



Korean American
Certified Public Accountants
Society of Southern California
Since 1983

2025-2026

 **KACPA**
JOURNAL

남가주한인공인회계사협회

Vol. **27**

Independent Life Insurance Reviews for Tax Professionals



PROTECT YOUR CLIENTS AND YOUR PRACTICE with independent, tax-literate analysis. Fiduciary partnership.



Why this matters

- ▲ Clients are sold—often without fiduciary duty—creating gaps and tax surprises.
- ▲ MECs, loans, 1035s, ILITs, basis tracking—small illustration errors become big problems.
- ▲ If you don't lead with education, a salesperson will—and can pull the client away.



What you get

- ▲ Independent review (WL, IUL, VUL, Term, riders, annuities)—no product sales.
- ▲ Stress tests with conservative assumptions; lapse/MEC/loan risk mapping.
- ▲ LIR 28-Point Review Checklist, Client-ready summary + review report.



How we work with you

- ▲ Brief intake (10–15 min); we are apart of your TEAM!
- ▲ Gather docs; run scenarios; document risks and tax impacts.
- ▲ You deliver the recommendation or we can do it on your behalf; your relationship always stays central.

Common issues - not including limited or biased toward certain products

- ⚠ IUL/VUL maxed return-illustration; loan-heavy designs with quiet lapse risk.
- ⚠ Whole Life premiums misaligned with cash-flow; unrealistic dividends.
- ⚠ Term conversion windows missed; ownership/beneficiary errors (incl. ILITs).
- ⚠ 1035s pitched for “better/best” without clear cost-benefit, basis, or comparative analysis.
- ⚠ MEC/loan taxation surprises; wash loans turning taxable; basis confusion.
- ⚠ Buy-sell & key-person funding gaps; premium financing sold on best-case projections.



Who we are

We are fee-based fiduciaries led by Attorney James G. Burns, JD, LL.M, TEP®, and Licensed Life Insurance Analyst John D. Nguyen, EA, CLU®, ChFC®. Our leadership team of specialists collectively possesses over 150 years of experience in the life insurance industry. At Life Insurance Review (LIR), our focus is on empowering consumers and representing their best interests!



Partner with us!

Be the Fiduciary Your Clients Deserve — Lead with Competence. Work with us, a licensed Life Insurance Analyst firm.

lifeinsurancereview.com/taxpros

partners@lifeinsurancereview.com



Compliance & Commitments

- ✔ No product sales without your approval; no cross-marketing to your clients.
- ✔ White-label deliverables; your firm remains primary advisor.
- ✔ Fully transparent; clear documentations for your file.

CREATING STRONGER COMMUNITIES, ONE CONNECTION AT A TIME.

For more than four decades, we've partnered with communities and businesses to achieve lasting success. We are defined by our commitment to building strong relationships, one customer at a time. At Hanmi Bank, we believe in the power of community. Let's build a brighter future together.





당신이 걸어온대로. 당신이 바라보는대로.

당신의 삶과 금융적 니즈를 이해하고, 내일의 목표에 함께합니다.
대형은행의 든든함과 서비스 안에, 당신을 향한 존중을 담습니다.

최고의 금융서비스로 당신을 존중합니다



KACPA 남가주한인공인회계사협회

Since 1983

Korean American Certified Public Accountants Society of Southern California
3010 Wilshire Blvd., Unit 313, Los Angeles, CA 90010 | kacpa@kacpa.org | www.kacpa.org



Mission

"Maintain high professional standards and support our members and the community at large."

Purpose

The Society is established to advance the profession of accountancy in the State of California;
to encourage the maintenance of high professional standards for the certified public accountant;
to cultivate a cordial relationship among practicing accountants;
to promote a better understanding of the services rendered by certified public accountants;
to act in a representative capacity for the profession;
and to take an active part in the events and activities to be hosted by the LA Chapter of California Society of Certified Public Accountants.

Vol.27 | 2025-2026

KACPA Journal

1 Part. I From Colleagues



Trifecta Wealth : Supercharging Returns with OBBBA's New Rules on Cost Segregation, Bonus Depreciation & OZs Phillip Son <i>CPA</i>	12
Peer Review Andrew Choi & Sung Bum Cho <i>CPA</i>	16
AI 시대, 세무 회계사의 생존과 진화 : 위기를 기회로 바꾸는 전략 Young Min Kim <i>CPA</i>	24
The "One Big Beautiful Bill Act" Is Law : A CPA's First Look at Sweeping 2025 Tax Changes Sally Kim <i>CPA</i>	28
당신의 법적 방패 : 한미 조세조약이 이중과세의 닢을 해결하는 방법 — 한국에서 수입이 있는 미국 납세자의 세금 딜레마 Dongwan D. Chong <i>CPA</i>	32
The S Corp Advantage : More Protection, More Profit Kathy Kim <i>CPA</i>	36
The IRS AI & Tech Revolution : Audit and Collection Enforcement Changes & Defense Strategies James M. Cha <i>CPA</i>	38
나눔의 유산을 설계하다 : 2025년 비영리단체 & Private Foundation 가이드 Soh Yun Park <i>CPA</i>	42
'까작까작', 25년차 프로의 심장박동 소리 Jack Lee <i>CPA</i>	44
요식업 불황 탈출을 위한 6가지 절세 비법 Peter M. Sohn <i>CPA</i>	48

2 Part. II From invited Authors

Advanced Tax & Retirement Strategies for High-Income Clients Why CPA Should Care Justin Lee <i>Principal Financial Advisor Cash Balance Plan Specialist</i>	50
The One Big Beautiful Bill and Your Real Estate Tax Jackpot Mihwa Yi <i>Real Estate Agent</i>	54
공간에서 성능으로 : CPA의 시대, AI 물류센터의 가치를 다시 쓰다 Skyy Choi <i>Ph.D. in Real Estate</i>	58
Outsmart the Sales Pitch : Elevate Your Practice With Independent Life Insurance Reviews John Nguyen <i>EA, CLU®, ChFC®</i>	62
Tax Court Tactics : Case -Based Strategies for IRS Appeals Success Arnold van Dyk <i>Esq.</i>	66
Deferred Compensations : Employer Funded Supplemental Executive Retirement Plan (SERP) and Employee Funded Deferred Income Plan (DIP) Ryan (Insun) Song <i>Financial Services Professional</i> Seungjin "Gene" Seok <i>MBA, ChFC®, AIF®</i>	70
Pension combo plan design Joseph M. Kim <i>IRS Enrolled Actuary</i>	74
401(k) Fiduciary 책임, 더 이상 선택 아닌 의무 : 기업주가 반드시 알아야 할 법적 의무 규정 Brian Lee <i>CEO, Allmerits Asset, LLC</i>	82
Risk Management and Your Retirement Savings Plan Jongsik Kim <i>FSCP®, FSS, LUTCF®, CLTC</i>	76



3 Part. III Business Events

KACPA 43rd Installation	90
2025 KACPA Media Exposure	93
2025 KASCPA Annual Conference	94
2025 KACPA Golf Tournament	96
2025 KACPA Monthly Seminars	98
2025 KACPA Professional Mixer	100
2024 KACPA Christmas Party	102

4 Part. IV Officeholders

KACPA Past Presidents & Sitting Board of the Directors	104
2025-2026 KACPA Executive Officers	105



KACPA Journal 2025-2026

Message from the publisher



존경하는 KACPA 회원 여러분과 저널 독자 여러분,

안녕하십니까. 남가주한인공인회계사협회 회장 손 필립입니다. 이렇게 저널을 통해 인사드리게 되어 큰 영광이자 기쁜 마음입니다.

우리 협회는 오랜 시간 한인 사회와 함께 성장하며, 전문성과 봉사의 가치를 지켜왔습니다. 회계사라는 직업은 단순히 숫자를 다루는 일을 넘어, 사람과 사회를 연결하고 신뢰를 세워가는 중요한 역할을 맡고 있습니다. 저는 회장으로서 이러한 소명을 잊지 않고, 협회가 더욱 신뢰받는 전문 단체로 자리매김 할 수 있도록 최선을 다하겠습니다.

하지만 동시에 저는 협회가 딱딱한 조직이 아니라, 회원들이 함께 웃고 즐길 수 있는 따뜻한 공동체가 되기를 바랍니다. 회계사라는 이름이 무겁고 진지하게만 들릴 수 있지만, 사실 우리 삶 속에서 가장 가까이, 그리고 유쾌하게 만날 수 있는 사람들 또한 바로 우리 CPA들입니다. 협회가 여러분에게는 든든한 울타리이자, 언제든지 편하게 찾아와 소통할 수 있는 '친구 같은 공간'이 되었으면 합니다.

앞으로 협회는 첫째, 회원들의 전문 역량 강화를 위해 다양한 교육과 교류의 장을 마련하고, 둘째, 차세대 회계사들을 적극 지원하며, 셋째, 한인 커뮤니티와 더 긴밀히 협력하여 사회 전체가 신뢰할 수 있는 단체로 발전할 것입니다.

회원 여러분의 참여와 관심이 협회의 힘입니다. 앞으로도 함께 걸으며, 때로는 진지하게, 또 때로는 웃음으로 힘을 보태며, KACPA가 더 큰 도약을 이뤄가기를 기대합니다.

항상 변함없는 성원에 감사드리며, 여러분 가정에 건강과 행복이 가득하시기를 기원합니다.



남가주한인공인회계사협회 회장
KACPA President 손 필 립

Trifecta Wealth : Supercharging Returns with OBBBA's New Rules on Cost Segregation, Bonus Depreciation & Opportunity Zone

최근 세법 개정으로 2025년 1월 20일 이후 자산에 대해 100% 보너스 감가상각이 영구 복원되며, 비용분리 (Cost Segregation)를 활용한 초기 절세 효과가 크게 강화되었습니다. 또한 Opportunity Zone(OZ) 프로그램도 영구화되어 장기 보유 시 기준가(step-up) 혜택이 계속 적용됩니다. 이번 변화들은 부동산 투자자의 현금흐름 개선과 장기 세금 전략 수립에 매우 유리한 환경을 만들어 주고 있습니다.

비용분리란 동산 또는 부동산을 취득하거나 건물등을 건설 또는 재건축 할때 발생하는 모든 비용 (토지 비용 제외)관련 엔지니어링 분석을 통하여 (engineering analysis) 재할당 하여 보다 빠른 감가상각(accelerated depreciation)을 할 수 있도록 도와주는 연구 방법입니다. 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.

일반적으로 건물자산은 정액법 (Straight-line Method) 을 통하여 건축물의 기준내용연수에 따라 매년 일정한 감가상각액이 정해지게 됩니다. 감가상각 내용연수는 아파트나 콘도같은 주거용 부동산이라면 27.5년, Retail, Warehouse, 호텔이나 모텔같은 상업용 부동산이라면 39년 입니다. 하지만 Cost Segregation 을 한다면 일반적으로 27.5년 또는 39년 동안 감가상각 되는 부동산 자산들을 5/7/15년 으로 Accelerated Depreciation 을 할수 있습니다.

Time Value of Money

같은 금액을 39년동안 비용처리 하는것과 5년동안 비용처리하는것이 시간의 차이가 나지만 결과적으로 공제되는 총 금액은 같습니다. 하지만 현명한 분이라면 화폐의 시간가치도 같이 고려해야합니다. 화폐는 동일한 금액이라 하더라도 시간에 따라 가치는 다릅니다. Cost Segregation은 현재 낼 세금을 줄이고 cash flow를 늘려서time value of money 를 창출합니다. 예를 들어 같은 세금을 매년 \$100,000 씩 향후 10년간 낸다고 하면 \$1,000,000 이 됩니다. 부동산을 소유하신 분이 Cost Segregation 을 통해서 절세를 하셔서 향후 4년간 세금을 안낸다고 가정하면 \$400,000 의 절세를 하고 5년째부터는 \$166,666의 세금을 내시게 된다고 하면 이분은 tax planning 으로 5년째에 다시 부동산을 사시는것을 고려할수 있습니다. 모인 현찰로 5년째에 다시 부동산을 사셔서 Cost Segregation 을 하신다면 세금을 줄이거나 안 낼 수도 있습니다. 이렇게 부동산 세법 전략으로 자산을 안전하고 빠르게 늘려서 향후 더 많은 수익창출을 기대하는 것 입니다.

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 있고 2023년도부터 매년 20%씩 줄어들어왔습니다. 2024년도에는 bonus depreciation이 60% 였습니다. 이법이 Trump Administration 의 OBBBA 법에의해 2025년 1월 20일부터 다시 100%로 영구적으로 바뀌었습니다. 즉, 건물을 제외한 재분류된 자산은 5년, 7년, 또는 15년에 걸쳐 감가상각 하는 대신 100% 전액 상각하여 과세소득을 크게 줄일 수 있습니다.

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 12/31/2022	1/1/2023 to 12/31/2024, 1/19/2025 and 1/20/2025
Qualified Leasehold Improvement (QLI)	15 year depreciation - bonus depreciation (50%)	15 year depreciation - bonus depreciation (100%)	15 year depreciation - bonus depreciation (100%)	15 year depreciation - bonus depreciation (80, 60, 40% and back to 100%)
Qualified Improvement Property (QIP)	39 year depreciation - bonus depreciation (50%)	15 year depreciation - bonus depreciation (100%)	15 year depreciation - bonus depreciation (100%)	15 year depreciation - bonus depreciation (80, 60, 40% and back to 100%)
Bonus Depreciation for equal or less than 20-year assets	50%	100%		80% in 2023 and 60% in 2024, 40% in 1/1/2025 - 1/19/2025, and 100% from 1/20/2025
Bonus Depreciation applies	Only to the new improvements (No acquired properties)	Acquired properties & new improvements		Acquired properties & new improvements
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.		

주식투자와는 다르게 부동산 투자는 은행을 통한 leverage를 이용해 투자금액보다 더 큰 자산을 구입할수 있고 또한 주식에서 할수 없는 감가상각을 통해 절세 혜택 또한 마련해 주고 있습니다. 그 중 가장 큰 세금 혜택을 주는 수단은 Cost Segregation 을 통해 보너스 감가상각을 이용하는것 입니다. 이방법은 투자자에게 최대한의 절세 혜택과 현금의 흐름을 극대화 할 수 있을 것입니다. 또한 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.

주요 변경 - 100% 보너스 감가상각 (Bonus Depreciation)

OBBBA를 통해 2025년 1월 19일 이후에 취득되고 서비스된(placed in service) 자산에 대해서는 보너스 감가상각 100%를 영구적으로 복구 및 확정하였습니다. 보너스 감가상각 대상이 되는 자산은 여전히 "qualified property" 요건을 충족해야 합니다. 일반적으로 20년 이하의 회수기간 자산(tangible personal property 등)이 대상입니다.

추가로, OBBBA는 "Qualified Production Property (QPP)" 라는 범주를 도입하여 일정 요건을 만족하는 비주거용 (non-residential real property) 부동산 요소에 대해서도 100% 보너스 감가상각을 허용하는 옵션을 신설하였습니다. 이 QPP 제도는 2025년 1월 20일 이후 건설이 시작되어야 하고("begin construction"), 2030 또는 2031년 이전에 서비스되어야 한다는 조건이 있습니다. 단, 자산 취득 계약(binding contract)이 2025년 1월 19일 이전에 체결된 경우에는 해당 자산은 보너스 감가상각 100% 적용 대상이 되지 않을 수 있다는 전환 규정이 존재합니다. 또한, 보너스 감가상각의 대상 제외 항목이나 제한도 존재하며, 일부 건축물(지붕, HVAC, 비주거용 건물의 구조적 요소 등)은 보너스 감가상각의 적용 대상이 아닐 수 있습니다.



Qualified Opportunity Zone (기회구역, QOZ / OZ)

OBBBA 덕분에 Opportunity Zone 프로그램이 영구화(permanent) 되었습니다. 즉, 기존의 유예(sunset) 규정이 제거되었습니다. 앞으로 OZ 지구 지정은 10년 간격의 재지정(cycle) 방식으로 운용됩니다. 예컨대 2027년 1월 1일부터 새로운 OZ 지구 지정을 시작하고, 이후 10년마다 재지정하는 구조입니다.

OZ 투자 관련 혜택도 일부 조정됩니다 :

투자 후 5년 보유 시 이익 중 일부에 대한 basis step-up (기준가 인상)이 영구화되어 최대 10%까지 부여됩니다 (즉, 7년 때 추가 5% 인상은 제거됨). 원래 OZ 프로그램의 수익 인식 유예(deferral) 기간 등이 일부 변경될 예정입니다. 다만, OZ 프로그램의 새 기준 지구 지정 요건이 강화됩니다 (예: 저소득 지역 요건이 더 엄격해짐) OZ 사업 자산 내 감가상각 또는 비용분리 전략과 보너스 감가상각의 결합 가능성이 더욱 중요해졌습니다.



Phillip Son CPA
phillipsoncpa@gmail.com

Peer Review



As licensed CPAs, we are entrusted with the responsibility of upholding the highest standards of professionalism, integrity, and technical competence. One of the cornerstones of quality assurance in our profession is the peer review process. Administered through state societies under the oversight of the AICPA and relevant state boards of accountancy, peer review plays a critical role in ensuring that firms engaged in performing any accounting and auditing services maintain compliance with professional standards.

➤ Purpose of Peer Review

The primary purpose of a peer review is to enhance the quality of a CPA firm's accounting and auditing practice. It provides an independent evaluation of whether a firm's system of quality control is suitably designed and operating effectively. More than a compliance requirement, peer review is an opportunity for firms to gain valuable insights, promote accountability, and improve service delivery to clients and the public.

➤ Who Is Subject to Peer Review?

CPA firms that perform any accounting and auditing engagements under the Statements on Auditing Standards (SASs), Statements on Standards for Accounting and Review Services (SSARSs), or Statements on Standards for Attestation Engagements (SSAEs), Government Auditing Standards, Audits of non-Securities and Exchange Commission (SEC) issuers performed pursuant to the standards of the Public Company Accounting Oversight Board (PCAOB) are required to undergo a peer review.

Key examples of engagements subject to peer review include:

- Financial statement audits
- Reviews and compilations
- Agreed-upon procedures
- Examinations of internal controls

Firms that do not perform any of these services are typically exempt but may voluntarily participate.

➤ The Peer Review Process

There are two types of peer reviews:

- 1 **System Review** - For firms performing audits or other attest engagements that require an understanding and evaluation of the firm's system of quality control.
- 2 **Engagement Review** - For firms that only perform SSARS or SSAE engagements without audits.

➤ Procedures typically include:

- Evaluation of firm policies and procedures
- Review of selected engagements for conformity with professional standards
- Assessment of independence and ethical considerations
- Interviews with partners and staff
- Recommendations for improvement, if applicable

The review is conducted by a qualified peer reviewer or review team, typically from a firm with similar industry experience.

➤ Final Outcome and Reporting

The result of a peer review is communicated through a Peer Review Report, which includes one of the following ratings:

- **Pass** - No findings or deficiencies
- **Pass with Deficiencies** - Some issues identified, but overall system is functional
- **Fail** - Significant deficiencies in compliance or quality control

➤ Important Peer Review Findings: MFCS and FFCS

During the peer review, the following flags may be used:

- **MFCS (Matter for Further Consideration by the System/Engagement Reviewer):**
A reviewer identifies a potential issue that needs additional evaluation. It may lead to a formal finding or be resolved without action.
- **FFCS (Finding for Further Consideration by the Report Acceptance Body - RAB):**
A formal deficiency or significant deficiency identified by the peer reviewer is submitted to the administering entity's RAB. The RAB may request a corrective action plan, monitoring, or even a follow-up review.

These designations promote due diligence and transparency in the review process and ensure consistency in how findings are resolved and reported.

Peer review results are submitted to the AICPA and, where applicable, state boards of accountancy. Many states require public disclosure of peer review reports, particularly for firms issuing audit reports.



➤ Other Key Considerations

- **Frequency:** Peer reviews are required every three years.
- **Preparation:** Firms are encouraged to maintain updated quality control documentation, monitor independence rules, and conduct internal inspections between peer reviews.
- **Ethical Duty:** The peer review process underscores the CPA's duty to the public interest, reinforcing a culture of quality and ethics.

➤ Best Practices for a Successful Peer Review

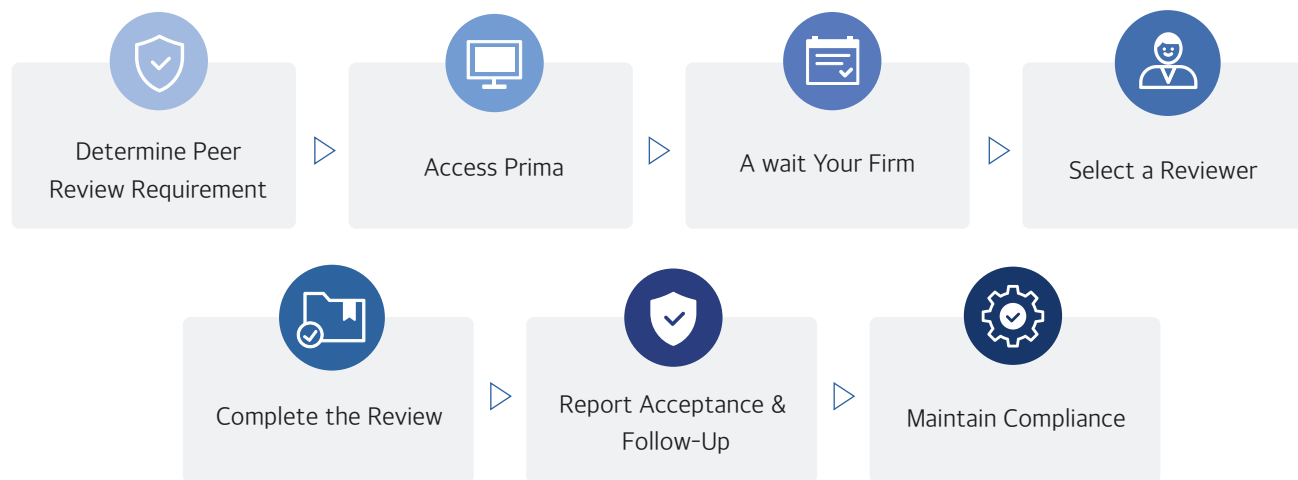
- **Maintain a Written Quality Control Document** - Even small firms benefit from a formalized system.
- **Stay Updated on Standards** - Frequent changes in GAAS, SSARS, and SSAE standards require ongoing education.
- **Conduct Internal Inspections** - Periodic self-reviews help identify weaknesses early.
- **Engage Reviewers with Experience in Small Firm Practice** - This ensures both compliance and practical relevance.

At [SBC Accountancy Corporation](#), we've also had the opportunity to serve as peer reviewers for firms providing compilations without disclosures. Participating in the process from both sides — reviewer and reviewee—has further highlighted for us the value of continuous improvement and professional accountability.

➤ Initiating a Peer Review Through AICPA PRIMA

For CPA firms subject to peer review requirements, the AICPA's PRIMA (Peer Review Integrated Management Application) system is the central platform used to manage the peer review process. Below is a step-by-step outline of how to begin and navigate the peer review process through PRIMA:

Steps to Peer Review Enrollment



Step 1 Determine Peer Review Requirement

You need a peer review if you perform any accounting and auditing services using the following professional standards:

- Statements on Auditing Standards (SASs)
- Statements on Standards for Accounting and Review Services (SSARS)*
- Statements on Standards on Attestation Engagements (SSAEs)
- Government Auditing Standards
- Audits of non-Securities and Exchange Commission (SEC) issuers performed pursuant to the standards of the Public Company Accounting Oversight Board (PCAOB)
- If required, firms must enroll in the AICPA Peer Review Program within one year of their first engagement and the peer review must be accepted within 18 months after first engagement or three years since your last peer review.

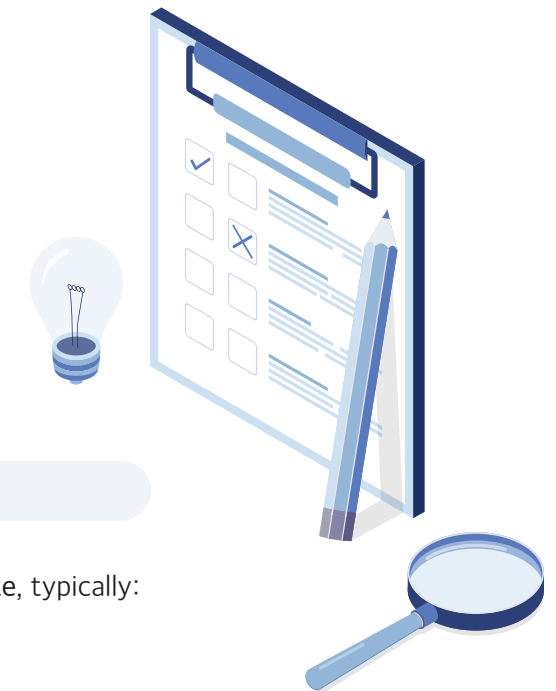
Step 2 Access PRIMA

Visit the AICPA Peer Review homepage: www.aicpa.org/peerreview

- Search for PRIMA to access the Peer Review Program
- Log in to the PRIMA system using the AICPA credentials of a designated Firm Administrator

Step 3 Enroll Your Firm

- Select “Enroll My Firm” in PRIMA.
- Complete the Peer Review Enrollment Form, including:
 - Type of services offered
 - Highest level of service
 - Date of first attest engagement
 - Contact and firm information



Step 4 Await Review Due Date

- After enrollment, PRIMA will assign a peer review due date, typically:
 - 1 year from the date of the first attest engagement

Step 5 Select a Reviewer

- Use PRIMA to request and select an approved peer reviewer or team from the AICPA reviewer database
- Firms can select a peer reviewer from any state
 - https://peerreview.aicpa.org/reviewer_search.html

Step 6 Complete the Review

- Reviewer will provide a copy of the Engagement Letter. The Firm must sign the engagement letter and the executed letter must be provided back to the Reviewer.
- Provide the reviewer with copies of both the Firm and Individual CPA license.
- Complete Appendix A 'Engagement Summary Form' with the number of engagements performed and level of service provided. Once completed, provide it to the Reviewer to make selections on which engagements to perform the Peer Review on.
- Provide the Reviewer with access to engagement documentation, quality control policies, and requested materials (e.g., Engagement Profile Form, Financial Statements, Reports, and Client Engagement Letters)
- The reviewer conducts the peer review, typically including:
 - Interviews with key personnel
 - Evaluation of selected engagements
 - Assessment of quality control systems (System Review) or engagement compliance (Engagement Review)

Step 7 Report Acceptance and Follow-Up

- Based on the Peer Review conducted, the Reviewer will assess to provide a rating as follows: pass, pass with deficiencies, or fail.
- Reviewer will provide a Representation Letter that must be signed and returned back to the Reviewer.
- The reviewer will provide a Peer Review Report outlining the results of the Peer Review
- The administering entity's Report Acceptance Body (RAB) evaluates and issues a final determination
- If deficiencies are noted, the firm may need to:
 - Submit a Corrective Action Plan
 - Undergo monitoring or follow-up review
 - Complete additional continuing education

Step 8 Maintain Compliance

- Firms must complete peer reviews every three years
- Any change in services (e.g., beginning to offer reviews or audits) must be updated in PRIMA
- Firms must retain documentation and maintain their system of quality control

Conclusion

Participating in peer review is not merely a regulatory obligation — it is an affirmation of a firm's commitment to professional excellence. In a landscape of increasing complexity and scrutiny, embracing the peer review process helps CPA firms remain resilient, reputable, and responsive to the needs of clients and stakeholders alike.

*Taking these steps will help ensure your firm is well-positioned for a successful peer review. Peer review 와 관련된 문의 사항은 SBC Accountancy CorporaTion 의 파트너 Sung Bum Cho, CPA & Andrew Choi, CPA 에 문의 하시기 바랍니다.



Andrew Choi CPA
jinyounc057@gmail.com



Sung Bum Cho CPA
sungbumhocpa@gmail.com

AI 시대, 세무 회계사의 생존과 진화 : 위기를 기회로 바꾸는 전략

AI 시대의 개막은 전문직인 회계사에게 위기가자 기회입니다. 많은 매체에서 회계사가 AI에 의해 대체될 가능성이 있다고 언급하지만, 실제로는 AI가 일상 업무를 자동화하고 회계사가 더 높은 가치를 창출할 수 있는 '자문가'로 나아가도록 도와준다는 보고가 늘고 있습니다. AI는 회계사의 역할을 없애는 것이 아니라, 역량을 강화하고 업무의 본질을 바꾸는 도구입니다. 막연한 두려움보다는 성장형 사고(Growth Mindset)로 이 흐름에 동참할 때, 우리는 AI 시대에도 살아남을 수 있을 뿐 아니라 한 단계 더 진화할 수 있습니다.

AI 시대의 개막은 사회 전반에 걸쳐 거대한 변화를 예고하고 있으며, 특히 전문직의 미래에 대한 깊은 성찰을 요구하고 있습니다. 특히, 우리 회계사 직업은 AI에 의해 대체될 가능성이 높은 직업군으로 여러 매체에서 단골로 언급되곤 합니다. 아마 많은 동료 및 선배 회계사님들께서도 이러한 소식을 심심치 않게 접하시며, 다가올 변화에 대한 위기감을 더욱 피부로 느끼고 계실 것이라 생각합니다.

이러한 위기감은 더 이상 막연한 미래의 이야기가 아닙니다. 이미 미국 최대의 세금 신고 소프트웨어인 '터보택스(TurboTax)'는 AI 기술을 적극적으로 도입하여 사용자 질문에 실시간으로 답하고 서류를 분석하는 등 전문 서비스의 영역을 넘보고 있습니다. 뿐만 아니라, 이제는 우리의 고객들조차 ChatGPT와 같은 범용 AI를 통해 기본적인 세무 지식을 문의하고 답변을 얻는 시대가 되었습니다. 하지만 이 거대한 변화의 물결을 위협으로만 받아들여야 할까요? 저는 오히려 AI가 단순 반복 업무를 자동화하고, 우리가 더 높은 가치를 창출하는 '자문가(Advisor)'로서의 본질적인 역할에 집중할 수 있도록 돕는 강력한 도구가 될 수 있다고 믿습니다.

이 글에서는 AI 기술의 현주소를 짚어보고, 우리 세무 회계사들이 AI를 어떻게 이해하고 활용하여 미래의 경쟁력을 확보할 수 있을지에 대한 현실적인 전략과 구체적인 도구들을 공유하고자 합니다.

1. 위기에서 기회로: AI를 통한 업무 패러다임의 전환



AI의 위협에 맞서 세무 회계사가 나아가야 할 방향은 명확합니다. 바로 AI가 대체하기 어려운 고급 컨설팅과 고부가가치 세무 업무로 전문성을 이동하는 것입니다. 하지만 상속, 증여, 국제 조세, M&A 관련 세무 자문 등 고부가가치 영역 역시 이미 치열한 경쟁 시장이라는 점을 간과해서는 안 됩니다. 결국 해답은 AI를 활용한 압도적인 생산성 향상에 있습니다. 과거에 하루 10건의 업무를 처리했다면, 이제는 AI라는 강력한 도구를 활용해 12~13건, 혹은 그 이상을 처리하며 확보된 시간과 에너지를 고부가가치 업무에 투자하는 선순환 구조를 만들어야 합니다.

2. 세무 전문가를 위한 AI: 생성형 AI의 이해와 선택



그렇다면 어떤 AI를 어떻게 활용해야 할까요? 현재 가장 주목받는 것은 단연 생성형 AI(Generative AI), 그중에서도 대규모 언어 모델(LLM) 기반의 AI입니다. LLM은 방대한 텍스트 데이터를 학습하여 사용자의 질문 의도를 파악하고, 가장 논리적이고 적합한 답변을 텍스트로 생성하는 모델입니다. 세법(Tax Code) 및 관련 규정(Regulation)이 대부분 텍스트 기반으로 구성되어 있어, 방대한 법률 문서를 학습하고 사용자의 질문 의도에 가장 부합하는 정보를 찾아내는 데 탁월한 능력을 보이기 때문에 세무 전문가에게 가장 적합한 형태의 AI라고 할 수 있습니다. 현재 시장에는 다음과 같이 다양한 AI 서비스가 존재하며, 이를 목적에 맞게 이해하고 선택하는 것이 중요합니다.

- 1) 범용 생성형 AI : 가장 유명한 OpenAI의 ChatGPT를 비롯해 Google의 Gemini (구 Bard), Anthropic의 Claude, Meta의 Llama 등 범용적으로 활용 가능한 강력한 모델들입니다.
- 2) 세무/법률 특화 AI :
 - ▶ Blue J : 판례와 세법 데이터를 머신러닝으로 학습하고 자연어 처리 기술을 접목해 감사 및 세법 규정 분석에 높은 신뢰도를 보이는 서비스입니다. 연간 구독료가 약 \$1,500 수준으로 알려져 있으며, 세무뿐만 아니라 법률 정보까지 제공합니다.
 - ▶ TaxGPT, Ask Blue J 등 : 특정 분야에 초점을 맞춘 서비스들로, 대부분 범용 생성형 AI의 API를 기반으로 자체 데이터를 결합하거나 특정 목적에 맞게 미세조정(Fine-tuning)한 형태입니다.
- 3) 주요 회계법인 및 소프트웨어 기업의 AI 솔루션 :
 - ▶ Big 4 (EY, PwC, KPMG, Deloitte) : 각 회계법인들은 자체 데이터를 활용해 AI 기반 세금 규정 준수, 리스크 관리, 데이터 분석 솔루션을 앞다투어 출시하고 있습니다.
 - ▶ 주요 소프트웨어 기업 (Intuit, Thomson Reuters, Avalara 등) : TurboTax, QuickBooks, ONESOURCE 등 기존 회계/세무 소프트웨어에 AI를 접목하여 공제 항목 추천, 데이터 감사, 규정 준수 자동화 등의 기능을 강화하고 있습니다.

이처럼 수많은 기업이 AI 시장에 뛰어드는 현상은 한 가지 중요한 사실을 시사합니다. 바로 '데이터의 중요성'입니다. 공개된 정보를 기반으로 하는 현재의 생성형 AI 기술 수준을 넘어, 앞으로는 양질의 독점 데이터(Proprietary Data)를 얼마나 많이 보유하고, 이를 어떻게 가공하여 AI 모델에 학습시키느냐가 서비스의 성패를 가를 것입니다. Palantir와 같은 데이터 분석 전문 기업이 각광받는 이유도 여기에 있습니다. 이는 회계, 세무, 감사 업계의 미래가 데이터 경쟁력에 달려있음을 의미합니다.

이러한 데이터 중심의 패러다임 전환은 개인 및 소규모 사무소를 운영하는 세무 회계사들에게 중요한 질문을 던집니다. 거대 자본과 달리, 우리에게도 독점적인 대규모 데이터가 부족하기 때문입니다. 따라서 우리는 양질의 데이터가 어디에 있는지 파악하고, 이를 확보하기 위한 전략을 모색해야 합니다. 현재로서는 IRS 규정이나 판례와 같은 공개된 데이터 외에 활용할 수 있는 자원이 제한적입니다. 이는 우리 개인 세무 회계사들이 연합하여 공동의 데이터 자산을 구축하거나, 익명화된 데이터를 공유하는 플랫폼을 형성하는 등의 새로운 협력 모델을 진지하게 고민해야 할 시점임을 시사합니다.



3. AI 활용 극대화 전략 : '프롬프트 엔지니어링'과 실용적 도구

"특화된 유료 AI 서비스를 꼭 사용해야 하는가?"라는 질문에 대한 답은 "아니오, 프롬프트(Prompt) 명령어만 잘 사용하면 범용 AI로도 충분히 강력한 결과를 얻을 수 있다"입니다. 프롬프트 엔지니어링이란 AI에게 원하는 결과를 얻어내기 위해 질문이나 명령을 구조화하고 최적화하는 기술을 의미합니다.

예를 들어, 단순히 '인적 공제액이 얼마야?'라고 질문하면 AI는 사용자의 위치나 사용하는 언어를 추정하여 일반적인 답변을 내놓습니다. 하지만 답변의 정확성을 비약적으로 높으려면 다음과 같은 방법을 사용해야 합니다.

- ▶ 출처 지정 : "미국 연방 국세청(IRS) Publication 501 문서를 참고해서 2025년 기준 인적 공제액(Personal Exemption)과 표준 공제액(Standard Deduction)을 알려줘." 와 같이 신뢰할 수 있는 정보의 출처를 명시하면, AI는 해당 문서를 기반으로 정확한 답변을 생성합니다. 부정확한 정보가 넘쳐나는 Reddit이나 일반 커뮤니티의 정보를 배제하고, IRS, CDTFA 등 공신력 있는 기관의 웹사이트나 규정집을 지정하는 습관이 중요합니다.
- ▶ 자료 업로드 : 보유하고 있는 규정집이나 판례 PDF 파일을 직접 업로드한 후, 해당 문서의 내용에 기반하여 질문에 답하도록 요청하는 것도 매우 효과적인 방법입니다.

이러한 프롬프팅 기술에 익숙해지는 것만으로도 범용 AI를 나만의 세무 전문 비서처럼 활용할 수 있습니다.

더 나아가, 여러 AI 모델을 동시에 비교하거나 브라우저, 이메일 등 일상 업무에 AI를 완벽하게 통합하고 싶다면 Monica AI나 Merlin AI와 같은 브라우저 확장 프로그램(Extension) 사용을 추천합니다.

이 도구들이 제공하는 가장 혁신적인 장점은, 하나의 질문을 입력하면 ChatGPT, Gemini, Claude 등 여러 주요 AI 모델의 답변을 한 화면에서 동시에 비교 분석할 수 있다는 점입니다. 이는 특정 모델이 가진 편향이나 오류를 교차 검증하는 데 매우 유용하며, 나아가 각 AI의 강점과 약점을 파악하여 당면한 과업의 성격(예: 법규 분석, 이메일 초안 작성, 아이디어 도출 등)에 가장 적합한 AI를 전략적으로 선택하고 활용할 수 있는 안목을 길러줍니다.

이러한 비교 분석 기능 외에도, 일상 업무의 효율을 극대화하는 실용적인 기능 또한 강력합니다. 예를 들어, 수신된 이메일의 내용을 AI가 분석하여 '긍정적 회신', '문의하기', '거절' 등 예상 답장 목록을 제시합니다. 원하는 톤을 선택하거나 간단한 키워드만 입력하면, 전체 맥락에 맞는 완벽한 비즈니스 이메일 초안을 즉시 작성해줍니다. 또한, 한글로 작성한 이메일을 완벽한 영어 비즈니스 메일로 바꾸거나, 그 반대의 경우도 클릭 한 번으로 해결되어 언어의 장벽을 거의 느낄 수 없게 됩니다.

물론, 많은 전문가들께서 AI를 시험 삼아 사용해 보신 후 부정확한 정보에 실망하고 기존의 꼼꼼한 검토 방식으로 회귀하는 경우가 많다는 점을 잘 알고 있습니다. 현재 AI가 생성하는 정보의 정확성에 한계가 있는 것은 사실이며, 전문가의 최종 검토는 여전히 필수적입니다.

하지만 '정확성은 시간문제'라는 점에 주목해 볼 필요가 있지 않을까 생각합니다. AI 기술은 우리가 상상하는 것 이상으로 빠르게 발전하고 있으며, 모든 기술이 완성된 후에 갑자기 사용자로 뛰어들기보다, 기술의 발전과 함께 호흡하며 익숙해지는 편이 훨씬 수월할 것이기 때문입니다.

따라서 기술에 대한 막연한 회의감이나 불안감보다는, 지금부터 이 변화의 흐름에 함께해 보시는 것은 어떨까요? 아직은 미완의 기술일지라도, 산업의 성장과 함께 배우고 발전해 나간다는 '성장형 사고방식(Growth Mindset)'으로 AI를 꾸준히 경험해 보시기를 정중히 권해 드립니다.

AI를 단순한 위협이 아닌, 전문성을 한 단계 끌어올려 줄 가장 강력한 파트너로 삼는 것. 그것이야말로 격변하는 AI 시대에 우리 세무 회계사들이 생존을 넘어 한 단계 더 진화하고 성장할 수 있는 가장 현명한 길이 되리라 믿습니다.



Young Min Kim CPA

alex.ymkim@gmail.com

The "One Big Beautiful Bill Act" Is Law: A CPA's First Look at Sweeping 2025 Tax Changes

President Trump's new One Big Beautiful Bill Act delivers sweeping, long-term tax changes. The law makes key tax cuts permanent, raises standard deductions, adds temporary breaks for seniors and workers, expands family credits, and sharply increases the SALT cap.

Businesses benefit from full expensing, permanent QBI deductions, and higher Section 179 limits, while many clean-energy credits are phased out. Estate and international tax rules are also significantly updated.

[OBBBA \(One Big Beautiful Bill Act\)](#)

On July 4, 2025 President Donald Trump signed the One Big Beautiful Bill Act making sweeping permanent and temporary changes to tax law.

Individual Tax Changes

Rates & Brackets:

- Seven tax brackets (10%/12%/22%/24%/32%/35%/37%) from the 2017 Tax Cuts and Jobs Act were made permanent with enhanced inflation adjustment for 10%/12%/22% brackets. Without this provision, five out of seven marginal (individual) income tax rates will rise at the end of the year. Nine out of 10 small businesses are organized as pass-through businesses and pay regular income tax rates rather than the C-corporation rate.

Standard Deduction:

- The standard deductions for 2025 have increased to \$15,750 (single), head of household \$23,625, and married filing jointly to \$31,500 permanently, then inflation adjusted.

New Senior Deduction:

- A temporary \$6,000 deduction per taxpayer for ages 65+ will be available from 2025-2028. This deduction will phase out when modified gross income exceeds \$75K (single) or \$150K (married filing jointly).

Child Tax Credit:

- The expiring child tax credit is now permanent and increases to a \$2,200 maximum in 2026. The credit will be adjusted for inflation thereafter.
- The addition of "Trump Accounts" will give parents a \$1,000 tax-free credit for each child born between 2025-2028.

SALT Cap:

- The SALT cap for itemized deductions is being raised from \$10,000 to \$40,000 in 2025. This new cap will be adjusted for by 1% inflation each year through 2029, ending at the beginning of 2030.
- The phaseout for the increase in itemized deductions starts at \$500K MAGI.

Workforce Deductions (2025-2028):

- No tax on Tips :** From 2025-2028, qualifying individuals will be able to deduct \$25,000 annually from the federal taxable income. Qualifying individuals will typically work in occupations which rely on tips including, waiters, bartenders, and more. This deduction phases out at \$150K (single) and \$300K (filing jointly).
- Overtime :** Qualified overtime compensation can be deducted up to \$12,500 (single) and \$25,000 (filing jointly).

Deduct car loan interest:

- Car buyers could deduct up to \$10,000 annually in car loan interest payments if they buy a vehicle assembled in the U.S. This deduction will phase out between \$100K and \$150K (single) or \$200K~\$250K (filing jointly).

Business Tax Changes

R&D Expensing:

- Permanent immediate expensing has been made available for domestic research and development expenses.
- Small businesses can amend their 2022-2024 returns of up to \$31 million in gross receipts.

Bonus Depreciation:

- The 100% depreciation is now permanent. This replaces the phase-down of 40% for property after January 19, 2025.
- Increases Section 179, Small Business Expensing Cap from \$1.25 million to \$2.5 million. This will allow small businesses to fully expense business equipment purchases in the first year.
- A temporary 100% expensing for qualifying structures that start construction in 2025-2028 will be granted.

Pass-Through Deduction:

- The 20% deduction rate for qualified business income (QBI) is now permanent. The phase-out threshold on deductions for business entities like SSTBs have been increased from \$50K to \$75K (single) and \$100K to \$175K (filing jointly).
- A new \$400 minimum deduction for active participants that is adjusted for inflation is in effect.

Green Energy:

- Most Inflation Reduction Act (IRA) credits will terminate 2025-2027. This includes, but is not limited to tax credits for renewable energy production, such as solar and wind, as well as clean energy project will phase out by the end of 2025.
- Exceptions for nuclear/hydro/geothermal are being made for construction projects that begin within 12 month of the signing of the OBBBA.

Estate & International

Estate Tax Exemption:

- The lifetime gift tax exemption has been increased to \$15 million (single) and \$30M (married filing jointly) permanently, while being adjusted for inflation.
- Increases and makes permanent the Small Business Estate Tax Exemption. The new exemption thresholds will be set at \$15 million for individual filers and \$30 million for joint filers.”

International:

- GILTI (Global Intangible Low-Taxed Income) is renamed to Net CFC Tested Income (NCTI) with a new tax rate structure of 12.6% to 14% applied after foreign tax credits
- The BEAT rate increases to 10.5% while maintaining current rules that allow US tax credits to offset BEAT liability.



Sally Kim CPA
sallykimcpa@hotmail.com

당신의 법적 방패 : 한미 조세조약이 이중과세의 덫을 해결하는 방법 — 한국에서 수입이 있는 미국 납세자의 세금 딜레마

한국에서 일하거나 투자하는 미국 시민권자·영주권자들이 늘면서, 두 나라의 세법 차이로 인한 이중과세 문제가 빈번히 발생하고 있습니다. 미국은 전 세계 소득 과세제도(Global Taxation)를, 한국은 거주지 기반 과세제도 (Residence-Based Taxation) 를 적용하기 때문에 동일한 소득에 대해 양국이 동시에 과세할 수 있습니다. 이를 조정하기 위한 장치가 바로 한·미 조세조약(US-Korea Tax Treaty) 입니다. 이 조약은 어느 나라가 과세권을 갖는지 정하고, 미국에서는 Foreign Earned Income Exclusion (Form 2555) 또는 Foreign Tax Credit (Form 1116) 을 통해 세부담을 조정할 수 있습니다. 해외소득 신고는 단순한 선택이 아니라 서류의 정직함과 체계적인 조세조약 활용이 핵심입니다.

날이 갈수록 미국에 거주하시는 분들이 한국과 비즈니스를 하는 경우도 많고, 투자나 한국서 일을 하면서 양국가에 세금을 보고하면서 문제가 발생하는 경우를 종종 본다. 해외소득에 대해 어떻게 세금이 부과되는지에 대해 알아보겠다.

I. 미국 시민권자와 영주권자에게 세법은 ‘국경’을 허락하지 않는다.

미국은 전 세계 소득 과세제도(global taxation system)를 채택하고 있기 때문이다. 즉, 납세자가 어디서 돈을 벌었는지와 상관없이 미국 국세청(IRS)은 모든 소득을 신고하도록 요구한다.

반면 한국은 거주지 기반 과세제도(residence-based system)를 적용한다. 일정 기간 이상 한국에 머물며 경제활동을 하면, 한국 역시 해당 소득에 세금을 부과한다.

이로 인해 한국에서 벌어들인 소득에 대해 한국과 미국 양쪽이 동시에 세금을 요구하는 ‘이중과세(double taxation)’ 문제가 자주 발생한다.

II. 조세조약의 핵심: 어느 나라가 과세권을 가지는가

이중과세를 방지하기 위해 체결된 것이 바로 「한·미 조세조약(US-Korea Tax Treaty)」이다.

조약의 핵심은 ‘과세권 배분’이다. 즉, 동일한 소득에 대해 한국이 먼저 과세할지, 미국이 세액공제로 보전할지를 정해 놓은 일종의 국제 세법 협약이다.

예를 들어,

- 한국에서 근로소득이 발생하면 한국이 우선 과세권을 가진다.
- 미국 납세자는 해당 소득을 Form 1116 (Foreign Tax Credit)에 기입해 한국에서 납부한 세금을 세액공제 받을 수 있다.
- 이렇게 하면 미국 세금은 줄어들거나 0이 된다.

하지만 모든 소득이 이처럼 단순하지 않다. 사업소득, 임대소득, 배당·이자·양도소득 등은 각각 과세권이 달라지고, 조약의 세부 조항을 해석해야 한다.

III. “Foreign Earned Income Exclusion”과 “Foreign Tax Credit”의 선택 딜레마

한국에서 직접 근로하거나 사업을 하는 미국 납세자에게는 두 가지 주요 선택지가 있다.

1 Form 2555 (Foreign Earned Income Exclusion)

- 해외 근로소득 최대 \$126,500(2024년 기준)까지 과세에서 제외 가능.
- 단, 실제 한국에서 330일 이상 체류하거나 외국 거주자 테스트(bona fide residence test) 를 충족해야 한다.

2 Form 1116 (Foreign Tax Credit)

- 해외에서 이미 납부한 세금을 미국 세액에서 공제받는 방식.
- 예를 들어, 한국에서 20% 세율로 과세받았다면, 미국에서 낼 세금이 20% 이내라면 추가 납부가 없을 수 있다.

문제는 두 공제 방식을 동시에 적용할 수 없다는 점이다.

Form 2555로 소득을 제외하면, 그 제외된 소득에는 더 이상 Form 1116의 세액공제를 적용할 수 없다.

따라서 한국 소득세율이 미국보다 높다면 세액공제(Form 1116)가 유리하고, 한국 세율이 낮다면 소득공제 (Form 2555)가 유리하다.

IV. 세법 경계선 위의 납세자들

한국에서 프리랜서·임대·투자소득을 얻는 미국 납세자들의 고민은 여기서 더욱 복잡해진다.
한국에서 '사업자등록'을 한 경우, 미국 세법상 self-employed (자영업자)로 간주되어 자영업세(Self-Employment Tax, 15.3%)가 추가로 부과될 수 있다.
또한 한국에서 국민연금·건강보험료를 납부하더라도, 미국의 Social Security/Medicare 납부로 인정되지 않는다.
그렇다고 단순히 신고를 생략하거나 누락하면 안 된다. IRS는 최근 해외소득 미신고자에 대한 집중감사를 확대하고 있으며, Form 8938(FATCA) 및 FinCEN Form 114(FBAR)를 통해 해외금융계좌 신고의무도 병행 요구하고 있다.

V. 전문가의 조언: 서류의 정직함이 최고의 방패

한·미 조세조약은 납세자를 위한 보호장치이자, 동시에 철저한 서류 관리 체계를 요구하는 시스템이다.
한국에서 벌어들인 모든 소득을 미국 세법 기준으로 재분류하고, 이중과세방지 규정을 활용해야만 합법적 절세가 가능하다.

실무에서는 다음 세 가지 원칙이 중요하다.

1. 모든 소득 증빙 확보 — 한국 근로·사업·임대·투자소득 증빙을 영문으로 정리.
2. 조약 조항 적용 검토 — 조세조약 제6~23조 중 해당 항목 파악.
3. 세액공제 또는 소득공제 비교 시뮬레이션 — 세무프로그램 혹은 전문가 검토를 통한 최적 선택.

VI. 결론 : 조세조약의 진정한 의미

한·미 조세조약은 단순한 세금협약이 아니라 두 나라에서 살아가는 납세자의 법적 방패다.
한국에서의 경제활동이 늘어나는 만큼, 조세조약의 활용도는 점점 더 중요해지고 있다.
세법의 복잡성에 휘둘리기보다, 투명한 보고와 정확한 조세조약 적용이 진정한 절세의 시작이다.



Dongwan D. Chong CPA

dwcrapa15@gmail.com



401(k) · Pension · 기업 연금에 대한

아메리츠어셋의

3가지 약속!

| 첫째 01 |

401(k) 관련 비용을
절감해 드립니다.

| 둘째 02 |

DOL/IRS Compliance
문제 해결을 도와드립니다.

| 셋째 03 |

직원에 대한
교육/컨설팅을 전담해
드립니다.

· DOL/IRS에 Red Flag이 발생되고 있습니까? · 어떤 도움을 어디서 받아야 할지 고민이 되십니까?
· 401(k)에 대해 직원들의 불만 사항이 있습니까? · TPA나 Advisor의 서비스에 한계가 있습니까?

401(k) · 기업연금 Specialist

 Brian Lee <small>CPFA®, C(K)P®</small> Managing Partner Financial Advisor	 Julia Kim <small>FSCP®, CLTC®</small> Managing Partner	 Matthew Kim <small>CCFS®, CPFA®</small> Vice President Financial Advisor	 Eui Lim <small>ChFC®, CPFA®, AIF®</small> Field Vice President Financial Advisor
 Seong Y. Cho <small>CFP®, CLTC®</small> Field Vice President Financial Advisor	 Claudia Song <small>CCFS®, CLTC®</small> Field Manager Financial Advisor	 Eun Jung Kim <small>FSCP®, CLTC®</small> Retirement Plans Account Manager	 YuneJung Chang <small>CLTC®</small> Retirement Plans Account Manager

The S Corp Advantage : More Protection, More Profit

S Corp 구조는 세금 효율성과 책임제한 등 매우 매력적인 옵션이지만, 운영 요건과 자격조건이 까다롭고 성장이나 투자유치 측면에서는 제약이 있을 수 있습니다. 따라서 사업 규모·성장 계획·주주 구조·예상 수익 등을 종합적으로 검토하여 S Corp으로의 전환 여부를 신중히 판단하는 것이 좋습니다.

S Corp이 무조건 답이 되는 구조는 아니며, C Corp·LLC 등 다른 법인구조와 비교해 사업의 현황과 목표에 가장 적합한 모델을 선택해야 합니다.

✔ S Corp의 유리한 요소

추정치로 미국의 C Corp은 2.6million, S Corp은 5million이다. 그만큼 S Corp을 선호한다는 뜻이다.

우선 S Corp은 C Corp과 같이 법적 protection을 받는 장점이 있다. 평소에는 잘 모르지만 소송을 당하는 경우 Corp이 개인적 liability를 차단해 주는 효과가 있다.

S Corp은 double taxation을 방지한다. 이것은 주주수가 제한되어있는 small business에 대해서만 가능한 혜택이다. 왜냐하면 주주수가 100명보다 많은 경우는 S Corp election이 안되기 때문이다.

S Corp은 self-employed tax(SE TAX)를 절감할 수 있다. Reasonable한 봉급을 조정해서 봉급 이외 금액을 distribution으로 하면 SE tax가 save된다.

S Corp은 손실이 나는 경우 개인의 손실을 사용할 수 있다. 다만 basis가 있어야 한다. Basis는 한마디로 투자 금액이다. 여기에 이익이나면 plus하고 distribution/loss는 minus하면 basis가 된다. 또한 basis는 debt basis도 포함된다. Basis를 잘 trace하려면 복식부기에 의해 balance sheet를 잘 작성해야한다. 일반적으로 손해가 날 경우 주주가 자금을 본인 돈이든 loan이든 투입하기 때문에 basis가 모자라는 경우는 별로 없다. 다만 accounts payable, loan을 주주가 단순히 guarantee 한 경우는 basis가 되지 않는다. Basis가 모자란 경우는 회계가 잘못 되었는지 살펴봐야한다.

S Corp은 주주가 100명까지 인정되므로 개인 비즈니스보다 투자자를 유치할 수 있고, 그 존재가 영원히 지속되고 있다. 주식을 발행하므로 주식이전이 쉽고 새로운 투자자를 영입할 수 있다. S Corp은 회사 매각 시 double taxable이 안된다는 점이 유리하다. C Corp경우 이중과세를 피하기 위해 stock을 파는 경우가 있는데 이 경우 Corp liability가 그대로 따라가는 단점이 있다.

✔ S Corp의 부정적 요소

위와 같은 장점이 있지만 다음과 같은 단점도 같이 고려할 필요가 있다.

적은 SE tax를 납부하는 건 좋지만 후일 social security benefit이 작아진다.

C Corp에서 S Corp 변경 시 C Corp 당시 retained earning의 이중과세, built in gain 문제 등이 있다.

주주가 100명으로 제한되기 때문에 대규모 기업에는 적당치 않다. 또는 주주가 US Citizen 또는 resident 이어야 한다. 주식도 one class만 인정된다.

S Corp의 이익 분배는 LLC같이 자유롭지 않다. Ownership percentage에 따라가야한다.

S Corp은 LLC와 달리 법적인 절차를 따라가야 한다. 이사회 소집, 회의록 작성, 주주총회 개최 등이다.

IRS에서 reasonable compensation에 대해 문제 삼을 수 있는 것도 단점의 하나이다.

위와 같은 장단점을 비교하여 S Corp으로의 변경을 결정해야 한다.



Kathy Kim CPA

mjckimcpa@gmail.com

The IRS AI & Tech Revolution : Audit and Collection Enforcement Changes & Defense Strategies

The U.S. Internal Revenue Service (IRS) is rapidly transforming its audit and collection methods by leveraging artificial intelligence (AI) and data analytics technologies. Crackdowns are intensifying, particularly in cash-based industries, with major audit targets including discrepancies between lifestyle and reported income, as well as large cash deposits. In addition, the IRS is modernizing its outdated systems by transitioning to AI-based platforms to build a more efficient collection infrastructure. Amid these changes, transparent reporting and prompt consultation with tax professionals have become essential for taxpayers.

1 IRS Cash Business Crackdown - Red Flags & Defense Strategies

The IRS faces a 7% workforce reduction which results in reduced tax audit numbers but ramps up increased enforcement actions against businesses that handle cash transactions. The IRS focuses its enforcement efforts on businesses that handle cash transactions such as restaurants, nail salons, barbershops, and laundromats. The IRS needs to optimize its limited resources because it recovers \$12 for every \$1 spent on audits according to historical data.

Key warning signs include lifestyle-to-income inconsistencies - reporting low income while driving luxury cars or taking expensive vacations creates high audit risk. IRS auditors now systematically analyze taxpayers' living costs, property ownership, and vehicles.

Other major warning signals include taking loans while maintaining substantial cash holdings, excessive losses or margins versus industry averages, and repetitive cash deposits over \$10,000.

The IRS uses sophisticated data analysis through the Accurant database, allowing over 4,000 government agencies to track assets, relationships, and financial status in real-time. Bank reporting systems automatically detect cash transactions over \$10,000, and structured deposits to avoid detection are also captured. The IRS employs indirect investigation techniques including cash flow analysis, margin reversal methods, and bank deposit analysis to reconstruct income.

Most importantly, upon receiving any IRS notice, immediately consult experienced tax professionals specializing in IRS audits and collection matters.

2 Technology-Driven Enforcement : Strategic Changes and Implications

As a CPA and Certified Tax Resolution Specialist, understanding the fast-changing IRS technology is very important. The agency is making big digital changes because they have fewer staff and very old computer systems that has not been working well together.

The Old Computer Problem and Fix Timeline

The IRS is changing from very old computer systems (some from the 1970s and 1980s) to one new system using Artificial Intelligence (AI). This change is needed because the agency used to work with many different systems - sometimes 20 to 30 separate systems - which made it almost impossible to manage cases properly. When systems don't work together, IRS workers had trouble seeing the whole tax picture in one place. This caused delays, mistakes, and made taxpayers send the same papers over and over.

Even though the IRS handles about \$500 billion in tax debt with very few workers (only about 8,500 employees managing all this debt), they are using modern technology like AI to jump many years ahead. But tax professionals need to be realistic: while new digital tools come out all the time, the change takes a long time. The Taxpayer Advocate Service says it will take two to three years before all new services work fully for both individual and TaxPro accounts.



AI Use : Targeted Collections and Enforcement

The main goal of using AI is to make collection and enforcement better while using less manual work, especially handling paper. The IRS is actively using AI to study taxpayer data and patterns, helping them group taxpayers and fix problems before they get worse. The agency has even started working with “ChatGPT for government use” as of mid-August.

AI is already changing how the Automated Collection System notifications work by looking at each taxpayer’s past behavior to decide timing. Taxpayers with a history of not paying get notices much faster.

The look and language of IRS notices are also being updated. While key notices like the CP-14 and the CP504 (Notice of Intent to Seize/Levy) will stay, letters about appeal rights, like the final Notice of Intent to Levy and the Notice of Federal Tax Liens, are being rewritten.

The IRS is also using AI to help choose audits for complex partnerships, but people still oversee the process. The agency is actively reviewing major enforcement plans and is making enforcement stronger for 2025 by targeting unreported income and using better audit computer programs.



New Digital Tools for Taxpayers and Professionals

The digital change aims to make online access easier and reduce long phone wait times. This includes rolling out new online tools slowly, often testing them first on individual accounts before moving to TaxPro accounts, because practitioner accounts need extra security.

3 When Tax Collection Goes Wrong : The Hidden Costs of Ignoring IRS Notices

When tax collection notices arrive, ignoring them triggers a predictable escalation that can devastate the taxpayer’s financial life. The IRS possesses extraordinary power to garnish paycheck, freeze bank accounts, and file a Notice of Federal Tax Lien or seize property including real estate, vehicles, and personal and business assets, and professional licenses can be suspended. Even more, passports can be denied, revoked, or limited for Seriously Delinquent Tax Debts totaling more than \$64,000 (for 2025) that restricts or prevents international travel.

The financial damage compounds daily through penalties and interest that often double or triple the original debt. Business owners face particularly harsh consequences, including asset seizure and third-party levies that can destroy business operations overnight. The situation becomes even more severe when a Revenue Officer (field collector) gets involved, as they have enhanced enforcement powers and can pursue the Trust Fund Recovery Penalty, which makes business owners personally liable for unpaid employment taxes.

Real-World Success Stories : Professional Intervention Makes the Difference

The power of professional tax resolution becomes clear through actual client outcomes. Among numerous cases, Innas faced a \$285,274 balance with passport restrictions and an Intent to Levy Notice. Professional intervention identified wrongful IRS assessments, completely eliminating the entire balance and lifting all restrictions. Senecio received a shocking \$1.1 million California tax assessment despite properly paying taxes overseas. Expert representation challenged the improper assessment, removing almost the entire balance and saving his business and livelihood.

Hernando’s small business faced a \$70,000 tax bill after business failure. When their prior accountant failed and the IRS sent a Final Intent to Levy notice, professional intervention negotiated an Offer in Compromise, settling the debt for only \$180.

Brian couldn’t refinance his home to pay \$232,000 in back taxes due to IRS liens. The IRS imposed monthly payments beyond what he could afford to make. Professional analysis secured a payment plan of only a few hundred dollars monthly, and he was able to proceed with the needed refinancing.

Justin faced a \$141,575 sales tax debt threatening his business. Through expert CDTFA procedures and strategic Offer in Compromise negotiations, his debt was reduced by 90%.

Jim. faced nearly \$300,000 in accumulated penalties and interest. Strategic penalty abatement requests resolved by removing almost the entire penalty burden.

Why Professional Tax Collection Specialists Are Essential

Professional tax collection specialists offer immediate safeguards through collection holds and strategic actions that individual or business taxpayers find challenging to accomplish on their own. They have a deep understanding of the IRS policies and procedures related to collection resolution, established connections with high-ranking IRS officials, and are well-versed in the complex documentation requirements and negotiation tactics that influence success or failure.

Tax collection issues do not resolve themselves through inaction. They necessitate strategic, professional intervention to safeguard assets, income, and financial stability. The sooner you seek assistance, the more options will be available to you, leading to a more favorable outcome. Professional tax collection representation often emerges as the most cost-effective route to resolution while ensuring your financial security and peace of mind.

James M. Cha CPA

Certified Tax Resolution Specialist
james@taxwise-cpa.com



나눔의 유산을 설계하다 : 2025년 비영리단체 & Private Foundation 가이드



2025년 IRS와 캘리포니아 주정부의 규정 변화로 비영리단체 설립·운영 절차가 크게 달라졌습니다. 특히 캘리포니아는 보고와 준수 요건이 강화되어, 신규 설립자뿐 아니라 기존 단체도 최신 규정 파악이 필수입니다. 최근 고소득자들 사이에서는 사회 기여와 은퇴 설계를 동시에 실현할 수 있는 Private Foundation 설립 관심이 높아지고 있습니다. 이 글에서는 비영리단체 유형, Public Charity vs. Private Foundation 비교, 2025년 기준 설립 절차, 면세 신청 요건 및 주요 변경 사항을 핵심만 압축해 안내합니다.

미국 내 비영리단체(Nonprofit Organization)를 설립하고 면세지위를 획득하기 위해서는 연방 정부와 주 정부의 규정을 모두 충족해야 한다. 특히 캘리포니아주의 경우 보고 요건과 준수(compliance) 절차가 비교적 까다로워, 처음 비영리단체를 설립하는 개인이나 단체는 각 단계의 요건을 정확히 이해할 필요가 있다. 2025년을 맞아 IRS와 캘리포니아 주 정부는 여러 항목에서 제도 변경과 업데이트를 반영하였으며, 이러한 변화는 신설 단체뿐 아니라 기존 비영리단체 운영에도 적지 않은 영향을 미치고 있다.

최근 몇 년간 경제적으로 성공한 납세자들 가운데, 사회 환원과 은퇴 이후의 새로운 의미 있는 활동을 모색하기 위해 Private Foundation을 설립하는 사례를 자주 접하게 된다. 세제 혜택과 더불어, 자신의 철학과 가치를 반영한 공익 프로젝트를 지속적으로 운영할 수 있다는 점에서 많은 분들이 관심을 갖는다. 회계사로서 이러한 과정에 함께 참여해, 선한 영향력을 사회에 확장시키는 데 기여하고, 동시에 금전적·비금전적 관점에서 의미 있는 은퇴 설계를 도울 수 있다는 점은 큰 보람이 아닐 수 없다. Private Foundation을 통해 본인의 세대는 사회에 기여하고, 자녀와 후손에게는 ‘나눔의 유산(legacy of giving)’을 남기는 것은 아름다운 은퇴 전략의 한 형태라고 생각한다.

본 기고문에서는 비영리단체의 주요 유형과 특징, 설립 절차, 주·연방 면세신청 요건, Private Foundation과 Public Charity의 차이, 그리고 2025년 기준 최신 변화 사항을 중심으로 한인 회계전문가들에게 실질적인 실무 가이드를 제공하고자 한다.

1. 비영리단체의 주요 유형

비영리단체는 설립 목적에 따라 다음과 같이 구분된다.

1. 종교단체(Religious Organization)
교회 및 선교단체 등 종교적 목적을 기반으로 하는 기관.
2. 공익단체(Public Benefit Organization)
자선(Charitable), 교육(Educational), 의료(Hospital), 과학·문화 활동 등을 수행하는 단체.
대부분이 IRS 501(c)(3) 면세지위의 주요 대상에 속한다.
3. 상호협력단체(Mutual Benefit Organization)
동창회, 향우회, 각종 클럽 등 구성원 상호 이익을 위해 운영되는 조직.
이 경우 기부자에게 세액공제(Tax Deduction) 혜택이 부여되지 않는다.

2. Public Charity vs. Private Foundation 개념 비교

전문가가 실무에서 반드시 구분해야 하는 핵심 개념은 501(c)(3) 단체가 모두 동일하지 않다는 점이다. IRS는 501(c)(3) 단체를 두 가지로 나눈다.

(1) Public Charity (공익단체)

대부분의 비영리단체가 해당되며, 공익 목적 활동을 수행하고 대중 또는 정부·기업 등 광범위한 기부원(source)으로부터 자금을 조달하는 구조를 갖는다.

- 기부자의 세금공제가 가장 폭넓게 인정됨
- IRS가 요구하는 공적 지지 테스트(Public Support Test)를 충족
- 규제가 비교적 완화됨
- 프로그램 운영 활동이 주 목적
- 예: 교회, 자선단체, 학교, 병원, 커뮤니티 기관 등

(2) Private Foundation (사적재단)

대부분 한 가문, 개인, 또는 소수 기부자가 설립하여 자산을 관리하고 기부·장학·보조금 지급(grant-making)에 중점을 둔 조직이다. Public Charity와 Private Foundation은 세무, 회계, 운영, 기부 전략 등에서 전혀 다른 규정이 적용되므로, 조직 설계 단계에서부터 명확하게 구분해야 한다.

- 주요 자금원이 소수 (창립자, 가족 등)
- IRS 규제가 매우 엄격함
- 매년 최소 5% 자산을 공익 목적으로 의무 지출(distribution requirement)
- 자가거래(self-dealing)에 대한 엄격한 규제
- 정치적 활동 금지 및 투자행위 규정 강화
- 기부자의 세금공제 혜택이 Public Charity보다 제한적

3. 비영리단체 설립 및 면세 허가 절차 (2025년 기준)

(1) 캘리포니아 법인 설립

첫 단계는 캘리포니아 주 총무처(Secretary of State)에 2025년 기준, 공익법인(public benefit corporation)은 Articles of Incorporation (ARTS-PB-501(c)(3))을 전자 또는 우편으로 제출하여 법인을 설립한다. 일반적으로 등록까지 Business days로 5-10일이 소요되며, 동일 명칭이 기존에 존재하는 지 미리 확인한 후 신청하는 것이 좋다.

(2) IRS 연방 면세지위 신청 (501(c) 시리즈)

법인 설립만으로 자동 면세가 인정되지는 않는다. 비영리단체가 연방 차원의 면세지위를 갖기 위해서는 IRS에 다음의 신청이 필요하다.

- Form 1023: 표준 501(c)(3) 신청. 조직 구조, 재정예측 등 상세 정보 제출 필요.
- Form 1023-EZ: 소규모 단체를 위한 간소화 절차. 단, 자격 요건 충족 시에만 선택 가능.
- Form 1024: Mutual Benefit 등 501(c)(3) 이외의 면세 유형 신청 시 사용.

2025년 기준 사용자 수수료(User Fee)는 다음과 같다.

- Form 1023: \$600
 - Form 1023-EZ: \$275
- 수수료는 Pay.gov를 통해 전자 결제로만 납부 가능하다.

또한, IRS는 2025년 Rev. Proc. 2025-5 개정을 통해 1023-EZ 신청 자격에서 특정 유형을 제외하고, 불완전한 신청서에 대해 반송 및 재제출을 강화하였다. 신청서의 완성도, 정관의 공익조항 포함 여부, 재정 계획 등이 심사에 중요한 요소로 작용한다.

(3) 캘리포니아 FTB 면세 허가 신청

캘리포니아 Franchise Tax Board(FTB)에 다음 중 하나의 서식을 제출해야 한다.

- Form 3500: 연방 IRS 면세결정서를 아직 받지 않은 경우
- Form 3500A: IRS로부터 이미 면세결정서를 받은 경우(상대적으로 간소): 연방정부 면세지위를 받으면 면세의 효과가 Retroactively 일어나므로, IRS면세 결정서를 받은 후 진행하는 것이 현실적으로 많이 사용된다.

(4) 캘리포니아 Attorney General (AG) 등록

공익 목적의 비영리단체는 캘리포니아 법무부 산하 Registry of Charitable Trusts에 초기 등록을 해야 한다. 종교 및 교육관련 단체는 등록의무에서 면제된다.

초기 등록은 Form CT-1을 통해 이루어지며, 이후 매년 RRF-1(Annual Registration Renewal) 보고를 해야 한다. 보고 누락 시 정지(Suspended) 조치가 내려지고, FTB의 세금 평가 및 이사진 책임 문제가 발생할 수 있어 주의가 요구된다.

4. 비영리단체의 수익 분류 및 과세

비영리단체는 목적에 부합하는 활동에서 발생한 관련사업수입(Related Business Income)에 대해서는 면세 혜택을 받는다.

예를 들어, 비영리 합창단이 공연을 통해 수익을 얻는 경우 면세 대상이 된다.

반면, 목적과 무관한 상품 판매 등은 비관련사업수입(Unrelated Business Income, UBI)으로 간주되며, 해당 수익에 대해서는 UBIT(Unrelated Business Income Tax)가 부과된다.

5. 보고 의무 및 준수 (Compliance)

연방 IRS에서는 연간 수입 및 자산 수준에 따라 다음 중 하나로 보고한다.

- Form 990
- Form 990-EZ
- Form 990-N (e-Postcard, 소규모 단체 대상)
- Form 990-PF (Private Foundation)

캘리포니아 주정부는 FTB 보고와 별도로 법무부(Attorney General)의 연례 보고(RRF-1) 제출을 요구한다. 보고 누락은 단체의 면세지위 상실로 이어질 수 있고, Revivor하는 데에 시간이 오래 걸려 관리가 필수적이다.



Soh Yun Park CPA
sykang@chlkcpa.com

'까작까작', 25년차 프로의 심장박동 소리



2001년, 신입 회계사로 처음 10키 계산기를 잡고 숫자와 기계의 소리 속에서 직업인의 기본을 배워간다. '까작 까작' 울리는 리듬은 단순한 계산의 소리가 아니라 집중과 성실함, 성장의 박자였다. 시간이 흘러 기술이 발전했지만, 여전히 낡은 계산기를 곁에 두고 있다. 그 이유는 효율이 아닌 정성과 경험이 깃든 결과에 대한 신뢰, 그리고 세월을 함께한 동반자 같은 애정 때문이다. 결국 이 계산기는 단순한 도구를 넘어, 인생과 경력을 기록한 시간의 증인으로 남는다.

2001년 1월, 나는 처음으로 10키 계산기를 손에 잡았다. 열은 노란색 플라스틱 표면 위에 가지런히 놓인 숫자 키들, 손끝에 닿을 때마다 "까작 까작" 울리는 기계음, 그리고 그에 맞춰 천천히 돌아가는 종이 롤. 처음엔 그저 업무의 한 부분으로 받아들였지만, 그 기계는 나의 하루와 함께 숨 쉬는 존재가 되었다.

그 시절 나는 막 실무를 배우던 신입이었다. 회계일이 나의 적성과 맞는지 알지도 못하던 때, 회계와 계산이 내 일이 되었다. 엑셀보다 느리고, 손으로 계산하는 것보다 복잡해 보이던 10키 계산기는 내게 쉽지 않은 도전이었다. 하지만 매일 반복되는 입력과 계산 속에서, 나는 조금씩 손끝의 리듬을 익혀 갔다. 숫자를 더하고 빼는 단순한 동작이 어느 순간 음악처럼 느껴졌다. 까작 까작 - 계산기의 소리는 내 집중의 박자이자, 하루를 시작하는 신호였다.

처음에는 숫자를 잘못 눌러 틀린 결과를 낼 때마다 조금함이 앞섰다. 하지만 그 작은 실수들 덕분에 나는 꼼꼼함과 인내를 배웠다. '0' 하나의 차이가 얼마나 큰 결과를 만들어내는지, 숫자 하나가 어떤 의미를 담는지를 알게 되었다. 그리고 그 과정에서 나는 단순히 계산을 배우는 것이 아니라, 속도와 정확함, 그리고 책임감이라는 직업의 기본을 체득해 나가고 있었다.

계산기를 두드리는 일은 생각보다 깊은 몰입을 요구한다. 손가락이 키 위를 자연스럽게 움직이며 머리보다 빠르게 계산을 따라갈 때, 그 감각은 묘하게 편안하다. 나는 피아노를 치지는 못하지만 피아니스트가 악보 없이 건반을 치는 것 인양, 내 손은 이미 숫자의 길을 기억하고 있었다. 업무의 스트레스가 쌓인 날에도 계산기의 일정한 리듬은 내 마음을 안정시켰다. 그 소리는 나를 현실로 잡아주는 목직한 리듬이었다.

시간이 흘러 기술은 눈부시게 발전했다. 손바닥만 한 스마트폰으로 복잡한 계산을 한순간에 해결할 수 있고, 회계 프로그램은 자동으로 모든 수치를 정리해 준다. 그러나 나는 여전히 책상 한 칸의 낡은 10키 계산기를 버리지 못했다. 버튼은 닳고, 디스플레이의 불빛은 희미해졌지만, 그 안에는 지난 세월의 내 흔적이 남아 있다. 한편으로는 이것이 닳고 희미해지는 만큼 나는 그만큼 성장하는 것이 아닌가 하는 생각을 한다.

어떤 날은 밤 늦게까지 계산기를 두드리며 마감 자료를 준비했고, 또 어떤 날은 손끝이 아플 만큼 입력을 반복했다. 하지만 그 모든 시간은 내 경력의 한 줄 한 줄을 채워 주었다.

한 번은 이런 생각을 한 적이 있다. "왜 나는 아직도 이 낡은 계산기를 쓰고 있을까?" 아마도 효율성만으로는 설명할 수 없는 이유가 있다. 자동화된 시스템이 아무리 편리해도, 내 손으로 눌러 얻은 결과는 유독 믿음직스럽다. 그 결과 속에는 내 판단과 감정, 그리고 경험이 담겨 있기 때문이다.

가끔 후배들이 내 자리의 계산기를 신기하게 바라본다. "선배님 방에서는 항상 이상한 소리가 들려요. 아직 이런 걸 쓰세요?" 그럴 때면 나는 웃으며 대답한다. "응, 난 이게 없으면 안돼". 그들에게는 구식 도구처럼 보이겠지만, 나에게 이 계산기는 그리고 까작 까작 울리는 키 소리는 나의 경력의 동반자다. 세월은 흘러가지만, 익숙한 손끝의 감각과 그 소리는 변하지 않는다.

지금 돌아보면, 그것은 단순한 업무 도구가 아니라 나의 인생을 기록한 타자기이자, 시간의 증인이었다. 이제는 조금 낡고 느리지만, 여전히 내 손에 딱 맞는 나의 동반자.

25년 동안 함께해 온 그 리듬 속에서, 나는 여전히 숫자와 살아가고 있다. 그리고 아마 앞으로도 오랫동안, 그 소리를 들으며 나의 하루를 시작할 것이다.



Jack Lee CPA
jack@wnco.net

요식업 불황 탈출을 위한 6가지 절세 비법

최근 인건비 상승과 불경기로 인해 한인들이 많이 운영하는 요식업은 수익성 유지에 어려움을 겪고 있습니다. 이러한 환경속에서 합법적인 방법을 통한 비용절감 및 절세 전략은 비즈니스 생존과 성장에 필수적인 요소가 되고 있습니다. 이 글에서는 요식업 오너들이 실질적으로 활용할 수 있는 여섯 가지 절세 전략을 제시합니다. 이러한 절세 전략들은 단기적인 비용 절감뿐만 아니라, 장기적으로 안정적인 재무 구조를 구축하고 세무 리스크를 최소화 하는 실질적 해법이 될 것입니다.

1 | 팁 크레딧

요식업 직원들이 받은 팁 소득에 대해 고용주는 총금액의 7.65%에 해당하는 사회보장세 및 메디케어 세금(FICA)을 납부해줘야 합니다. 고용주에게 세금 납부 의무가 있지만, 연방 국세청 8846양식을 통해 고용주는 납부한 세금 중 일부를 세액공제로 환급 받을 수 있어, 팁 규모가 큰 비즈니스에게는 좋은 절세의 방법이 됩니다. 트럼프 2기 세금법안(OBBBA)에 의해서 직원들의 팁 소득이 소득세는 면제 되지만 사회보장세 납부 의무는 유지됩니다.

2 | 가족 구성원 고용 전략

자영업(Sole Proprietorship) 또는 부부 파트너 (Husband and Wife Partnership) 형태로 운영되는 요식업체에서 18세 미만의 자녀를 고용할 경우, 지급된 급여는 비즈니스 비용으로 공제됩니다. 동시에 이 급여에 대한 사회보장세(FICA) 납부가 면제되어 이중의 절세 효과를 얻을 수 있습니다. 자녀를 위한 로스 개인 은퇴계좌(Roth IRA plan)와 병행하면 절세효과와 함께 향후 학자금 마련과 같은 목적의 자산 이전 효과도 기대할 수 있습니다.

3 | 연구개발비(R&D) 세액공제

요식업에서도 레시피 개발, 메뉴 개선, 제조 공정 혁신, 효율적인 주방 시스템 구축 등에 사용된 비용은 연방 세법상 연구개발비 (Research & Development, R&D) 세액공제 대상이 될 수 있습니다.

이 공제를 신청하기 위해서는 인건비, 원재료비, 시제품 제작 비용 등 지출 내역을 정확하게 기록하고 정리해야 합니다. 특히, R&D 세액공제는 비즈니스가 당장 손실 상황이어도 소득세가 발생하지 않더라도 급여세 환급을 통해 혜택을 받을 수 있습니다.

4 | 섹션 179 (Section 179) 및 보너스 감가상각

요식업 운영에 필수적인 주방 장비, 포스(POS) 시스템, 가구 등 사업용 자산 구입에 대해 신속한 비용 처리를 적용할 수 있습니다. 트럼프 2기 세금법안(OBBBA)에 의해서 2025년부터 사업자산 구입비의 최대 250만 달러까지 섹션 179를 통해 즉시 비용 처리할 수 있으며, 1월 20일 이후 취득 자산에 대해 100% 보너스 감가상각도 가능합니다.

5 | 배달 앱 수수료 비용 처리

우버이츠, 도어대시와 같은 배달 플랫폼을 통해 발생하는 수수료와 커미션 비용은 전액 사업 경비로 처리할 수 있습니다. 배달 플랫폼은 수수료를 미리 차감한 후 나머지 금액을 입금하므로 수수료 금액을 은행 거래 내역을 통해 확인하기 어렵습니다. 또한 은행 입금액 기준으로 판매세나 소득세 보고를 하게 되면 실제 판매 금액 또는 1099-K 양식 금액과의 차이로 인해 감사위험이 높아질 수 있으니 주의하기를 바랍니다. 반드시 배달 플랫폼 리포트를 통해서 정확한 총판매금액과 수수료를 반영해서 세금 보고를 준비해야 합니다.

6 | 판매세(Sales Tax) 이중 납부 주의

마켓플레이스 중개사업자(Market place facilitator)로 지정된 우버이츠와 포스트 메이트 등은 배달 플랫폼을 통해 판매되는 음식에 대해서는 플랫폼이 판매세를 직접 징수하여 주정부에 납부합니다. 요식업 오너들이 이런 플랫폼들을 통한 판매에 대해서 판매세를 중복하여 납부하지 않도록 주의가 필요합니다. 이를 위해 배달 앱의 매출 보고서를 검토하고, 배달 플랫폼을 통한 판매세 처리 방법을 명확하게 구분하여 관리해야 합니다.



Peter M. Sohn CPA
petersohncpa@gmail.com

Advanced Tax & Retirement Strategies for High-Income Clients Why CPA Should Care

High-income clients increasingly need stronger tax-saving tools beyond traditional 401(k)s. Cash Balance Plans allow much larger pre-tax contributions, making them one of the most powerful strategies available. Justin Lee of JMJ Financial Group specializes in these plans for high-earning professionals. For CPAs, they offer significant tax savings for clients while strengthening long-term advisory value.

■ The Growing Importance of Cash Balance Pension Plans

High-income business owners and professionals in the U.S. continue to face increasing tax burdens and limitations in traditional retirement savings vehicles. Plans such as 401(k)s and IRAs—while valuable—often fall short for clients seeking meaningful tax reduction and accelerated retirement accumulation. In this environment, the Cash Balance Pension Plan has emerged as one of the most powerful tools for high-earning individuals and small to mid-sized business owners.

Based in Chicago and Newport Beach, Justin Lee, JMJ Financial Group specializes in advanced retirement design and tax-efficient strategies for high-income individuals, including medical and dental professionals, law firm partners, consultants, CPAs, and small to mid-sized business owners. A key focus of our practice is the strategic design, implementation, and optimization of Cash Balance Plans, with many clients contributing \$200,000 to over \$1,000,000 per year in tax-deductible contributions.

■ Why Cash Balance Plans Matter for CPAs

1. Immediate and significant tax reduction

Cash Balance Plans allow for exceptionally high pre-tax contributions. Depending on age and compensation structure, clients can often shelter hundreds of thousands of dollars—far exceeding 401(k) limits.

For CPAs, this creates a high-impact opportunity to deliver measurable, immediate tax savings for clients.

2. Works in conjunction with existing 401(k) plans

A major advantage is that Cash Balance Plans are typically paired with a 401(k)/Profit Sharing Plan.

This creates a multi-layered tax strategy:

- Maximum 401(k) deferrals
- Profit Sharing contributions
- Plus large Cash Balance Plan contributions

This combined structure offers a powerful framework for long-term tax reduction and retirement funding.

3. Enhances long-term client retention

A properly designed Cash Balance Plan integrates deeply into a client's long-term financial and tax framework.

As a result, CPAs who introduce and manage this strategy develop:

- Longer client relationships
- Higher client loyalty
- Increased retention among high-value clients

4. Expands a CPA's professional service offering

Moving beyond annual tax preparation, CPAs can position themselves as:

- Strategic tax planners
- Retirement accumulation partners
- Holistic financial advisors to business owners

This differentiation strengthens credibility and elevates the CPA's value proposition.

Contribution Comparison by Age

The following chart illustrates example annual contribution limits for ages 45, 55, and 65, comparing a traditional 401(k) + Profit Sharing structure with a Cash Balance Pension Plan.

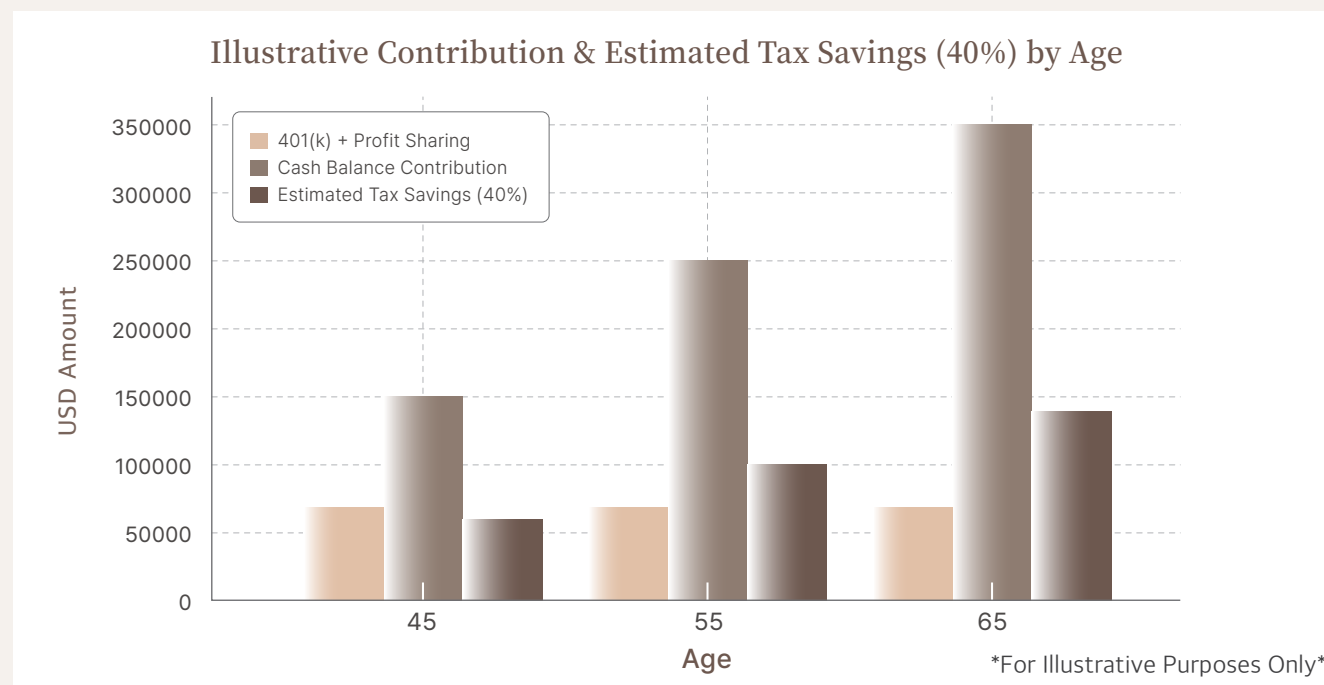
Cash Balance Plan limits scale significantly with age, offering an especially powerful benefit for older, high-income professionals and business owners.

Figure 1. Comparative Annual Contribution Limits (Illustrative)

401(k) and Profit Sharing limits remain relatively flat, typically capped around ~\$66,500.

Cash Balance Plan limits increase substantially with age—often allowing contributions of \$150,000 to \$350,000 or more depending on demographics and plan design.

This makes Cash Balance Plans uniquely effective for high-income individuals seeking large tax deductions and accelerated retirement accumulation.



Ideal Candidates for a Cash Balance Plan

- Business owners earning \$500,000+ annually
- High-income professionals (medical, legal, accounting, consulting)
- Businesses with 1-100 employees
- Individuals within 5-15 years of retirement
- Clients seeking aggressive tax reduction or strategic wealth transfer

How JMJ Financial Group Supports CPAs

We partner closely with CPAs to design and maintain optimal Cash Balance Plan structures tailored to each client’s business and income profile.

Our services include:

- Cash Balance Plan feasibility studies
- Plan design and multi-year contribution strategy
- IRS and ERISA compliance support
- Integration with existing 401(k)/Profit Sharing plans
- Customized owner/staff allocation optimization
- Annual actuarial calculations and plan administration
- CPA-ready tax savings analysis and projections

This collaboration helps CPAs deliver deeper, more advanced tax strategies—strengthening both client outcomes and professional relationships.

Conclusion: Cash Balance Plans as a Differentiation Strategy for CPAs

Among all available retirement and tax-advantaged structures, the Cash Balance Plan remains one of the most effective and compelling for high-income earners.

For CPAs, introducing this strategy elevates their role from tax preparer to strategic tax architect, enhancing both client satisfaction and long-term engagement.

Justin Lee, JMJ Financial Group, is committed to supporting CPAs in delivering advanced, high-value planning strategies that help clients meaningfully reduce taxes and build long-term financial security.

Justin Lee
Principal Financial Advisor | Cash Balance Plan Specialist

JMJ Financial Group, Inc.
847-769-4988
LeeJu@CeteraNetworks.com
www.jmjfg.com



The One Big Beautiful Bill and Your Real Estate Tax Jackpot

Game - Changer :

Unlock 100% Bonus Depreciation & Accelerate Your Wealth with Cost Segregation

미국 부동산 투자자들에게 희소식입니다! 최근 통과된 "One Big Beautiful Bill"로 인해, 2025년부터 100% Bonus Depreciation(보너스 감가상각) 혜택이 다시 부활했습니다. 이제 코스트 세그리게이션(Cost Segregation)을 통해 분류된 자산은 첫 해에 전액 감가상각 공제가 가능해졌습니다. 이를 활용하면 과세 소득을 크게 줄이고, 절약한 세금을 다시 투자해 자산을 빠르게 불릴 수 있습니다.

단, 이 절세 전략은 세법·회계·엔지니어링이 결합된 전문 영역이므로 경험 있는 전문가의 도움이 필수입니다. 현명한 투자자는 세금을 아끼는 데 그치지 않고, 절세를 통해 부의 가속 성장 구조를 만듭니다.

미국에서 부동산 투자는 단순히 집을 사고 파는 것 이상의 의미를 가집니다. 잘 짜인 투자 전략은 매년 수천에서 수십만 달러까지 세금을 절약할 수 있는 강력한 무기가 될 수 있습니다. 이번에 통과된 "One Big Beautiful Bill" 세법 개정안은 부동산 투자자들에게 특히 반가운 소식을 안겨주었습니다. 바로 Bonus Depreciation 규정이 다시 한 번 크게 강화된 것인데요. 원래 Bonus Depreciation이란, 사업용 자산을 구입했을 때 그 가치의 일부를 매년 나누어 감가상각하는 대신, 일정 조건을 충족하면 첫 해에 대규모로 한꺼번에 비용 처리할 수 있게 해주는 제도입니다. 예를 들어, 주거용 부동산은 일반적으로 27.5년에 걸쳐, 사업용 건물은 39년에 걸쳐 나눠서 감가상각을 합니다. 그런데 Bonus Depreciation을 활용하면 첫 해에 훨씬 많은 금액을 비용 처리하여 과세 소득을 크게 줄일 수 있는 것이죠.

2017년 제정된 Tax Cuts and Jobs Act (TCJA)에서는 Bonus Depreciation 비율이 100%로 확대되어, 자격 요건을 충족하는 자산은 구입 첫 해에 전액 공제가 가능했습니다. 그러나 이후 법 개정 스케줄에 따라 2023년 80%, 2024년 60%, 2025년 40%, 2026년 20%로 점점 줄어들고, 2027년 이후에는 사라질 예정이었습니다. 그런데 이번 "One Big Beautiful Bill"이 그 흐름을 완전히 뒤집었습니다. 앞으로는 다시 100% Bonus Depreciation을 첫 해에 적용할 수 있게 된 것입니다. 즉, 부동산 투자자가 자격 있는 자산을 매입하면, 그 해의 세금에서 구입금액 상당 부분을 한 번에 공제할 수 있는 길이 다시 열린 셈입니다.

이 제도는 2025년 1월 19일 이후로 서비스에 들어간 부동산 자산에 적용됩니다. 즉, 토지 자체는 감가상각 대상이 아니기 때문에 혜택에서 제외됩니다. 건물의 유형으로는 상업용 부동산과 주거용 임대 부동산 모두 해당됩니다. 오피스 빌딩, 리테일 상가, 창고, 호텔 같은 상업용 건물뿐만 아니라 아파트, 다가구 주택, 단독 임대 주택 등 다양한 주거용 부동산도 포함됩니다.

주의할 점은, Bonus Depreciation은 건물 전체에는 적용되지 않는다는 것입니다. 대신, 코스트 세그리게이션(Cost Segregation Study)이라는 세금 전략을 사용하면, 건물 안의 특정 구성 자산(조명, 바닥재, 주방 기기, 파이프, 지붕, 조경 시설 등)을 5년·7년·15년 자산으로 분류할 수 있습니다. 이렇게 단기 자산으로 분류된 부분이 Bonus Depreciation의 적용 대상이 됩니다.

예를 들어, 멀티유닛 아파트를 \$2,000,000에 구입해서 코스트 세그리게이션을 통해 \$300,000 상당의 자산을 5년·7년·15년 카테고리로 분류했다고 치면, One Big Beautiful Bill에 따라, 이 \$300,000 전액을 첫 해에 감가상각 처리 가능하다는 것 입니다. 세율 35%의 투자자가 2025년에 \$300,000 Bonus Depreciation 공제를 받으면, 절세 효과 = $\$300,000 \times 35\% = \$105,000$ 세금 절감 효과를 누릴 수 있습니다. 이제는 첫 해에 대규모 감가상각을 공제함으로써, 그 해의 과세소득을 수십만 달러까지 줄일 수 있습니다. 이는 세금 절감 효과뿐 아니라, 절감한 세금을 재투자에 활용해 부동산 포트폴리오를 더 빠르게 확장하는 데에도 도움이 됩니다.





또 한 가지 기억하셔야 할 점은, Bonus Depreciation은 첫해에 강력한 세금 절감 효과를 주지만, 그만큼 이후의 감가상각 공제 기간이 짧아져 장기적으로는 매년 받을 수 있는 감가상각 혜택이 줄어든다는 점입니다. 그래서 많은 부동산 투자자들은 꾸준히 절세 전략을 유지하기 위해 3~4년에 한 번씩 새로운 부동산을 매입해, 다시 한 번 Bonus Depreciation 혜택을 받는 방식을 사용합니다. 또한, 이렇게 감가상각을 통해 세금을 줄인 부분은 나중에 해당 부동산을 매각할 때 Depreciation Recapture(감가상각 환수) 규정에 따라 과세소득으로 다시 계산됩니다. 따라서, 매각 시 발생하는 양도세와 감가상각 환수세를 한 번에 피하기 위해 1031 Exchange를 활용하는 것이 매우 중요합니다. 1031 Exchange를 사용하면 부동산 매각 후 동일 종류의 다른 부동산으로 교환하여 세금 납부를 이연할 수 있고, 그동안 절약한 현금을 계속 재투자하면서 복리처럼 자산을 키워나갈 수 있습니다.

효과적인 절세는 단순히 세금을 아끼는 데서 끝나지 않습니다. 절약한 자금을 다시 투자해 더 큰 자산을 만들고, 그 자산에서 다시 절세 혜택을 받는 선순환 구조를 만드는 것이 핵심입니다. 이번 세법 개정으로 가능해진 첫 해 100% Bonus Depreciation 기회를 잘 활용한다면, 세금을 아끼는 것을 넘어 장기적인 부의 증대까지 노릴 수 있습니다.

이 방법은 첫 해에 대규모 '종이 손실(paper loss)'을 창출하는 강력한 절세 수단이 되는데 이걸 최대한 활용하기 위해서는 부동산 전문가(Real Estate Professional Status, REPS) 요건과 실질적 참여(Material Participation) 조건을 충족하는 투자자라면, 이 손실을 제한 없이(active income unlimited offset) 급여나 사업소득과 같은 활동 소득에서 상계할 수 있습니다.

부동산 투자를 통해 세금을 절약하는 전략을 계획할 때는 몇 가지 중요한 주의점이 있는데요. 무엇보다도 건물을 구입하기 전에 반드시 코스트 세그리게이션 전문가와 사전에 상담하는 과정이 필요합니다. 이 단계에서 예상 가능한 절세 효과를 미리 파악하는 것이 투자 결정에 큰 도움이 되기 때문이죠. 코스트 세그리게이션은 단순한 회계 작업이 아니라, 세법에 대한 깊은 이해와 건축 및 엔지니어링에 기반한 정밀한 분석이 요구되는 복합적인 작업이다 보니, 이를 잘 아는 전문가의 조언 없이는 오히려 불필요한 리스크가 생길 수도 있습니다.

따라서, 세금 절약의 기회를 최대한 안전하고 효율적으로 활용하기 위해서는 경험 많은 부동산 에이전트와 함께 일하는 것이 매우 중요합니다. 숙련된 에이전트는 단순히 매매 거래를 중개하는 역할을 넘어서, 투자자의 세금 전략에 맞는 적합한 자산을 추천하고, 관련 전문가와의 연결을 지원하며, 거래 과정에서 발생할 수 있는 복잡한 문제를 미리 대비하는 데 큰 도움을 주기 때문입니다. 이런 협업은 투자자가 세법과 시장을 모두 잘 이해하지 못하더라도 안전하게 투자할 수 있는 기반을 마련해 줄 것이기 때문입니다.

결국, 부동산 투자에서 세금 절감 효과를 누리고 싶다면, 코스트 세그리게이션과 보너스 감가상각 같은 복잡한 절세 전략을 잘 다룰 수 있는 전문가 팀과 손잡는 것이 성공의 핵심입니다. 무턱대고 진행하기보다 사전에 충분한 상담과 준비를 통해 리스크를 줄이고, 장기적인 투자 성과를 극대화하는 것이 현명한 투자자의 길이라 할 수 있습니다.

Mihwa Yi Real Estate Agent

EPIQUE realty
818-963-2118
sellhouse8282@gmail.com
www.youtube.com/@MihwaYiRealtor



Member FDIC
LEADER

cbb & me

비즈니스의 목표가 커질수록, 금융 파트너의 전문성은 중요해집니다. SBA 용지에서 맞춤형 재무 관리까지 cbb 은행은 당신의 비즈니스 성장을 위해 함께 고민하고 지원합니다. 고객 한 분 한 분을 위한 금융서비스, cbb 은행

cbb-bank.com **cbb Bank**

공간에서 성능으로 : CPA의 시대, AI 물류센터의 가치를 다시 쓰다



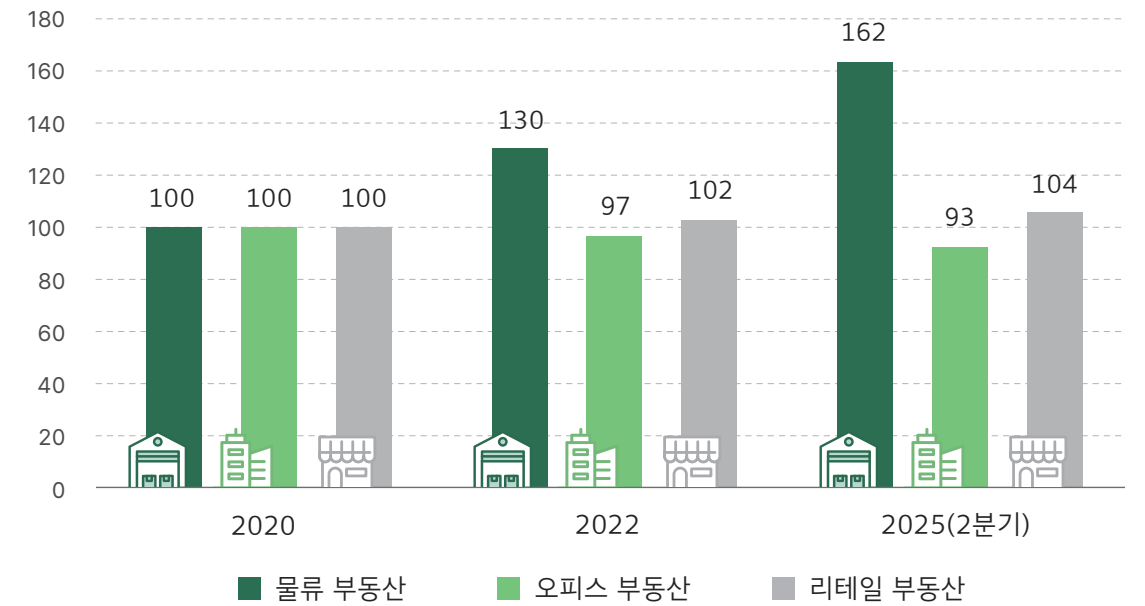
코로나 팬데믹 이후 산업·물류 부동산이 시장의 중심으로 떠올랐습니다. 이제 물류센터의 가치평가는 단순한 '면적'에서 '처리용량'과 '자동화 성능'으로 바뀌고 있습니다. 예컨대 Cushman & Wakefield 보고서에 따르면 미국 산업용 부동산의 수요 구조가 급변하고 있으며, 이에 따라 자산가치·감가상각·세무 전략마저 재설계가 요구됩니다.

이런 전환기에서 회계사(CPA)는 단순한 기록자에서 벗어나, 자동화 설비 투자 분석, 운영 효율성 모델링, 기술 진부화 리스크 선제 평가 등을 수행하는 전략가로 떠오르고 있습니다.

코로나 팬데믹은 상업용 부동산 시장의 지형을 근본적으로 바꿔 놓았습니다. 오피스와 리테일 섹터가 회복의 길을 모색하는 사이, 한 분야는 전례 없는 속도로 성장하며 시장의 중심에 섰습니다. 바로 이커머스 혁명에 힘입은 산업·물류 부동산입니다.

글로벌 부동산 서비스 기업인 쿠시먼 앤드 웨이크필드(Cushman & Wakefield)의 2025년 2분기 보고서에 따르면, 미국 산업용 부동산 공실률은 4.2%로 사실상 완전고용 상태를 유지하고 있으며, 특히 남가주 인랜드 엠파이어 지역 임대료는 최근 3년간 60% 이상 급등하며 자산 가치의 폭발적인 성장을 증명했습니다. 이 변화는 단순한 시장 트렌드가 아니라 기존의 자산 가치평가, 감가상각 스케줄, 세무 전략에 직접적인 영향을 미치는 중요한 사안입니다.

2020 - 2025 남가주 상업용 부동산 임대료 성장률 비교



1. '면적'에서 '처리용량'으로 : 새로운 가치 평가 기준

기존 물류센터 평가는 평방피트(SF)와 입지 중심이었습니다. 그러나 이제 핵심 질문은 "얼마나 넓은가?"에서 "얼마나 많은 상품을, 얼마나 빨리 처리할 수 있는가?"로 바뀌고 있습니다.

- ✓ **수직 확장** : 미국자재운반산업협회(MHI)는 자동화 보관·검색 시스템(AS/RS)을 도입하면 동일 부지에서 저장 용량을 최대 400%까지 늘릴 수 있다고 보고합니다. 천장고는 30피트에서 100피트까지 높아지고, 평가 기준은 바닥 면적이 아닌 큐빅 피트(Cubic Feet)로 전환되고 있습니다.
- ✓ **운영 효율성의 NOI화** : 맥킨지 분석에 따르면 자동화 도입 시 주문 처리 비용이 25~40% 절감됩니다. 이는 임차인의 수익성에 직결되고, 결과적으로 부동산의 순영업소득(NOI)과 가치 산정에 직접 영향을 미칩니다.

CPA는 ASC 360(유형자산) 기준의 감가상각 및 손상 차손 평가 시, 물리적 면적 뿐 아니라 이러한 운영 용량 지표를 고려해야 합니다.



2. 단일 창고에서 다기능 허브로

최신 물류센터는 콜드 스토리지, 반품 처리, 전기차 충전 인프라 등을 통합한 다기능 물류 허브로 진화하고 있습니다. 글로벌 기업 프로로지스(Prologis)는 일본 도쿄·오사카에 다층형 물류센터를 건설해 층별로 대형 트럭이 직접 진입 가능하게 설계, 도심 내 신속 배송의 거점 역할을 수행하고 있습니다. 미국에서도 시애틀의 Georgetown Crossroads를 시작으로, 최근에는 뉴욕 브롱크스(Bronx)에 건설 중인 대규모 다층 물류센터 등 주요 도심 지역으로 확산되며 새로운 표준을 만들어가고 있습니다.

이런 복합 시설은 컴포넌트 회계처리(componentization)를 요구할 수 있습니다. 예를 들어 냉동설비나 자동화 장비는 건물 구조물과 다른 내용연수를 적용 받으며, IRS MACRS 감가상각 체계에서 가속 감가상각 대상이 될 수 있습니다.

3. 부동산과 회계의 교차점

CBRE의 '2025 Global Logistics Outlook' 보고서는 미래 물류센터 가치가 전력 안정성, 데이터 연결성, 자동화 호환성에 의해 결정될 것이라 전망합니다. 이에 따라 전통적 법률·물리 점검을 넘어 기술 실사(Technical Due Diligence)의 중요성이 높아지고 있습니다.

회계 실무에서 주목할 점은 다음과 같습니다.

- ✓ **감가상각 전략** : 자동화 설비는 5~7년 내용연수를 적용받는 개인자산(Personal Property)으로 분류 가능, 건물(39년)과 구분 시 세무 절감 효과가 발생합니다.
- ✓ **손상 차손(Impairment) 테스트** : 기술 변화 속도가 빨라 ASC 360, ASC 842(리스) 기준에 따른 공정가치 재평가 주기를 단축하고, 기술의 진부화 리스크를 반영할 필요가 있습니다.
- ✓ **세액공제·인센티브** : 인플레이션 감축법(IRA)에 따라 연장 및 확대된 EV 충전 인프라, 태양광 등 재생에너지 설비 설치 시 연방 에너지 세액공제(ITC) 등 세무 혜택을 적극 활용할 수 있습니다.



4. 결론 : '공간'에서 '성능'으로, 자산의 패러다임을 읽는 전문가의 협력

앞서 살펴본 변화들은 단순히 물류센터가 진화하고 있다는 사실을 넘어, 부동산 자산의 본질이 '정적인 공간(Static Space)'에서 '역동적인 성능 기계(Dynamic Performance Machine)'로 바뀌고 있음을 시사합니다. 과거의 부동산 가치가 주로 입지와 면적이라는 하드웨어에 의해 결정되었다면, 이제는 그 안에서 가동되는 자동화 기술과 데이터 처리 능력이라는 소프트웨어가 자산의 현금흐름과 미래 가치를 좌우하는 시대가 온 것입니다.

바로 이 지점에서 부동산 전문가와 회계 전문가의 협력은 선택이 아닌 필수가 되었습니다. 부동산 전문가는 이 '성능 기계'의 엔진(자동화 설비, 기술 사양)이 얼마나 강력하고 미래에도 유효할지 진단할 수 있습니다. 하지만 이 엔진의 성능을 ROI, IRR, 감가상각을 통한 세금 최적화, 그리고 최종적인 자산 가치라는 재무적 언어로 해석하고, 투자자에게 명확한 대시보드를 제공하는 것은 오직 CPA의 영역입니다. 엔진의 잠재력을 이해하는 사람과 그 출력을 계기판에 표시하고 최적의 운용 전략을 짜는 사람이 함께해야만 완벽한 주행이 가능한 것과 같습니다.

따라서 이 변화를 이해하는 CPA는 이제 과거의 기록을 정리하는 역할을 넘어, 미래 가치를 설계하는 전략가로 진화할 기회를 맞았습니다. 이는 단순히 기술 트렌드를 아는 것을 넘어, ▲자동화 설비 투자에 대한 자본적 지출(CapEx) 타당성 검토 ▲기술 도입에 따른 운영 효율성 개선이 NOI에 미치는 영향 모델링 ▲기술의 진부화에 따른 자산 손상 차손(Impairment) 리스크 선제적 평가 등 한층 더 분석적이고 미래지향적인 역량을 요구합니다.

AI가 단순 회계 업무를 대체할 것이라는 위기감이 팽배한 지금, 이처럼 복잡한 기술과 물리적 자산, 그리고 금융을 연결하여 새로운 가치를 해석하고 창출하는 능력이야말로 AI가 대체할 수 없는 전문가의 고유한 영역이 될 것입니다. 이 변화의 흐름을 읽는 것은 고객의 자산 가치를 극대화하는 것을 넘어, CPA 스스로의 가치를 증명하는 가장 확실한 길이 될 것입니다.

Skyy Choi Ph.D. in Real Estate

Skyinvestrelaw, Inc.
213-548-0277
skyunchoi2020@gmail.com
www.youtube.com/@replus2025



Outsmart the Sales Pitch :

Elevate Your Practice With Independent Life Insurance Reviews

As a CPA, you're a trusted advisor in tax and financial matters—but many clients remain vulnerable in areas like life insurance, annuities, disability and long-term care coverage. By encouraging an independent Life Insurance Review (LIR) before your clients commit to policy terms, you help safeguard their interests, strengthen your fiduciary role, and differentiate your practice.

As a CPA professional, you are your clients' most trusted advisor for tax, accounting, and financial matters. Yet, one area where many CPAs unintentionally leave clients vulnerable is with life insurance company products — including life insurance, annuities, disability insurance, and long-term care coverage.

These products are rarely purchased through careful research. Instead, they are typically sold and pushed by agents, brokers, and financial advisors who are highly trained in sales and objection-handling—but not fiduciary planning. Their motivations are tied to commissions, bonuses, and production awards, not your client's best interests.

The Hidden Challenge Your Clients Face

If you type “best life insurance product” into Google, you’ll find millions of results filled with conflicting promises. In reality, most consumers are told by salespeople that they are getting the “best” product—when in fact, the “best” product is usually the one that pays the highest commission or is being most heavily promoted.

Bottom line:

- Your clients do not win sales contests.
- Your clients do not receive commission checks or sales bonuses.
- Your clients must live with these products for the long term—often as a core part of their financial plan.

That’s why your role as a trusted CPA requires you to encourage a second independent opinion before your clients commit to any insurance product.

The Free-Look Period : The Consumer’s Only Defense

Every life insurance policy or annuity comes with a “free-look” period of 10-30 days. During this time, clients have the right to cancel or revise their policy. More importantly, it’s the perfect opportunity to obtain an independent Life Insurance Review (LIR) to verify whether the product truly meets their needs.

Unfortunately, this safeguard is often buried in the fine print, and agents are not required to highlight it verbally. Without proper guidance, many clients miss this one window to avoid being locked into a policy that may not be suitable—or may never perform as promised.

Why CPAs Must Lead, Not Follow

If you don’t guide your clients on insurance-related issues, someone else will. Many insurance sales professionals don’t just sell policies—they also present tax concepts and strategies (e.g., “tax-free retirement,” “tax-free income,” or “Life Insurance Retirement Plans (LIRPs)”).

To clients, this may sound like financial planning. In reality, it’s often a sales pitch for specific products. This can:

- Undermine your authority as the client’s fiduciary.
- Jeopardize your client relationships.
- Cause clients to move their business elsewhere, believing they’re receiving “more value.”

By proactively promoting the need for independent Life Insurance Review, you:

- Protect your clients from being misled.
- Reinforce your position as their trusted fiduciary advisor.
- Add value to your practice through consumer advocacy that salespeople cannot provide.

Why Work with a Licensed Life Insurance Analyst

A Life Insurance Review (LIR) should be performed by a licensed life insurance analyst—a rare professional license that carries fiduciary responsibility to act in the client’s best interest. Unlike agents or brokers, analysts are not motivated solely by commissions or product incentives.

- Independent and fiduciary-level reviews of policies.
- Expertise in tax and financial planning, often working alongside CPAs and enrolled agents.
- Use of structured evaluation tools such as a policy performance checklist.
- Ability to assess both new recommendations and existing policies to ensure they are performing as originally illustrated.

Your clients deserve to be served—not sold to. Encouraging them to get a Life Insurance Review ensures their interests—not sales incentives—come first.

FAQs About Life Insurance Review (LIR) for CPAs

Why should CPAs encourage Life Insurance Reviews?

Because insurance products directly affect tax planning, estate strategies, and retirement income. If policies underperform or are misaligned, the financial consequences can be significant.

What’s the difference between an agent and a licensed life insurance analyst?

Agents and brokers are sales professionals compensated through commissions. A licensed analyst is an independent fiduciary who provides objective policy reviews without product bias and is typically compensated by a fee. And yes, a licensed life insurance analyst can also act as an independent broker and, if appropriate, offer life insurance products.

How does the free-look period help clients?

It gives clients 10-30 days after delivery to cancel or revise a policy. This is the critical window of time to obtain an independent review before they are locked in long term.

Should existing policies also be reviewed?

Yes. Policies often underperform compared to original illustrations. A review ensures clients know whether their policy is on track—or needs adjustment.

How does promoting LIR benefit my CPA practice?

By guiding clients toward independent review, you protect them from being sold unsuitable products, strengthen your fiduciary role, and prevent other professionals from undermining your client relationships with sales-driven strategies.

Can CPAs partner with a licensed life insurance analyst agency to add these services?

Yes. Many licensed analyst agencies and brokerage firms allow CPAs to partner strategically, providing Life Insurance Review services as part of your practice. This collaboration not only strengthens your client offering but, in many cases, may also include revenue-sharing opportunities—creating additional value for both your clients and your practice.

Final Word for CPAs

Your clients already trust you with their tax and financial future. Don’t allow their insurance decisions to be dictated by sales agendas.



John Nguyen EA, CLU®, ChFC®

Licensed Life Insurance Analyst

LifeInsuranceReview

714-231-5807

john@lifeinsurancereview.com

www.lifeinsurancereview.com/taxpros



Tax Court Tactics : Case-Based Strategies for IRS Appeals Success

Key tactics for appeals and Tax Court proceedings include thoroughly checking the IRS's final examination report for calculation errors, conducting critical research on tax law and precedent, and strategically choosing between a non-docketed or docketed appeal. Success hinges on meticulous preparation, framing complex issues in simple language, and emphasizing the hazards of litigation to encourage settlement with the IRS. If the case proceeds to Tax Court, practitioners must prepare for a bench trial, including filing a Stipulation of Settled Issues and a Pretrial Memorandum.

In over 16 years as a Tax Attorney, I have represented more than 1,000 clients in IRS disputes. These disputes involved a wide range of issues across various stages of IRS procedures. This includes more than 500 cases representing clients in the United States Tax Court, on a myriad of disputed items including:

- Partnership basis
- At-risk activities
- Passive activity issues
- QBI issues
- Qualified Opportunity Zones (QOZ)
- Innocent spouse relief
- Real Estate Professional status
- Gross Receipts issues
- Collection Issues
- BBA Audits (Notice of Final Partnership Adjustments)

And many more.

Through these cases, I have learned some fundamental principles that can assist practitioners when representing clients before the Internal Revenue Service. The scope of this article focuses on later stages of the audit and what I have found to be best practices for Appeals and Tax Court proceedings.

1 Considerations When Your Client Has Received a Final Examination Report

The initial audit stages are left out of this discussion. By this point, you have been through the IRS examiner interview, documents have been requested and submitted, a preliminary examination report was perhaps received, and additional documents submitted. The IRS has now issued a final report. What are the next steps for a practitioner?

▶ Check IRS Calculations Thoroughly

IRS examination reports often contain incorrect computations, especially regarding AMT adjustments, Self-Employment Tax, Net Operating Losses, and other credits. Preparing a “workpaper” tax return that includes the adjustments and comparing balances due will help identify errors early.

▶ Account for State Tax Consequences

After an IRS audit, state agencies such as the Franchise Tax Board will receive the audit information and make corresponding adjustments. These state-level consequences can sometimes outweigh federal adjustments, influencing whether an appeal should be filed.

▶ Advise Clients on Tax Court Options

It is prudent to inform clients about the opportunity to consult with a Tax Court practitioner. This ensures they understand their rights and options for disputing their liability.

2 The Importance of Research

Handling diverse legal issues requires thorough research. No practitioner is an expert in every area of tax law, and each case can present unique challenges. Research becomes critical for most cases to ensure effective representation and strategy. Whether it's interpreting IRC §469 for passive activity losses or navigating QBI deductions, investing time in research pays dividends. Specifically, finding Tax Court precedent on cases that mirrors issues you are disputing works wonders.

3 IRS Appeals: Docketed vs Non-Docketed

When a client receives a final examination report, you must decide between pursuing a non-docketed appeal or waiting for a docketed appeal:

- **Non-Docketed Appeals** : Submit a Request for Appeals Review before filing a Tax Court petition.
- **Docketed Appeals** : Wait for a Notice of Deficiency and then file a petition with Tax Court.

You only get to choose one path, and this decision can significantly impact the case strategy.

Disadvantages of Non-Docketed Appeals

- No suspension of assessment; often requires consenting to a statute extension.
- Appeals officers may be less impartial, leaning toward IRS positions.
- Risk of new issues being raised during review.

Advantages of Docketed Appeals

- Harder for IRS to introduce new issues once docketed.
- Increased leverage—proximity to trial encourages settlements.
- Appeals officers consider litigation hazards more seriously.
- Potential for discovery if the case proceeds to trial.

4 Appeals Strategies : Preparation

Preparation is the cornerstone of success in Appeals. Best practices include:

- Collecting all relevant documents early—tax returns, receipts, correspondence.
- Analyze details to identify IRS errors or discrepancies.
- Organizing information using spreadsheets or visuals for clarity. Disorganized cases weaken credibility.
- Requesting lead sheets from the IRS to understand their calculations and positions.

5 Framing the Issues

Technical details can overwhelm an Appeals officer. Frame issues simply and favorably for your client. For example, in Real Estate Professional status cases under IRC §469, it is easy to get technical and cite regulations, which can make it difficult to follow for IRS. Rather, frame issues in laymen’s terms. In the above example, the Core question can be framed as:

Did the taxpayer spend more time on real estate activities than at their W-2 job?

Presenting issues in plain language helps the IRS focus on the facts that matter.

6 Emphasising Hazards of Litigation

A powerful negotiation tool is highlighting the hazards of litigation to the IRS. Appeals officers are tasked with weighing risks to the government. Emphasize these risks and the benefits of settling. For example, if your client has strong documentation and credible witnesses, make that clear—settlement may save the IRS time and resources. The IRS also has to consider the risk of setting precedent if they lose a case. They may be willing to settle one case, even though they believe they can prevail, if the risks of losing in Court means it creates precedent that other taxpayers can follow.

7 Use the Strengths and Weaknesses of your case

Carl Sandburg’s timeless advice applies here :

“If the facts are against you, argue the law. If the law is against you, argue the facts. If the law and the facts are against you, pound the table and yell like hell.”

Work on the specifics of your case and focus on those specifics when dealing with the IRS.

8 Post-Appeals: What Happens Next

If Appeals does not resolve the case, it moves to IRS counsel’s office to prepare for trial in Tax Court. A trial date is scheduled, but practitioners typically have three to four months to negotiate with IRS counsel. If progress is being made, file a Motion to Continue—Tax Court usually grants it if done timely and not to postpone proceedings.

9 Tax Court Schedule and Trial Preparation

If settlement fails, trial preparation begins. Tax Court is relatively informal compared to other courts, but preparation is key:

- File a Stipulation of Settled Issues jointly with IRS counsel.
- File a Pretrial Memorandum for unresolved issues.

These motions need to be filed at least 21 days before the trial date.

Tax Court trials are bench trials—only a judge, no jury. The judge ensures fairness and relevance.

Be prepared for a formal yet accessible process.

Opening statements allow both parties to summarise their cases. As petitioner, you present first:

- Introduce documents and call witnesses.
- You may testify on your own behalf.

The IRS then presents its case, focusing on deficiency or penalty justification. Cross-examination follows.

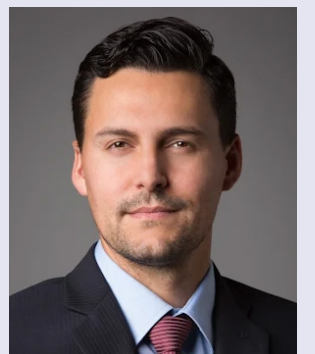
Generally, the taxpayer bears the burden of proving the IRS determination is incorrect. In fraud cases, the IRS bears the burden. Closing arguments summarise key evidence and legal points. Judges may ask questions or request clarifications before rendering a decision.

Final Thoughts

Success in IRS Appeals and Tax Court hinges on preparation, strategic framing, and effective advocacy. By mastering these tactics—research, issue framing, negotiation, and trial readiness—practitioners can significantly improve outcomes for their clients.

Arnold van Dyk Esq.

Law office of Arnold van Dyk
714-321-3369
arnold@arnoldvandyklaw.com
www.arnoldvandyklaw.com



Deferred Compensations: Employer Funded Supplemental Executive Retirement Plan (SERP) and Employee Funded Deferred Income Plan (DIP)

The Employer Funded Supplemental Executive Retirement Plan (SERP) and the Employee Funded Deferred Income Plan (DIP). Both plans are designed to help the employee save for retirement and provide a death benefit for their family, while also serving as a "golden handcuff" to retain the key employee. Both are typically informally funded by the company using a permanent life insurance policy and must be drafted to comply with IRC Section 409A. Under both plans, the company can deduct benefit payments when made, and the retirement or death benefits are taxable income to the recipient.

Employer Funded Supplemental Executive Retirement Plan (SERP)

Basic Information

- Key Employee (Key) is employed by ABC Company. The business does not have a qualified plan, and Key is concerned about his retirement.

Goals and Objectives

- ABC wants to make certain Key does not leave, as Key is talented and losing him would be costly. Key would like to open a discussion with ABC over his concerns about retirement.
- Key would also like for his family to be taken care of after his death.

Proposed Concept

- ABC and Key enter into a written SERP agreement, drafted to comply with IRC section 409A.
- Under a SERP, ABC may informally set aside

assets to fund a benefit at Key's retirement and/or fund a benefit to Key's heirs at Key's death. The informal funding medium could be a permanent life insurance policy owned by ABC. To preserve the income tax free nature of the death benefit for ABC, ABC must comply with the notice and consent and exception requirements under Internal Revenue Code Section 101(j). At Key's death, ABC would have cash from the death benefit to reimburse the company for payments made, and to pay any death benefits as outlined in the SERP agreement.

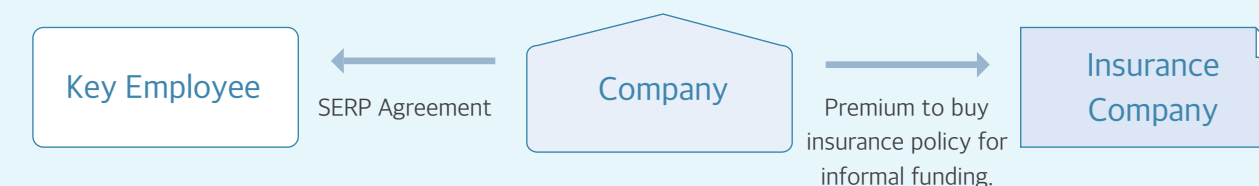
- At Key's retirement, the plan would pay income to Key for a period of years. ABC can use the cash value of the policy to informally fund the retirement benefits. ABC could withdraw the cash value from

the policy up to ABC's basis and then switch to loans from the cash value to pay the retirement benefits. Loans against the policy accrue interest and decrease the death benefit and cash value by the amount of the outstanding loan and interest.

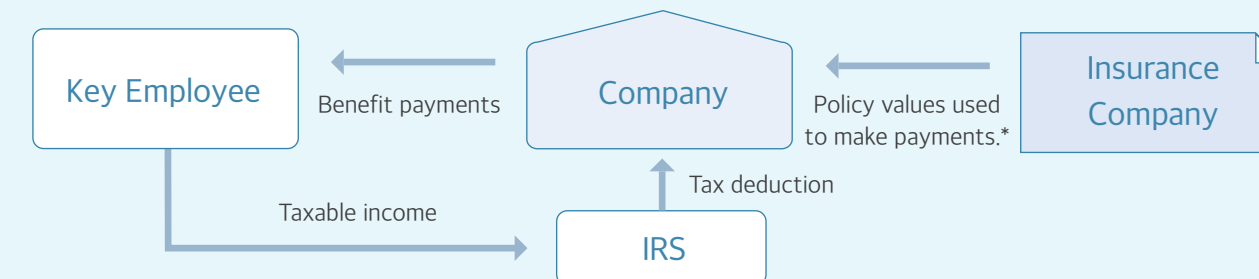
- In exchange, the plan generally would have a requirement that Key stay with the business until his retirement date. If Key left early, he would forfeit all or part of the money in the plan as set forth in the SERP agreement.

- The plan would be subject to the claims of ABC's creditors.
- At Key's death, ABC will receive any life insurance policy death benefit free from income tax.
- When benefits are paid to Key in retirement or to the family at death, ABC can deduct the payments as compensation.
- The benefits in retirement or the benefits at Key's death to his family would be taxable income to the recipient.

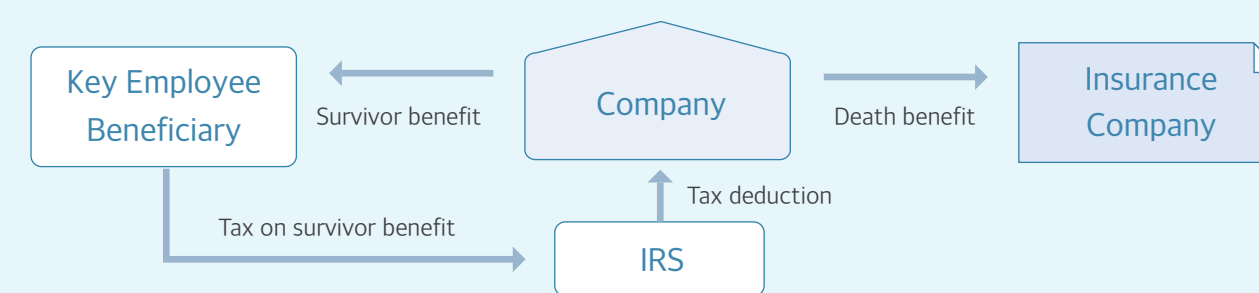
During employment:



At retirement:



At death, pre or post retirement, if survivor benefit due:



* Loans accrue interest at the current rate. Loans and withdrawals will decrease the cash value and death benefit.

This tax-related discussion reflects an understanding of generally applicable rules and was prepared to assist in the promotion or marketing of the transactions or matters addressed. It is not intended (and cannot be used by any taxpayer) for the purpose of avoiding any IRS penalties that may be imposed upon the taxpayer. New York Life Insurance Company, its agents and employees may not provide legal, tax or accounting advice. Individuals should consult their own professional advisors before implementing any planning strategies.

Deferred Income Plan (DIP)

Basic Information

- Key Employee (Key) is employed by ABC Company.
- The business has a qualified plan, but Key would like to have additional income to supplement his retirement.
- Key has been offered a salary increase.

Goals and Objectives

- Key would like to explore what he could do to supplement his retirement and is willing to forego his salary increase to accomplish his goals.
- Key would also like for his family to be taken care of following his death.
- ABC wants to make sure Key does not leave ABC, as Key is very talented and losing him would be costly to ABC.

Tax Implications

- ABC should meet with their insurance professional and other professional advisors as needed to discuss some sort of a “golden handcuff” for Key.
- A Deferred Income Plan (DIP) compliant under Internal Revenue Code § 409A would meet all of Key’s and ABC’s objectives. Under a DIP, Key would forego his salary increase and ABC would put that money into the plan. The informal funding medium would typically be a permanent

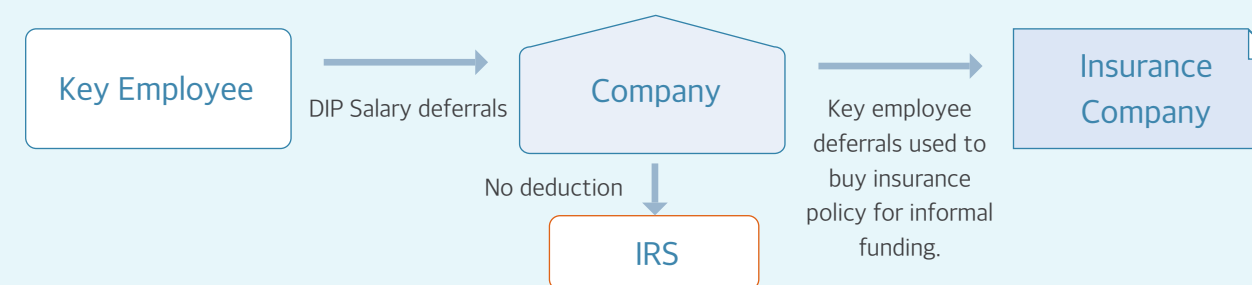
life insurance policy owned by ABC. To preserve the income tax free nature of the death benefit for ABC, ABC should comply with the notice and consent and exception requirements under Internal Revenue Code § 101(j).

- Key would not have to pay income taxes currently on the salary increase he deferred, but would pay income taxes when future benefit payments are received. ABC would not take a deduction for compensation expense until the future benefit payments are made.
- At Key’s retirement, the plan would pay income to Key for a period of years as determined by the DIP agreement. ABC can use cash value of the life insurance policy to fund the retirement benefits. Such withdrawals and any loans can decrease both the policy’s cash value and death benefit.
- The plan would be subject to the claims of ABC’s creditors.
- When benefits are paid to Key in retirement or to the family at death, ABC can deduct the payments made.
- The benefits paid in retirement or at Key’s death to his family would be income taxable to them.

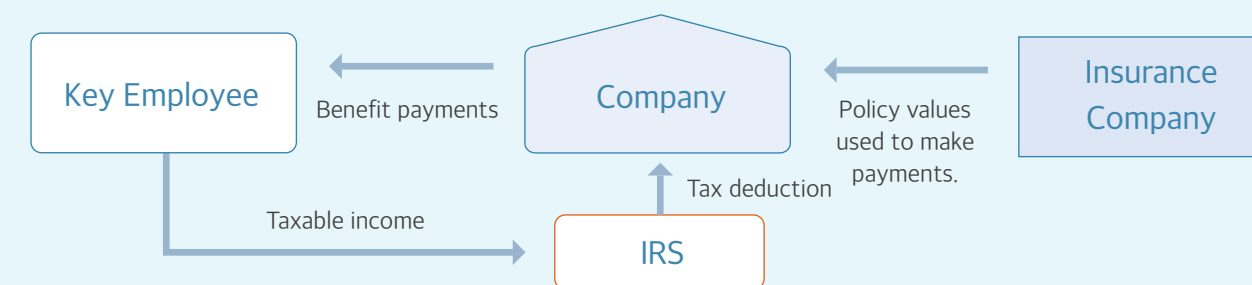
This tax-related discussion reflects an understanding of generally applicable rules and was prepared to assist in the promotion or marketing of the transactions or matters addressed. It is not intended (and cannot be used by any taxpayer) for the purpose of avoiding any IRS penalties that may be imposed upon the taxpayer. New York Life Insurance Company, its agents and employees may not provide legal, tax or accounting advice. Individuals should consult their own professional advisors before implementing any planning strategies.

© 2020 New York Life Insurance Company. All rights reserved. SMRU 5033370 (exp. 8.31.2028)

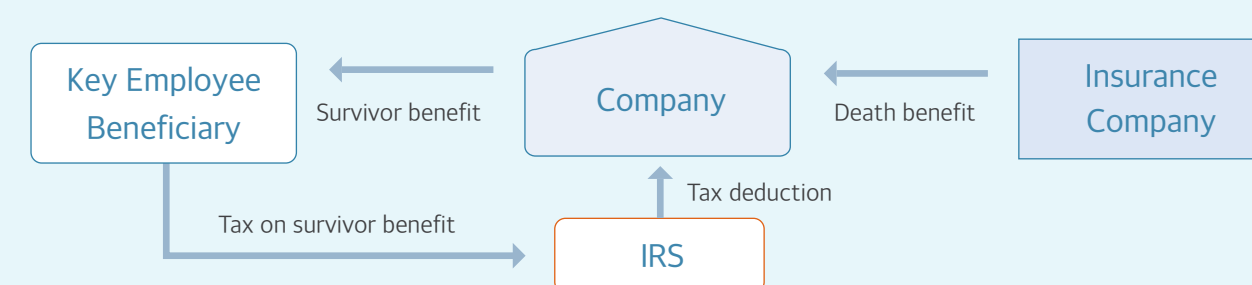
During employment:



At retirement:



At death, pre or post retirement, if survivor benefit due:



Ryan (Insun) Song
Financial Services Professional

JooHa Financial & Insurance Services Inc.
714-255-7132
ryan@joohafinancial.com
www.joohafinancialservices.com



Seungjin "Gene" Seok
MBA, ChFC®, AIF®

Coram Deo Insurance and Financial Services, Inc.
714-255-7145
gene@coramdeoifs.com
www.CoramDeoIFS.com

Pension Combo Plan design

미국의 퇴직연금제도(QRP)는 회사와 직원 모두에게 세제 혜택을 제공하는 복지 제도로, 절세와 인재 유지를 동시에 실현할 수 있는 전략적 도구입니다. 특히, 401(k)·Profit-Sharing·Cash Balance를 결합한 Combo 플랜은 소규모 사업체에 유리한 구조로, 고소득 근로자 중심의 맞춤형 혜택 설계가 가능합니다. 효과적인 운영을 위해서는 복잡한 세법 요건을 충족해야 하며, 전문가의 검토가 필수적입니다.

☞ 퇴직연금제도 (Qualified Retirement Plan, QRP)란?

QRP는 미국 국세청(IRS)의 요건을 충족하여, 회사와 직원 모두가 세제 혜택을 받을 수 있는¹ 퇴직연금 제도입니다. 이는 회사가 직원들의 은퇴 준비를 지원하기 위해 마련하는 복지 제도의 일환입니다. 경쟁력 있는 퇴직연금 제도는 회사에 여러모로 유익합니다. 우수 인재 유치 및 장기 근속 유도, 직원들의 재정적 안정성을 강화함으로써 회사에 대한 충성도를 향상할 수 있습니다. 회사 입장에서는 직원들이 은퇴 후 안정적인 소득원을 확보할 수 있는 기회를 주는 것이, 장기적인 인력 관리 전략을 구축하는 데에 중요한 도구가 될 수 있습니다. 특히 소규모 사업체의 경우, 고용주, 가족 구성원 및 고소득 직원들² 중심으로 설계하여, 보다 큰 혜택을 누릴 수 있도록 퇴직연금 플랜을 조정할 수 있습니다.

QRP의 종류

QRP는 크게 확정기여형(Defined Contribution, DC) 플랜과 확정지급형(Defined Benefit, DB) 플랜으로 나뉩니다. DC 플랜의 핵심은 회사가 납입할 기여금의 액수가 사전에 정해져 있다는 점입니다. 즉, 회사와 직원은 급여에 비례한 일정 비율 또는 고정 금액을 퇴직연금 계좌에 납입하며, 이 금액은 직원의 근속 기간 동안 계속 누적됩니다. DC 플랜에서는 퇴직연금의 운용 책임이 직원 본인에게 있습니다. 직원은 자신의 퇴직연금 계좌에 납입된 기여금을 어떤 금융 상품에 투자할지 직접 선택해야 하며, 예금, 채권형 펀드, 주식형 펀드 등 다양한 선택지가 주어집니다.

그 결과, 퇴직 시 수령하게 되는 연금의 총액은 직원 본인의 운용 전략 및 시장의 투자 성과에 따라 상당한 차이를 보일 수 있습니다.³ 그러므로, 투자의 경험이 없는 직원은 투자 전문가에게 수수료를 지급하고 조언을 얻는 것이 필수적입니다.

이러한 DC 플랜의 구조는 직원에게 투자에 대한 자율성과 선택권을 부여하는 반면, 투자 성과에 따른 손익도 본인이 모두 감수해야 하는 구조입니다. 투자 성과가 좋을 경우 퇴직 후 더 많은 자산을 확보할 수 있지만, 반대로 시장 상황이 나쁘거나 잘못된 운용 전략을 선택할 경우 필요한 금액에 도달하지 못하거나, 최악의 경우 손실을 입을 수도 있습니다. 결과적으로, DC 플랜은 직원의 금융 지식과 투자 능력에 따라 퇴직 이후의 삶의 질에 큰 영향을 미칠 수 있습니다.

DC 플랜의 종류는 다음과 같습니다:

- Simplified Employee Pension Individual Retirement Arrangement 또는 줄여서 SEP IRA⁴
- Savings Incentive Match Plan for Employees Individual Retirement Arrangement 또는 SIMPLE IRA³
- Savings Incentive Match Plan for Employees 401(k) 또는 SIMPLE 401(k)
- 401(k)
- Profit-Sharing

확정지급형(Defined Benefit, DB) 플랜은 직원이 퇴직한 후 일정 금액을 회사로부터 사전에 보장받는 제도입니다. 전통적인 DB 플랜에서는 퇴직금 수령액이 보통 직원의 근속 기간, 평균 급여, 퇴직 시 연령 등을 기준으로 산정됩니다. 최근에는 전통적인 방식 대신, Cash Balance 플랜이라는 형태를 통해 퇴직 혜택을 제공하는 추세입니다. 이 방식에서는 직원의 급여의 비례한 급여 적립금(Pay Credit)과, 사전에 정해진 이자율에 따른 이자 적립금(Interest Credit)이 매년 누적되어 퇴직 자금이 계산됩니다.

이러한 구조 덕분에 직원은 퇴직 후 수령할 금액이 명확하게 정해져 있어 높은 예측 가능성과 안정성을 누릴 수 있습니다. 따라서 직원은 장기적인 재정 계획을 수립하는 데 유리한 조건을 갖습니다. 반면, 회사는 누적된 퇴직 자금을 지급할 재정적 책임과 운용 책임을 전적으로 부담하게 됩니다. 특히, 플랜 자산 운용이 부진한 경우 회사는 예상보다 추가적인 비용을 부담해야 할 수 있습니다. 그럼에도 불구하고 DB 플랜은 소규모 사업장을 중심으로 인기가 많은데, 그 이유는 바로 콤보(Combo) 플랜에 있습니다.

1 회사만 세제 혜택을 받는 퇴직연금 플랜도 존재합니다.

2 Highly Compensated Employee 또는 HCE라고 합니다. HCE가 아닌 직원들을 Non-Highly Compensated Employee 또는 NHCE라고 부릅니다.

3 에리사 법(Employee Retirement Income Security Act of 1974, ERISA)은 세제 혜택을 받기 위해서 준수해야 하는 규정들을 명시합니다. ERISA에 따르면, 회사는 직원들이 퇴직연금 운용에 대해 신중한 선택을 할 수 있도록 최소한의 책임과 의무를 다해야 합니다. 퇴직연금 규정 및 준수 사항에 대한 자세한 내용은 반드시 퇴직연금 전문가에게 자문을 구하시기 바랍니다.

4 SEP IRA와 SIMPLE IRA는 흔히 이야기하는 Traditional IRA나 Roth IRA와는 구별되는 별개의 퇴직연금 플랜입니다. Traditional IRA와 Roth IRA는 개인 퇴직 계좌(Individual Retirement Account)로서, 개인이 자신의 은퇴 준비를 위해 개설할 수 있는 계좌입니다. 반면에 SEP IRA와 SIMPLE IRA는 회사가 직원들의 은퇴를 지원하기 위해 개설하고 운영할 수 있는 퇴직연금 플랜입니다.

Combo 플랜의 이해

Combo 플랜은 401(k) 플랜, Profit-Sharing 플랜, 그리고 DB 플랜 중 하나인 Cash Balance 플랜을 함께 운영하는 방식의 퇴직연금 설계입니다. 이 세 가지 플랜을 조합함으로써 각 플랜의 단점을 보완하고, 동시에 세제 혜택과 퇴직금 수령 전략의 최적화를 도모할 수 있는 장점이 있습니다.

DC 플랜인 401(k) 플랜과 Profit-Sharing 플랜은 DC 플랜에 해당하며, 직원이 직접 투자에 참여하고, 투자 수익에 따라 퇴직금이 결정됩니다. 이러한 구조는 상대적으로 장기적인 운용이 가능한 젊은 직원층에게 더 매력적으로 다가옵니다. 반면, Cash Balance 플랜은 DB 플랜으로, 운용 책임이 회사에게 있습니다. 투자 손실이 발생하면 그 부담은 다음 해 회사의 기여금 증가로 이어질 수 있어, 일반적으로 보수적인(안전자산 위주) 운용이 이루어집니다. 따라서, 은퇴가 가까운 직원들에게 더 안정적인 혜택을 제공할 수 있습니다. 이처럼 세 가지 플랜은 서로 보완적인 구조를 가지고 있으며, 함께 운영할 경우 직원의 연령대와 성향에 따라 다양한 방식으로 혜택을 설계할 수 있는 유연성을 제공합니다.

또, 각 플랜은 기여금 산정 방식에도 차이를 보입니다. 401(k) 플랜은 DC 플랜 특성상, 플랜 설계 시 고용주와 근로자가 어떻게 기여할지를 미리 정해 놓아야 합니다. Cash Balance 플랜의 경우, 기여금은 플랜 설계 뿐만 아니라 외부 요인(예: discount rate, 투자 수익률)에 따라 변동이 생깁니다. 미 연방 퇴직연금 계리사(Enrolled Actuary)가 IRC § 430에 따라 매년 최소 납입해야 하는 최소 필수 기여금(Minimum Required Contribution)과 세제 혜택을 최대로 받을 수 있는 최대 공제 가능 기여금(Maximum Deductible Contribution)을 산정하게 됩니다. Profit-Sharing 플랜은 회사가 법적 한도 내에서 자율적으로 기여금 규모를 정할 수 있으며, 해당 금액을 어떻게 직원들에게 배분할지도 자유롭게 결정할 수 있습니다. 이로 인해 핵심 인재나 고성능 직원에게 더 많은 기여금을 제공하는 것도 가능합니다.

특히 소규모 사업장의 경우, Combo 플랜을 도입하면 총 기여금의 약 85%에서 95%까지를 HCE들에게 할당할 수 있는 설계가 가능합니다. 이는 세무 전략 측면에서 매우 유리한 구조입니다. 단, 이러한 혜택을 실현하기 위해서는 복잡한 연금 관련 법규를 반드시 충족해야 하며, Enrolled Actuary의 전문적인 도움이 필수적입니다.

IRC § 415 한도 (Limit)

Combo 플랜을 설계하기 위해 가장 먼저 이해해야 할 핵심 요소 중 하나는 바로 IRC § 415에 따른 기여 한도입니다. 특히 소규모 사업장의 경우, HCE들에게 최대한의 혜택을 제공하기 위해, 가능한 한 § 415 한도까지 기여금 설계를 시도하는 것이 일반적입니다. 기여금이 많아질수록 세제 혜택도 커지기 때문입니다. 이는 연방 세율의 최고 구간에 있는 고소득 고용주일수록 더욱 중요합니다. 게다가 뉴욕시처럼 주(State)와 시(City) 세금까지 부과되는 지역의 경우, 절세 전략으로서 Combo 플랜은 매우 효과적인 도구가 됩니다.

2025년 기준, DC 플랜에 대한 IRC § 415 한도는 \$70,000입니다. 만약, DC 플랜에 401(k) 플랜이 포함된다면, 이 금액 중 \$23,500은 직원분이 본인의 봉급에서 최대 기여할 수 있는 금액입니다. 나머지 금액은 회사에서 제공하는 기여금입니다. 하지만, 직원이 401(k) 플랜에 본인의 봉급중 일부분을 기여를 하지 않는다고 해서 IRC § 415 Limit이 낮아지는 것은 아닙니다. 다음 사례들을 참고하시면 좀 더 이해가 빠르실 것입니다.

	401(k) 본인 기여금	401(k) 회사 기여금	Profit-Sharing 회사 기여금	합
직원 A	\$23,500	\$23,500	\$23,000	\$70,000
직원 B	\$10,000	\$10,000	\$50,000	\$70,000
직원 C	\$0	\$0	\$70,000	\$70,000

현실적인 사례들은 아니지만 IRC § 415 Limit이 어떻게 적용되는지 이해를 돕기 위함입니다. 직원 C씨의 경우 401(k) 플랜에 본인 기여금과 회사 기여금이 들어가지 않았다고 해서 IRC § 415 Limit이 낮아지지 않기 때문에, 회사는 Profit-Sharing 플랜을 통해 전액 \$70,000을 기여할 수 있습니다. 이 점은 플랜 설계에서 매우 중요한 유연성으로 작용합니다.

참고로, IRC § 415 Limit은 Catch-Up 기여금을 포함시키지 않습니다. 그래서, 최소 50세이신 고용주나 직원인 분들인 경우 본인 기여금을 최대 \$23,500에서 \$7,500을 더한 \$31,000까지 올리실 수 있습니다. 그래서, 최고 \$77,500까지 혜택을 받으실 수 있습니다. SECURE 2.0 Act의 적용으로 60세에서 63세이신 분들은 \$3,750을 더 기여하실 수 있어서 본인 기여금을 \$34,750까지 올리실 수 있습니다. 그래서, 최고 \$81,250까지 혜택이 가능합니다.

여기서 잡고 넘어갈 점은 Catch-Up 기여금이 포함된 IRC § 415 Limit은 직원 A씨에게만 적용된다는 사실입니다. Catch-Up 기여금은 본인 기여금의 한도를, 즉 2025년 기준으로 \$23,500을, 채웠을 때 적용이 되지 그전에는 적용이 되지 않습니다. 그래서, 직원 B씨와 직원 C씨의 경우는 나이가 50세가 되셨더라도 Catch-Up 기여금을 넣지를 못합니다. 마지막으로 2026년부터는 SECURE 2.0 Act의 시행으로 인해, 고소득 직원(연 소득 \$145,000 이상)의 Catch-Up 기여금은 Roth 계좌에 적립되어야 합니다. 이는 당장 세제 혜택은 없지만, 은퇴 후 인출 시 비과세 혜택이 있기 때문에 장기적으로는 세금 다변화 전략(Tax Diversification)에 유리할 수 있습니다.

DB 플랜의 경우 IRC § 415 Limit은 기여금이 아니라 수령 가능한 연금 수령액에 적용됩니다. 2025년 기준, DB 플랜에서 연간 \$280,000까지 연금으로 수령할 수 있습니다. 중요한 점은, 이 금액은 매년 수령 가능한 연금액의 한도이지, 일시불(Present Value) 수령액의 한도는 아니라는 것입니다. 즉, 실제로 일시불로 받게 될 수령액은 이보다 훨씬 큼니다.

예를 들어, 한 직원이 62세에 은퇴하면서 DB 플랜을 통해 일시불로 수령할 경우, \$280,000의 연금을 기준으로 Present Value를 계산하게 됩니다. 이 계산은 해당 직원의 나이, 이자율(Discount Rate), 기대수명 등 복잡한 요소를 반영하며, 이를 위해서는 Enrolled Actuary의 전문 계산이 필수적입니다.

Present Value = \$280,000 x 12.81 = 약 \$3.5 million

여기서 사용된 연금계수(Annuity Factor) 12.81은 IRC § 417(e)에 명시된 2025년 한해 동안 사용 가능한 사망률 표(Applicable Mortality Table)와 5.5%의 이자율을 기준으로 계산된 것입니다. 그리고, 약 \$3.5 million으로 쓰고 정확하게 \$1 단위까지 계산을 하지 않은 이유는 연금계수를 계산하는 Enrolled Actuary들마다 계산방식이 약간의 차이가 발생할 수 있습니다. 정확한 방식을 IRS가 지정해 주지 않았기 때문에 여러가지 방식이 존재합니다.

- 생년월일 기준 나이 산정 방식의 차이 (예: 정수로 반올림 vs 일/월 단위 정확한 계산)
- 계리 테이블 및 이자율 적용 방식의 미세한 차이

따라서 \$1 단위까지 정확히 계산하기보다, 실무에서는 약 \$3.5 million 수준으로 인지하고 접근합니다. 단, 한 번 정한 계리 방식은 이후에도 일관되게 유지해야 한다는 규정이 있습니다.

다음은, 직원이 현재 나이부터 62세까지 회사가 얼마씩 적립을 해야지만 약 \$3.5 million이란 돈이 마련이 될까 입니다. Cash Balance 플랜의 경우 매년 적립금에 이자가 적용이 되는데 IRS에서 Safe Harbor (Safe Harbor의 정의는 나중에 나옵니다) 이자율은 4%에서 6%사이입니다. 그리고 이 이자율은 투자한 자산의 기대 수익율에 맞춥니다. 어떤 고객분들은 Money Market이나 CD에 돈을 보관하시길 원하십니다. 이런 경우 4%가 적당합니다. 하지만, 이 경우 매년 기여하실 금액이 많아집니다. 그렇지만 대신 세금 혜택은 높아집니다. 그리고, 자산의 변동이 거의 없어서 기여금이 매년 비슷할 것입니다. 반대로, 6%의 평균 수익율을 기대치로 잡으실 경우 주식형 펀드와 채권형 펀드에 골고루 투자하십니다. 그러면, 매년 적립하실 금액이 적어집니다. 그래서, 세금 혜택도 줄어듭니다. 그리고, 제일 중요한 부분은 만일 올해 6%의 수익이 나지 않으면 다음해 기여금이 높아집니다.

4%의 이자율을 사용한 경우, 직원이 32세인 경우 회사는 30년 동안 매년 약 \$62,400을 기여해야 합니다. 반면 52세인 직원을 위해서는 10년 동안 매년 약 \$291,500을 기여해야 합니다. 물론, 회사 입장에서는 모든 직원에게 이렇게 많은 혜택을 주지 않습니다. 이 정도의 많은 혜택을 받을 수 있는 직원들은 HCE들입니다. 하지만, Combo 플랜을 디자인할 때 IRC § 415 Limit들의 적용을 받는 HCE는 거의 없다고 해도 무방합니다. 그 이유는 바로 나중에 따로 설명드릴 비 차별성 테스트 (Nondiscrimination Test 또는 NDT라고 칭하겠습니다) 때문입니다.

Combo 플랜을 디자인 하는 방법

앞서 설명했듯이, 소규모 사업장에서 Combo 플랜을 도입하는 가장 큰 목적은 전체 기여금의 약 85%~95%를 HCE들에게 돌아가도록 설계하는 것입니다. 이를 실현하기 위해서는 정교한 플랜 구조와 반복적인 테스트가 필요합니다.

Combo 플랜의 설계는 일반적으로 다음 단계로 진행됩니다:

- 1 HCE들에게 적용 가능한 최대 혜택, 즉 IRC § 415 Limit,을 계산합니다. 2025년을 기준으로, HCE들은 50세가 되었다고 가정했습니다.

	401(k) 본인 기여금	401(k) 회사 기여금	Profit-Sharing 회사 기여금	Cash Balance 회사 기여금
고용주	\$31,000	00,00\$0	Undetermined	IRC § 415 Limit
고용주의 가족직원들	\$23,500	00,00\$0	Undetermined	IRC § 415 Limit
중역진들	\$31,000	00,00\$0	Undetermined	IRC § 415 Limit
NHCEs	\$0	연봉의 3%	연봉의 2%	IRC § 401(a)(26)를 통과할 최저 금액

IRC § 401(a)(26)에 대한 상세 설명은 이후 섹션에서 더 자세히 다루겠습니다.

- 2 위와 같은 초기 설계로는 NDT를 통과하기 어렵습니다. 그 이유는, NHCE들에게 제공되는 기여금 수준에 비해, HCE들에게 돌아가는 혜택이 과도하게 크기 때문입니다. 그래서, NDT를 통과하기까지 HCE들의 Cash Balance 플랜의 회사 기여금을 줄입니다.
- 3 만일, 고용주가 HCE들에게 돌아가는 혜택을 극대화 하는 것이 목표라면 NHCE들의 Profit-Sharing 플랜 기여금을 NDT이 통과할 때까지 늘립니다. 이런 경우, 위에서 언급하였듯이 고용주는 총성도가 높거나 업무실력이 좋은 직원들에 더 많은 기여금을 제공할 수 있습니다. 만약, Profit-Sharing 플랜 기여금을 법적인 한도까지 올렸는데도 NDT를 통과하지 못한다면 Cash Balance 플랜의 기여금을 NDT가 통과할 때까지 내립니다.

결론적으로, Combo 플랜이 성공적으로 디자인되기 위해서는 HCE들의 Cash Balance 플랜 회사 기여금과 전 직원의 Profit-Sharing 플랜 기여금을 비 차별성 테스트를 통과할 때까지 반복적으로 시뮬레이션하고 최적의 균형점을 찾아야 합니다.

Combo 플랜을 성공적으로 설계하고 실행하기 위해서는 다음 세 가지 핵심 규정을 반드시 이해하고 준수해야 합니다.

지켜야 할 규정 1 비 차별성 테스트 (Nondiscrimination Test, NDT)

Combo 플랜의 각 구성 요소인 401(k), Profit-Sharing, 그리고 Cash Balance 플랜은 모두 NDT를 통과해야 합니다. 이 테스트는 두 가지로 구성됩니다:

적용 대상자 테스트 (Coverage Test - IRC § 410(b))

- 일반적으로 NHCE들의 플랜 참여 비율이 HCE들의 최소 70%이어야 합니다.
- 만약 NHCE들을 플랜들에 포함시키지 않으시려면 어떤 일정한 규칙에 따라야 합니다. 예, 회사를 A, B, C 이렇게 3개를 갖고 있는데 회사 C에 다니는 직원들은 플랜에 포함시키지 않는다.
- 만약 NHCE의 참여 비율이 70%가 미만일 경우, NHCE들의 평균 혜택 비율이 일정 기준 이상이어야 하며, 추가 요건 충족이 필요합니다.
- 따라서, 실무에서는 70% 규칙을 만족시키는 방식으로 설계하는 것이 가장 효율적입니다.

혜택 수준 테스트 (Amount Test - IRC § 401(a)(4))

- 회사의 기여금을 평생 받는 연금으로 환산하여 HCE들과 NHCE들 간의 혜택 수준을 비교하는 테스트입니다. 이 테스트 때문에 HCE의 기여금을 IRC § 415 Limit까지 올릴 수 없는 이유입니다.
- 회사에 HCE가 많을수록 계산과 시뮬레이션이 복잡해지며, Enrolled Actuary의 전문 분석이 필수적입니다.

Designed-Based Safe Harbor 플랜들

- “Safe Harbor”란 IRS가 정한 특정 조건을 충족할 경우, 비차별성 테스트를 면제해주는 플랜 구조입니다. DC플랜과 DB플랜에 똑같이 적용이 됩니다. 하지만 이런 경우, HCE들에게 돌아가는 혜택이 현저하게 줄어들기 때문에 Combo 플랜의 경우 401(k) 플랜만 Safe Harbor로 하고 Profit-Sharing과 Cash Balance 플랜들은 Safe Harbor로 하지 않습니다.

지켜야 할 규정 2 Top-Heavy Test (IRC § 416)

Top-Heavy 테스트는 Key Employee 등 중심의 플랜 운영을 제한하기 위한 규정으로, 다음과 같이 Top-Heavy Ratio를 계산합니다:

$$Top - Heavy Ratio = \frac{Key Employee \text{ 들의 혜택}}{Key Employee \text{ 들의 혜택} + Non-Key Employee \text{ 들의 혜택}}$$

Key Employee는 HCE와 비슷한 의미를 갖고 있지만, 차이가 납니다. 정확한 정의는 IRC § 416(i)를 참고하시기 바랍니다.

Top-Heavy Ratio가 60% 이상이면 플랜들을 Top-Heavy 플랜들이라 칭합니다. Combo 플랜은 항상 Top-Heavy 플랜이라고 생각하시면 됩니다. 이런 경우 회사가 직원들 연봉의 5%를 401(k)와 Profit-Sharing 플랜들을 통해서 기여를 합니다. 일반적으로 3%는 401(k) 플랜에, 2%는 Profit-Sharing 플랜에 기여를 하는데, 그 이유는 401(k) 플랜을 Safe Harbor로 만들기 위해서는 직원 연봉의 3%를 기여금으로 넣어야 하기 때문입니다.

이 이외에도 다른 조건들이 따르지만 그것들은 플랜을 운영하는 것에 관련된 문제이지 펀딩에 관한 문제가 아니라 여기서 다루지는 않겠습니다.

지켜야 할 규정 3 최소 참여 요건 (Minimum Participation Requirement - IRC § 401(a)(26)):

DB 플랜 또는 Cash Balance 플랜만 적용

Cash Balance 플랜을 만들기 위해서는 직원의 최소 40%가 Cash Balance 플랜에서 제공하는 혜택을 적절한 수준에서 받아야 합니다. 이 적절한 수준은 퇴직후 연금으로 평생 받을 수 있는 금액이 최소 지금 연봉의 0.5%여야 한다는 것입니다. 예, 연봉 \$60,000을 받는 32세의 직원이 62세에 지금 연봉의 0.5%를 사망할때까지 매년 받는다고 가정한다면 현재가치는 다음과 같이 계산됩니다:

$$\text{현재가치} = 0.5\% \times \$60,000 \times 12.81 \times 1 + 5.50\%^{-30} = \$771 \text{ 또는 연봉의 } 1.29\%$$

하지만, 같은 연봉을 받는 직원이 52세라고 가정한다면 현재가치는 다음과 같이 계산됩니다:

$$\text{현재가치} = 0.5\% \times \$60,000 \times 12.81 \times 1 + 5.50\%^{-10} = \$2,250 \text{ 또는 연봉의 } 3.75\%$$

여기서 12.81의 의미는 위에서 이미 언급했습니다. 이 계산들은 이자율을 5.50%라고 가정하고 계산하였습니다.

위에서도 언급하였지만 DB플랜은 은퇴가 가까워진 직원에게 유리합니다. 하지만, 위의 계산에서도 보았듯이 은퇴가 가까워진 직원들이 많을수록 DB 플랜에 들어가야하는 기여금이 늘어납니다. 그래서, 고용주에게 부담입니다. 그렇기 때문에 DB 플랜 또는 Cash Balance 플랜이 들어가는 Combo 플랜을 운영하기 위해서는 젊은 직원들이 많이 있어야 하는 것이 필수입니다. 그리고, 젊은 직원들이 많이 있을수록 위에서 언급한 비 차별성 테스트를 통과하는 것이 수월해 집니다.

결론

401(k), Profit-Sharing, Cash Balance 플랜은 각각 독립적인 장점을 가지고 있지만, 이 세 가지를 결합하여 운영하는 Combo 플랜은 최소한의 비용으로 HCE들에게 최대 혜택을 제공할 수 있는 가성비 높은 설계입니다. 401(k) 플랜은 직원의 투자의 자율성과 유연성을 강조하며, Profit-Sharing 플랜은 고용주가 기여 수준을 조절할 수 있는 유연한 구조를 제공합니다. 반면, Cash Balance 플랜은 안전한 퇴직금 마련을 추구하는 퇴직이 얼마 남지 않은 직원들이 선호를 합니다. 궁극적으로 Combo 플랜의 설계는 비용 절감, 규정 준수, 세제 혜택, 직원 보상 전략 간의 정교한 균형 조정을 필요로 하며, 이를 위해서는 전문 Enrolled Actuary의 깊이 있는 분석과 전략 설계가 필수적입니다

Joseph M. Kim IRS Enrolled Actuary

Society of Actuaries, Associate
미 연방계리사 (IRS Enrolled Actuary)
taxwise.retirement@gmail.com



401(k) Fiduciary 책임, 더 이상 선택 아닌 의무 : 기업주가 반드시 알아야 할 법적 의무 규정



The success of a 401(k) retirement plan hinges on the balanced cooperation and clearly defined fiduciary responsibilities among four core entities: the Plan Sponsor (employer), Recordkeeper, Third-Party Administrator (TPA), and Plan Advisor. This document outlines the distinct roles and legal obligations of each party under ERISA law, emphasizing that the Sponsor holds the ultimate responsibility for plan design, oversight, and maintaining compliance. Furthermore, it details the critical necessity of providing proactive employee education and financial consulting opportunities, which serves as a primary method for the Plan Sponsor to fulfill its fiduciary duty, mitigate legal risk, improve employee financial well-being, and drive overall plan efficiency.

401(k) 플랜 운영의 중심축 — Sponsor, Recordkeeper, TPA, Advisor의 역할과 법적 책임

“플랜의 성공은 협력 구조와 Fiduciary 책임의 균형에서 나온다”

미국의 401(k) 퇴직연금제도는 단순한 직원 복지를 넘어, 기업의 법적 책임과 전략적 재무관리가 결합된 구조이다. 플랜의 안정성과 참여자의 은퇴 성과는 네 주체—Sponsor(고용주), Recordkeeper, TPA, Plan Advisor—가 얼마나 투명하게 협력하느냐에 달려 있다. 401(k)플랜을 운영하는 기업주와 HR 담당자들은 각 주체들의 역할과 법적 책임을 반드시 숙지해야 한다.

1 | Plan Sponsor 플랜의 ‘CEO’, 모든 책임의 중심

Plan Sponsor는 플랜의 설계, 실행, 감독에 대한 최고 책임자이자 최종 의사결정자이다. ERISA 법에 따라, Sponsor는 플랜이 항상 직원(참여자)의 이익을 위해 운영되도록 보장해야 한다. 즉, Sponsor는 ‘CEO + CFO + COO’의 역할을 동시에 수행하는 것과 같다.

Plan Sponsor의 주요 역할 및 의무 :

- 플랜 운영 전반의 합리성 및 적법성을 유지해야 할 책임이 있다.
- 서비스 제공자(Recordkeeper, TPA, Advisor)의 선정 및 감독의 의무가 있다.
- 투자옵션·수수료의 합리성(Reasonableness) 검토 및 기록 유지 책임이 있다.
- 플랜의 수익률, 참여율, 교육 프로그램 등을 정기적으로 점검해야 한다.
- 문서화된 절차(IPS, Committee Minutes, Fee Disclosure 등) 유지를 통해 법적인 보호 장치를 마련해야 한다.

2 | Recordkeeper 플랜 Data의 Gatekeeper 역할

Recordkeeper는 일반적으로 Custodian 이라고도 하며, 401(k) 플랫폼을 제공하는 업체를 말한다. 퇴직 플랜의 운영 인프라(Platform) 역할을 하며, 직원별 기여금, 투자선택, 수익률, 롤오버, 용자 내역 등을 기록하고 보고서를 제공한다.

Recordkeeper의 주요 역할 :

- 참가자별 계좌·거래내역 관리 및 실시간 데이터의 업데이트를 책임진다.
- 참여자에게 분기별 Statement을 제공할 의무가 있다.
- 기여 한도, Vesting 스케줄, 투자 변경 등, 플랫폼 내 기술적 지원을 제공한다.
- Sponsor 및 TPA, Advisor와 협업하여 플랜 운영 데이터의 일관성을 유지한다.

3 | TPA (Third Party Administrator) Compliance와 Administration 전문가

TPA는 플랜의 행정, 세법, 규제 준수를 보장하는 Compliance 엔진이다. IRS, DOL, ERISA 규제에 따라 Sponsor가 놓치기 쉬운 기술적 의무를 대행한다. 플랜의 특징에 따라서, Recordkeeper 가 Administrator 역할을 함께 할 수 있으며 이 경우에는 Bundle Plan이라고 부른다.

TPA의 주요 역할 :

- Non-discrimination Testing (차별금지 테스트, ADP/ACP Test 등) 및 Vesting Calculation을 제공한다.
- IRS·DOL 제출 문서(Form 5500 등)들을 준비하고, Filing을 대행할 수 있다.
- 플랜 문서의 Amendment(갱신) 및 법규 변경 내용들을 Update 한다.
- 규제 변화 시 Sponsor에게 즉시 보고 및 조언 등을 제공할 의무가 있다.

4 | Plan Advisor 플랜운영 파트너이자 Fiduciary 보호를 위한 Coordinator

Plan Advisor는 퇴직연금의 전략 컨트롤 타워(Hub)로서, Sponsor와 Recordkeeper, TPA 간의 연결고리이자, 직원 교육과 투자 컨설팅, 플랜 운영 전략의 중심 역할을 맡는다.

Plan Advisor의 주요 역할 :

▶ 플랜 전략 수립 및 구조 설계

- 플랜 디자인 제안 : 매칭 구조, 자동등록(Auto-enrollment), Safe Harbor 적용 여부 등에 대한 조언을 제공한다.
- Recordkeeper 및 TPA 선정 시 벤치마킹 및 업체 선정 의견을 제공한다.
- 수수료 구조 비교 및 비용 절감 전략을 제시한다.

▶ 투자 관리 및 성과 모니터링

- 투자옵션·펀드 라인업·수익률 등을 정기적으로 점검하고 의견을 개진한다.
- QDIA 검토 및 투자위원회(Investment Committee) 를 지원하고, 수수료 투명성을 검토하며, 필요한 경우 업체들과 Sponsor를 대신해 협상한다.

▶ 직원 교육 및 참여자 커뮤니케이션

- 재정·투자 교육 세션 및 워크숍을 통해 직원들을 지원한다.
- 신규입사자 Enrollment Session, 퇴직자 상담, 개별 포트폴리오 리뷰 서비스를 제공한다.
- 교육 기록을 유지하고, Sponsor의 Fiduciary 리스크 완화를 지원한다.

▶ 규제·시장 동향 등을 제공하고 Sponsor의 관련 리스크 완화

- 연 1회 이상 플랜 리뷰를 제공하고, 법규 개정, 투자시장 변화, ERISA 업데이트 등을 제공한다.
- 벤치마킹을 통한 플랜 경쟁력 및 효율성 향상 시키는 노력을 한다.

왜 401(k)/기업연금 직원 교육과 컨설팅 기회를 제공해야 하는가?

미국 기업의 401(k) 플랜 운영 책임이 강화되면서, 플랜 스폰서(고용주)의 Fiduciary (수탁자) 의무는 단순 행정절차를 넘어 직원의 재정 복지와 회사의 법적 리스크 관리까지 포함하는 핵심 경영책임의 중요한 사안되었다. 특히, 단순히 플랜을 제공하고 매칭을 제공하는 수준에서 벗어나, 실제적으로 직원들에 대한 교육과 컨설팅 기회를 제공함으로써 궁극적으로는 회사의 Liability 를 줄이도록 해야 한다. ERISA 전문가 그룹인 Fiduciary Insights Group 은 “401(k)의 직원 교육과 정기적 플랜 자문은 더 이상의 기업주의 선택이 아니라 회사와 직원들의 보호 수단이다.” 라고 밝힌 바 있다.

401(k)를 운영하는 기업주나 HR 담당자들은 Fiduciary 책임을 충족하고 리스크를 관리하는 차원에서, 회사의 법적 리스크를 줄이기 위해서, 직원들의 복지 향상과 참여율 상승을 위해서, 그리고 전체적인 비용 절감과 수익률 개선의 선순환 구조를 만들기 위해서 직원교육과 개인들의 재정 컨설팅 기회를 충분히 확보해야 한다.

1 Fiduciary 책임 준수 - 합리적 관리인의 기준 충족

ERISA 법에 따라 플랜 스폰서는 ‘신중하고 합리적인 관리인’으로 행동해야 한다. 직원 교육과 투자 자문은 이러한 의무의 핵심이며, 향후 감사나 소송 시 ‘회사는 책임을 다했다’는 명확한 근거가 될 수 있다.

2 법적 리스크 감소 - 회사의 보호막 역할

최근 401(k) 관련 소송 증가로, 독립된 플랜 어드바이저와의 정기 검토는 회사의 법적 방어 수단이 되고 있다. 객관적 검토 절차를 문서화하면 규제기관(DOL, IRS 등) 조사 시 이러한 근거들은 회사의 리스크를 줄이는 보호막 역할을 할 수 있다.

3 직원 재정 복지 향상 - 참여율 및 생산성 제고

재무 교육을 받은 직원은 퇴직자금이 평균 25~30% 더 높고, 불입 중단 빈도는 낮다는 연구 결과가 있다. 이는 결과적으로 직원의 재정 스트레스를 줄이고, 참여율과 근속률을 높이는 효과를 내게 된다.

4 투자 수익률 확대 및 비용 투명성 확보

정기적인 직원들에 대한 교육과 자문은 투자 라인업과 수수료를 객관적으로 점검해 비효율 자산을 교체하는데 큰 도움이 된다. 결과적으로 직원 수익률 향상 + 회사 비용 절감이라는 선순환을 만들 수 있는 좋은 기회가 되는 것이다.

Brian Lee

Financial Advisor, C(k)P®, CPFA®, FSCP®

Founder & Principal, Allmerits Asset, L.L.C.

213-215-9637

brianlee@allmeritsasset.com

www.allmeritsasset.com



Risk Management and Your Retirement Savings Plan



By investing in an employer-sponsored retirement plan, you manage the financial risk of potentially outliving your money. However, an effective strategy also requires managing investment risk within the account. This is achieved by understanding different types of risk (e.g., Market, Inflation), knowing your personal risk tolerance, developing a target asset allocation, practicing diversification, and benefiting from dollar cost averaging. Regular portfolio maintenance, including rebalancing, is also vital to keep your investments on track

By investing for retirement through your employer-sponsored plan, you are helping to manage a critically important financial risk: the chance that you will outlive your money. But choosing to participate is just one step in your financial risk management strategy. You also need to manage risk within your account to help it stay on track. Following are steps to consider.

Familiarize yourself with the different types of risk

All investments, even the most conservative, come with different types of risk. Understanding these risks can help you make educated choices in your retirement savings plan mix. Here are just a few.

Market risk

The risk that your investment could lose value due to falling prices caused by outside forces, such as economic factors or political and national events (e.g., elections or natural disasters). Stocks are typically most susceptible to market risk, although bonds and other investments can be affected as well.

Interest rate risk

The risk that an investment's value will fall due to rising interest rates. This type of risk is most associated with bonds, as bond prices typically fall when interest rates rise, and vice versa. But often stocks also react to changing interest rates.

Inflation risk

The chance that your investments will not keep pace with inflation, or the rising cost of living. Investing too conservatively may put your investment dollars at risk of losing their purchasing power.

Liquidity risk

This is the risk of not being able to quickly sell or cash-in your investment if you need access to the money.

Risks associated with international investing

Currency fluctuations, political upheavals, unstable economies, additional taxes--these are just some of the special risks associated with investing outside the United States.

Know your personal risk tolerance

How much risk are you willing to take to pursue your savings goal? Gauging your personal risk tolerance--or your ability to endure losses in your account due to swings in the market--is an important step in your risk management strategy. Because all investments involve some level of risk, it's important to be aware of how much volatility you can comfortably withstand before you select investments.

One way to do this is to reflect on a series of questions, which may include the following:

- ▶ How much do you need to accumulate to potentially provide for a comfortable retirement? The more you need to save, the more risk you may need to take in pursuit of that goal.
- ▶ How well would you sleep at night knowing your investments dropped 5%? 10%? 20%? Would you flee to "safer" options? Ride out the dip to strive for longer-term returns? Or maybe even view the downturn as a good opportunity to buy more shares at a value price?
- ▶ How much time do you have until you will need the money? Typically, the longer your time horizon, the more you may be able to hold steady during short-term downturns in pursuit of longer-term goals--and the more risk you may be able to assume.
- ▶ Do you have savings and investments outside your employer plan, including an easily accessed emergency savings account with at least six months worth of living expenses? Having a safety net set aside may allow you to feel more confident about taking on risk in your retirement portfolio.

Your plan's educational materials may offer worksheets and other tools to help you gauge your own risk tolerance. Such materials typically ask a series of questions similar to those above, and then generate a score based on your answers that may help guide you toward a mix of investments that may be appropriate for your situation.

Develop a target asset allocation

Once you understand your risk tolerance, the next step is to develop an asset allocation mix that is suitable for your investment goal while taking your risk tolerance into consideration.

Asset allocation is the process of dividing your investment dollars among the various asset categories offered in your plan, typically stocks, bonds, and cash/stable value investments. Generally, the more tolerant you are of investment risk, the more you may be able to invest in stocks. On the other hand, if you are more risk averse, you may want to invest a larger portion of your portfolio in conservative investments, such as high-grade bonds or cash.

Your time horizon will also help you determine your risk tolerance and asset allocation. If you're a young investor with a hardy tolerance for risk, you might choose an allocation with a high concentration of stocks because you may be able to ride out short-term swings in the value of your portfolio in pursuit of your long-term goals. On the other hand, if retirement is less than 10 years away and you can't afford to risk losing money, your allocation might lean more toward bonds and cash investments. (However, consider that within the bond asset class, there are many different varieties to choose from that are suitable for different risk profiles.)

Be sure to diversify

All investors--whether aggressive, conservative, or somewhere in the middle--can potentially benefit from diversification, which means not putting all your eggs in one basket. Holding a mix of different investments may help your portfolio balance out gains and losses. The principle is that when one investment loses value, another may be holding steady or gaining (although there are no guarantees).

Let's look at the previous examples. Although the young investor may choose to put a large chunk of her retirement account in stocks, she should still consider putting some of the money into bonds and possibly cash to help balance any losses that may occur in the stock portion. Even within the stock allocation, she may want to diversify among different types of stocks, such as domestic, international, growth, and value stocks, to reap any potential gains from each type.

What about more conservative investors, such as those nearing or in retirement? Even for these individuals it is generally advisable to include at least some stock investments in their portfolios to help assets keep pace with the rising cost of living. When a portfolio is invested too conservatively, inflation can slowly erode its purchasing power.

Understanding dollar cost averaging

Your employer-sponsored plan also helps you manage risk automatically through a process called dollar cost averaging (DCA). When you contribute to your plan, you likely contribute an equal dollar amount each pay period, and that money is then used to purchase shares of the investments you selected. This process -- investing a fixed dollar amount at regular intervals -- is DCA. As the prices of the assets you purchase rise and fall over time, you take advantage of the swings by buying fewer shares when prices are high and more shares when prices are low--in essence, following the old investing adage to "buy low." After a period of time, the average cost you pay for the shares you accumulate may be lower than if you had purchased all the shares in one lump sum.

Dollar-cost averaging involves continuous investments in securities regardless of fluctuating prices. You should consider your financial ability to continue making purchases during periods of both low and high prices.

Perform regular maintenance

Although it's generally not necessary to review your retirement portfolio too frequently (e.g., every day or even every week), it is advisable to monitor it at least once per year and as major events occur in your life. During these reviews, you'll want to determine if your risk tolerance has changed and check your asset allocation to determine whether it's still on track. You may want to rebalance--or shift some money from one type of investment to another--to bring your allocation back in line with your original target, presuming it still suits your situation. Or you may want to make other changes in your portfolio to keep it in line with your changing circumstances. Such regular maintenance is critical to help manage risk in your portfolio.

When developing a plan to manage risk, it may also help to seek the guidance of a financial professional. An experienced professional can help take emotion out of the equation so that you may make clear, rational decisions.

Jongsik Kim

FSCP®, FSS, LUTCF®, CLTC

Pacific Reach.
213-451-6615

JonKim@financialguide.com

www.pacificreach.com





KACPA 43rd Installation

June 26, 2025

남가주한인공인회계사협회(KACPA)의 제43대 회장단 이취임식 행사가 지난 6월 26일 월서 컨트리 클럽에서 신규 회장단과 이사진, 회원, 한인 및 주류사회 내빈 등이 대거 참석한 가운데 성황리에 열렸습니다. 필립 손 신임 회장은 “협회 회원간의 친목과 네트워킹, 교육 강화, 차세대 영입에 박차를 가하면서 본보와 매년 진행하는 무료 세금보고 세미나 등 한인사회에 대한 봉사활동도 더욱 강화하겠다”고 포부를 밝혔습니다.





2025 KACPA Media Exposure

한국일보
KOREATIMES.COM

2024-12-09 (월)

남가주 한인 CPA협회 송년행사 성황



남가주 한인공인회계사협회(KACPA)의 2024 송년 크리스마스 파티 행사가 지난 6일 LA 다운타운 시티클럽에서 협회 회원들과 후원사 관계자 등 120여 명이 모인 가운데 성황리에 열렸다. 이날 CPA 협회 회원들은 올 한 해를 결산하고 새해에도 한인사회와 고객들을 위해 더욱 열심히 활동할 것을 다짐했다. 이날 참가자들이 한 자리에 모여 파이팅을 외치고 있다.

The Korea Daily
미주중앙일보

2025-06-26 (목)

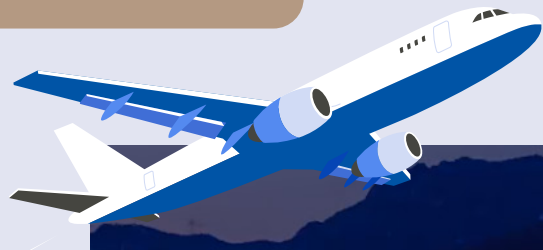
남가주한인공인회계사협회 필립 손 회장 취임

“회원 간 소통을 강화할 수 있는 구체적 플랫폼을 선보이겠다”



남가주한인공인회계사협회(KACPA)가 지난 26일 한인타운 인근 윌셔 컨트리 클럽에서 제 43대 회장 취임식을 열었다. 43대 신임회장단은 정기세미나 무료 전환을 통해 회원 혜택을 늘리고 인공지능(AI) 기술 확산에 대한 협회 차원 대응에 나서는 등의 사업을 중점적으로 진행할 것이라고 밝혔다. 필립 손(맨 앞 왼쪽)

신임회장은 “회원 간 소통을 강화할 수 있는 구체적 플랫폼을 선보이겠다”고 말했다. 손 신임회장과 제임스 이 전 회장이 약속하자 협회 관계자들이 박수로 축하하고 있다.





2025 KACPA Golf Tournament May 19, 2025

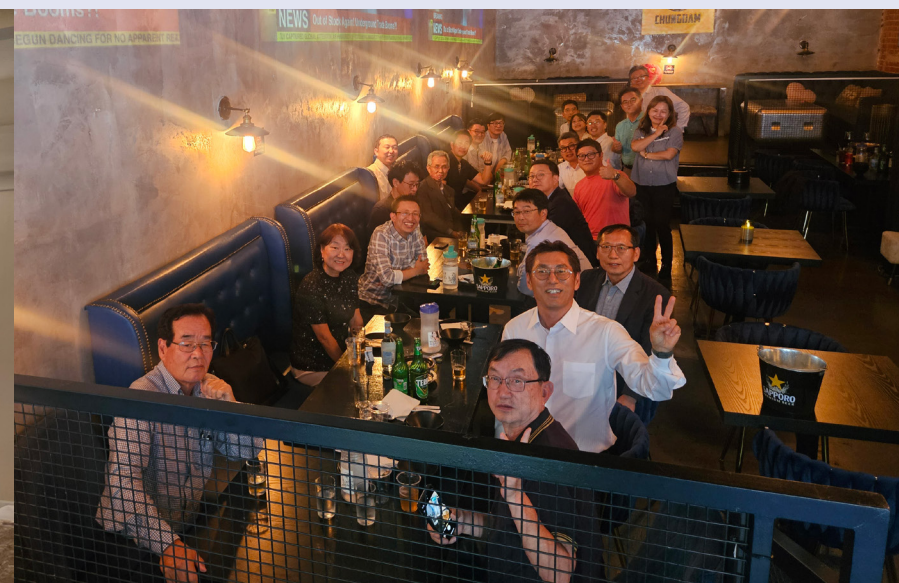
남가주한인공인회계사협회(KACPA)가 지난 5월 19일 로스코요테스 컨트리클럽에서 '2025 KACPA 골프 토너먼트'를 성황리에 개최했습니다. 이날 대회에는 회원 및 각 분야 관계자 140여 명이 참가했습니다





2025 Monthly Seminars

남가주한인공인회계사협회(KACPA)이 매일 정기적으로 세미나를 개최합니다.
다양한 주제와 강사가 함께하는 세미나에 참여하셔서
함께 유익한 시간을 보내시길 바랍니다.



Happy Hour after Seminars

올해 부터는 세미나 후 회원들이 담소를 나누며
교류할 수 있는 Happy Hour Event도 마련되어 있어서
더욱 알차게 세미나를 즐기실 수 있습니다.



You Are Invited To
KACPA'S
PROFESSIONAL MIXER
NOV 20, 2025
5:00 PM
The Venue
3470 Wilshire Blvd B1
LOS ANGELES CA 90010
FREE EVENT WITH DRINKS, FOOD, GAME
SPONSORED BY
FITax Planning, Inc. NEW YORK LIFE Bank of Hope Hanmi Bank PCB BANK 아메리츠 애셋 ALLIANCE cbbBank
RSVP : KACPA.ORG
KACPA
남가주 한인 공인 회계사 협회
Korean-American CPA
Society of Southern California



2025 Professional Mixer Nov 20, 2025

남가주한인공인회계사 협회 (KACPA) 와 함께하는
Professional Mixer 에 초대합니다.

와인과 함께하는 프로페셔널 네트워킹의 밤, 전문가들이 비즈니스
그 너머에서 연결되는, 세련되고 편안한 저녁 자리에 참여하세요.





2024 Christmas Party Dec 6, 2024



남가주한인공인회계사협회(KACPA)이 크리스마스파티 겸 송년회를 LA다운타운시티클럽에서 개최했습니다. 협회 회원과 초청 인사 등 120여명이 모여서 한해를 마무리하는 소회를 나누며 즐거운 시간을 가졌습니다.





남가주한인공인회계사협회

Korean American Certified Public Accountants Society of Southern California
3010 Wilshire Blvd., Unit 313, Los Angeles, CA 90010 | kacpa@kacpa.org | www.kacpa.org



Past Presidents

1st	(1983~1984)	Howard Y. Ree, CPA	22nd	(2004~2005)	Wohn Chul Kim, CPA
2nd	(1984~1985)	Stephen Cho, CPA	23rd	(2005~2006)	Charles C. Lim, CPA
3rd	(1985~1986)	Young K. Oh, CPA	24th	(2006~2007)	Albert D. Jang, CPA
4th	(1986~1987)	Young H. Shin, CPA	25th	(2007~2008)	Jane Kim, CPA
5th	(1987~1988)	Gilbert G. Hong, CPA	26th	(2008~2009)	Kenneth C. Han, CPA
6th	(1988~1989)	Ki Ok Kim, CPA	27th	(2009~2010)	Sung Bum Cho, CPA
7th	(1989~1990)	Henry Kim, CPA	28th	(2010~2011)	Seung Yol Kim, CPA
8th	(1990~1991)	Jae Y. Kim, CPA	29th	(2011~2012)	Dongwan D. Chong, CPA
9th	(1991~1992)	Bong S. Chang, CPA	30th	(2012~2013)	Kiho Choi, CPA
10th	(1992~1993)	Samuel B. Choi, CPA	31st	(2013~2014)	Steven Y.C. Kang, CPA
11th	(1993~1994)	Gerald B. Chung, CPA	32nd	(2014~2015)	Christie K. Chu, CPA
12th	(1994~1995)	Jung M. Park, CPA	33rd	(2015~2016)	Byung Chan Ahn, CPA
13th	(1995~1996)	Jung G. Choi, CPA	34th	(2016~2017)	Gary J. Son, CPA
14th	(1996~1997)	Ben H. Lee, CPA	35th	(2017~2018)	Ann H. Lee, CPA
15th	(1997~1998)	Bob G. Moon, CPA	36th	(2018~2019)	James M. Cha, CPA
16th	(1998~1999)	Sung H. Hong, CPA	37th	(2019~2020)	Jinsung Hahn, CPA
17th	(1999~2000)	Byung S. Kim, CPA	38th	(2020~2021)	Justin C. Oh, CPA
18th	(2000~2001)	Yoon Han Kim, CPA	39th	(2021~2022)	Albert J. Jang, CPA
19th	(2001~2002)	Jae S. Song, CPA	40th	(2022~2023)	Lawrence Jeon, CPA
20th	(2002~2003)	Kyung M. Kim, CPA	41st	(2023~2024)	Hanwook Jo, CPA
21st	(2003~2004)	Shin-Yong Kang, CPA	42nd	(2024~2025)	James Y. Lee, CPA

Board of Directors

Albert J. Jang, CPA	Albert D. Jang, CPA	Ann H. Lee, CPA	Byung Chan Ahn, CPA
Charles Lee, CPA	Christie Chu, CPA	David S. Shin, CPA	Deborah Kim, CPA
Dongwan D. Chong, CPA	Gary J. Son, CPA	Hanwook Jo, CPA	Henry S. Chi, CPA
Jae Sun Song, CPA	James M. Cha, CPA	James Y. Lee, CPA	Jinnie J. Kang, CPA
Jong Hwan Kwak, CPA	Joonsoon Choi, CPA	Jun Chang, CPA	Justin C. Oh, CPA
Kenneth C. Han, CPA	Kyung Moo Kim, CPA	Lawrence S. Jeon, CPA	Phillip Son, CPA
Sally Kim, CPA	Seung Yol Kim, CPA	Shin Suk Oh, CPA	Shin Yong Kang, CPA
Soh Yun Park, CPA	Spencer Hong, CPA	Stanley K. Cha, CPA	Steven Y. C. Kang, CPA
Sung Bum Cho, CPA	Tong Won Ko, CPA	Yoon Han Kim, CPA	

제 43대 회장단

The 43rd Executive Officers



President
Philip Son



Vice President
Shin Suk Oh



Secretary
Kiwook Uhm



Secretary
Samuel Nam



Treasurer
Jaden Jang



Treasurer
Bob Kim



Seminar Director
John Oh



Seminar Director
Jack Lee



Public Relations Director
Sally Kim



Public Relations Director
Hokon Choe



Event Director
Soh Yun Park



Event Director
Mike Song



Publications Director
Siho Kim



Publications Director
Andrew Choi



Member Director
Kathy Kim



Member Director
Jean Kwon



Website/SNS Director
Youngmin Kim



Website/SNS Director
Peter Myungshin Sohn

2025-2026 KACPA Committee Members

Scholarship

Stanley K. Cha, CPA | James M. Chung, CPA | Andrew Je, CPA

Executive

James Y. Lee, CPA | Hanwook Jo, CPA | Lawrence Jeon, CPA

Auditor

Kenny Chung, CPA

Advanced Tax & Retirement Strategies

What We Do

JMJ Financial Group specializes in advanced retirement planning and tax-efficient wealth strategies for business owners and high-income earners. We focus on helping maximize deductible savings, reducing taxes, and strengthening long-term family wealth.

Core Planning Solutions

- Cash Balance Pension Plans (large tax-deductible contributions)
- Integrated Profit-Sharing & 401(k) Optimization
- Defined Benefit + Defined Contribution Plan Design
- Tax-Smart Wealth Transfer & Legacy Planning
- Executive Benefit Planning for W-2, K-1, and 1099 earners
- Business Succession & Continuity Strategies

Designed For

- Successful business owners
- Physicians, attorneys, and professional practices
- Firms with steady profitability seeking tax reduction
- High-income W-2, K-1, and self-employment income earners
- Entrepreneurs seeking accelerated retirement savings

Discover Your Tax-Smart Strategy at JMJFG.com



Justin Lee
 Principal Financial Adviser
 MJM Financial Group, Inc.
 1363 Shermer Rd, Suite 207 Northbrook, IL 60062
 4000 MacArthur Blvd, Ste 1050, Newport Beach, CA 92660
 ■ LeeJu@CeteraNetworks.com ■ 847-769-4988
 ■ www.JMJFG.com

Securities offered through Cetera Wealth Services LLC, member FINRA/SIPC.
 Advisory services offered through Cetera Investment Advisers LLC, a registered investment adviser.
 Cetera firms are under separate ownership from any other named entity.

Cetera Wealth Services, LLC exclusively provides investment products and services through its representatives. Although Cetera does not provide tax or legal advice, or supervise tax, accounting or legal services, Cetera representatives may offer these services through their independent outside business. This information is not intended as tax or legal advice.

PCB의 능력이 나의 능력으로



이어지고 있다.
 내 손에서 가능성으로
 가능성이 도전으로
 도전이 성공으로

내가 만난
 새로운 능력
PCBility



뉴욕라이프가 가지고 있는 특별함을 확인하세요.

1위

미국 최대의
상호생명보험사¹

171년

유자격 보험
소유자에 대한
배당금 지급
연속 연수²

25억 달러

공표된 총 배당금 -
2025년 적격 보험
소유자들에게 지급 예정

#69

2025년 권위 있는
Fortune 500에 선정

180년

여러 세대의 미국인들에게
생명보험과 재무 안전성을
제공해 온 연수

New York Life는 현재 4개의 신용 평가 기관에서 재무 건전성에 대해
생명보험사에 부여하는 가장 높은 등급을 지속적으로 받고 있습니다.³

A++

A.M. Best

AAA

Fitch

AA+

Standard & Poor's

Aa1

Moody's

1 수익 보고서 출처: "Fortune 500 Ranked within Industries, Insurance: Life, Health (Mutual)," Fortune 지, 2024/6/4. 산출 방식은
<https://fortune.com/company/new-york-life-insurance>에서 확인하실 수 있습니다.

2 배당금은 보장되지 않습니다.

3 출처: 개별 제3자 평가 보고서. 등급은 New York Life Insurance Company에 적용됩니다. 2025년 9월 30일 기준 개별 독립 평가 기관 보고서.



Ryan (Insun) Song
Financial Services Professional*
CA Insurance License #OG16523
Jooha Financial & Insurance Services Inc.
Mobile: 714-482-7165
Office: 714-255-7132
www.joohafinancialservices.com



Seungjin "Gene" Seok, MBA, ChFC®, AIF®
Principal, Financial Professional**
CA Insurance License #OH89595
Coram Deo Insurance and Financial Services, Inc.***
Direct/Text: 714.255.7145
Cell: 949.232.0872
www.CoramDeoIFS.com

**Financial Adviser offering investment advisory services through Eagle Strategies LLC, a Registered Investment Adviser and a Registered Representative offering securities through NYLIFE Securities LLC (member FINRA/SIPC), A Licensed Insurance Agency. Eagle Strategies and NYLIFE Securities are New York Life Companies. 2400 E Katella Ave. Suite 800, Anaheim, CA 92806, Tel. 714.255.5100

**Registered Representative offering securities through NYLIFE Securities LLC (Member FINRA/SIPC), A Licensed Insurance Agency.
2400 E. Katella Ave., Suite 800 Anaheim CA 92806 Tel.714.255.5100, Jooha Financial & Insurance Services Inc is not owned or operated by NYLIFE Securities or its affiliates.

*** Coram Deo Insurance and Financial Services, Inc. is not owned or operated by NYLIFE Securities or its affiliates.

2025 All rights protected. New York Life Insurance Company, New York, NY SMRU 8592520.1 exp 12/31/25

건강보험, 401k 및 연금을 포함한 직원 복리 혜택을 제공합니다.*

* 자격 요건이 적용됩니다. 회사는 어떤 이유로든 언제든지
플랜을 수정하거나 종료 할 수 있는 권한을 보유하고 있습니다.



Sherry Lin, LUTCF®
Managing Partner
626-617-6626

New York Life Insurance Company

Anaheim General Office

2400 E Katella Ave. Suite 800
Anaheim, CA 92806

New York Life is an Equal Opportunity Employer - M/F/Veteran/Disability/Sexual Orientation/Gender Identity

Insure. Prepare. Retire.

