEMINAR
Sabrina Hwang, CPA



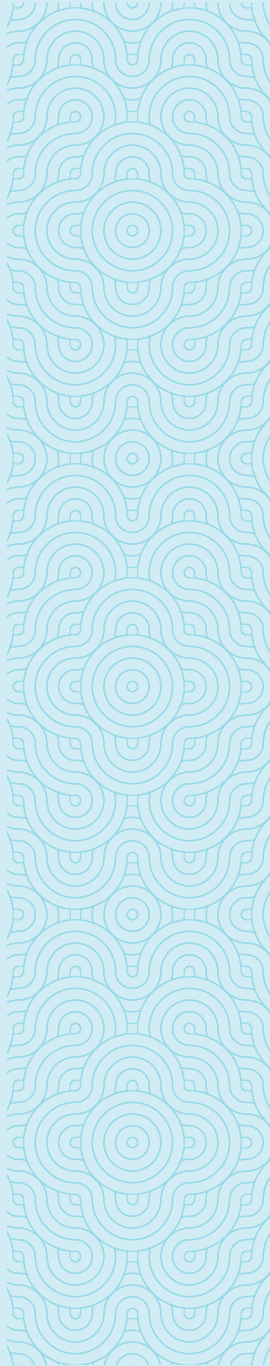
TOUR
James Kim, CPA



TOUR
Dennis Kim, CPA

KASCPA 지역 협회

남가주 한인CPA협회 / 북가주 한인CPA협회 / 뉴욕 한인CPA협회 / 시카고 한인CPA협회 / 워싱턴 한인CPA협회(VA)
조지아 한인CPA협회(GA) / 네바다 한인CPA협회 / 플로리다 한인CPA협회 / 텍사스 한인CPA협회 / 미시간 한인CPA협회



KASCPA History

미주한인공인회계사 총연합회 역사 및 연혁

1996년 12월	■	뜻있는 남가주 CPA들이 모여 미주 한인공인회계사 총연합회 (KASCPA)창립
1997년 1월	■	오영균 1대 회장 취임
1998년~1999년	■	Las Vegas Seminar 및 Golf 대회 거행
2000년 1월	■	이병항 2대 회장 취임
2000년 11월	■	제1회 국제학술대회개최 (서울의 한국회계원장 김일섭 CPA 초청) (LA-JJ Grand Hotel) 전미주한인 CPA 주소록 발간
2001년	■	911 사태로 계획된 세미나 중단
2002년 11월	■	제2회 학술대회 개최 (LA-CCC Golf Club)
2003년	■	조용직 3대 회장 취임
2003년 11월	■	제3회학술대회 개최 (Las Vegas, MGM Hotel)
2004년 11월	■	제4회 학술대회 개최 (Hawaii, Radisson Prince Hotel)
2005년 1월	■	호민선 4대 회장 취임
2005년 9월	■	제 5회 학술대회 개최 (New York, NY)
2006년 9월	■	제 6회 학술대회 개최 (Atlantic City, NJ)
2007년 1월	■	장봉섭 5대 회장 취임
2007년 9월	■	제7회 학술대회 개최 (Los Angeles, CA) (AICPA, 한국공인회계사회 서태식 회장, 문택곤 부회장 초청)
2008년 10월	■	제8회 학술대회 개최 (한국공인회계사회협회 초청, Seoul, Korea)
2009년 1월	■	서원부 6대 회장 취임
2009년 9월	■	제 9회 학술대회 개최 (Chicago, IL)
2010년 1월	■	김영대 7대 회장 취임
2010년 9월	■	제10회 학술대회 개최 (San Francisco, CA)
2011년 1월	■	이상민 8대 회장 취임
2011년 9월	■	제11회 학술대회 개최 (Englewood, NJ)
2012년 1월	■	송재선 9대 회장 취임
2012년 11월	■	제12회 학술대회 개최 (Las Vegas, NV)
2013년 9월	■	제13회 학술대회 개최 (Pacific Palms, City of Industry)
2014년 1월	■	김윤중 10대 회장 취임
2014년 8월	■	제14회 학술대회 개최 (Bellevue, WA)
2015년 1월	■	최찬희 11대 회장 취임
2015년 9월	■	제15회 학술대회 개최 (Plainview, New York)
2016년 1월	■	최병렬 12대 회장 취임
2016년 9월	■	제 16회 학술대회 개최 (Washington, DC)
2017년 1월	■	김 윤환 13대 회장 취임
2017년 10월	■	제17회 학술대회 개최 (Jeju Island, South Korea)
2018년 1월	■	김용배 14대 회장 취임
2018년 11월	■	제18회 학술대회 개최 (Cancun, Mexico)
2019년 1월	■	손성훈 15대 회장 취임
2019년 9월	■	제19회 학술 대회 개최 (Chicago, IL)
2020년 1월	■	나은숙 16대 회장 취임
2020년~2021년	■	팬데믹으로 인해 계획된 세미나 연기
2022년 8월	■	제 20회 학술 대회 개최 (Seattle, WA)

2022 KASCPA Conference Individual Donors

Steven Kang, <i>CPA</i>	CA
Kiho Choi, <i>CPA</i>	CA
Arnie Kim, <i>CPA</i>	WA
Alisa Na, <i>CPA</i>	WA
Seke Jung, <i>CPA</i>	WA
Joseph Jeon, <i>CPA</i>	MD
Young Oh, <i>CPA</i>	CA
Jaesun Song, <i>CPA</i>	CA
Brian Seo, <i>CPA</i>	IL
Chan H Choi, <i>CPA</i>	NJ
Sang Min Lee, <i>CPA</i>	NJ
Bruce Choi, <i>CPA</i>	VA
Dong J Lee, <i>CPA</i>	CA
Hanwook Jo, <i>CPA</i>	CA
Sabrina Hwang, <i>CPA</i>	WA
Seungwon Hong, <i>CPA</i>	GA
Harry Kwon, <i>CPA</i>	TX
Albert Kim, <i>CPA</i>	MD
Daniel Choi, <i>CPA</i>	MI
Woo Kyun Chang, <i>CPA</i>	PA
Thomas Hahn, <i>CPA</i>	VA
Sae Hwan Kim, <i>CPA</i>	MI
Yoon Han Kim, <i>CPA</i>	CA
Ki Seok Kim, <i>CPA</i>	IL
Sora Son, <i>CPA</i>	WA
Samuel Lim, <i>CPA</i>	WA
Daniell Kim, <i>CPA</i>	WA
Yong Bae, Kim, <i>CPA</i>	NJ

희망을 설계하는 전문가들의 은행

희망은 구체적인 설계가 있어야 현실이 되고, 미래가 됩니다.
뱅크오브호프는 지난 40년간 축적한 금융 전문지식을 바탕으로
미국내 최대 한인 은행을 넘어 이제는 아시아계를 대표하는
은행으로 성장하고 있습니다. 최고의 금융인, 차별화된 전문가,
그리고 좋은 이웃으로 고객의 금융 목표 실현을 위해 함께
설계하는 뱅크오브호프의 전문가들을 지금 만나보십시오.



Bank of Hope®

Bankers. Experts. Neighbors.



워싱턴주 한인 토착은행 유니뱅크

Member
FDIC



SBA
PLP Lender

미래는 희망입니다!

유니뱅크가 꿈꾸는 세상엔
바로 **여러분**이 있습니다

미래 금융의
최고 가치는
고객입니다.

유니뱅크는
고객 최우선의 가치와 신뢰를 바탕으로 한
금융 서비스로 여러분과 함께 **희망의 미래**를
만들겠습니다.

Headquarter & Lynnwood

19315 Highway 99,
Lynnwood, WA 98036
Phone : 425-275-9700
Fax : 425-275-9777

Tacoma Branch

9104 S. Tacoma Way STE #A-101,
Lakewood, WA 98499
Phone : 253-581-9700
Fax : 253-581-9701



Bellevue Branch

3640 Factoria Blvd. SE STE#B,
Bellevue, WA 98006
Phone : 425-454-9700
Fax : 425-454-0417

Federal Way Branch

31433 Pacific Highway S.,
Federal Way, WA 98003
Phone: 253-946-9700
Fax: 253-946-9701