



2024

KASCPA
CONFERENCE

미주한인공인회계사 총연합회 학술대회

September 22 - 25, 2024

DALLAS, TEXAS

The Westin Irving Convention Center at Las Colinas

Best Attorneys RUN



변호사와 의뢰인은 '신뢰'로 연결됩니다.
'신뢰'는 변호사의 열정과 능력에서 나옵니다.
바른은 능력과 열정으로 뭉친 전문가들이 모인 곳입니다.
바른의 법률 서비스가 바른 세상을 만들고 있습니다.

최선의 결과를 위해
바른이 의뢰인과 함께 달리겠습니다.

SPONSOR



2024



CONFERENCE

미주한인공인회계사 총연합회 학술대회

September 22 - 25, 2024
DALLAS, TEXAS

The Westin Irving Convention Center at Las Colinas

TABLE OF CONTENTS

CONFERENCE SCHEDULE	4
MESSAGE FROM THE PRESIDENT	5
2024 KASCPA OFFICERS.....	6
ARTICLE FROM PROFESSIONAL PART 1	12
[DAY 1] MONDAY, 23RD OF SEPTEMBER	
ARTICLE FROM PROFESSIONAL PART 2	26
[DAY 2] TUESDAY, 24TH OF SEPTEMBER	
ARTICLE FROM PROFESSIONAL PART 3	44
KASCPA DIRECTORS & 지역협회.....	54
KASCPA 역사 및 연혁	55

QR Code 를 스캔하여
링크에 들어가시면 행사 사진을
직접 고화질로 다운로드
하실수 있습니다.



미주한인공인회계사 총연합회 학술대회
DALLAS, TEXAS

CONFERENCE SCHEDULE

SUNDAY, 22ND OF SEPTEMBER

4:00 - 5:30 PM	REGISTRATION	The Westin Irving Convention Center at Las Colinas
5:00 - 6:00 PM	RECEPTION	
6:00 - 7:00 PM	WELCOME EVENT	
7:00 - 9:00 PM	WELCOME DINNER	

MONDAY, 23RD OF SEPTEMBER

6:30 - 7:30 AM	BREAKFAST	Westin Hotel
7:30 - 8:00 AM	ANDREW PARK, CPA	Business Valuations
8:00 - 9:00 AM	MASS MUTUAL	Executive Benefit Planning
9:00 - 10:00 AM	PRINCIPAL	Wealth Replacement Approach
10:00 - 11:00 AM	J.P. MORGAN	3 reasons: Company Sponsored Plan (401K)
11:00 - 11:30 AM	총회	Westin Hotel
12:00 - 1:30 PM	LUNCH	Las Colinas CC
1:30 - 6:30 PM	GOLF/TOUR	Las Colinas CC / Dallas Downtown
6:30-9:30 PM	DINNER	Sura Korean Restaurant

TUESDAY, 24TH OF SEPTEMBER

6:30-7:30 AM	BREAKFAST	Westin Hotel
7:30-8:00 AM	심현근 변호사	E2 연장과 CPA 역할
8:00-9:00 AM	NATIONAL LIFE	Federal Gift & Estate Tax
9:00-10:00 AM	법무법인 바른	재외동포 상속문제
10:00-11:00 AM	한국재무설계 (주)	자산이전 전략 - 사전증여- 법인설립, 기업승계
12:00-1:30 PM	LUNCH	Cowboys GC
1:30-6:00 PM	GOLF/TOUR	Cowboys GC / FW Downtown
6:30-9:30 PM	FAREWELL DINNER	Las Colinas CC

WEDNESDAY, 25TH OF SEPTEMBER

6:30-10:30 AM	CHECKOUT & FAREWELL
---------------	---------------------



MESSAGE FROM THE PRESIDENT

미주 한인 공인회계사 총연합회 회원 여러분,
Dallas, Texas에 오신 것을 진심으로 환영합니다.
미주 한인 공인회계사 총연합회의 2024년도 제22회 연례 총회 및 학술대회를 텍사스 달라스에서 처음으로 개최하게 되어 매우 기쁘게 생각합니다. 처음 개최되는 만큼 기대와 우려 속에서 준비할 것들이 많았으나, 이곳 텍사스 협회 모든 회원과 임원 여러분의 헌신적인 노력, 그리고 각 지부 이사님들의 도움 덕분에 성공적으로 준비를 마칠 수 있었습니다. 또한, 행사의 원활한 진행을 위해 물심양면으로 지원을 아끼지 않으신 스폰서분들께도 깊이 감사드립니다. 여러분의 후원에 힘입어 이번 행사가 더욱 특별한 자리가 되었습니다.

비록 부족한 점이 있을 수도 있겠지만, 전임 회장님들과 회원 여러분들께서 쌓아오신 성과에 견줄 수 있도록 최선을 다해 준비하였습니다. 이번 총회와 학술대회가 미주 전역의 공인회계사 여러분들께 의미 있는 정보와 지식을 나누는 귀중한 시간이 되기를 바랍니다. 또한, 이번 행사를 통해 서로 교류하고 친목을 도모하며, 우리의 전문성을 함께 높이는 값진 자리가 되기를 기원합니다.

달라스에서 열리는 이번 학술대회는 다양한 프로그램을 통해 전문 지식을 확장하는 것은 물론이고 즐거운 추억을 쌓는 시간이 될 것입니다. 앞으로도 미주 한인 공인회계사 총연합회가 더욱 성장하고 발전할 수 있도록 변함없는 관심과 성원을 부탁드립니다. 다시 한 번 참석해 주신 모든 분들께 진심으로 감사의 인사를 드립니다.

2024년 9월 22일

미주 한인 공인회계사 총연합회

회장 최만섭 올림





미주한인공인회계사 총연합회

KOREAN AMERICAN SOCIETY OF
CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS

OUR MISSION

본 협회의 주 임무는 회계 직업에서 요구되는 교육, 정보 및 회원과
연관 전문가들과의 교류를 통해서 회계사들의 전문성 향상과
다양성을 증가시키는데 도움을 주는 데 있습니다.

2024 KASCPA OFFICERS

Michael Choi	President
David Jeong	First Vice President
Steve Pak	Secretary General
Sunny Jang	Treasurer
Sung Ho Lee	Vice President
Harry Kwon	Vice President
Yoon Suh	Vice President
Thomas Sim	Vice President
Young Kim	Vice President
Julie Jang	Vice President
Jeoungmin Lee	Assistant V.P.
Young Lee	Assistant V.P.
Yong Lee	Assistant V.P.
Kevin Kim	Assistant V.P.
Jae Jin Yang	Assistant V.P.
Jeff Cho	Auditor
Charlie Park	Auditor
Yil Han	Advisor



KACPA
텍사스 한인 공인회계사 협회
Korean American Certified Public Accountants Society of Texas



한국의 자산관리 한국재무설계에 맡기세요

대한민국 최고의 재무설계 회사에서
소중한 고객님의 한국내 자산에 대한 다양한 **재무적 솔루션**을 제공해 드립니다.

"20년의 신뢰와 전문성, Consulting Fee-base 재무설계 전문기업"

"2024 소비자선정 재무설계 부문 우수기업 브랜드 대상 수상"

"대한민국 유수의 대기업, 공기업 임직원 복지 재무설계 프로그램 도입운영 선두기업"

"CFP(국제공인재무설계사) Fast Track 자격인증 한국FPSB 승인 최초 기업"



Making a difference.

Here and around the world, we help more than 54 million customers* plan, save, and protect their money. And we're committed to strengthening the communities where our clients and their employees live and work. As a global financial services leader with a passion for giving back, we've been helping people live their best lives for more than 140 years*.

To learn more, visit principal.com/sustainability



Jane Choi, CLF®, LUTCF®
National Recruiting Director
Financial Representative
Principal Securities Registered Representative
Financial Advisor
Principal® Financial Network
1-805-844-0025
choi.jane@principal.com
CA Insurance License 0D47137

*As of April 2022.

©2024 Principal Financial Services, Inc. Insurance products issued by Principal National Life Insurance Company (except in NY), Principal Life Insurance Company®, and the companies available through the Preferred Product Network, Inc. Securities and advisory products offered through Principal Securities, Inc. member SIPC. Referenced companies are members of the Principal Financial Group®, Des Moines, IA 50392. Principal®, Principal Financial Group®, and Principal and the logomark design are registered trademarks of Principal Financial Services, Inc., a Principal Financial Group company, in the United States and are trademarks and service marks of Principal Financial Services, Inc., in various countries around the world. Jane Choi, Principal National and Principal Life Financial Representative, Principal Securities Registered Representative, Financial Advisor and Member - Principal® Financial Network. | 2198155-052022 | AD3487J-01



Chase Small Business Financing					
Chase Ink® business credit cards	Chase business line of credit	Chase business term loan	Chase commercial line of credit	Chase commercial real estate loan	SBA loan
Separate your business and personal expenses, manage cash flow and earn rewards on everyday employee and business expenses (travel, shipping, advertising, travel, fuel and more).	Get the flexible financing you need to grow your business, cover short-term cash flow gaps or pay for expenses such as inventory or payroll.	An installment loan that allows access to a fixed amount of capital, which can be used when needed for larger business needs such as equipment financing, purchasing capital goods or for debt consolidation.	A revolving line of credit that is available to help your business with larger working capital needs, inventory, and unexpected expenses that may arise.	Increase your business equity and eliminate leading uncertainties by buying, building or refinancing owner-occupied real estate.	SBA loans have longer terms and amortized payments for newer, growing or established businesses. These loans can help you launch or expand your business, or refinance high-interest debt.
Credit amount (Loan and business line of credit eligibility vary based on your banking relationship, credit history and collateral)					
Credit limits start at \$3,000	\$10,000 - \$500,000	Loan amounts start at \$10,000	Loans start at \$500,000	Loan amounts start at \$50,000	Loan amounts vary up to \$12.5 million
Loan/business line of credit repayment period					
Pay your minimum payment due or to avoid interest charges, pay your balance in full each month.	Up to a 5-year revolving term, with potential to renew thereafter; post revolving term there is a 5-year repayment term.	Up to 7 years	Initial terms from one to two years, with potential to renew thereafter.	Up to 25 years	Periods vary based on the intended purpose, and may offer more flexibility than conventional loans.
Product benefits and features					
<ul style="list-style-type: none"> Earn Cash Back Rewards and Premium Travel Rewards with Chase Ink Business Credit Cards. Monitor business expenses. Track expenses online or on the go with the Chase Mobile app. Add employee cards at no additional cost. Built-in travel and purchase protections. 	<ul style="list-style-type: none"> Variable interest rate offers flexibility to make larger purchases. You only pay interest on credit you use. Annual fee is 0.25% of line (min. \$200, max. \$750), but it's waived if your average line utilization is 40% or more. Make payments and initiate advances online. 	<ul style="list-style-type: none"> Fixed and Variable interest rates offer flexibility to make larger purchases. 100% financing, plus up to 10% in soft costs. Optional introductory draw period. Make extended capital investments without depleting your business cash reserve. Monthly installment payments. 	<ul style="list-style-type: none"> Interest only payments and variable interest rate. Outstanding balance is due at maturity unless the line is renewed. Origination fee is 0.15% of the line commitment (min. is \$750, max. is \$3,000). 	<ul style="list-style-type: none"> Fixed or variable interest rates and flexible repayment terms. Term loan secured by a lien on commercial property. Conventional or SBA financing. Up to 80% loan-to-value ratio for most owner-occupied commercial real estate. Construction loans available with interest-only payments during construction period followed by a fully amortized term-out. 	<ul style="list-style-type: none"> Fixed and variable interest rates. May offer more flexible repayment terms than conventional loans. Opportunity to increase funding as you demonstrate repayment history. Can be used for a variety of purchases such as real estate, business acquisition, equipment, and working capital needs.
General application requirements					
For additional information about pricing and fees, along with application details please visit chase.com/getink .	<ul style="list-style-type: none"> Chase business checking account required by time of booking. Chase for Business considers both personal and business credit standings. Financial statements are needed for exposures greater than \$250,000. <ul style="list-style-type: none"> Minimum of 2 years in business. Annual revenue between \$50,000 and \$20 million. 				An SBA eligibility is confirmed as part of loan application and processing.



Please consult your branch or relationship manager for the latest interest rates, associated fees (Appraisal, Documentary Recording, Tax Transcript, etc.), closing costs and/or balance requirements as they may differ among different geographic locations. Not all products and services are offered at all locations.

The above material is for informational purposes only. It doesn't constitute an offer to sell or a solicitation to buy any product or service referred to herein. All extensions of credit are subject to the credit approval process of JPMorgan Chase Bank, N.A.

These materials are intended as an outline and do not summarize all the terms, conditions, representations, warranties and other provisions to be mutually agreed upon and contained in definitive loan documentation. Standard loan documentation to be made available upon request, prior to closing. Associated fees, charges, interest rates and balance requirements may differ among different geographic locations. Restrictions and limitations apply.

All lines, loans and credit cards are provided by JPMorgan Chase Bank, N.A. and are subject to credit approval.

Chase Ink® credit cards are issued by JPMorgan Chase Bank, N.A. Member FDIC. Accounts subject to credit approval. Restrictions and limitations apply. Offer subject to change. See chase.com/getink for pricing and rewards details.

Deposit, credit card and lending products provided by JPMorgan Chase Bank, N.A. Member FDIC. Equal Opportunity Lender.

EQUAL CREDIT OPPORTUNITY ACT NOTICE The federal Equal Credit Opportunity Act prohibits creditors from discriminating against credit applicants on the basis of race, color, religion, national origin, sex, marital status, age (provided the applicant has the capacity to enter into a binding contract), because all or part of the applicant's income derives from any public assistance program, or because the applicant has in good faith exercised any right under the Consumer Credit Protection Act. The federal agency that administers compliance with this law concerning this creditor is the Consumer Financial Protection Bureau, 1700 G Street NW, Washington, DC 20552.

©2023 JPMorgan Chase & Co



Jinny Park
 Vice President/ Senior Business Relationship Manager
 214.360. 4949
hee.j.park@chase.com

Scan and See more Detail



ARTICLES FROM PROFESSIONAL

PART 1

ANDREW PARK, CPA	Business Valuations	12
MASS MUTUAL	Executive Bonus Arrangements	14
PRINCIPAL	Wealth Replacement Approach	18
J.P. MORGAN	3 reasons: Company Sponsored Plan (401K)	20

PART 2

심현근 변호사	E2 연장과 CPA 역할	26
NATIONAL LIFE	Federal Gift & Estate Tax	28
법무법인 바른	재외동포 상속문제	32
한국재무설계 (주)	자산이전 전략 - 사전증여- 법인설립, 기업승계	36
	한국 부동산 상속세 폭탄! 피할 수 없다면 어떻게 준비할 것인가?	38

PART 3

PIO S. KIM	Introduction to Tax Crime	44
최성호	디지털 전환의 미래: 도전 과제와 성공 전략	46
MIN JUN KIM, PH.D.	초소형 기계 마이크로 나노로봇	48
VAIL & PARK, P.C.	Steps for a Successful Peer Review	50
JAY S. KIM, CPA	박수 칠 때 떠난다	53

Business Valuation for CPA's

ANDREW PARK, CPA



Purpose of Business Valuation

- Estate and gift tax
- Sale/Purchase of a business
- Planning (i.e. estate, potential sale of a business)
- Stock transfer

Purpose of Business Valuation

- Divorce Litigation
- Shareholder Dispute

Three Common Valuation Approaches

Asset Approach

The **Asset Approach** methods seek to determine the business value based on the value of its assets. The idea is to determine the **business value based on the fair market value of its assets less its liabilities.**

- Business is worth more on it's net assets than the earnings
- Common for investment holdings companies

Asset Approach

How to handle real estate owned by the business?

- Operating v. Non-Operating
- Identify normalization adjustments
- Use of outside experts (i.e. real estate appraiser)

Asset Approach

Types of **excess or non-operating assets**

- Cash
- Accounts Receivable
- Inventory
- Related Party Loans
- Investments

Income Approach

Single period capitalization of earnings
Discounted cash flows

Income Approach

The business is valued based on the **net cash flows generated discounted to present value**

- Identify normalization adjustments
- Business financial projections – **Caution!**
- Capital expenditures
- Capitalization rate
- Growth rate
- Terminal growth rate

Discounted Cash Flows Use of Projections

Capitalization of earnings is a linear DCF

When is it appropriate to use?

- Estimating capitalization rate
- Estimating long term terminal growth rate

Common mistakes in a DCF?

Challenges in litigation

Market Approach

The **Market Approach** based valuation methods establish the business value in comparison to historic sales involving similar businesses.

Based on **arms-length transactions** of comparable businesses

Similar descriptions, size, profitability, EBITDA

Goodwill

Definition: "That **intangible asset** arising as a result of name, reputation, customer loyalty, location, products, and similar factors **not separately identified.**" - *IASB*

Goodwill existence is generally the **ability of the business to earn a rate of return in excess of a normal return on the net assets after reasonable compensation is provided to the operating personnel**

Goodwill is marketable if there is a perception that **earnings will continue into the future without the need of additional investment of time and effort**

Personal and enterprise goodwill

Executive Bonus Arrangements

KYUNGEUN KIM, CFP®
MANAGING PARTNER - MASSMUTUAL



Executive Bonus Arrangements*

If your company is like most, its success depends upon the efforts of its best people. That is why it is essential to hire and retain talented, hard-working individuals who can help your business prosper and grow. To do this, you need to offer competitive compensation and benefit programs that incent your best people to stay and reward them for helping your business succeed.

Addressing the needs of businesses and their executives

Attracting and retaining the best people is a challenge for many businesses. Today's work force is more mobile and more willing to make employment changes in the pursuit of career advancement. For businesses to be successful in a highly competitive labor market, they need to offer a competitive compensation and benefit package.

Most private companies spend a significant amount of money on executive compensation, but they are not spending it optimally, according to *Chief Executive's* annual compensation research on more than 1,700 companies. For instance, while the best-performing companies use incentive-based compensation, 61 percent of private companies with less than \$50 million in revenues and 37 percent of private companies with more than \$100 million in revenues (which most would expect to be more "sophisticated") still do not have formal long-term incentive plans.¹

Executives are interested in supplementing their retirement savings because they are facing a looming retirement income problem on multiple fronts. Higher-earning employees may be capped in how much they can contribute to a defined contribution plan, such as a 401(k). In addition, they face "compensation discrimination." This is the fact that the higher their pre-retirement income, the lower the percentage that will be replaced by Social Security.

There is an easy and effective way to provide executives with the benefits they want. It is called an executive bonus arrangement (sometimes referred to as a Section 162 bonus arrangement, which references the Internal Revenue Code section upon which it is based). The executive bonus arrangement is a fringe benefit funded with life insurance and given to a select group of key people and/or business owners. In addition to providing protection to the executive's family during their working years, an executive bonus arrangement funded with whole life insurance can provide tax-advantaged supplemental retirement income.²

Executive bonus arrangements are relatively simple to set up and administer and can accommodate almost any budget. They give small to mid-sized companies the ability to attract and retain valuable executives by helping to provide the additional benefits they seek.

¹ Nolen, M. C. (November 11, 2020). Executive compensation in 2021: The most important thing private companies should do now. StrategicCFO360. <https://strategiccfo360.com/executive-compensation-in-2021-the-most-important-thing-private-companies-should-do-now/>

² Distributions under the policy (including cash dividends and partial/full surrenders) are not subject to taxation up to the amount paid into the policy (cost basis). If the policy is a Modified Endowment Contract, policy loans and/or distributions are taxable to the extent of gain and are subject to a 10% tax penalty. Access to cash values through borrowing or partial surrenders will reduce the policy's cash value and death benefit, increase the chance the policy will lapse, and may result in a tax liability if the policy terminates before the death of the insured.

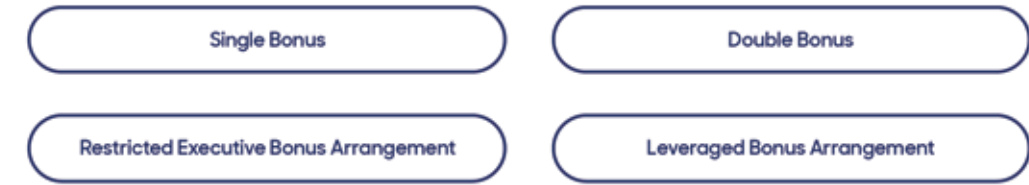
NOT A BANK OR CREDIT UNION DEPOSIT OR OBLIGATION • NOT FDIC OR NCUA INSURED • NOT INSURED BY ANY FEDERAL GOVERNMENT AGENCY • NOT GUARANTEED BY ANY BANK OR CREDIT UNION



How the arrangement works

Under an executive bonus arrangement, the business enters into an agreement with an executive to pay all or part of the premiums for a life insurance policy owned by the executive. The business usually pays premiums directly to the insurance company on the behalf of the executive. The bonus amount is generally fully tax-deductible to the business, assuming it represents reasonable compensation and is taxed as ordinary income to the executive. The policy provides permanent life insurance protection for the executive and will build cash value over time.

There are several design options available and shown in detail below that can help you tailor the arrangement to meet the specific objectives that your business is trying to achieve and design an arrangement that focuses on these goals.



EXECUTIVE BONUS ARRANGEMENT COMPARISON

Type	Insured	Owner	Beneficiary	Premium Payor (Bonus)	Tax Cost Outlay	Cash Value and Death Benefit Control	Amount Due at Retirement or Termination of Employment
Single Bonus	Executive	Executive	Executive names personal beneficiary.	Business	Executive pays tax on bonus.	Executive	\$0
Double Bonus	Executive	Executive	Executive names personal beneficiary.	Business	Executive pays tax, which is bonused by the business.	Executive	\$0
Restricted Bonus	Executive	Executive	Executive names personal beneficiary.	Business	Executive pays tax on bonus if single bonus; executive pays tax, which is bonused by the business if double bonus.	The business controls, but has no interest in the policy.	\$0
Leveraged Bonus	Executive	Executive	Executive names personal beneficiary.	Business	The business loans tax cost to executive. Executive pays the interest due to the business or interest is accrued.	The business controls through collateral assignment.	Total loan or tax cost.



Benefits and disadvantages of an executive bonus arrangement

Benefits to the Business

- An executive bonus arrangement can be an effective recruiting and retention tool that provides benefits over and above a standard compensation package.
- The company may offer the benefit to a select group of key people on a discretionary basis and can vary the insurance coverage and premium bonus on each of them.
- There are minimal implementation and administrative expenses. A basic arrangement does not require IRS approval, and there are generally no required ERISA filings.
- The bonus payments generally provide an immediate income tax deduction, subject to applicable compensation limits.
- The agreement between the business and the key person may give the business the ability to amend or terminate the arrangement at any time with limited notice.

Potential Disadvantages to the Business

- Lack of control, as the executive owns the policy and may have unrestricted access to the policy cash value.²

Benefits to the Executive

- The executive owns the life insurance policy and designates the beneficiaries.
- The policy death benefit will be paid income tax-free to the executive's beneficiaries.
- The policy cash value accrues tax-deferred and may be accessed² during retirement on a tax-advantaged basis to supplement the executive's retirement income.
- Since the executive owns the policy, the benefits are not subject to forfeiture.
- If the executive leaves the business, they may continue the coverage by paying the premiums out of pocket.
- Possible creditor protection in many states, as personally owned life insurance policy cash values may be exempt from the claims of creditors.

Potential Disadvantages to the Executive

- The executive must be insurable.
- The executive may have to pay tax on the bonus depending upon the option selected.
- If the leveraged bonus option is selected, executive would have to pay interest on the loan, or capitalize loan interest, on the loan provided by the business for the tax on the bonus.



Flexible arrangement designs

Executive bonus arrangements offer a great deal of flexibility with respect to whom they cover, the benefits they provide, and the cost to the business. These arrangements can be designed to meet multiple financial needs and create substantial incentives that can help the business attract and retain the best people.

Executive bonus arrangements can:

- Reward top performers.
- Address both the retirement and protection needs of the executive.
- Minimize or eliminate the executive's after-tax costs.
- Create strong financial incentives for executives to stay with the business.
- Meet your budgetary requirements.

Why Whole Life

In addition to providing permanent life insurance protection, whole life insurance offers guaranteed policy cash values and the potential for additional cash value funded with policy dividends.³

An executive bonus arrangement funded with whole life insurance can provide tax-deferred accumulation and tax-advantaged supplemental retirement income.² In addition, the income-tax-free policy death benefit can help protect the executive's income during their working years and ultimately assure a legacy to their family.

These features make an executive bonus arrangement funded with whole life insurance a good choice for executives who can benefit from the protection, cash accumulation, and tax advantages that the product offers.

³ Dividends are not guaranteed.

The MassMutual Difference

Massachusetts Mutual Life Insurance Company (MassMutual) understands the needs of today's business owners – we have been working with successful people like you for over 172 years. Our financial professionals will take the time to listen, learn about you and your enterprise and help develop strategies that you feel are best suited to your needs. Talk to your MassMutual financial professional about helping you design an arrangement to reward your most important assets – your employees – and help ensure the continued success of your business.

Additional Resources

[Business Planning Techniques](#)
[Strategy Snapshot - Executive Bonus Arrangements Funded with Whole Life Insurance](#)



*** The information provided is not written or intended as specific tax or legal advice. MassMutual, its subsidiaries, employees, and representatives are not authorized to give tax or legal advice. Individuals are encouraged to seek advice from their own tax or legal counsel. Individuals involved in the estate planning process should work with an estate planning team, including their own personal legal or tax counsel.**

Participating whole life insurance policies are issued by Massachusetts Mutual Life Insurance Company (MassMutual), Springfield, MA 01111-0001.

© 2023 Massachusetts Mutual Life Insurance Company (MassMutual®), Springfield, MA 01111-0001.
 All rights reserved. www.MassMutual.com.

AS8180e 224

MM202605-305441

Wealth Replacement Approach

JANE CHOI, VICE PRESIDENT
NATIONAL RECRUITING DIRECTOR - PRINCIPAL



Why the Wealth Replacement Approach?

Many individuals may hesitate to make substantial charitable gifts because they fear the gift may compromise the financial security of loved ones. The wealth replacement approach (a.k.a. capital replacement approach) allows individuals to accomplish both goals: providing for beneficiaries and giving to a favored charitable organization.

How Does It Work?

The wealth replacement approach uses a charitable remainder trust, a life insurance policy, and an irrevocable life insurance trust. The donor sets up a charitable remainder trust (CRT). The CRT pays income to the donor for life, or for a term of years not to exceed 20. The donor receives an income tax deduction for the present value of the charity's remainder interest.

The donor also sets up an irrevocable life insurance trust (ILIT) in which the donor/insured has no interest or incidents of ownership. The trustee purchases a life insurance policy on the life of the donor with death benefits at least equal to the value of the property transferred to the CRT.

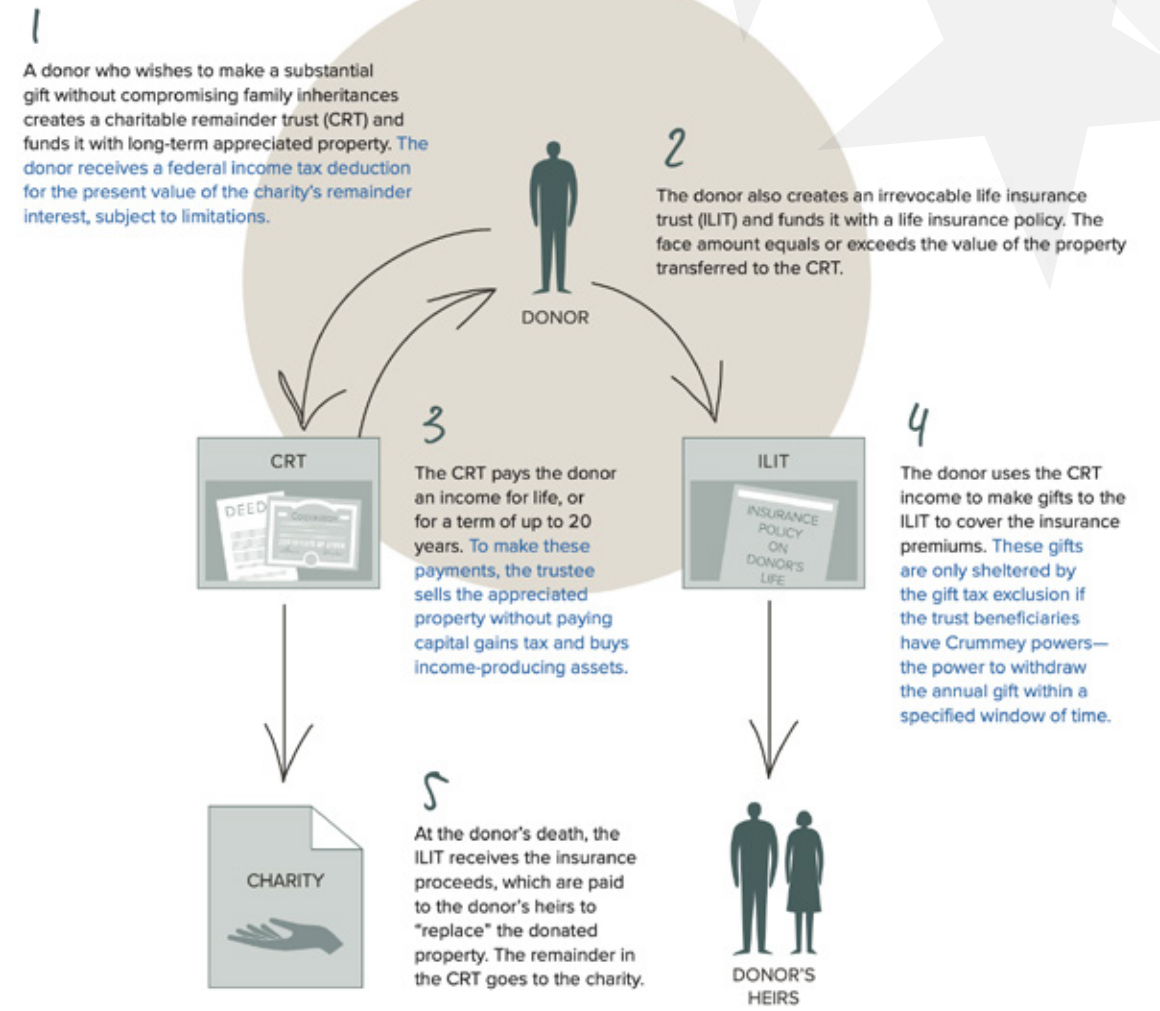
The donor uses the income payments from the CRT to make annual gifts to the ILIT which may be sheltered in whole or in part by the gift tax annual exclusion. The trustee then uses those funds to pay the annual premiums on the life insurance policy.

With a CRT that pays income to the donor for life, at the donor's death, two things happen. First, the charity receives a substantial gift at the termination of the CRT. Second, the ILIT receives the proceeds from the life insurance policies, and uses them as directed for the donor's heirs.

What Are the Benefits?

The donor receives several benefits by pursuing the wealth replacement approach:

- Assures the financial security of heirs by using life insurance to replace assets donated to charity.
- Makes a substantial charitable gift to a designated charitable organization.
- Defers capital gains tax on the transfer of appreciated property to the CRT.
- Qualifies for a sizable income tax charitable deduction in the year the CRT is funded, based on the present value of the charity's remainder interest.
- Removes property transferred to charity and life insurance proceeds from his or her gross estate for federal estate tax purposes, if ownership is structured properly.



How Wealth Replacement Works



principal.com

Principal National Life Insurance Company and Principal Life Insurance Company, Des Moines, Iowa 50392-0001

The subject matter in this communication is provided with the understanding that Principal® is not rendering legal, accounting, or tax advice. You should consult with appropriate counsel or other advisors on all matters pertaining to legal, tax, or accounting obligations and requirements.

This document is intended to serve as a basis for further discussion with your other professional advisors. Although great effort has been taken to provide accurate numbers and explanations, the information in the document is general in nature and is based on a current understanding of the federal tax rules. You are encouraged to seek the counsel of your advisors to understand how this report applies to your particular facts and circumstances, including the possible impact of state tax rules.

Insurance issued by Principal National Life Insurance Co. (except in NY) and Principal Life Insurance Co. Securities offered through Principal Securities, Inc., 800-247-1737, Member SIPC and/or independent broker/dealers. Principal National, Principal Life and Principal Securities are members of the Principal Financial Group®, Des Moines, IA 50392.

Principal, Principal and symbol design and Principal Financial Group are trademarks and service marks of Principal Financial Services, Inc., a member of the Principal Financial Group.

3 Reasons Why Starting a Company - Sponsored Retirement Plan is More Affordable than Ever CHASE - KRISTIN TRUOG



401(k) plans shouldn't break the bank, and new tax incentives from the latest government legislation mean you can start your company retirement plan essentially for free.¹ Here's 3 key tax considerations small business owners should know.

1 Tax credits cover administration costs

Tax credits (which reduce your taxes or can result in a tax refund) can now cover up to 100% of your retirement plan costs (increased from 50% in prior legislation). Small businesses with 50 or fewer employees are eligible to receive up to \$5,000 for the first three years of the plan, adding up to a maximum of \$15,000 in tax credits. Have less than 50 employees? The administrative costs to start your Everyday 401(k) by J.P. Morgan plan could be 100% covered.

2 Expanded tax credits for employer match

If you plan to make direct contributions to your 401(k) plan for your employees, tax credits can now offset up to \$1,000 per participating, eligible employee. Small businesses with 50 or fewer employees are eligible for the full credit, with a maximum of \$50,000 in the first year. The credit is phased out for employers with 51-100 employees.

3 Continued tax credit for auto-enrollment

Any small plan that implements automatic enrollment (i.e. employees automatically join your 401(k) plan when they become eligible) can qualify for a \$500 credit for three years. This applies to both existing and new plans and can be combined with the start-up tax credit for maximum savings.



Get a custom estimate with the [Everyday401k tax calculator](#).

Tax Credit Scenarios

Total Employees	5	10	20	30	65
Owners/HCE	2	3	4	5	5
Eligible and earn < \$100,000	2	6	10	10	30
Eligible and earn \$100,000-149,000	0	1	1	3	10
Not Eligible	0	1	1	3	10
Auto Enroll?	Yes +\$500	Yes +\$500	Yes +\$500	Yes +\$500	Yes +\$500
Admin: \$250 per eligible NHCE	\$250 x 2 = \$500	\$250 x 7 = \$1,750	\$250 x 11 = \$2,750	\$250 x 13 = \$3,250	\$250 x 40 = capped at \$5,000
Contributions: up to \$1,000 per EE	Up to \$2,000	Up to \$6,000	Up to \$10,000	Up to \$10,000	Up to \$21,000
Total Credits	Admin: \$1000 Contribution Up to \$2,000	Admin: \$2,250 Contribution Up to \$6,000	Admin: \$3,250 Contribution Up to \$10,000	Admin: \$3,750 Contribution Up to \$10,000	Admin: \$500 PLUS ½ to \$10,000 Contribution Up to \$21,000



Kristin Truog
Executive Director
614.373.1371
kristin.truog@jpmorgan.com

¹ Secure 2.0, which was contained in Consolidated Appropriations Act, 2023, P.L. 117-328, enacted December 29, 2022, extended the \$5,000/year tax credit for the first three years to 100% of plan administrative expenses for businesses with 50 or fewer employees.

This material has been prepared for informational and educational purposes only. It is not intended to provide, and should not be relied upon for investment, accounting, legal or tax advice. It is educational in nature and not designed to be a recommendation for any specific investment product, strategy, plan feature or other purposes. The information is shown for illustrative purposes only and is not intended as an offer or solicitation with respect to the purchase or sale of any security.

Plan sponsors should reference JPMIH's 408(b)(2) services and fee disclosure notice for more complete information, which is available on the plan sponsor portal for your plan. Additional fee information is available for participants on your plan's J.P. Morgan Everyday 401(k) website.

Certain recordkeeping and related services for plans may be provided on behalf of JPMorgan Invest Holdings LLC (J.P. Morgan) or by Vestwell Holdings Inc.

Vestwell Holdings Inc. provides various fiduciary and non-fiduciary services on its proprietary recordkeeping platform to support tax-qualified retirement plans. To learn more about Vestwell Holdings Inc. and its services, please visit <https://www.vestwell.com>.

J.P. Morgan Asset Management is the brand name for the asset management business of JPMorgan Chase & Co and its affiliates worldwide.

If you are a person with a disability and need additional support in viewing the material, please call at 1-800-343-1113 for assistance.

Telephone calls and electronic communications may be monitored and/or recorded.

Personal data will be collected, stored and processed by J.P. Morgan Asset Management in accordance with our privacy policies at <https://www.jpmorgan.com/privacy>.

© 2024 JPMorgan Chase & Co.

09sv242202162315

Partner with MassMutual financial professionals

We have built success by staying focused on what matters the most—earning your trust and delivering solutions.

- **\$1 trillion** of life insurance protection in force¹
- **\$500 billion** in assets under management²

1. These are consolidated statutory results of Massachusetts Mutual Life Insurance Company and its U.S.-domiciled life insurance subsidiaries: C.M. Life Insurance Company, MML Bay State Life Insurance Company, as well as MassMutual Ascend (included for 2021-2023 only), as of December 31, 2023.

2. Assets Under Management (AUM) include assets and certain external investment funds managed by MassMutual subsidiaries, including Barings and MassMutual Ascend.



김경은 CFP®
Kyungeun Kim
Wealth Management Advisor
kyungeunkim@financialguide.com
Text or Call (703) 218-6706
Call Only (972) 589-1828



김지원 CLTC®, CRPC®
Jocelyn Kim
Wealth Management Advisor
JocelynKim@financialguide.com
Text or Call (571) 267-2581
Call Only (703) 945-6102




크리스김
Christopher Kim
Agency Recruiting Director
ckim51@financialguide.com
Text or Call (703) 218-6758
Call Only (703) 395-5947



노대성
Jason Roh
Registered Representative
jroh@financialguide.com
Text or Call (214) 506-7734
Call Only (903) 495-1980



박선영
Sun Young Park
Registered Representative
sunpark@financialguide.com
Text or Call (908) 883-3207
Call Only (972) 821-9726



박윤희
Younhee Park
Registered Representative
ypark@financialguide.com
Text or Call (703) 273-1002 ext. 6707
Call Only (703) 999-1705



서경숙
Kyongsok Seo
Financial Services Professional
kseo@financialguide.com
Call Only (817) 495-1427



신하준
Helio Shin
Registered Representative
hshin@financialguide.com
Text or Call (908) 975-1355
Call Only (409) 515-9582



임지원
Chung Im
Financial Service Professional
Cim@financialguide.com
Text or Call (682) 297-5547
Call Only (214) 662-7096



전소희
Susan Jun
Financial Services Professional
sjun@financialguide.com
Text or Call (215) 646-4488
Call Only (267) 902-5151



조미경
Mk Cho
Registered Representative
MKCho@financialguide.com
Text or Call (425) 510-1675
Call Only (425) 830-1284

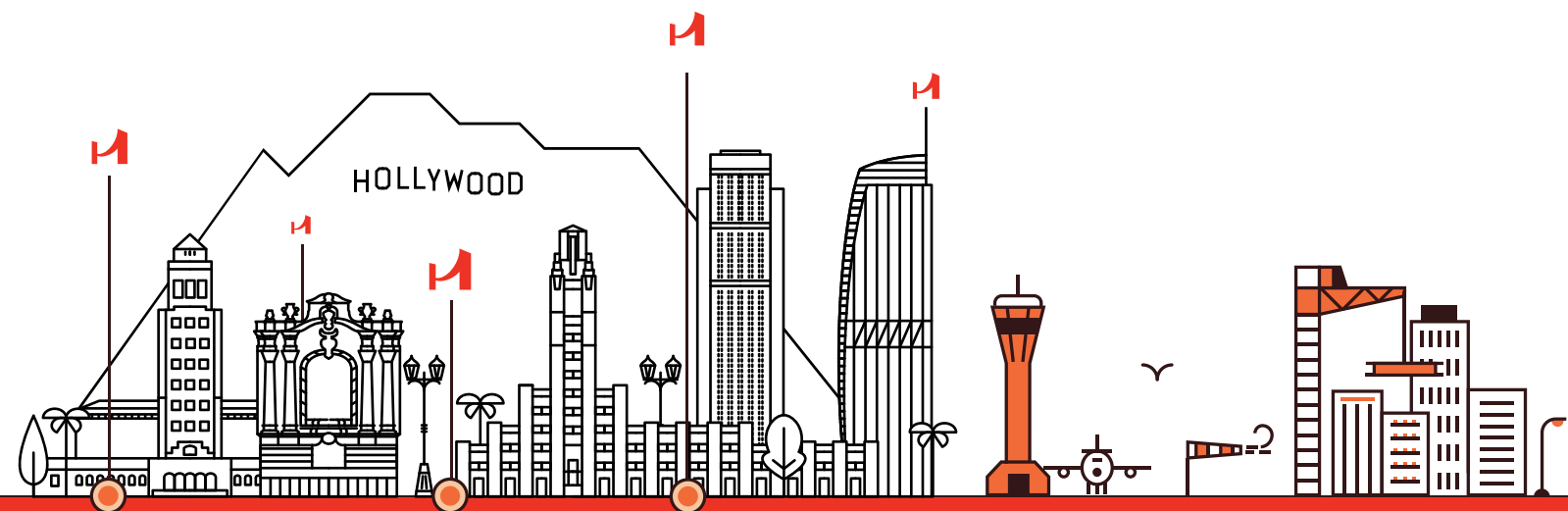
Securities and investment advisory services offered through qualified registered representatives of MML Investors Services, LLC, Member SIPC and a MassMutual subsidiary. State licensing varies. Local firms are sales offices of Massachusetts Mutual Life Insurance Company (MassMutual), Springfield, MA 01111-0001, and are not subsidiaries of MassMutual or its affiliated companies.

한미은행에서

뱅킹은 더 편리하게
예금은 더 안전하게

40년간 한인 커뮤니티와 함께 해온 한미은행이
미 전역의 지점 네트워크와 온라인, 모바일로
더 편리하고 안전한 뱅킹 서비스를 제공합니다.

Bank on Your Dreams
Hanmi Bank



Knowledge You Can Trust



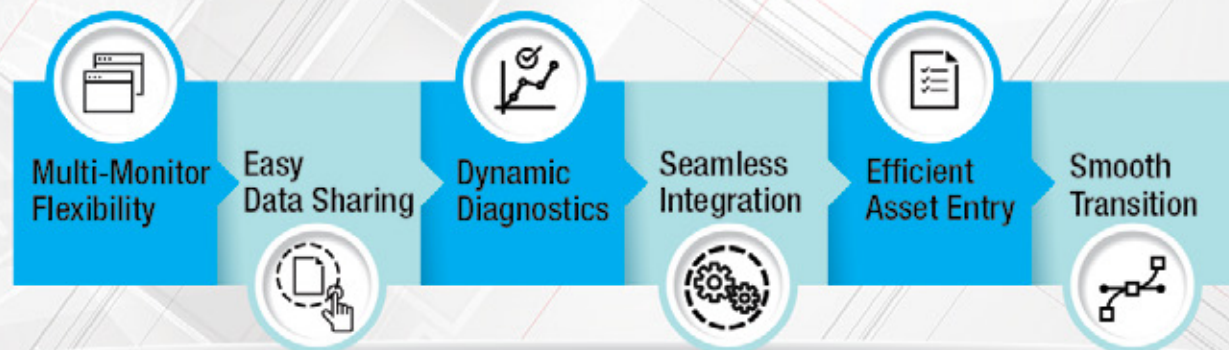
THOMSON REUTERS

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 혜택을 받으실 수 있습니다.



E2 연장과 CPA 역할

THOMAS H. SIM, ATTORNEY AT LAW/CPA/JURIS DOCTOR

2024
KASCPA
CONFERENCE

E-2 비자나 E-2 신분 변경 을 처음 신청하는 경우에는 투자 금액, 자금의 출처 (Source of Funds), 투자자의 경영 능력 (E-2 비자의 경우), 종업원 수, 사업체의 수익성 등을 포괄적으로 보게 되는 반면, E-2 비자 연장이나 E-2 신분

연장의 경우에는 사업체의 실적, 종업원 유지 상태 등을 중요한 요소로 보게 된다. 연장에 필요한 서류들 중 많은 부분은 CPA 사무실에서 준비하게 되며 세금 보고서나 재무제표 준비시 CPA의 역할은 아무리 강조해도 지나치지 않다. 특히 요즘과 같이 경기침체로 인해 사업 실적이 저조한 경우, 세금 보고서나 종업원 급여 보고서에 세심한 주의를 요하고 이부분을 간과하게 되면 차질 E-2 연장이 거절될 수 있다. E-2 Client 세금 보고 마무리 전에 담당 변호사와 상의하는 것도 바람직하다.

비자(Visa) 와 신분 (Status)은 종종 혼용되어 사용되고 있지만 실질적으로는 큰 차이가 있고 비자와 신분의 차이를 숙지해야 E-2 연장을 더 쉽게 이해할 수 있다. 비자는 미국에 합법적으로 입국하는데 필요한 허가서라고 이해하면 쉽고 미국 입국이 허가되면 그때부터는 합법적으로 체류할수 있는 “신분” 이라는 것이 생기게 된다. 비자에 기재된 기간은 미국에 입국할 수 있는 기간을 의미하지 미국에 체류할수 있는 기간을 의미하는 것이 결코 아니다. 비자는 미국이 아닌 외국에서 미영사관을 통해 받게 되고 신분은 합법적으로 입국시 주어지며 변경이 필요하면 이민국(USCIS)을 통해 신청하게 된다.

E-2 비자를 취득한 경우는 보통 5년의 유효기간이 있는 비자가 발급되고, 미국에 입국시 체류기간 2년이 허용된 I-94를 발급받게 되는데 이때 E-2 투자자는 E-2신분으로 2년간 미국에서 합법적인 체류자격을 갖게 된다. E-2 비자를 미영사관에서 받은 것이 아니라, 이민국(USCIS)을 통해 미국 내에서 체류 신분 (예를들어 B-1/B-2 방문자 또는 F-1

학생 신분에서)을 E-2 신분으로 변경한 경우 (이를 E-2 신분 변경 이라 한다)에도, 신청인은 E-2 신분으로 2년간 합법적인 체류자격이 주어진다.

E-2 비자를 받아 사업을 시작한 경우나 E-2 신분 변경으로 사업을 시작한 경우 어느 경우이든 2년마다 E-2신분을 연장해야 하는데, 그 연장 방법으로 다음의 3가지 가 있다. 첫째, E-2 비자가 아직 유효한 경우로 E-2신분이 만료되기 전(1-94가 만료되기 전)에 해외에 나갔다가 미국에 다시 들어와서 2년간 E-2 신분을 연장(이를 I-94 연장이라고도 한다) 하면 된다. 둘째, E-2 비자가 이미 만료된 경우에 해외에 있는 미영사관을 통해 E-2 비자를 다시 발급받고 미국에 들어오거나(이를 E-2 비자연장이라고 한다), 또는 미국 내에서 이민국(USCIS)에 E-2 신분 연장신청을 하여 2년간 체류 자격을 다시 받는 방법이다. 셋째, 미국내에서 E-2 신분변경을 한 경우, 이민국에 E-2 신분 연장을 하여 2년간 체류 자격을 다시 받을 수 있다. 투자자가 E-2 신분 변경으로 E-2 사업을 시작하였는데 본인 또는 그 가족이 해외에 나가야 할 사유가 발생하여 출국 후 다시 미국에 들어와야 할 경우에는 미영사관에서 영사 인터뷰를 통해 E-2비자를 받고 미국에 들어와야 한다.

정리하면 E-2 비자 연장이라 함은 미영사관에서 영사 인터뷰를 통해 E-2비자를 다시 발급받는 절차이고, E-2 신분연장은 미국내에서 2년마다 이민국 (USCIS)에 서류를 제출하여 체류 연장을 받는 절차이다. E-2 신분 연장은 이처럼 2년마다 하여야 하며 연장 횟수에는 제한이 없다. 연장 서류 준비는 만료 6개월 전부터 가능하며, 연장에 필요한 서류 가운데 아래 열거된 4가지 중요한 요소들에 유의해서 준비한다면 별 무리 없이 연장 승인을 받을 수 있을 것이다.

1. Marginality

E-2 사업체는 Marginality 이상의 경제적 효과가 있음을 보여주어야 하는데, 이는 E-2 연장의 전부라고 해도 과언이 아닐만큼 중요한 요소이다. 사업체가 현재 또는 미래에



투자자와 그 가족의 최저생계를 유지하는 수준의 수입을 낸다면, 그 사업체는 Marginal한 것으로 간주하여 연장이 거절될 수 있다. 따라서 사업체가 투자자와 그 가족의 최저 생계유지를 위한 수입 이상을 창출하고 있거나 할 수 있다는 것을 보여주어 Marginal하지 않다는 것을 보여주는 것이 중요하다. Marginality를 심사할 때 제일 중요하게 보는 것이 E-2 사업체의 Net Income 이고 그 다음으로는 가까운 미래에 미국 경제에 기여할 수 있는가를 보게된다. 그렇다고해서 미국 경제에 상당한 영향을 미치거나 많은 수의 종업원을 요구하는 것은 아니다. 직원 2-3명으로도 연장되는 경우도 많이 있고, 현재 사업 실적이 저조하거나 또는 종업원이 없는 경우에도 가까운 미래에 고용을 창출해 미국 경제에 기여할 가능성이 있다는 것을 Business Plan 등을 통해 잘 설명 한다면 E-2 연장에 긍정적인 결과를 가져올 수 있다.

2. Gross Income & Net Income

연장신청하는 해와 그 전년도 사업실적이 중요하다. 이를 제시하기 위해서는 전년도 세금보고와 연장하는 해의 최근 재무제표가 중요하데, 매출액과 순이익, 최근 Balance Sheet에 최초 투자 자금이 유지되고 있는지 등을 면밀히 검토하여야 한다. 가끔 재무제표에 초기 투자 자금이 실수로 누락된 경우가 있는데, 이런상황이 발생하지 않도록 CPA들의 세심한 관심이 필요하다. 특히 E-2 연장 시점에 최초 투자자금이 일부 회수되었거나 사업체의 수익성이 좋지 않을 경우, 투자금을 더 늘려 초기 투자자금을 유지하거나 추가 투자가 있음을 보여주는 방법을 고려할 수 있다. 따라서 E-2 Client 의 세금 보고는 가능하면 담당 E-2 변호사와 상의후 마무리하는 것을 추천한다.

3. Employment

미국무부 manual이나 이민법상 E-2사업체가 반드시 종업원을 고용해야 하는 규정은 없다. 하지만 E-2 비자의 기간은 미국 근로자들에게 고용 창출 효과를 만들어 내어 미국 경제에 활력을 준다는 것을 목적으로 하고 있다는 점에서 볼 때, 종업원 수도 E-2 연장에 매우 중요한 조건이 아닐 수가 없다. 따라서 미국 내 근로자들을 고용할 때 연방 및 주 고용법을 검토하여, 최저 임금 기준, 고용 시간 등을 위반하지 않도록 하는 것이 중요하다. 연장하는 해와 그 전년도의 직원 수에 신경을 써야 하며, 최저임금 기준 이상으로 최소한 풀타임 2명 이상을 고용하는 것이 좋다.

4. Investor's Job Duty

E-2 투자자는 사업체를 직접 운영하고 진두지휘할 수 있는 (“Direct and Develop the Business”) 직책을 유지해야 한다. E-2 비자나 E-2 신분 변경 신청 시 투자자가 사업체의 소유자임을 보여주고, 조직도를 제출하여 투자자의 직위와 직속으로 관리하는 직원 수 및 이들의 포지션을 제출했을 것이다. 그러나 그동안 사업의 실적 부진을 이유로 직원이 감소되어, E-2 투자자가 사업체의 비경영직을 겸직하게 되면 E-2 연장이 거절될 수 있다. 이는 E-2 투자자는 해당 사업체를 운영/지휘/경영하는 직책을 유지하며 더 나아가 고용을 창출하여 미국 경제에 기여해야 하는데, 비경영직(unskilled position) 업무를 함께 수행함으로써 오히려 고용시장에서 일자리를 빼앗는다는 부정적인 인식을 줄 수 있기 때문이다.

Federal Gift & Estate Tax

LINDA HAN, ASSOCIATE GENERAL AGENT
NATIONAL LIFE2024
KASCPA
CONFERENCE

As Benjamin Franklin once wrote,

"in this world nothing can be said to be certain, except death and taxes."



자산가들의 Estate Tax 준비를 하는 일을 주업으로 하다 보면 Estate Tax와 Gift Tax의 관계를 끊임없이 공부할 수밖에 없다. 여러 변호사나 회계사와 함께 일을 진행하다 보면 때로는 증여로 공제된 액수가 사후에 유산세로 다시 부과되는 경우가 발생 하는 때도 있다. 이렇게 유산세와 증여세의 공제 계산은 의외로 까다롭다. 복잡하지만, 기초적이면서도 중요한 몇 가지를 함께 살펴본다.

1916년에 제정된 Federal Estate Tax는 부자들의 자산을 유산세 형태로 거두어서 일반 국민들에게 골고루 나누어 주자는 취지였다. 이로 인해 자산가들은 살아생전 증여함으로써 상속 재산을 줄이는 전략을 세우기 시작했다. 1924년, 정부는 이에 대안으로 Gift Tax를 만들었다. 이때부터 증여세와 유산세의 직접적인 관계가 성립되었고 이것이 나중에 Unified Tax Credit (통합 세액 공제) 법으로 가는 길을 열게 된 것이다.

THE UNIFIED TAX CREDIT

1976년에 United Tax Credit이 제정 되었다. 증여세와 유산세는 50 여년간 세율과 공제액이 각기 따로 계산되어 오던 것을 최초로 한가지로 묶어 놓게 된 것이다. 이 통합으로 인해 살아생전 해당되는 총 증여액의 세율과 공제액 그리고 사후 상속될 재산의 세율과 공제액을 모두 합쳐서 일괄적으로 계산하게 된 것이다. 즉 증여시 총 공제액을 활용했다면 사후 상속 시 활용할 공제액이 남아 있지 않는다는 것이다.

EXEMPTION

2019년, Tax Cuts and Jobs Act(TCJA) 는 증여/상속을 총 \$10,000,000 까지 공제(exclusion)할 수 있게 했다. 1/1/2018 와 12/31/2025 사이에 사망하는 사람에게 해당 되고 그 후 1/1/2026부터는 이 공제 (exclusion) 액수가 다시 \$5,000,000으로 내려 간다. (인플레이션에 의한 조정이 적용되므로 2026년 공제 액수가 \$6,000,000 가까이 될 것으로 예상된다.)

TAX RATE

증여세와 유산세에는 누진적(progressive) 세율이 적용 되는데 흔히 40% 라고 말한다. 그 이유는 현재 (2024년) 기본 공제액인 \$13,000,000 (최고 구간인 \$10,000,000 보다도 더 높음) 이 적용 되기 때문에 \$100,000,000 이상의 증여나 유산에는 전액에 40%가 적용되는 것이다. 물론 2026년 이후에도 40%가 적용된다. 하지만 만일 언젠가 공제액이 \$1,000,000 미만으로 내려간다면 누진적으로 계산되어 40% 미만의 세율이 될 수 있다.

GIFT TAX

증여세는 증여가 발생하는 그 해에 증여자가 책임진다는 기초로부터 시작된다.

GROSS GIFT

매년 "gross gift" 를 정리 보고 해야 한다. Gross gift 에 포함되는 것은 동산, 부동산, 유형물, 무형물, 국내 재산, 외국 재산 등이며 간접 증여도 포함된다. 즉 자녀의 모기지를 부모의 돈으로 내 주었다면 이는 부모의 gross gift 에 포함된다.

COMPLETION OF GIFT

Gift의 타이밍 또한 중요하다. 증여 재산 가치 (value)는 증여 절차가 마무리되는 시점의 가치로 계산되어야 한다. Gift가 성립하려면 증여시 증여자의 모든 권리와 소유권이 포기되어야 한다. (예: 아버지가 아들에게 고액의 미술품을 대학 졸업 선물로 줄 것을 약속을 한다. 그 약속 자체가 증여는 아니다. 아들이 대학교를 졸업 하는 날 저절로 그 미술품이 아들 손에 넘어가야 증여가 완료된 것이다. 예: 변경 가능한 revocable trust로 특정 자산을 옮긴 경우 증여자가 자산에 대한 행사 권리가 있으면 이는 증여로 인정될 수 없다.)

Code § 2503 (Annual Exclusion)

Annual exclusion 또한 gift tax에 있어서 매우 중요한 부분이다. Gross gift에서 매년 일정 액수가 공제 (exclusion) 가능하다. 1932년 국회에서 재정 한 후 매년 인플레이션에 의한 조정으로 현재 (2024) 공제 한도는 \$18,000이다. 이는 잘 활용하면 매우 큰 세금 혜택을 누릴수 있는 방법이다. (예: 자산가 부모에게 자녀가 2명 있고 손자 손녀가 5명 있

다. 2024년에 아버지가 총 7명의 자녀와 손주들에게 각각 \$18,000씩 주면 총 \$126,000이 증여 된다. 어머니도 똑같은 형태로 이들 7명에게 \$126,000를 증여 한다. 이렇게 하면 2024년에만 총 \$252,000이 공제 한도액을 넘지 않고 증여하게 되는 것이다.) 그리고 나서 다음해인 2025년에는 공제 한도액이 \$19,000이 되니 같은 방법으로 \$266,000를 공제받으며 증여 가능한 것이다. 이 exclusion은 Unified Tax Credit와 별개로 활용할 수 있으니 매우 활용도가 높은 혜택이 될 수 있다.

Code § 2513 (Gift Splitting)

위의 경우 gift splitting 법을 활용할 수도 있다. 예를 들어 아들에게 부모가 주는 \$36,000 (\$18,000 + \$18,000) 전액을 아버지가 혼자 다 주고 나서 공제는 아버지와 어머니가 \$18,000씩 나누어서 적용시키면 된다.

Code § 2503. (Present Interest)

Annual Exclusion을 활용하려면 "present interest" 라는 소유권이 기본 요소이다. "...unrestricted right to the immediate use, possession, or enjoyment of property or the income from property." Treas. Reg. § 25.2503-3(b). 변경 불가능한 Irrevocable Trust로 아버지가 자산을 옮기고 Trust 에서 나오는 인컴을 증여자인 아버지가 평생 받다가 아버지의 사망 후 beneficiary인 아들이 Trust 에 남은 자산을 받게 된다면 아버지가 살아 있는 동안은 아들에게는 present interest에 해당되는 권리가 없는 것이다. Future interest만 보유 하고 있는 이 경우에는 annual exclusion을 활용 할 수 없다.

IRREVOCABLE LIFE INSURANCE TRUST (ILIT)

ILIT은 estate planning에서 유산세를 준비하는 필수 요소이다. 예상되는 유산세 액수의 보험을 가입한 증여자는 해마다 Trust에게 cash를 증여하고 Trust에서 보험료를 납입한다. 위에서 보았듯이 Irrevocable Trust의 beneficiary 는 증여자가 사망할 때까지 present interest 는 없으므로 annual exclusion 을 활용할 수 없다. 이 경우 beneficiary 가 보험 policy 안에 cash value에 대한 권한을 갖는 구조로 만들어 놓으면 present interest가 성립 된다. 당연히 cash value에 대한 권한이 Trust 를 설립하면서 "immediately" 주어져야 present interest가 성립되고 annual exclusion을 적용할 수 있다.

CRUMMEY POWER

위의 ILIT 경우 cash를 증여 하고 난 후 30일에서 60일 사이에 beneficiary가 아무런 반응 액션을 취하지 않으면 cash value에 대한 권한이 무효가 된다. 일단 Present Interest를 인정 받은 후 cash value에 대한 권한을 일정 기간 내에 다시 포기하는 구조로서 증여자의 사망 후 까지 beneficiary는 cash value에 대한 권한이 없는 것이다.

EDUCATION AND MEDICAL EXCLUSION

모기지만 다른 빛과는 달리 학비나 의료비를 대신 지불해 주는 경우는 증여에서 제외되므로 증여세가 적용되지 않는다. 단 대신 지불해 주는 사람이 교육 기관이나 의료 기관으로 직접 보내야 한다. 가족이나 친척이 아닌 경우에도 가능하고 제한되는 한도액은 없다.

Code § 170(c), Code § 2055 (Charitable Dductions)

자격 조건을 갖춘 비영리 단체에게 기부할 경우에도 기부금에 대해 제한되는 한도액은 없다. Unified Tax Credit 계산에 포함시키지 않아도 된다. (AGI에 의해 deduction이 계산 되는 income tax 와 는 달리 gift tax 혜택은 상당히 크다.)

Code § 2044 (Interspousal Transfer)

시민권자나 영주권자인 경우, 부부 사이에 옮겨지는 자산은 액수에 관계없이 증여세나 상속세가 부과되지 않는다. 이를 unlimited marital deduction이라고 한다. 단, 이 경우 받는 자산에 대한 권리가 종신적 이어야 한다. 예를 들어 남편이 부인에게 부동산을 증여나 상속을 하고 부인이 살아 있는 동안은 부인에게 인컴과 소유 권리가 있으나 부인 사망 시엔 즉시 자녀에게 옮겨가는 구조로 만들어 놓았다면 이 경우를 “terminable interest” 라고 하여 unlimited marital deduction을 적용할 수 없다.

QUALIFIED TERMINABLE INTEREST PROPERTY(QTIP)

다행히도 위에 경우에도 QTIP Trust를 만들어 놓으면 unlimited marital deduction을 활용 할 수 있다. QTIP Trust 내용에는 반드시 갖추어야 할 두 가지 조건이 있다. 1) 위와 같은 경우, 부동산에서 나오는 인컴 전액은 부인의 소유이어야 한다. 2) 위와 같은 경우, 부동산은 부인 이외에 그 누구에게도 옮겨질 수 없는 구조이어야 한다. 이렇게 갖추어

놓으면 부인의 사망 시 부동산이 부인의 gross estate에 포함 되어야 하기 때문이다.

Code § 2031 (Gross Estate)

Gross Estate에는 사망 날짜에 소유한 모든 재산으로 동산, 부동산, 유형물, 무형물, 국내 재산, 외국 재산 등이 포함된다.

Code § 2034 (Dower & Curtesy)

주 (State) 법에 의해 사망자의 자산이 배우자의 자산으로 따로 인정되는 경우가 있다. 이 경우를 Dower & Curtesy라고 한다. 하지만 연방법에서는 피해 갈 수가 없음을 기억 해야 한다. State에서는 배우자의 자산으로 인정하더라도 사망자의 federal gross estate에는 여전히 포함 된다는 뜻이다.

Code § 2042 (Estate Inclusion of Life Insurance)

이 법에 의하면 피보험자의 사망 후 지급되는 사망 보상은 Beneficiary가 Estate으로 되어 있던지 자녀로 되어 있던지 관계 없이 사망자의 유산에 포함 된다. 피보험자인 사망자가 policyowner 이기 때문이다. Policyowner는 보험에 모든 권한을 갖고 있어서 cash value를 자유롭게 움직일 수도 있고 beneficiary를 변경할 수도 있고 그 외에 보험 관련 모든 권리를 100% 소유하기 때문에 대부분의 경우 본인인 ownership을 보유하길 원한다. 자산가의 경우 사망 보상이 유산에 포함되지 않게 하려면 policy ownership을 다른 사람이나 혹은 entity로 지정해야 한다. 이때 활용 하는 것이 위에서 말한 Irrevocable Life Insurance Trust이다. 즉 ILIT 이 policyowner 가 되는 것이다.

Code § 2035

(Transfers Within Three Years of Death)

위와 같이 피보험자가 사망 보상을 유산에서 제외 시키는 방침으로 policy ownership을 다른 사람이나 어떤 entity로 변경했을 경우, 만일 변경 후 3년 안에 사망 하게 되면 이 변경은 무효가 되고 지급되는 사망 보상은 여전히 유산에 포함이 된다. 즉 3년이라는 “Look Back Period” 이 해당 된다. 따라서 ILIT 이라는 entity를 policyowner로 만들어 놓는 것은 필수이고 나중에 변경하기 보다는 보험 가입시에 ILIT 이 policyowner 로 계약을 하면 변경이 필요 없기 때문에 3년 rule이 해당 되지 않는다.

Code § 2039 (Estate Inclusion of Annuities)

Annuity, 즉 연금 구좌 경우 연금 수령자가 사망할 당시엔 남은 balance가 0(zero)인 경우가 흔하다. Balance가 0이라도 매년 보장된 연금 액수는 계속 받고 있다는 게 annuity의 매력이기 때문이다. 따라서 이 경우엔 유산에 포함될 balance는 없을 것이다. 만일 balance 가 아직 남아 있는 상태에서 사망하면 balance는 beneficiary에게 지급되고 이 액수는 유산에 포함될 수 있다.

ESTATE VALUATION

사망 후 사망자의 유산 가치 평가를 해야 한다. 여기서 말하는 가치는 Fair Market Value이며 이는 “sale price that would be agreed upon between a willing buyer and a willing seller” 에 해당해야 한다. 필요하면 모든 유산의 가치 평가를 사망 날짜로부터 6개월 후에 하는 것도 가능하다.

VALUATION OF LIFE INSURANCE

소유하고 있는 생명 보험의 재산 가치 평가가 필요할 때가 있다. 또는 사망한 사람이 다른 사람의 생명보험의 policyowner로 되어 있다면 그 보험의 Fair Market Value 가 유산에 포함된다. 일반적으로 이 경우 해당되는 valuation 은 동일 보험사의 유사한 보험 상품이 판매 되고 있는 가격으로 계산한다. Treas. Reg. § 20.2031-8; see also Treas. Reg. § 25.2512-6. 이 방법을 적용하기 어려운 실정이라면 interpolated terminal reserve (ITR) 이라는 방법을 IRS

에서 허용한다. (IRS에서는 1970년 이후 life insurance valuation 관련법을 한 번도 개정하지 않았다. 따라서 valuation method 은 기본 guideline을 따르며 해당 보험사에 요청하면 Form 712를 제공받을 수 있다.)

FOREIGN NATIONALS

안타깝게도 위에 나온 혜택 대부분이 미국 시민권자나 영주권자에게만 해당된다. 비거주자에게 해당 되는 혜택은 아주 한정적이다. 한국인 신분으로 미국에 투자를 하는 NON-RESIDENT ALIEN 고객들의 ESTATE AND GIFT TAX 상담은 필수이나 아직 이 부분이 턱없이 부족한 상황이다.

CONCLUSION

유산세가 모든 이에게 해당되지는 않는다. 하지만 자산가들은 미리 준비하지 않으면 평생 잘 일구어 놓은 자산의 거의 반에 해당되는 액수가 연방정부와 주정부의 납세 의무라는 명분으로 떨어져 나가는 치명적인 결과가 발생할 수 있다. 이에 관해 미국 자산가들은 끝없는 세법 연구로 출구 전략을 마련해 놓는다. 이제는 한인 교포 자산가의 경제 수준도 미국 자산가들과 어깨를 나란히 거두고 있지만, 안타까운 것은 절세 전략에 대한 지식 보급은 문화와 언어로 인한 장벽 때문인지 아직도 성공한 교포 자산가들에게 전달이 많이 느린 편이다. 갈수록 많은 교포 전문가들의 절세 전략에 대한 관심이 늘어나고 있음에 교포 사회에도 상당히 밝은 미래가 보인다.



재외동포 상속문제

조용규 - 파트너 변호사 - BARUN LAW

2024
KASCPA
CONFERENCE

1. 들어가는 말

미국을 비롯하여 해외에 정착한 동포들은 어려운 여건 속에서도 새로운 삶을 성공적으로 개척해 왔다. 재외동포들은 해외에 체류 중이지만 여러 가지 이유로 대한민국의 법과 제도를 알아야 할 때

가 있는데, 특히 상속과 관련해서는 한 번쯤 대한민국의 법과 제도를 경험하게 될 가능성이 높다. 이하에서는 상속과 관련하여 재외동포들이 어떤 경우에 대한민국의 법과 제도의 적용을 받게 되는지를 알아보고 대한민국 상속제도의 핵심적인 내용을 살펴보겠다.

2. 준거법의 확인

재외동포 중에는 여전히 대한민국 국적을 보유한 상태에서 해외에서 체류 중에 사망하여 상속이 발생하는 경우도 있고, 외국 국적을 취득한 상태에서 사망하여 상속이 발생하는 경우도 있다. 이처럼 외국적 요소가 있는 법률관계에서는 해석과 판단의 기준이 되는 준거법을 정하는 것이 필요하다. 각 나라마다 상속에 관한 법률과 제도에 차이가 있기 때문에 어느 나라의 법률에 따르는지에 따라 상속 법률 관계의 결론이 크게 달라질 수 있기 때문이다. 일반적으로 준거법은 법률관계 당사자의 본국법으로 정해지는데, 대한민국도 상속에 관한 법률관계는 사망 당시 피상속인의 본국법이 준거법이 된다고 정하고 있다. 따라서 상속인의 국적과 무관하게 피상속인의 국적이 대한민국이라면, 원칙적으로 상속에 관한 법률은 대한민국의 상속법이 준거법이 된다.

3. 유류분 제도

대한민국의 상속제도는 미국과 여러 가지 점에서 차이가 있는데, 특히 유류분을 주목할 필요가 있다. 유류분은 피상속인의 유언과 무관하게 일정 범위의 법정상속인들에게 피상속인 재산의 일정한 비율을 확보할 수 있는 지위를 부여함으로써 그들에게 인정하는 상속분을 의미한다. 즉 피

상속인의 생전 재산처분 및 유언의 자유를 일부 제한하여 일정 범위의 법정상속인에게 최소한의 상속분을 보장하는 제도이다.

유류분은 대한민국 법에서 인정하는 유류분 권리자이기만 하면, 피상속인과의 관계나 가족 구성원으로서 역할을 했는지 여부를 가리지 않고 모두 인정되는 권리이므로 효자라고 많이 받거나 불효자라고 적게 받는 것이 아니다. 유류분액을 계산할 때 기초가 되는 재산은 피상속인이 상속개시시에 남긴 재산뿐만 아니라 유증이나 생전에 증여한 재산까지 포함한다. 이 때문에 유류분 반환을 구하는 소가 제기되면, 대부분의 시간을 상대방이 오래전에 증여받은 재산을 찾아내고 그 가액을 확정하는 데 할애한다.

유류분 계산에 포함되는 재산에 관하여는 몇 가지 주의할 내용이 있다. 첫째, 공동상속인에 대한 생전 증여의 경우 그 시기를 가리지 않기 때문에 수십 년 전에 있었던 증여도 입증할 수만 있다면 유류분 계산에 포함된다. 둘째, 유류분을 계산할 때에는 상속개시 당시의 가액에 의하므로, 만약 생전에 증여받은 재산을 처분하지 않은 상태라면 수십 년 전에 5,000만원 상당의 토지를 증여받았다더라도 상속이 개시될 당시에 그 가치가 50억원으로 평가된다면 유류분을 계산할 때에는 50억원을 증여받은 것으로 본다. 셋째, 자녀에 대한 증여뿐만 아니라 자녀의 배우자나 자녀의 자녀(손자녀)에 대한 증여도 일정한 경우 자녀에 대한 증여로 보고 유류분 계산에 포함시킬 수 있다.

한편 유류분반환청구권은 피상속인의 사망 후에 비로소 발생하는 권리이기 때문에 피상속인의 생전에 포기할 수 없다. 따라서 피상속인 생전에 유류분반환청구권을 행사하지 않기로 약속하더라도 그 효력이 인정되지 않으므로, 나머지 상속인들은 피상속인이 사망한 때로부터 유류분반환청구권의 시효가 경과하기 전까지는 유류분반환청구가 있을지 알지 못하는 상태로 불안한 지위에 있게 된다.

이렇듯 유류분은 피상속인의 생전 재산처분 및 유언의 자



유를 제한하여 일부 상속인에게 권리를 부여하는 것이기 때문에 제도의 정당성에 대하여 많은 논의가 있어왔다. 최근 법원에서 유류분 제도의 위헌성에 대한 위헌심판을 제청하였고, 헌법재판소는 피상속인의 형제자매의 유류분을 규정한 민법 1112조 제4호를 단순위헌, 유류분 상실사유를 별도로 규정하지 아니한 민법 제1112조 제1호부터 제3호와 기여분에 관한 민법 제1008조의2를 준용하는 규정을 두지 아니한 민법 제1118를 각 헌법불합치 결정하였다.

위와 같은 헌법재판소 결정으로 인해 대한민국의 유류분 제도는 아래와 같은 변화가 예상된다. 첫째, 종전에 유류분이 인정되던, 피상속인의 형제자매는 더 이상 유류분반환청구권을 행사할 수 없게 되었다. 둘째, 법정상속인이더라도 피상속인에 대한 때륜적인 범죄를 범하는 등 일정한 경우에는 유류분을 행사할 수 없도록 하는 유류분 상실사유가 추가될 예정인데, 피상속인이 유언에서 상속인의 때륜 행위를 적시하고 피상속인 사망 후 법원에서 유류분 상실 여부를 판단하는 방식으로 입법될 것으로 예상된다. 셋째, 피상속인의 생전에 피상속인을 특별히 부양하거나 피상속인의 재산의 유지 또는 증가에 특별히 기여했다면 유류분 반환청구에서도 이를 반영할 수 있도록 법이 개정될 예정인데, 위와 같은 기여를 한 상속인이 생전에 증여받은 재산을 유류분 계산에 포함시키지 않는 방식으로 입법될 가능성이 커 보인다.

따라서, 유류분 제도의 개정 이후 피상속인이 한국에 거주 중이고 국내에 다른 상속인이 있는 상태에서 재외동포가

유류분 권리자가 되는 경우라면, 상대방은 재외동포가 피상속인과 떨어져 지냈다는 점을 근거로 유류분을 받을 자격이 없다고 주장하거나, 자신이 피상속인을 특별히 부양하거나 피상속인의 재산의 유지 또는 증가에 특별히 기여했다는 점을 주장할 여지가 커졌으므로 유류분반환청구를 준비하는 재외동포는 이에 대한 대비가 필요하다.

헌법재판소 결정에서 위 세 가지 쟁점 이외에 유류분반환청구가 인용될 때 일방이 원하지 않는 경우 금전으로 배상하는 것이 불가능한 점, 유류분의 사전 포기가 인정되지 않는 점 등에 대하여는 별도의 판단이 없었지만, 헌법불합치 결정에 따른 개선 입법 과정에서 이 부분까지 고려한 입법이 될 가능성도 배제할 수 없다.

4. 상속의 준비

모든 문제가 그렇듯, 상속에 관하여도 미리 준비하면 보다 나은 결론을 도출할 수 있다. 재외동포인 피상속인이 자녀들 간에 유류분으로 다툼을 원하지 않는 경우 대한민국의 유류분 제도를 피할 수 있을까? 재외동포가 아직 대한민국 국적자라면, 원칙적으로 대한민국 상속법이 적용되기 때문에 그의 상속인들은 유류분 제도의 적용을 받게 된다. 그런데 미국에 체류 중인 재외동포가 유언으로 미국(거주 중인 주)의 상속법을 준거법으로 지정하면, 예외적으로 해당 주의 상속법을 준거법으로 하는 것이 가능하다. 이는 대한민국 국제사법이 정하고 있는 적법한 예외 사유에 해당한다. 따라서 미국에서 적법한 유언을 남기고, 피상속인이 사망 시까지 미국에 일상거소를 유지하면서 준거법

을 일상거소지법인 미국법(거주중인 주의 상속법)으로 정하면, 대한민국 상속법이 아닌 해당 상속법이 적용되므로 유류분의 적용을 피할 수 있다. 다만, 이러한 해석에 대하여는 유류분을 회피하는 방법으로 악용될 수 있다는 주장이 있고, 이에 대하여는 대법원 판례가 나오지 않은 상황이므로 추이를 지켜볼 필요가 있다.

다음으로 미국 시민권을 취득한 재외동포에게 대한민국의 상속법이 적용되는 경우가 있을까? 미국 시민권자라면 원칙적으로 미국 상속법이 적용된다. 그런데 미국은 각 주별로 상속법이 상이하기 때문에 각 사안별로 어느 주의 상속법이 적용될지 정해야 하는데, 부동산에 관한 상속은 부동산 소재지의 법을 따른다고 해석하고 있다. 따라서 피상속인이 미국 시민권자라도 대한민국에 소재하고 있는 부동산에 관하여 상속이 발생하면, 대한민국 상속법이 적용되는 것이다. 물론 이 경우에도 앞서 설명한 방법으로 미리 대비한다면, 대한민국 상속법이 아닌 미국 상속법이 적용될 수도 있다.

5. 상속재산의 이전 절차

상속이 개시된 후 상속재산을 해외로 반출하기 위해서는 이를 처분하여 현금화하고, 해당 재산에 대한 세금이 모두 납부되었다는 확인을 받아야 한다. 따라서 상속세를 실제로 납부할 필요가 없는 규모의 상속재산이라고 하더라도, 반드시 상속세 신고 절차를 거쳐야 상속재산을 해외로 반출할 수 있다.

한편, 상속재산을 처분하기 위해서는 피상속인 명의의 상속재산을 상속인 명의로 이전하는 것이 선행되어야 하는데, 유언의 유무, 어떤 방식으로 그리고 어떤 내용으로 유언을 했는지에 따라 집행하는데 걸리는 시간이나 편의성에 현저한 차이가 발생한다. 먼저 유언이 없다면 모든 상속인

들이 협의해야 상속재산을 처분할 수 있고, 이때 재외동포가 제출해야 하는 상속재산분할 협의에 필요한 서류는 매우 복잡하고 이를 준비하는데 적지 않은 시간이 소요된다. 만약 상속인들 중 1인이라도 협의에 응하지 않는다면, 상속재산분할 심판절차를 진행해야 하는데, 이는 재판절차로서 최소 1년 이상의 시간이 소요되며, 2심, 3심까지 진행될 경우 그 기간은 더욱 길어진다. 유언을 남긴 경우라면, 보다 신속하고 편리한 집행이 가능하데, 유언의 방식, 유언 집행자의 지정 여부에 따라 집행의 신속성과 편의성에 차이가 발생한다. 유언을 대신하여 유언대용신탁을 하는 것도 신속한 집행에 도움이 될 수 있다.

6. 맺는 말

재외동포들은 본인의 의지에 의하여, 혹은 본인의 의지와 무관하게 대한민국 법을 알아야 하는 경우가 발생하는 경우가 있다. 특히, 상속에 관하여는 대한민국의 법 전문가와의 상담을 통해 사전에 충분한 준비를 했는지에 따라 결과에 있어 큰 차이가 발생한다. 추후 상속이 개시되었을 때 겪게 되는 절차적인 번거로움이나 신속성 여부는 물론 상속의 내용에 있어서도 그렇다. 또한 상속이 개시된 이후에도 전문가의 도움이 있으면 번거롭게 대한민국을 여러 차례 방문할 필요 없이 편리하고 신속하게 상속재산을 처분하여 해외로 반출하는 것이 가능하다. 법무법인(유한) 바른의 Estate Planning Center는 대한민국 로펌 최초의 자산 승계 및 자산관리 센터로서 상속의 준비와 실행, 이후에 발생하는 각종 소송은 물론 상속재산의 처분 및 해외로의 반출까지 전 과정을 한번에 처리할 수 있도록 설치된 전담기구다. 법무법인(유한) 바른의 Estate Planning Center는 재외동포분들 누구에나 항상 열려 있다.



이루고 싶은 **꿈** 이 있나요?

당신이 늘 그려오던 꿈,
PCB BANK는 고객 한분 한분에 맞춘
더 전문적인 서비스로, 당신의 꿈을 키워드립니다.
PCB BANK의 능력으로 내일의 가능성을 만들어 가세요.

오늘의 PCBility,
내일의 Possibility

Possibility Elevated
PCB BANK



자산이전 전략 부동산 사전증여를 통한 절세 법인설립, 가업승계 한국재무설계(주) FAMILY OFFICE PRIMUS - 오경령 CFP



재무설계의 최종 목표가 무엇인지에 대해 묻는다면 은퇴 이후에도 경제활동을 할 때와 같은 수준의 현금흐름(소득)을 유지하면서 살다가 내가 이룬 자산은 그대로 후대에 이전 하는 것이라 할 수 있다. 모두가 원하는 바이지만 자산의 상황이 다 제각각이라 정답을 찾아내기 어려워 누구나 고민이 있기 마련이다. 사례를 통해서 한국에서 절세 방안을 활용해 합리적으로 자산을 이전하는 방법에 대해 몇 가지 안내하려고 한다

〈사례〉

A씨는 입시학원과 골프장 인접의 대형식당 두 개의 사업장을 운영하고 있는 20대 두 명의 자녀를 둔 부부이다. 식당의 매출이 급상승하면서 소득세가 늘어난 것을 우려하여 법인 설립에 대한 검토를 위해 한국재무설계에 상담을 의뢰하던 중 최근 아내의 부친이 사망하시고 1차 상속을 받는 과정을 겪으면서 본인들의 자산에 대한 검토와 상속/증여설계도 함께 진행하였다.

〈상담의 전제사항〉

- 임대소득과 두 개 사업장의 사업소득으로 인한 종합소득세의 증가
- 자녀에게 자산이전을 위한 사전증여 및 절세방안
- 식당업과 육류가공업 관련 사업을 법인으로 전환하는 경우에 대한 검토
- 법인에 자녀를 지분 및 공동 사업자로 참여시키는 과정에서의 효과
- 아버님께 받은 상속자산 및 어머니 증여 예정 자산에 대한 관리

〈재무현황〉

- 소유 부동산 16개 (토지 12필지, 상속 아파트, 빌라, 상가, 오피스텔 등)
공시가 26억원, 시세 기준 약 85억원 상당 / 부동산 담보대출 약 16억원
- 비즈니스 확장으로 종합소득세 예상액이 전년도의 3배 이상 상승 예정

이슈 1. 부동산에 집중된 자산

부동산 평가 사이트를 활용해서 공시가 및 시가 등을 조사하여 양도세와 증여세 시뮬레이션해보고 매매 or 증여 or 법인에 출자 or 유지에 대해 검토한 의견을 제시하였다. 양도세와 증여세에 대한 시뮬레이션으로 세금을 비교하여 먼저 양도와 증여 우선순위를 정하는 기준에 대한 이해를 도왔다. 세금 계산을 근거로 아래의 기준을 가지고 보유하고 있는 16개의 부동산 중 우선 증여할 것과 우선 매도할 것을 결정하도록 하였다. 각각의 자산을 처분하거나 세금을 신고하는 과정에서는 부동산 전문가와 세무사 회계사가 실질적인 도움을 주지만 재무설계 과정에서는 실행 이전의 방향성을 제시하는 정도의 자료와 상담을 제공하고 있다.

증여물건을 정리하는 기준

- 과거 보유기간 및 추후 장기보유 여부 :
증여 후 5년이 지나면 증여 시점의 가액이 매입가로 인정되어 양도세 절세효과를 볼 수 있다.

- 토지는 공시지가로 증여 시 취득등록세 및 증여세 절감의 효과를 볼 수 있다.
- 증여세 vs 양도소득세 : 5억원 미만은 증여세가 유리하나 대출이나 임대기 있는 부동산은 부담부 증여를 활용해서 세율을 낮추는 방안을 활용할 수 있다.
- 현재 부부가 장기간 보유한 토지는 장기보유특별공제를 받을 수 있으니 부부가 보유하 다가 양도하는 것이 유리한 측면이 있다.
- 추후 상승 여력이 있는 부동산을 위주로 공시가 활용해서 자녀에게 증여한다

이슈 2. 소득세를 낮추고 사업체를 자녀에게 이전하는 방안

37년의 경영 현황 확인하고 재무상태, 손익계산, 영업이익 등 검토를 통해서 이후 소득세 가 증가 추세이고 자산의 가치도 늘어날 것으로 판단되어 법인을 설립해서 절세하는 방안에 대해 제시해 주었고, 법인운영시 예상되는 소득세 절감 효과를 파악하고, 이후 가업 승계를 통해서 세대간 자산이전 할 수 있는 플랜까지 제시해 주었다. 사전 증여를 통해 자녀들이 지분을 투자하게 해서 법인을 설립하고, 자녀들에게 급여 및 배당금을 지급하는 방식으로 자녀들의 소득원을 마련해 주는 방안에 대해 소개하고 아들의 직접적인 사업참여를 통한 미래 설계도 할 수 있도록 했다. 개인이 소유한 많은 부동산도 법인을 통해 관리할 수 있을 것이다.

그 밖의 이슈 및 진행사항

이후 법인의 이익잉여금을 활용한 금융상품 투자와 주주 임원의 소득 증대 방안인 CEO Plan (은퇴플랜, 법인세 플랜, CEO 부재에 따른 상속플랜)을 수립, 자녀들에게 만들어준 소득원의 투자처인 금융상품 소개 (주식 채권 펀드 보험 등), 친정어머님께 받을 증여와 2차 상속에 대한 대응, 그리고 부부를 위한 은퇴 현금흐름에 대한 계획 등을 해결하기 위한 재무설계는 끝나지 않았다. 서론에서 이야기한 재무설계의 목표처럼 고객과의 수많은 미팅을 통해서 실행하고 계획하고 수정하는 과정을 반복하면서 처음 우리를 찾은 목적에 맞게 우리와 함께 재무목표를 달성해 갈 것이다.



한국 부동산 상속세 폭탄! 피할 수 없다면 어떻게 준비할 것인가?

한국재무설계(주) FAMILY OFFICE PRIMUS - 송해석 CFP



세계적으로 고액자산가들의 이주가 늘어나는 가운데 국내 부자들의 상당수도 한국을 떠나고 있다. 6월 18일 영국의 투자이민 컨설팅업체인 헨리 인 파트너스가 공개한 '2024년 헨리 개인 자산 이주 보고서 (Henley Private Wealth Migration Report 2024)' 에 따르면 2024년 한국의 부자 순유출 규모가 세계에서 네 번째로 많을 것이라는 전망이 나왔다. 2023년 7위에서 4위로 순위가 오른 것이다. 한국의 상속세 문제는 어제, 오늘만의 문제는 아니다. 특히 서울의 건물을 소유한 건물주들은 급격한 가치 상승으로 인한 상속세 부담때문에 건물을 급하게 매각하거나 대출을 받아 상속세를 납부해야 하는 경우가 많다. 이는 OECD 국가들의 상속세 과세 방식 중 유산세를 채택한 나라이기 때문이다. 현재 유산세 방식을 채택한 나라는 덴마크, 한국, 영국, 미국 등이다. 유산세 방식은 자산 총액 기준으로 상속세가 결정되기에 유산취득세 방식보다 상속세가 높다. 특히 한국은 현재 상속세 최고세율 50%로 전 세계에서 일본(55%) 다음으로 높은 국가이다.² 현재 2024년 세법 개정안이 나와 상속세 최고 세율을 40%로 낮추는 방향을 추진중이지만, 국회 심사를 거쳐야 통과될 수 있다.

그럼 일정 금액 이상 가치의 건물을 보유한 건물주들은 상속세 대비를 어떻게 해야 할까? 현재 상속세법 기준으로 100억 원의 건물일 경우 배우자가 살아 있으면 약 25억원, 배우자 유고시 약 40억원의 상속세가 나온다. 실제로 자녀에게 2차 상속이 될 때 상속세 준비가 더 필요하므로 100억원이면 40억원의 상속세가 나온다고 해도 무방하다. 문제는 서울 강남 등의 부동산 가치는 최근 10년간 100% 이상 상승한 곳이 많고, 앞으로도 상승할 가능성이 크다는 것이다. 최근 삼성동에 빌딩을 보유한 건물주 상담을 진행하는데, 공시지가 상승률이 10년간 182%였다. 삼성동은 영동대로 개발 등 호재가 많은데 앞으로도 상승여력이 많아 상속세 부담이 더 커질 가능성이 있다. 이처럼 상속세가 늘어날 수 밖에 없다는 것을 알면서도 준비하지 못하는 경우가 많고, 50억원 이상의 건물을 개인사업자로 보유하고 있는 경우도 많다.

그럼 한국에 건물을 보유한 건물주들은 어떻게 상속세 준비를 해야 할까? 더 효율적인 절세를 위해서는 현재 가치가 높은 부동산이나 향후 가치가 상승할 가능성이 있는 건물을 소유한 건물주들이 법인을 활용해 절세하는 방법이 좋다.

표1) 현금 대여를 활용한 가족법인



부모가 자녀에게 현금을 무상 대여³해 자녀가 법인을 설립하고 부동산을 매수해 운영 할 수 있다. 이를 통해 소득세 절세 효과⁴를 얻을 수 있으며, 급여, 퇴직금, 배당 플랜등을 활용해 법인을 운영하면서 지속적인 절세가 가능하다.

표2) 부동산 현물출자 가족법인



부동산 현물출자(법인 설립)을 하면 양도소득세가 이월과세 되고, 부모의 주식을 자녀가 매수함으로써 상속세 절세 효과가 크다.

표3) 부동산 건물을 활용한 가족법인



부동산 가치보다 임대소득이 높은 지역은 건물만 법인으로 양도해 운영하면, 임대소득에 대한 무형의 증여 효과가 발생한다

표4) 가족법인 플랜 예시



일정 가치 이상(예: 50억원 이상)의 부동산을 개인사업자로 운영 중이라면 부동산을 부동산임대법인으로 전환하는 것이 여러 가지 장점이 있다.

나에게 열려있는 은행

오픈뱅크가 당신의 미래와 가능성에 문을 활짝 열어드리겠습니다

도전을 두려워하지 않고
어려움을 극복해내는
열정을 성공으로 이끄는 당신
당신의 가능성은 우리의 희망입니다

나를 믿어주는 내 은행,
오픈뱅크가 함께하겠습니다



open bank

Banking Together, Sharing Together

AROMA 213.401.3500 3680 WILSHIRE BLVD. #101 LOS ANGELES, CA 90010	BUENA PARK 714.735.5900 5141 BEACH BLVD. BLDG #2, #E BUENA PARK, CA 90621	CERRITOS 562.968.2800 11811 SOUTH ST. CERRITOS, CA 90703	FASHION DIST. 213.443.9333 747 E. 10TH ST. #310 LOS ANGELES, CA 90021	GARDENA 310.354.6000 15435 S. WESTERN AVE. #100-D GARDENA, CA 90249	OLYMPIC 323.200.2100 3030 W. OLYMPIC BLVD. #110 LOS ANGELES, CA 90006
WESTERN 213.401.1200 550 S. WESTERN AVE. LOS ANGELES, CA 90020	WILSHIRE 213.266.4100 1000 WILSHIRE BLVD. #100 LOS ANGELES, CA 90017	SANTA CLARA 669.212.8800 2998 EL CAMINO REAL SANTA CLARA, CA 95051	CARROLLTON(TX) 972.236.2000 2540 OLD DENTON RD. #314 CARROLLTON, TX 75006	SPRING MOUNTAIN(NV) 702.545.3600 5599 SPRING MOUNTAIN RD., SUITE 100 LAS VEGAS, NV 89146	

첫째, 법인의 급여, 퇴직금, 배당 등을 적절히 활용해 건강보험료도 절감하고 종합소득세를 절세할 수 있다.

둘째, 상속 및 증여에 유리하다. 사전증여의 경우 10년 이내 증여자가 사망하면 상속재산에 다시 합산되지만, 법인 플랜을 활용하면 주식으로 상속하고 주식 가치를 조정해 상속세를 줄이는 전략이 가능하다. 특히 주식 가치가 부동산 가치보다 낮게 평가될 수 있어 세금 부담을 줄일 수 있다.

셋째, 개인사업자보다 법인으로 운영할 때 장점이 많다. 자금조달, 소득분배, 사업확장, 경비 처리 등 절세의 영역이 늘어난다. 그러나, 가치가 높지 않은 부동산이나 향후 청산 문제를 고려하면 개인사업자가 유리할 수도 있으니, 비교 분석하고, 전문가의 상담을 받아 법인플랜을 진행해야 할 것이다.

“계획 없는 상속은 독이다” 라는 말이 있다. 한국의 부동산 상속세 문제는 앞으로 더 커질 가능성이 크다. 상속 준비는 지금부터 시작해 가족과 자녀에게 지혜와 철학을 전수해 주고, 세금을 절세할 수 있는 방법을 꾸준히 모색해야 한다.



¹ 유산세: 상속인들에게 상속재산을 분할하기 이전에 피상속인이 남긴 재산 총액에 과세해 결정. 피상속인의 유산 전체를 '하나의 과세 대상'으로 간주하여 유산취득세보다 세 부담이 높다.

³ 상증세법 45조의5, 제34조의5: 특정법인과의 거래를 통한 이익의 증여의제

⁴ 종합소득세 최고 세율 10억원 이상 45% → 법인세 2억원 이하 9%, 200억원 이하 19%



CBB는
오늘도
당신과 함께
합니다

오늘의 당신이 활짝 웃을 수 있도록-
다음 세대의 미래가 더 밝아지도록-
CBB는 커뮤니티의 행복한 미래를 위해
언제나 새로운 힘이 되어 드리겠습니다.

희망찬 미래를 준비합니다

Sync up for success



희망을 설계하는 전문가들의 은행

미국 최대 100대 은행 중 하나로 선정

구체적인 계획과 그에 맞는 실행이 있어야, 희망이 현실로 이루어집니다. **뱅크오브호프**는 지난 40여 년간 다져온 탄탄한 금융 전문성을 바탕으로 **미국 내 최대 한인 은행**을 넘어, **아시아계 대표 은행**으로 성장했습니다.

고객 한 분 한 분을 위한 맞춤형 금융 솔루션을 제공하는 **뱅크오브호프**- 이제, 금융 전문가를 넘어 지역 사회에 헌신하는 믿을 수 있는 이웃으로 당신의 작은 희망을 더 큰 현실로 바꾸어 드리겠습니다.



Bank of Hope[®]

Bankers. Experts. Neighbors.

Introduction to Tax Crime

PIO S. KIM, ESQ / LIMNEXUS, LLP



WHEN THE GOVERNMENT KNOCKS ON YOUR DOOR, SILENCE IS THE ANSWER

Criminal investigators and prosecutors see CPAs as belonging to a class of individuals commonly described as “enablers” or “bundlers” who enable others to commit crimes or bring together individuals in furtherance of crime. As such, CPAs make tempting targets for the investigators and prosecutors on both federal and state levels. It would therefore behoove CPAs to be familiar with how to react when confronted with situations with criminal potentiality. Fortunately, the answer is simple. Do not respond to an IRS inquiry or investigation on behalf of a client when there is a potential for criminal prosecution.

It is only human nature to want to explain or justify one’s conduct when the conduct is challenged, and it is also human nature to want to assist or help clients when they appeal to you for help. In criminal context, doing either can be very detrimental to both you and your client. As a former federal prosecutor, my experience in this regard is that CPAs responding on behalf of a client hurt themselves more than help the client.

There are multiple reasons for this. First and foremost, doing so may very well only confirm or deepen the suspicion by the investigator and prosecutor that the CPA enabled or assisted the client in committing a crime. Worse yet, responding may expose the CPA to a cover-up charge. Lying to a federal agent carrying out her investigatory or regulatory duties is a federal offense, and

it is often easier to prosecute a cover-up than the underlying crime. It is also important to keep in mind that in all criminal investigations, there is a strong likelihood that the CPA’s interest and the client’s interest will ultimately diverge and may even become diametrically opposed. As the investigation nears its conclusion, the client would likely have to decide if he should cooperate with the authorities and provide evidence against the CPA or minimize his role in the crime by maximizing the CPA’s role. It is only expected that a client looking for a way out for himself will blame the CPA for the commission of the crime. An unscrupulous client will implicate even an innocent CPA if he feels it will help him. Do not encourage such a client by responding on his behalf.

The response may also constitute a subject matter waiver of the Fifth Amendment privilege against self-incrimination. Under the Sword and Shield Doctrine, once a subject of an investigation voluntarily discloses a piece of information, as a sword, in his defense, the subject cannot invoke the Fifth Amendment privilege to withhold or shield the information constituting or within the subject matter of the disclosed information. What is and is not the subject matter is often open to interpretation and difficult to ascertain, and even where a CPA believes that his response constitutes a relatively minor point, the response can result in a significant waiver of the privilege.

It bears reminding that there is no privileged communication between a taxpayer and a CPA in criminal matters, as there is for communication between a taxpayer and an attorney. A limited statutory privilege, under Section 7525, protects



tax advice communications between a CPA and a taxpayer. However, that privilege, known as the federal tax practitioner privilege or Section 7525 privilege, applies only in noncriminal tax matters before the IRS and in federal courts. This privilege does not apply in state courts or to any non-tax proceedings, or to participation in a tax shelter as defined in Section 6662(d)(2)(C)(ii). Further, the privilege only applies to communications between a CPA and a taxpayer with respect to tax advice if and only if the communication would have been privileged had it been between an attorney and the attorney’s client. Furthermore, the attorney client privilege can be set aside if the communication is made in furtherance of a crime. Therefore, CPAs should not communicate with a client if the matter at hand has the potential to be criminal or qualify as a tax shelter. Should a CPA’s involvement be necessary to adequately advise

the taxpayer, an attorney should be retained for the client so that conversations with the client are protected by the attorney - client privilege.

Finally, even where an attorney is retained for the taxpayer, the CPA himself is not fully protected. The attorney is a zealous advocate of the taxpayer and owes no duty to the CPA. Further, the attorney client privilege keeping the communications between the CPA, attorney and taxpayer privilege belongs only to the taxpayer. Using the privilege, the taxpayer can effectively prevent the CPA from disclosing the communications, but if it suits him, the taxpayer can waive the privilege and disclose the communications to be used against the CPA. Information flows in only one direction in criminal matters - from the subjects of the investigations to the government. Prevent the flow and you might have a fighting chance.

디지털 전환의 미래: 도전 과제와 성공 전략

최성호, 메타컨설팅랩스(대표, CEO), 커넥트인베스트먼트(대표, CEO)

2024
KASCPA
CONFERENCE



디지털 전환 (Digital Transformation)은 현대 비즈니스 환경에서 더 이상 선택이 아닌 필수 요소로 자리 잡았다. 이는 단순한 기술 도입을 넘어 기업의 운영 방식, 조직 구조, 고객과의 상호 작용 방식을 근본적으로 변화시키는 과정이다. 그러나 맥킨지 등에 따르면 기업의 디지털 전환 노력의 약 70%가 실패한다. 이러한 실패의 주요 원인으로는 명확한 전략 부재, 변화 관리의 미흡, 기술적 인프라의 부족, 조직 문화의 저항등이었다.

영국 국영방송 BBC의 디지털 미디어 이니셔티브(Digital Media Initiative)는 1억 파운드의 손실을 입은 대표적인 사례이다. 이 프로젝트는 기술 도입에만 집중하고 프로젝트 관리 역량을 충분히 갖추지 못해 실패했다.

거대 소비자 기업인 P&G는 '지구상에서 가장 디지털화된 회사'라는 과도한 목표 설정으로 필요 이상의 규모로 디지털 전환을 추진했고, 결국 소비자 기업이 가장 민감하게 대응해야 할 경기 침체라는 경제 환경을 맞으면서 실패로 돌아갔다. Forbes는 P&G의 디지털전환 방식에 대해 자사의 사업모델에 맞게 기존 제품과 프로세스 혁신에 초점을 맞춘 디지털 전환에 집중해야 했었다는 평가를 내렸다.

네덜란드 통신기업 Venon은 자신을 중심으로 한 '모바일 앱 기반 생태계 플랫폼'을 구축하겠다는 목표로 모바일 앱 개발에 연간 200여 명에 이르는 대규모 인원을 투입해서 출시했으나 고객으로부터 철저히 외면 받았다. Harvard Business Review는 이에 대해 Venon 같은 통신회사는 핵심 오퍼레이션에서 문제 있는 프로세스를 하나씩 찾아서 디지털화해 나가는 방식의 점진적인 접근 방식을 취하는 것이 훨씬 나올 수 있었다는 분석을 내놓았다. 디지털 전환의 성공에는 왕도가 없다. 이는 각 기업의 상황과 필요에 맞는 맞춤형 접근이 필요하다는 의미이다. 각 기업은 자

신의 방식으로 디지털 전환을 이루어내야 한다. 이를 위해서는 기업이 속한 산업과 업종, 그리고 기업 상황에 최적화된 디지털 전환 방식의 & 스위트 스팟(sweet spot)을 찾아야 한다. 각 기업은 자신의 고유한 환경에 맞는 전략을 수립하고 실행할 수 있어야 한다.

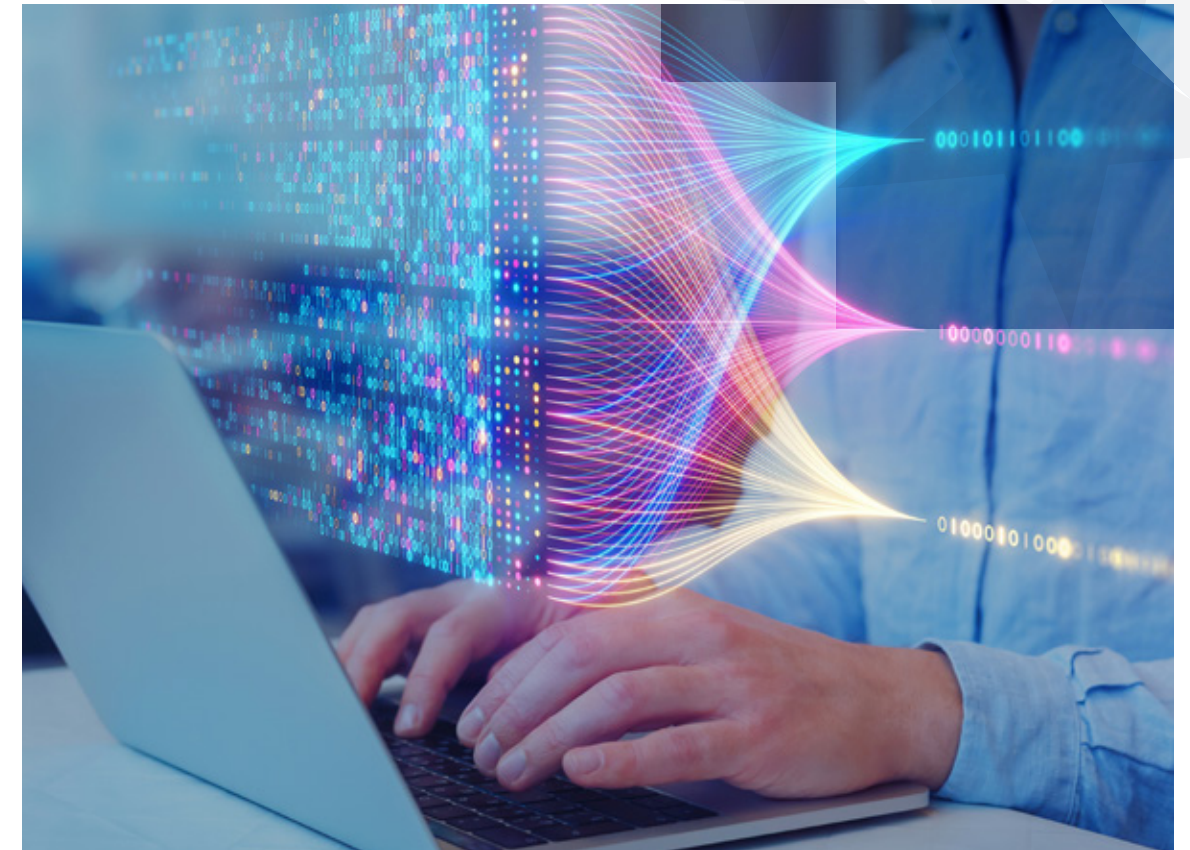
디지털 환경에서는 빠른 변화와 적응이 필수적이다. 따라서 민첩한(Agile) 조직 문화를 구축하여 변화에 유연하게 대응할 수 있어야 한다. 이를 위해서는 수평적 조직 구조와 자율성을 부여하는 리더십이 필요하다. 현장 리더십은 디지털 전환 성공의 핵심 요소이다. 현장 리더들은 조직의 변화를 직접적으로 이끌고, 직원들과의 소통을 통해 변화에 대한 저항을 최소화하며, 실질적인 문제 해결을 도모할 수 있어야 한다. 현장 리더십은 단순히 지시를 내리는 것이 아니라, 직원들에게 영감을 주고 동기부여를 하며, 변화의 비전을 공유하고 이를 실천할 수 있도록 지원하는 역할을 한다.

마이크로소프트의 CEO 사티아 나델라는 모바일 퍼스트, 클라우드 퍼스트 라는 새로운 비전을 직원들에게 명확히 전달하고 개방적이고 포괄적인 소통 문화를 장려함으로써 마이크로소프트의 성공적인 디지털 전환을 이끌었다. 넷플릭스의 CEO 리드 헤이스팅스는 DVD 대여 사업에서 온라인 스트리밍 서비스로 전환하는 과감한 결단을 통해 넷플릭스를 세계적인 스트리밍 서비스 기업으로 성장시켰다.

성공적인 디지털 전환을 위한 해법으로는 다음과 같은 접근이 필요하다.

첫째, 디지털 전환 프로젝트에 대한 명확한 목표 설정과 로드맵 수립이 필요하다. 이는 프로젝트의 방향성을 명확히 하고, 각 단계에서의 목표를 구체적으로 설정하는데 도움이 된다.

둘째, 전사적인 변화 관리 프로그램을 통해 조직 내 저항



을 최소화해야 한다. 새로운 변화를 받아들이는 과정에서 조직 내 저항이 발생할 수 있다. 이는 기존의 업무 방식에 익숙한 직원들이 변화를 두려워하거나, 새로운 기술 도입에 대한 불안감을 느끼기 때문이다. 이를 극복하기 위해서는 체계적인 변화 관리(Change Management) 전략이 필요하다.

셋째, 기술적 인프라에 대한 충분한 투자가 이루어져야 한다. 클라우드 컴퓨팅, 빅데이터, 인공지능(AI) 등의 기술을 적극 도입하고, 이를 효과적으로 운영할 수 있는 역량을 갖추어야 한다. 데이터는 디지털 전환의 핵심 자산이다. 기업의 모든 의사 결정 과정에 데이터 분석을 기반으로 한 접근 방식을 도입하여, 보다 정확하고 신속한 결정을 내릴 수 있도록 해야 한다.

넷째, 빠르게 발전하는 디지털 기술에 대응하기 위해 지속적인 학습과 스킬 업그레이드가 필요하다. 이를 해결하기 위해 체계적인 교육 프로그램과 외부 전문가의 도움을 적극 활용해야 한다.

마지막으로, 지속적인 모니터링과 피드백 시스템을 구축하여 프로젝트의 진행 상황을 점검하고, 필요한 경우 즉각적인 변화 관리 조치를 취할 수 있도록 해야 한다.

디지털 전환 과정에서 발생하는 법적 및 규제 문제도 중요한 도전 과제 중 하나이다. 특히 데이터 보호, 프라이버시, 지식재산권 등의 이슈에 대해 철저히 이해하고 대응해야 한다. 데이터 유출, 사이버 공격 등의 위험을 최소화하기 위해 강력한 보안 체계를 구축하고, 지속적인 모니터링과 업데이트를 실시해야 한다.

디지털 전환의 성공은 명확한 비전과 이를 추진할 강력한 리더십에 달려 있다. 기업의 최고 경영진이 디지털 전환의 중요성을 인식하고 이를 전략적 우선순위로 삼아야 한다. 이를 통해 조직 전체가 디지털 전환의 목표와 방향성을 공유하고 일관된 노력을 기울일 수 있다. 또한, 디지털 전환의 궁극적인 목표는 고객 경험을 개선하는 것이다. 이를 위해 고객의 니즈와 기대를 이해하고, 디지털 기술을 활용해 개인화된 서비스와 제품을 제공해야 한다. 고객 피드백을 적극 반영하여 지속적으로 개선하는 것이 중요하다.

눈에 보이지 않는 초소형 기계 마이크로·나노로봇

MIN JUN KIM, PH.D. / SMU PROFESSOR

2024
KASCPA
CONFERENCE



로봇은 외부 환경을 인식하고 스스로 상황을 판단하여 자율적으로 동작하는 기계다. 용도에 따라 산업용, 가정용, 의료용, 군사용 로봇 등 매우 다양한 로봇들이 존재한다. 산업용 로봇은 조립로봇, 용접로봇, 검사로봇 등 산업 현장에서 사용하고 있는 로봇들이다. 우리가 흔히 사용하고 있는 가정용 로봇으로는 청소로봇과 헬스케어로봇이 대표적이다. 요즘 많은 관심을 받는 의료용 로봇으로는 병원에서 사용하고 있는 다빈치 수술용 로봇과 간호용 로봇이 있다. 군사용 로봇으로는 많은 전쟁 영화에서 등장했던 것처럼 전투용 로봇, 경찰용 로봇 등이 실제 군사작전에 사용되고 있다.

하지만 나노로봇과 마이크로로봇을 연구하는 나는 이런 일반적인 기준으로 로봇을 분류하지 않는다. 나는 세상에는 단 두가지 로봇이 존재한다고 말한다. 하나는 눈에 보이는 로봇이고, 다른 하나는 눈에 보이지 않는 로봇이다. 로봇을 용도가 아닌 크기에 따라 분류하면 1cm 이하의 밀리 로봇, 1mm 이하의 마이크로로봇, 1 μ m 이하의 나노로봇으로 나뉜다. 보통 마이크로로봇과 나노로봇은 인간 머리카락 두께 (0.1 ~ 0.15mm)보다 10~1,000배 이상 작기 때문에 눈으로 형태나 크기를 가늠할 수 없다.

나노로봇의 역사는 의외로 오래됐다. 나노Nano는 난쟁이를 뜻하는 그리스어 나노스Nanos에서 유래한 말이다. 한편 로봇이라는 단어는 1921년 체코의 극작가 카렐 차페크가 유토피아를 그린 희곡 <R.U.R.Rossum's Universal Robots>에 등장하는 'ROBOTA'에서 왔다. 1965년 노벨 물리학상을 수상한 리처드 파인먼 교수는 1959년 미국물리학회 강연에서 나노로봇의 개념과 활용에 대해 처음 언급했다. 20여 년이 지난 1983년, 프랑스 스트라스부르대학교의 장피에르 소바주는 화학적 결합 대신 분자들의 기계적 결합을 이용하여 분자 매듭을 만드는 데 성공한다. 그는

초분자화학의 대가인 미국 노스웨스턴대학교의 제임스 프레이저 스토다트와 함께 위상화학 분야를 이끌면서 다양한 형태의 분자 체인을 만든다. 제임스 프레이저 스토다트는 1991년 분자 고리를 분자 축에 꿰는 데 성공하면서 나노전자기기의 제작과 나노 전자기계 시스템을 만드는 기반을 마련했다. 더불어 네덜란드 그로닝겐대학교의 베르나르트 페링하는 1999년에 2개의 날개와 이를 잇는 탄소 간 이중결합으로 이루어진 분자 모터를 개발했다. 자외선을 받은 분자 모터는 한쪽 날개가 180도 회전하고, 다시 자외선을 받으면 다른 날개가 180도 회전한다. 이 과정을 반복하여 모터의 날개를 한 방향으로 계속 회전시킨다. 그는 이 분자 모터를 이용하여 2011년 4륜 분자 모터 자동차를 만들어 크게 주목받는다. 이 세 사람은 위에 언급한 분자 기계들을 설계하고 합성한 공로를 인정받아 2016년 노벨화학상을 수상하게 된다.

로봇공학은 로봇을 설계·제작하거나 응용 분야를 다루는 기술학이다. 극초소형 나노로봇은 10억 분의 1m, 즉 1nm의 세계를 다루는 나노과학기술과 로봇공학의 다학제 간 융합의 결과물이다. 로봇공학의 새로운 분야로 마이크로·나노로봇이 본격적인 관심을 받기 시작한 것은 불과 10여 년 전인 2000년대 중반이다. 당시 나는 드렉셀대학교에서 박테리아를 이용·모사한 마이크로·나노로봇을 연구개발했다. 스위스 연방공대 브래들리 벨슨이 박테리아 편모를 모사하여 만든 나노로봇, 미국 카네기멜론대학교 메틴 시티의 박테리아 마이크로로봇, 캐나다 몬트리얼 에콜폴리텍대학교 실베인 마르텔의 박테리아 군집 로봇과 더불어 1세대 극초소형 로봇으로 크게 주목을 받았다. 박테리아를 이용·모사한 1세대 극초소형 로봇과 달리 현재 나노로봇들은 극초미세가공기술 Nanofabrication을 바탕으로 유기물 또는 무기물을 다양한 나노구조로 만든 후 외부 자기장을 이용해 제어한다. 암세포 파괴를 위해 의공학적으로 설계된 다양한 나노로봇들은 약물전달 플랫폼뿐만 아니라 최소침습수술 등 의료 혁명을 예고하는 나노의학 Nanomedicine의 새 장을 열어가고 있다. 최근 반도체, 전

자, 마이크로 유체소자 등에 널리 응용되고 있는 초미세가공기술의 발달로 나노로봇 기술이 앞으로 미칠 영향은 상상을 초월할 것이다.

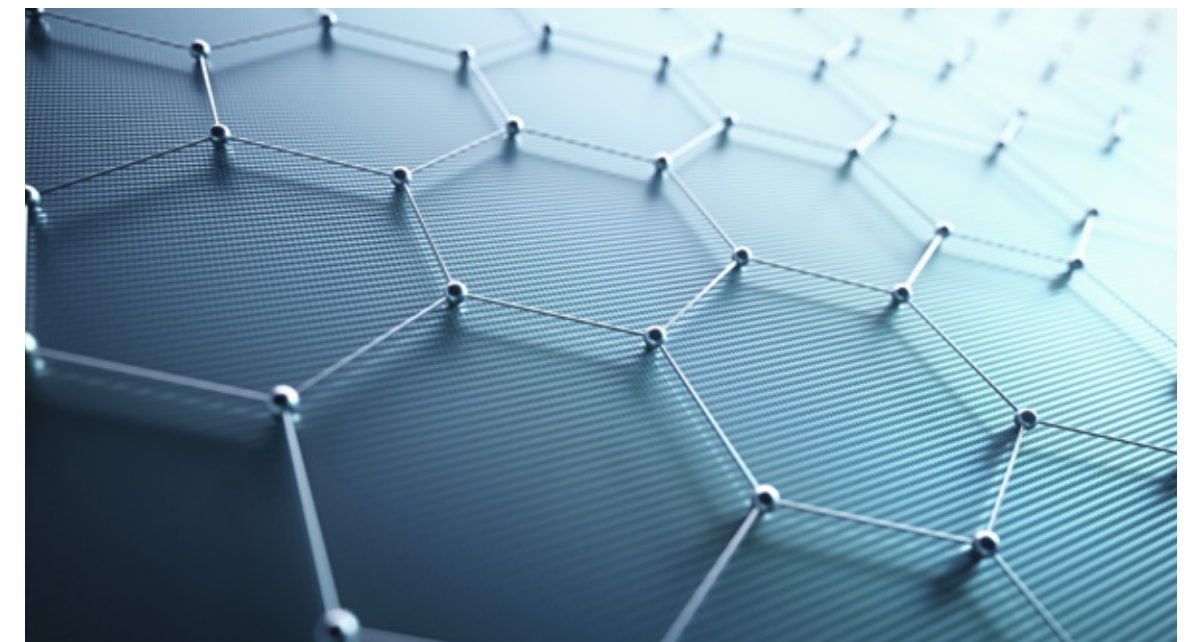
특히 의학 분야에서 나노로봇 기술이 담당할 역할은 무궁무진하다. 내가 영화 <이너스페이스>에서 봤던 것들이 현실이 된다면, 나노로봇이 몸 안의 특정 부위에 약물을 전달할 수 있을 뿐만 아니라 종양 및 암세포를 제거하고 생체검사까지 할 수 있게 될 것이다. 1980년대 후반 자성 나노입자가 MRI의 조영제로 이용되기 시작한 이후, 나노로봇 공학자들은 자성 나노입자를 이용하여 '지능형 나노로봇'을 만들어 뇌 모세혈관에 주입하는 야심 찬 계획을 세우고 있다. 그렇게 된다면 고해상 뇌 지도를 만들고, 인간의 뇌 활동에 대한 획기적인 정보를 파악하여 다양한 뇌질환과 뇌혈관 질환의 치료와 연구에 활용할 수 있을 것이다.

최근에는 초미세침투수술의 도구로 나노로봇이 주목받고 있다. 외부 자기장의 제어로 움직이는 나노로봇은 일반적인 수술로봇이 닿을 수 없는 신체 내부까지 도달하여 암세포나 종양을 파괴하는 약물을 전달하고, 신체를 절개하지 않는 방향으로 외과적 수술을 할 수 있기 때문이다.

기존의 로봇은 센서와 동력장치를 내장하고 있지만, 나노로봇은 크기가 워낙 작기 때문에 자기장, 화학 반응, 빛, 열 등 외부에너지를 이용하여 동력 혹은 추진력을 만들어낸

다. 수백에서 수천 개의 나노로봇들이 군집 제어에 의해 집단적 자가조립이나 약물전달과 같은 의공학적 임무를 수행한다. 이들은 몸 안에서 임무를 완수한 후에 일정 기간이 지나면 생분해 Biodegradability되기도 한다. 그런가 하면, 박테리아처럼 스스로 움직일 수 있는 미생물이나 나노미터 스케일의 DNA, 단백질, 바이러스 등을 직접 나노로봇으로 사용하는 경우도 있다. 세계적 미래학자 레이 커즈와일은 '특이점이 온다'라는 저서에서, 유전공학, 나노테크놀로지, 로봇공학의 융합에 의한 'GNR' 혁명이 단계적으로 일어나면 인류 문명이 생물학을 넘어서는 순간이 온다고 했다. 그는 생물학의 원리가 유전공학에 의하여 밝혀지고 나노테크놀로지를 이용해 그 원리를 조작하게 되면, 인간이 기계가 되고 기계가 인간이 되는 미래 변화의 시점이 만들어진다고 예측했다. 더 나아가 21세기는 GNR 혁명의 시대가 될 것이며, 그 안에서 인류는 노화와 질병 과정의 역전, 환경오염과 전 지구적 기아 및 가난의 해소, 혈관을 해염치는 의학용 나노로봇의 개발을 경험할 거라고 말했다. 2030년이 되면 나노로봇이 우리의 생물학적 신경 시스템과 클라우드를 연결하게 될 것이라고 예측하기도 했다.

이렇듯 유전공학, 나노공학, 로봇공학의 다학제 간 연구를 기반으로 하는 나노로봇은 현실 세계가 직면한 많은 문제점을 해결할 잠재력이 있으며, 미래 기술의 향방을 알아보는 척도가 될 수 있다.



Steps for a Successful Peer Review

CHARLES T. GREGG, CPA AT VAIL & PARK, P.C.



What is a peer review?

A peer review is a systematic review of a firm's accounting and auditing practice by other Certified Public Accountants (CPAs) to ensure that they are following professional standards and guidelines. Firms are generally required to have a peer review every three years. Peer reviews help maintain the quality and consistency of accounting and auditing services provided by CPAs. They also ensure that firms are complying with professional standards and ethics.

1. Enrollment

Administered by Administering Entity (AE) and the National Peer Review Committee.

2. Peer Review Information

Firms provide information on the types of engagements, practice areas, and industries performed during the peer review year.

3. Scheduling

Firms choose their peer reviewer who is con-

firmed by the AE for suitability and availability.

4. Review Process

Responsibility of peer reviewer. During a review, a qualified peer reviewer visits [or performs off site if certain criteria are met] the firm to inspect a collection of work to make sure it is up to the profession's standards and in compliance with state and federal law. An independent team of CPAs examines a firm's audit workpapers, reports and procedures to assess compliance with professional standards. They may also interview firm personnel. Almost all engagement reviews are performed off-site.

What are the Types of Peer Review?

Peer reviews can either be system reviews or engagement reviews which have different applicability and objectives:

- **System Review** - Obtain reasonable assurance that the reviewed firm's system of quality control (QC) for its accounting and auditing (A&A) practice has been designed and complied with to provide the firm with reasonable assurance of

performing or reporting in conformity with the requirements of applicable professional standards in all material respects.

- **Engagement Review** - Enrolled firms that only perform services under SSARs or services under the SSAEs that do not require System Reviews are eligible to have Engagement Reviews. The purpose of the Engagement Review is to evaluate whether the engagements submitted for review are performed and reported on in conformity with applicable professional standards in all material respects, and to report on the evaluation of selected engagements.

What Happens During a Peer Review?

If a firm is found to be in compliance with professional standards, it receives a "pass" report. If there are deficiencies, the firm may receive a "pass with deficiency(ies)" or even a "fail" report. With less than pass report, a firm may be required to take remedial and/or corrective actions.

The peer review process is designed to be as objective as possible, with a focus on evaluating a firm's compliance with professional standards and guidelines. However, like any review or assessment process, there may be some subjective elements involved. It is best to discuss these directly with your chosen peer reviewer. Firms can prepare by ensuring their workpapers are well-organized, their staff is trained on professional standards, and they have systems in place for quality control.

How can I find a peer reviewer?

Firms select their own peer reviewer. Firms can select a peer reviewer from any state. The location of your peer reviewer does not impact the outcome of your peer review. The AICPA's Peer Review Program administrators can provide a list of approved peer reviewers.

How can I prepare for the Peer Review?

Preparing for a peer review can be a detailed process, but with the right steps, your CPA firm can ensure a smooth experience. Here are some key steps to help you get ready:

1. Organize Workpapers: Ensure all workpapers are well-organized and easily accessible.

2. Train Staff: Make sure your staff is well-trained in current professional standards and understand the peer review process. Regular training sessions can help keep everyone up-to-date.

3. Quality Control Systems: Review and, if necessary, update your firm's quality control systems.

4. Self-Assessment: Conduct annually an internal review or self-assessment to identify any potential issues before the peer review.

5. Documentation: Gather all necessary documents and ensure they are complete and accurate. This includes engagement letters, financial statements, and accounting and audit reports.

6. Communication: Keep open lines of communication with your peer reviewer. Clarify any questions or concerns you might have about the process.

How to avoid pitfalls of a peer review.

7. Schedule your peer review Team Captain early. Peer reviewers perform reviews when you contact them. Typically, the reviewers are booked three months ahead. During the tax season, it is difficult to find a reviewer. DON'T PROCRASTINATE! If you have a team Captain from a previous year, don't just assume he is available for your review. Many reviewers are retiring and are cutting back on the amount of peer reviews they perform. If you perform your scheduling early, you may find a Team Captain with a lower fee than



if you are back against the wall and must accept what is available.

8. Ensure your quality control document (QCD) is up to date. Make sure that you have not boxed yourself into a situation that requires you and your staff to perform at a higher level than professional standards require, unless you intentionally meant to do that. For example, if you state in your QCD that you will perform internal inspections every 6 months, your Team Captain will hold you to that standard.

9. Ask for examples of what peer reviewers are finding in their peer reviews so that you are able to learn from the mistakes of others. Team Captains have access to matters for consideration (MFC) on what reviewers are finding on both engagement reviews and system reviews.

10. For Engagement reviews, criteria have been set by AICPA as to the nature of “non-conforming deficiencies” giving little judgment to reviewers. Know the issues for the deficiencies. For system reviews, reviewers are focused more on systemic causes and have more discretion on deficiencies related to the firm’s system of quality controls.

11. Avoid repeat findings from your previous peer review. For example, in the prior engagement review, the accountant omitted footnote disclosure on pension plans. If the exact same disclosure in an engagement selected in the current engagement omits the pension plan, it would constitute a repeat finding or deficiency. In a system review, a finding, deficiency, or significant deficiency identified during the current review that has the same systemic cause identified in the prior review’s FFC forms or report will be a repeat finding. For example, in the prior review, it was determined that the failure of the omitted revenue recognition disclosure was a systemic issue resulting from the auditor’s lack of adequate supervisory review. In the current system review, the firm failed to document the risk assessment caused by the lack of supervisory review. This will result in a repeat finding in the current system review since failures to document the risk assessment is the lack of supervisory review.

By following these steps, your firm can be well-prepared for a successful peer review. * Tom Gregg CPA is a Principal with Vail & Park PC in Frisco Texas. He served in the US Army in South Korea in 1966. He has performed peer reviews since 1993. * Peer Review Engagement or Peer Review Preparation 이 필요하시면 Charlie Park (CPA), Shareholder of Vail & Park, P.C, 에 문의 하시기 바랍니다.



PART
3

ARTICLES FROM PROFESSIONAL

박수 칠 때 떠난다

JAY S. KIM, CPA / RETIREBOOJA.COM



가수 나훈아(77세, 본명 최홍기)가 지난 4월, 57년 음악 인생을 마무리하는 무대에서 은퇴 의사를 재확인했다. “내가 그만두는 게 서운합니까? (관객들이 큰소리로 “네” 하고 답하자) 그래서 그만 두는 겁니다. 작은 소리로 “예”

이랬으면 제가 얼마나 슬프겠습니까? 박수칠 때 떠나는 게 쉬울 것 같았어요”

1966년 ‘천리길’ 로 데뷔한 나훈아는 ‘무시로’, ‘잡초’, ‘갈무리’, ‘울긴 왜 울어’ 등 수많은 히트곡을 내며 50년 넘게 가왕 으로 불리며 대중의 사랑을 받아왔다. 한국적 정서를 녹인 곡을 직접 만들고, 공들인 화려한 무대로 공연 매진 행렬을 기록했다. 그의 음악 활동은 최근까지 활발했는데 무대에 설때마다 박수가 끊이기 전에 내려가야 하는데 언제가 될지 모르겠다는 말을 드문드문했었다고 한다. 70대 후반을 향하는 나훈아의 이러한 선택은 ‘노래 영웅’ 이미지를 마지막까지 지키고자 함으로 해석된다. 죽는 날까지 노래하겠다는 가수가 있지만, 좋은 상황에서 마무리하고 싶다는 것 역시 멋진 선택이라는 평가이다.

이와 같이 모두에게 환영받고 찬사받을 때 알아서 그 자리에서 물러나는 것을 ‘박수칠 때 떠나라’ 는 표현이 있다. 모든 일에는 흥망성쇠가 있다. 전성기가 완전히 지나가기 전에 스스로가 물러날 시기를 잘 정하여 물러나면 ‘박수칠 때 떠났다’ 는 평가를 받지만, 판단 착오로 그 시기를 놓치고 몰락하는 모습을 보이면 ‘박수 칠 때 떠나지 그랬냐?’ 는 비판의 대상이 될 수 있다. 이것을 잘 수행하는 것은 생각보다 어려운 일이다. 우리는 모두 박수받을 때 영광스럽게 그 자리에서 물러나는 것을 꿈꾸지만, 사실 말은 쉬워 보이지만 막상 현실에서 그렇게 쉬운 일은 아니다. 그러면 어떻게 하면 될까?

첫째는 타이밍이다. 수많은 지도자격 인물이 영광의 순간

이 분명히 있었겠지만, 그 기억에 심취해서 타이밍을 잘 잡지 못하고 처참하게 이미지가 망가지고 물러나게 되는 경우를 숭하게 보아왔다. 박수칠 때 떠나지 못했던 사람들은 박수 받을 때의 그 황홀한 기억 때문에 타이밍을 잡지 못하고 결국은 자리에 계속 눌러앉아 있다가 비극을 겪는 것이 아닐까 한다.

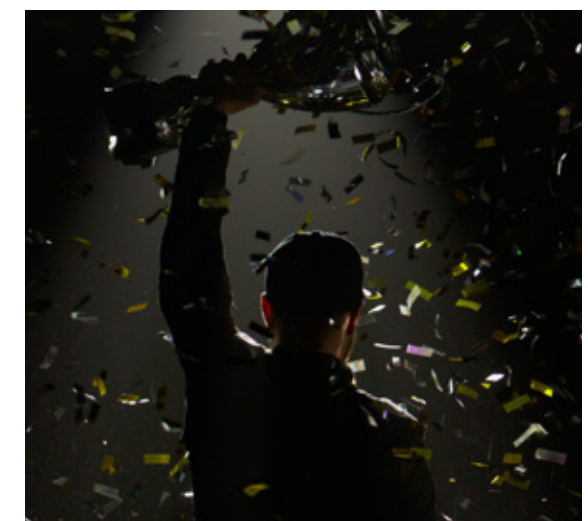
그다음은 결단력이다. 박수받을 때 당당하게 내 모든 것을 내려놓고 떠나는 결단을 할 수 있어야 한다. 정점의 자리에 올라갔을 때 물러날 수 있는 용기와 결단력이 있어야만 저 자신이 가진 것이라도 지킬 수 있다. 최고일 때 미련 두지 말고 만족하라는 의미이다. 좀 더 먹고 싶다 했을 때 손길을 놓는 게 건강법의 비방이다.

나훈아가 마지막 콘서트를 준비하면서 이런 글을 공지했다. ‘여기까지 왔습니다. 한발 또 한발 걸어온 길이 반백년을 훌쩍 넘어 오늘까지 왔습니다.

(중략)

세월의 숫자만큼이나 가슴에 쌓인 많은 이야기를 다 할 수 없기에 “고맙습니다!” 라는 마지막 인사말에 저의 진정과 사랑 그리고 감사함을 모두 담았습니다.’

(하략)



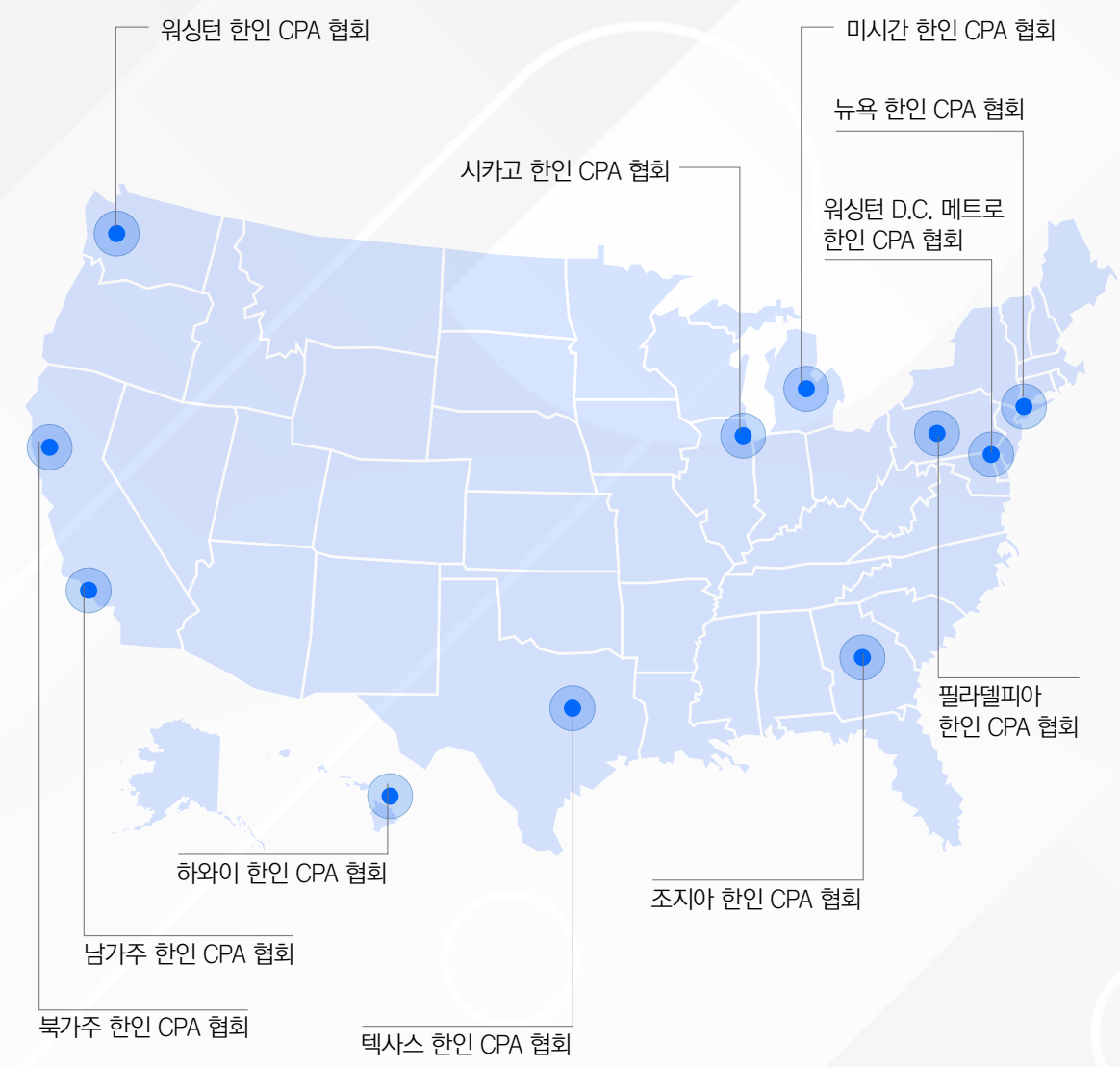


미주한인공인회계사 총연합회
 KOREAN AMERICAN SOCIETY OF
 CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS

DIRECTORS

오영균 (1대 회장) / 장봉섭 (5대 회장) / 서원부 (6대 회장) / 이상민 (8대 회장) / 송재선 (9대 회장) / 김윤중 (10대 회장)
 최찬희 (11대 회장) / 최병렬 (12대 회장) / 김윤한 (13대 회장) / 김용배 (14대 회장) / 손성훈 (15대 회장) /
 나은숙 (16대 회장) / 김원철 (17대 회장) / 최만섭 (당연직) 현 회장 / 박운서 (당연직) 현 사무총장 /
 정동승 (당연직) 현 텍사스 회장 / 장명선 (당연직) 현 재무 / 김영돈 (당연직) 현 뉴욕 회장 /
 송준재 (당연직) 현 Washington D.C.Metro 회장 / 음기중 (당연직) 현 아틀란타 회장 / 이용준(당연직) 현 남가주 회장 /
 박형춘(당연직) 현 시카고 회장 / 정세계(당연직) 현 워싱턴 회장 / 박희중(당연직) 현 필라델피아회장

KASCPA 지역협회



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 이병향 2대 회장 취임
- 2000년 11월 제1회 국제학술대회개최 (서울의 한국회계원장 김일섭 CPA 초청) (LA-JJ Grand Hotel) 전미주한인 CPA 주소록 발간
- 2001년 9월 911 사태로 계획된 세미나 중단
- 2002년 11월 제2회 학술대회 개최 (LA-CCCGolf Club)
- 2003년 1월 조용직 3대 회장 취임
- 2003년 11월 제3회 학술대회 개최 (Las Vegas, MGM Hotel)
- 2004년 11월 제4회 학술대회 개최 (Hawaii, Radisson Prince Hotel)
- 2005년 1월 호민선 4대 회장 취임
- 2005년 9월 제5회 학술대회 개최 (New York, NY)
- 2006년 9월 제6회 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 (한국공인회계사협회 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 김유족 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 19월 최병렬 12대 회장 취임
- 2016년 9월 제 16회 학술대회 개최 (Washington, DC)
- 2017년 1월 김윤환 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 학술대회 개최 (Chicago, IL)
- 2020년 1월 나은숙 16대 회장 취임
- 2020년~2021년 팬데믹으로 인해 계획된 세미나 연기
- 2022년 8월 제20회 학술대회 개최 (Seattle, WA)
- 2023년 1월 김원철 17대 회장 취임
- 2023년 11월 제21회 학술대회 개최 (San Jose, Costa Rica)
- 2024년 1월 최만섭 18대 회장 취임
- 2024년 9월 제22회 학술대회 개최 (Dallas, Texas)

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 상품과 절세전략을
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.



- 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
- Orange County Office** 6281 Beach Blvd., Suite 303, Buena Park, CA 90621

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. TC136076(0923)3