



2011 Vol. 13

KACPA Journal

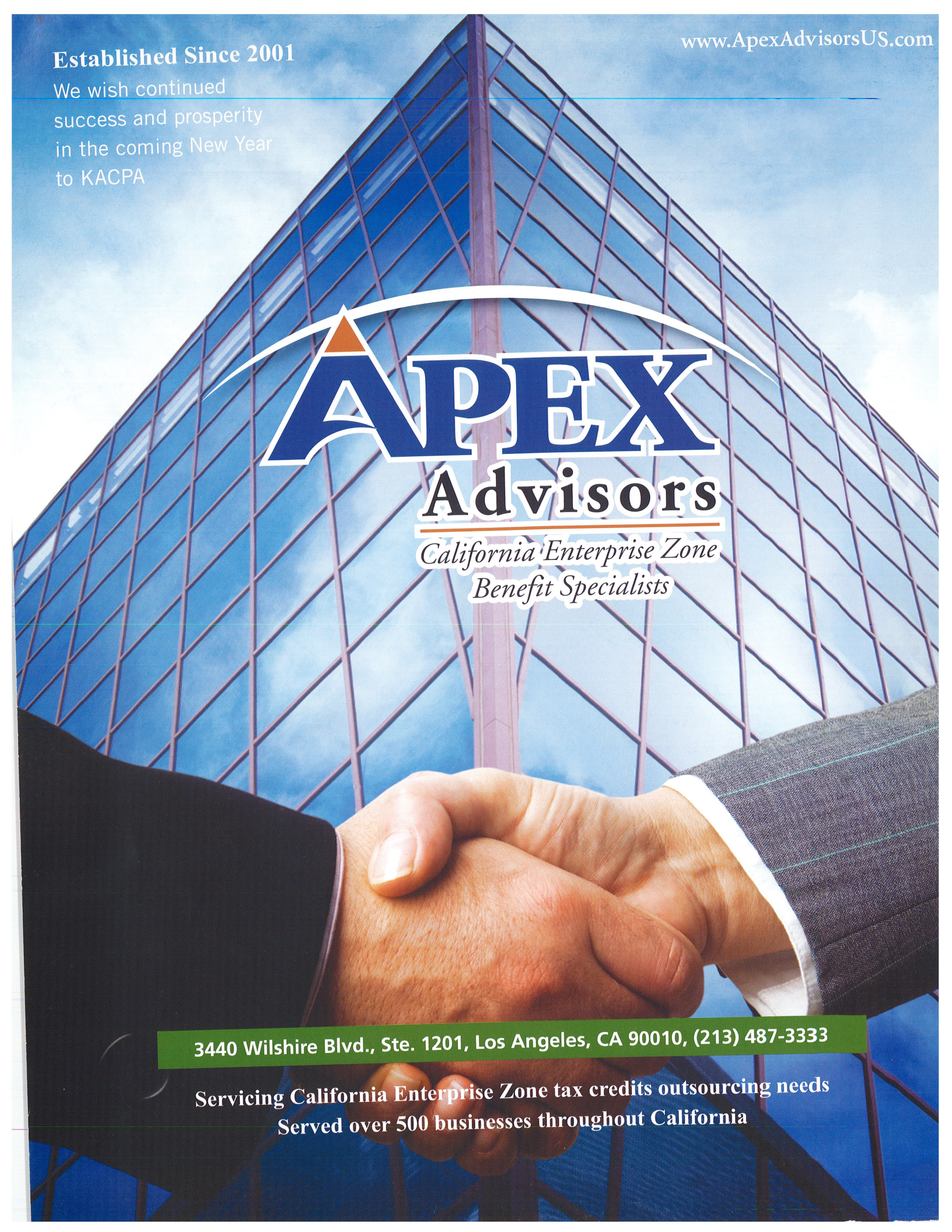
Visions of Korean American Certified Public Accountants



Established Since 2001

We wish continued
success and prosperity
in the coming New Year
to KACPA

www.ApexAdvisorsUS.com



APEX
Advisors
California Enterprise Zone
Benefit Specialists

3440 Wilshire Blvd., Ste. 1201, Los Angeles, CA 90010, (213) 487-3333

Servicing California Enterprise Zone tax credits outsourcing needs
Served over 500 businesses throughout California



JCI인증



AAHRPP인증

“환자로 만나 가족이 되는 병원”



2011 Winner
Korea Global Medical Service Awards
제4회 대한민국 글로벌 의료서비스 대상



가톨릭대학교 서울성모병원이
2011년 대한민국 글로벌 의료서비스 대상
(건강검진부문) 수상을 하였습니다.

서울성모병원 미주사무소에는 서울성모병원 출신의 전문의가 상주하고 있습니다.
건강검진은 물론 진료와 수술도 상세한 안내를 통해 여러분께 최상의 1:1 맞춤 서비스를 제공해 드리고 있습니다.

남가주한인공인회계사협회(KACPA) 회원을 위한 특별할인 혜택



플랜 A 기본정밀
모든 성인을 위한 종합 건강검진 프로그램으로 대장내시경이 포함되어 있으며 발병율이 높으나 간과되기 쉬운 정밀검사 항목을 포함한 합리적이고 실질적인 프로그램



암정밀 건강검진
암의 조기진단, 가족력 및 암에 대한 관심이 있으신 분들에게 권하며, 빠르고 안전한 첨단 CT 및 정밀 혈액검사를 통해 암의 조기진단을 할 수 있는 프로그램



플랜 B 종합정밀
중장년층을 위한 종합정밀 프로그램으로 1일에 실시할 수 있는 가장 광범위하고 포괄적인 종합 검진 프로그램



마리안S 명품검진
전반적인 모든 검사를 정밀하게 받을 수 있는 고품격 명품 프로그램으로 통합적인 전신 건강상태를 모두 체크할 수 있는 프로그램 (VIP 담당 간호사가 검사 진행 서비스를 제공해 드립니다.)



- 평생건강증진센터 국내병원 건강검진 소비자 만족도 1위
- 12개 전문 의료센터 중심의 맞춤형 의료
- 70여년의 한국 가톨릭 의료 역사를 계승하는 신뢰의 의료



여성정밀 건강검진
여성암 정밀검사 및 스트레스 우울증 평가를 포함한 콤팩트한 프로그램으로 갱년기 여성은 물론 모든 여성에게 권해드립니다.

※이 외에도 개인별 맞춤형 프로그램이 다양하게 준비되어 있습니다.

“ekorus.com에서 검진 프로그램의 상세한 안내와 예약신청을 하실 수 있습니다.”



6 **KACPA Past Presidents & Board of the Directors**

7 **Message from the President**

정동완 CPA / KACPA President

9 **전미주 한인공인회계사 총연합회**

송재선 CPA / 전미주 한인공인회계사 총연합회 회장

Journals from Professionals

10 **Proposed Accounting Rules for Lessors**

박홍석, Ph.D. & CPA / California State Polytechnic University, Pomona

이병환, Ph.D. & CPA / California State Polytechnic University, Pomona

John Jin, Ph.D. / California State University, San Bernardino

16 **기업 M&A의 경제적 효과를 바로 알아**

김효석 교수, 경영학 박사 / 한국 외국어대학교 경영대학원 원장

18 **Independent Contractor or Employee?**

Jeanne Flaherty, Esq. / President, Employer's Legal Advisor, Inc.

20 **성공하는 조직이란?**

김중화 교수 / 한국 외국어대학교 경영학부 교수

22 **PEER REVIEW – ARE YOU READY?**

Stephane Vachon, Peer Reviewer / Rose, Sndyer & Jacobs

24 **해외계좌 납세법 (FATCA) ; IRS의 세계 정복?**

Lucy S. Lee, Esq.

26 **Transfer Pricing**

Adam Kelfer, CPA

28 **2012 – QE3, Operation Twist & Asset Inflation**

토마스 박 / 경제닷컴 (GyungJe.com)

32 **전사적 리스크 관리 (Enterprise Risk Management) 체계**

장순국, CPA, CFE

34 **Income and Estate Tax Planning For Business Owners**

Jeffrey D. Dunn, CPA, MBT / Spencer Hong, CPA / Fineman West & Company, LLP

39 **나의 숫자 놀이**

허미경, CPA

-
- 40** 회계사들이 “뽕”(Pushover)이 되어서야 되겠는가?
안병찬, CPA
-
- 42** 사업과 노동법
구경완 변호사, CPA
-
- 46** Federal / California Adjustments
Charles K. Lee, CPA
-
- 48** 장기 간호에 대하여
김종식, LUTCF, FSS, CLTC / 매스뮤추얼
-
- 50** Serving Non-Korean Clients
Steven Y.C. Kang, CPA
-
- 52** 차세대 그리고 후세들의 모범이 되는 자랑스런 한인을 아십니까?
장태한 교수 / 김영옥 재미동포연구소 소장, UC Riverside
-
- 54** 행운이 찾아든 절경의 극치... 나는 정말로 정말로 행운의 사진가이다.
양희관 (베네딕트) 사진작가
-

KACPA Events & Board Members

- 58 2011 KACPA Business Events
59 2011 KACPA Photo Gallery
61 2011~2012 KACPA Executive Officers
62 2011 KACPA Seminar Schedule & Membership

2011 KACPA Journal Sponsors

감사드립니다

Mass Mutual
Wilshire State Bank
Apex Advisers, Inc.
성모 병원
Chun-Ha Insurance Services, Inc.
New York Life
Hana Financial
Finance One
Gary Kuwada, A Professional Law Corporation
Uniti Bank
Commonwealth Bank
AmStar Advisors



KACPA PAST PRESIDENTS

- 1st (1983~1984) Howard Y. Ree, CPA
- 2nd (1984~1985) Stephen Cho, CPA
- 3rd (1985~1986) Young K. Oh, CPA
- 4th (1986~1987) Young H. Shin, CPA
- 5th (1987~1988) Gilbert G. Hong, CPA
- 6th (1988~1989) Ki Ok Kim, CPA
- 7th (1989~1990) Henry Kim, CPA
- 8th (1990~1991) Jae Y. Kim, CPA
- 9th (1991~1992) Bong Sup Chang, CPA
- 10th (1992~1993) Samuel B. Choi, CPA
- 11th (1993~1994) Gerald B. Chung, CPA
- 12th (1994~1995) Jung M. Park, CPA
- 13th (1995~1996) Jung G. Choi, CPA
- 14th (1996~1997) Ben H. Lee, CPA
- 15th (1997~1998) Bob G. Moon, CPA
- 16th (1998~1999) Sung H. Hong, CPA
- 17th (1999~2000) Byung S. Kim, CPA
- 18th (2000~2001) Yoon Han Kim, CPA
- 19th (2001~2002) Jae S. Song, CPA
- 20th (2002~2003) Kyung M. Kim, CPA
- 21st (2003~2004) Shin-Yong Kang, CPA
- 22nd (2004~2005) Wohn Chul Kim, CPA
- 23rd (2005~2006) Charles C. Lim, CPA
- 24th (2006~2007) Albert D. Jang, CPA
- 25th (2007~2008) Jane Kim, CPA
- 26th (2008~2009) Kenneth C. Han, CPA
- 27th (2009~2010) Sung Bum Cho, CPA
- 28th (2010~2011) Seung Yol Kim, CPA

KACPA BOARD OF DIRECTORS

- | | |
|----------------------|------------------------|
| ALBERT D. JANG, CPA | JUNG GIL CHOI, CPA |
| ALBERT J. JANG, CPA | JUNG MO PARK, CPA |
| ANDREW KANG, CPA | JUSTIN C. OH, CPA |
| BENJAMIN KOO, CPA | KENNETH C. HAN, CPA |
| BIHO KEVIN CHA, CPA | KI HO CHOI, CPA |
| BONG SUP CHANG, CPA | KI YEON PARK, CPA |
| BYUNG CHAN AHN, CPA | KYU HONG KIM, CPA |
| BYUNG S. KIM, CPA | KYUNG MOO KIM, CPA |
| CHARLES C. LIM, CPA | MARTIN PARK, CPA |
| CHRISTIE CHU, CPA | SAMUEL B. CHOI, CPA |
| DAVID S. CHO, CPA | SEUNG YOL KIM, CPA |
| DAVID S. SHIN, CPA | SHIN YONG KANG, CPA |
| DOUGLAS CHONG, CPA | STANLEY CHA, CPA |
| GARY J. SON, CPA | STEPHANIE BAE, CPA |
| GERALD B. CHUNG, CPA | STEPHEN CHO, CPA |
| GILBERT HONG, CPA | STEPHEN WHANG, CPA |
| HENRY KIM, CPA | STEVE CHO, CPA |
| HENRY S. CHI, CPA | STEVE H. CHA, CPA |
| HYUN GWON LEE, CPA | STEVEN Y. C. KANG, CPA |
| JAE SUN SONG, CPA | SUNG BUM CHO, CPA |
| JAE Y. KIM, CPA | TERRIE LEE, CPA |
| JAMES M. CHA, CPA | TONG WON KO, CPA |
| JAMES JI, CPA | WOHN CHUL KIM, CPA |
| JAMES Y. LEE, CPA | WON SIK LEE, CPA |
| JANE KIM, CPA | YOON HAN KIM, CPA |
| JONG HWAN KWAK, CPA | |
| JOON JONG NO, CPA | |
| JUN CHANG, CPA | |

KACPA

Message from the President



2011년도 Journal 발간에 즈음하여

한해를 마무리 하는 자리에 남가주 한인공인회계사 협회의 열세번째 Journal을 만들게 됨을 기쁘게 생각합니다.

창간에서 지금에 이르기까지 수고와 자발적인 헌신을 바쳐주었던 전직 회장단과 임원분들에게 먼저 감사와 인사를 드립니다. 한분한분의 땀과 협회를 아끼고, 봉사하는 그 정신이 저희들의 지금의 모습으로 만들었다고 생각합니다.

지난 한해 동안 많은 협회 회원분들이 다양한 학술 세미나, 교육등의 참여를 통해 우리 스스로의 경제 활동에 필요한 정보과 지식 확보에 큰 열정을 간고 계심을 느꼈고, 타단체와의 긴밀한 교류 및 교민 봉사세미나등을 지속적으로 개최하는등 능동적이고, 모범적인 활동단체의 역할을 다하는, 진정한 커뮤니티의 성장발전에 필요한 중추적인 협회임에 강한 자부심을 갖고 있습니다.

현실에 안주하지 않고, 급변하는 경제 변화에 발맞추어 주도적으로 변화와 혁신을 모색하는 저희 협회의 한사람, 한사람이 되기 위해서 더욱 회원간의 유기적 협조와 시기 적절한 정보교환과 필수불가결한 재교육의 무장으로, 탐구하는 30년 역사의 단체로서의 초심을 잃지 않아야 한다고 생각합니다. 변화하는 자만이 뒤쳐지지 않습니다!

저희 협회 발전을 위해 늘 많은 성원을 아끼지 않으시는 금융기관들과 후원사분들께도 진심으로 감사 인사를 드립니다. 더욱 힘쓰고, 발전되는 저희 협회가가 될 것이라는 기대와 희망을 갖고, 앞으로도 회원여러분들의 지속적인 관심과 적극적인 참여를 당부드리며, 늘 많은 시간을 쏟으며, 구석구석 챙기시는 임원분들의 노고에 격려의 말씀을 전합니다.

이제 한해를 잘 마무리하시며, 더욱 도약하는 저희들의 새로운 모습의 성취를 기원하며, 힘찬 인사를 드립니다.

감사합니다.

2011년 12월 15일

제29대 남가주 한인공인회계사 협회
회장 정동완 CPA

Lic.#OF71901
Chunha.com

LIG Insurance Dongbu Insurance

UnitedHealthcare
Leading health care. Together.

Aetna™

ZURICH

CHUBB

CIG
Capital Insurance Group

PACIFIC GUARDIAN LIFE

Since 1894
Oregon Mutual Insurance

ING

AVIVA™

EMPLOYERS®

CIGNA

THE HARTFORD

TRAVELERS

Fireman's Fund

Allied Insurance

Anthem®
Blue Cross

blue shield of california

PROGRESSIVE®

Safeco Insurance™
Member of Liberty Mutual Group

절약모드

만족모드

적

천하보험
CHUN-HA INSURANCE SERVICES, INC.

필요한 보험만 모아드립니다

ISU 천하보험
CHUN-HA INSURANCE SERVICES, INC.

A Subsidiary of Hanmi Financial Corp.

- ◆ Garden Grove | 12912 Brookhurst St., Suite 480, Garden Grove, CA 92840 ◆ T.(714) 537-5000 ◆ F.(714) 530-4506
- ◆ Los Angeles | 3660 Wilshire Blvd., Suite 528, Los Angeles, CA 90010 ◆ T.(213) 368-0001 ◆ F.(213) 368-0234
- ◆ San Jose | 3148 El Camino Real, Suite 200, Santa Clara, CA 95051 ◆ T.(408) 249-1250 ◆ F.(408) 249-2878

KASCPA

전미주 한인 공인회계사 총연합회



“만남”

우선 매년 발행되는 Journal은 우리의 활동상황과 Issue등을 시기에 맞게 분석 설명해 줌으로서 우리 Practice에 많은 도움을 주고 있다고 생각하며, 그 뒤에서 수고하는 협회 임원들의 수고는 말로 표현하기가 어려울 것 같습니다.

우리들이 만드는 이 Journal도 벌써 12살의 나이를 먹고 있고 만약 그 동안의 내용들을 한곳에 모아 놓는다면 여러가지 Issue등을 폭넓게 많이 다루었구나 하는데 모두 다 동감할 것 입니다.

지난 9월 26일 27일 이틀동안 New Jersey에서 전 미주 한인 공인 회계사들의 모임이 있었습니다. 내년 1월 1일부터 시작되는 회계년도에 회장으로 선출되어 내년에 전국에서 오는 한인 CPA들과의 만남을 준비해야 하는 큰 짐을 지고 돌아왔습니다. 일년에 한번씩 만나는 이 모임은 시간과 비용이 드는 참석하기가 만만치 않은 행사입니다. 보통 일요일 저녁에 시작되어 수요일 아침에 끝나는 모임이기 때문에 날짜로는 적어도 나흘이 되고 타주에서 하는 경우에는 비행기값, 호텔, Golf, 관광 등 모두 자비로 부담해야 되기 때문에 참석하는데 비용이 드는 행사입니다.

얻는것이 있다면 Seminar Credit 6시간에서 8시간정도 도움이 되고 새로운 지식을 얻는 것이 도움이 될 것입니다. 다른 좋은 점은 그 동안 일을 안하고 여행을 하기 때문에 머리가 좀 휴식을 취하는 것이 있을 것이고, 또 일년에 한번씩 만나는 동료 CPA들과의 반가운 해후가 있을 것이고, 새로 참석하는 CPA들과의 만남 또한 재미가 있을 수 있겠습니다. 정기총회와 더불어 헤어지기 전에 갖는 Farewell Party, Seminar Credit 6시간에서 8시간, Golf, 혹은 관광하는 이 만남의 손익계산서를 숫자로만 따진다면 분명 계속되는 loss일 것입니다. 그러나 이 손익계산서가 과연 맞는 손익계산서 일까하는 질문을 해 봅니다.

우리 삶에 있어서 제일 중요한것이 만남이 아닌가 생각합니다. 성인 남자와 여자가 만나서 가정을 이루고, 또 자녀들이 성장해 만남을 이루면서 가정을 이루고, 그들이 사회생활을 하면서 또 다른 만남을 이루고, 우리는 만남의 연속으로 살고 있지 않나 생각합니다. 우리가 1년에 한번씩 만나는 이 만남은 돌아온 후에 느끼는 감정이 손해를 봤구나 하는 생각이 전혀 안들고 오히려 헤어질때 섭섭해서 또 만남이 기다려 지곤 한다는 사실입니다.

서로 동감하는 애로사항과 비슷한 스트레스를 받아가면서 살아가는 동료들이 멀리서 와서 만나고, 또 헤어져야 한다는 사실이 이 섭섭한 감정과 정을 느끼게 하는 것이 아닌가 생각합니다. 아마 직업상 우리들은 서로 서로 가까이 있으면서도 자주 볼 수 없다는 사실이 더 친하게 만들고 있지 않나 생각합니다.

매일 만나는 CPA들과의 만남도 중요하겠지만 일년에 한번정도 멀리서 같은 길을 걸어가고 있는 동료 CPA들과의 만남은 손익계산서로만 평가할 수 없는, 어쩌면 더 중요하고 더 가치가 있는 우리 삶의 한 부분이 아닐까 합니다. 내년에 이런 경험을 Las Vegas에서 한번 하시기를 부탁드립니다. 이 글을 끝냅니다.

2011년 11월 8일

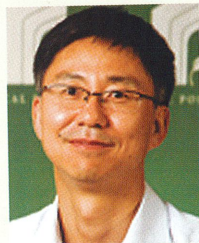
전미주 한인 공인회계사 총연합회

회장 송재선

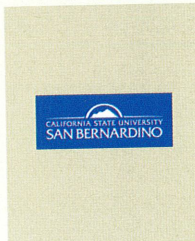
Proposed Accounting Rules for Lessors



Hong Pak
Cal Ploy-Pomona



Byung Hwan Lee
Cal Poly-Pomona



John Jin
California State
University-
San Bernardino

Accounting for lease has been a major concern in accounting professionals since leasing is a significant source of finance. It has been criticized that the current lease accounting model fails to provide useful information to investors and creditors as it does not provide representational- faithful and relevant lease information (see the Financial Accounting Standards Board (FASB)'s Concepts Statement No. 8). Also, the model has been criticized since the model allows the lease parties to artificially classify the leases as operating versus capitalized leases and, by so doing, the lease information is not comparable.

Joint efforts have been made by the Financial Accounting Standards Board (FASB) and the International Accounting Standards Boards (IASB) (the Boards hereafter) to deal with such lease accounting issues and at the same time to converge the U.S. lease accounting rules and those of the International Financial Reporting Standard (IFRS) into common lease accounting rules. After issuing their Discussion Paper Leases: Preliminary Views in March 2009, the Boards issued the Exposure Draft on Leases in August 2010. After the Exposure Draft, the Boards have made numerous due diligence efforts to develop the better lease accounting rules. Since numerous issues have been raised by the interest parties, the Boards decided to reissue the Exposure Draft in 2012.

While the Boards have not finalized lease accounting rules yet, the updated decisions indicate that the Boards may propose in the 2012 revised Exposure Draft the right-of-use model for lessees and the receivable and residual model for lessors. Since the right-of-use model has been explained in the 2010 KACPA Journal, we address in this paper the proposed accounting rules for lessors in Financial Accounting Standards Board (FASB)'s Exposure Draft: Lease (FASB's Accounting Standards Codification (ASC) Topic 840) and its updated decisions as of November 1, 2011. FASB's Exposure Draft and its updates are referred as the Exposure Draft in this paper.

Definition of Lease

The Exposure Draft defines lease as "a contract in which the right to use a specified asset (the underlying asset) is conveyed, for a period of time, in exchange for consideration" (see FASB's Concepts Statement No. 6 to find the detail definitions/explanations of elements of financial statements including assets). The definition of the lease should be on the basis of the economic substance by evaluating whether (a) "the fulfillment of the contract depends on the use of a specific asset; and (b) the contract conveys the right to control the use of a specified asset for a period of time." It is considered that the right to control the use would be conveyed when the lessee "has the ability to direct the use, and receives the benefit from use of a specified asset throughout the lease term."

Scope of the Proposed Rules

The Exposure Draft covers all the leases including a sublease, non-core assets, leases of lands, leveraged leases, and sale and leaseback transactions, except for the following:

- ① Leases for such natural resources as mineral, oil, natural gas and similar non-regenerative resources.
- ② Leases for biological assets such as timber
- ③ Leases for investment property
- ④ A lease after the lessee has exercised a purchase option specified in the lease
- ⑤ A lease contract that results in an entity transferring control of the underlying asset such as a lease contract with an ownership transfer provision

While the proposed lease accounting rules in the Exposure Draft cover all the leases within the scope regardless of the lease term (short-term or long-term leases), the short-cut method is allowed to be selected for the short-term leases that are defined as “a lease that, at the date of commencement of the lease, has a maximum possible term, including any options to renew, of 12 months or less.” The short-cut method would be the same method as the current lease accounting method under operating leases. That is, the lessors are allowed to recognize rental revenue periodically as the lease obligations are considered to be substantially fulfilled.

Accounting Issues for Lessors

In a lease contract, the lessor has to deliver the right to use the underlying asset to the lessee. In return, the lessor obtains (1) the right to receive the lease payments from the lessee and (2) the right to receive the residual asset from which the lessor expects to realize the economic benefit after the lease term. However, the lease payments are uncertain not only because of a lessee’s future payments, but also because of the complicated lease terms (e.g., variable lease payments, an additional payment required to exercise the renewal option, the significant penalty payment for the lessee not to exercise the renewal option, and guaranteed residual value of the residual asset). Further, the economic benefits from the right to receive the residual asset are not certain because the benefits depend on the factors that the lessor cannot control, including how well the leased property has been taken care of by the lessee and the economic factors when the residual asset is returned to the lessor.

General accounting issues that the lessors face would, therefore, include

- ① How to measure and recognize the economic benefits from the lease such as the right to receive the lease payments and the residual asset at the commencement of the lease.
- ② How to measure and recognize the economic benefits when such benefits substantially change after the commencement of the lease.
- ③ How to present and disclose lease information.

The Receivable and Residual Approach for Lessors’ Accounting

The Boards have tentatively decided that a lessor should use the receivable and residual approach to account for leases.

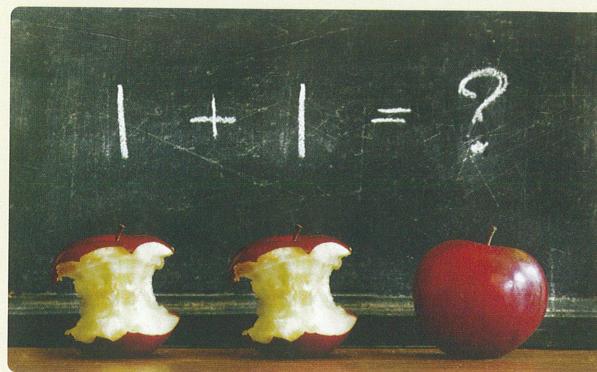
Under the approach, the lessor should focus on the economic benefits to be realized from the lessor’s rights arising from the lease agreements. Further, the approach assumes that the transfer of a specific asset by the lessor deems to be “a sale”. As such, the lessor should recognize a “lease receivable” for the right to receive lease payments and a “residual asset” for the right to receive the asset the lessor will receive at the end of a lease period. At the same time, the specific asset transferred to a lessee should be derecognized.

For example, on Jan 1, 2016 CAL Leasing Co. transferred a specific asset to NEW Capital Co. whose carrying value of \$100,000 at the lease commencement date (Jan 1, 2016). Let’s say the fair values of a lease receivable and a residual asset at the commencement date are \$90,000 and \$10,000, respectively. Then, the lessor should make the following journal entries on Jan 1, 2016:

Dr.	Lease receivable	\$90,000	
Dr.	Residual asset	\$10,000	
	Cr.	Inventory of leasing assets	\$100,000

For the lessor’s initial recognition, first, the lessor should obtain the fair values of a lease receivable and a residual asset. As a surrogate for the fair value of the lease receivable, the present value of the lease payments discounted by the interest rate the lessor charges the lessee (i.e., the lessor’s expected rate of return on investment) should be used. To estimate the fair value of a residual asset, the lessor should estimate the residual value for the right of return of the underlying asset at the end of the lease term. Then, the lessor should calculate the present value of the residual value, using the same discount rate as the rate used for the lease receivable.

To be continued on next page ➤



The lessor should then allocate the carrying value of the underlying asset on the relative fair value (i.e., present value) basis. For the above example, since the carrying value of the underlying asset is the same as the fair values of a lease receivable and a residual asset, the allocated carrying values to the lease receivable and the residual asset should be the same as their fair values. What if the carrying value of the underlying asset is different from the fair values of the lease receivable and the residual asset? For example, let's say all the data in the above example remain the same except the carrying value of the underlying asset being \$80,000. Then, the carrying value of the underlying asset allocated to the lease receivable and the residual asset should be \$72,000 and \$8,000, respectively.

After the allocation of the carrying value, the lessor should determine if revenue should be recognized for each of the assets obtained from the transfer of the underlying asset. As for a lease receivable, it would be considered to be "realized" since the lease receivable represents the lessor's right to receive cash from the lessee. On the other hand, it would be hard to consider the right to receive the residual asset as realized or realizable since the market price of the residual asset is not readily available and hence not determinable as well. As such, the proposed accounting rule states that the gross profit, the difference between the fair value of the residual asset and the carrying value of the residual asset, should not be recognized until the residual asset is sold or re-leased. For the above example, the lessor would recognize "gross profit" for the difference between the fair value of the lease receivable (\$90,000) and the carrying value of the lease receivable (\$72,000). On the other hand, the lessor should not recognize gross profit for the difference between the fair value of the residual asset (\$10,000) and the carrying value of the residual asset (\$8,000). Therefore, the lessor would make the following journal entries:

Dr.	Lease receivable	\$90,000	
Dr.	Residual asset	\$8,000	
Dr.	Cost of sale	\$72,000	
	Cr. Sale revenue		\$90,000
	Cr. Inventory of leasing assets	\$80,000	

Subsequent to the initial recognition, the lessor should recognize two interest revenues using an effective interest method: one from a lease receivable and the other from a residual asset. Since those two assets are measured with the

attribute of present value, interests accrued from the assets for each accounting periods should be recognized as interest revenues. The interest revenue from the lease receivable should be recognized as lease payments are made, while interest revenue accrued on the residual asset should be added to the residual asset. Use the same example as above where the present values of the lease receivable and the residual asset are \$90,000 and \$10,000, respectively. It is assumed that no payment is to be made until the first date of the following year. Further, let's say that the interest rate charged to the lessee is 10%. Then, the lessor should make the following journal entries to recognize accrued interest revenues from two assets (i.e., lease receivable and residual asset):

For interest on lease receivable,			
Dr.	Interest receivable	\$9,000	
	Cr. Interest revenue		\$9,000

For interest on residual asset,			
Dr.	Residual asset	\$1,000	
	Cr. Interest revenue		\$1,000

The Exposure Draft states that "a lessor should --- subsequently measure the gross residual asset by accreting to the estimated residual value at the end of the lease term using the rate the lessor charges the lessee." Thus, interest on the residual asset should be interests on its present value but not on its carrying value. Consequently, at the end of the lease term the carrying value of the residual asset would be its residual value estimated at lease commencement. One may refer to FASB's Concepts Statement No. 5 to get broad issues of recognition and measurement.

Measurement of the Lease Receivable and the Residual Asset

As addressed above, both lease receivable and residual asset are measured by the present value. Three factors contribute to the present value of the assets: 1) discount rate, 2) lease period, and 3) lease payments. Given that these factors may change over time, they should be assessed for the valuation of the lessor's two assets at the commencement of the lease and subsequent periods, if necessary.

The discount rate is the interest rate that the lessor charges the lessee. It would be the lessor's expected rate of return on his/ her investments in the lease contract (i.e., the fair value

of the underlying asset at the lease agreement date). The discount rate would reflect the uncertainties of lease payments and the lessor's opportunity cost. The discount rate should not be reassessed if there is no change in the lease payments. However, it should be reassessed when the following changes are not reflected in the initial discount rate:

- ① a change in lease payments due to a significant economic incentive change; and
- ② a change in lease payments due to the exercise of an option that the lessee did not have a significant economic incentive

The lease term should include not only the non-cancellable period, but also any options to extend or terminate when there is a significant economic incentive. When a lessee has a significant economic incentive to exercise renewal options, the lessor should include the lease period under the renewal options. It may be said that there is a significant economic incentive, for instance, (1) when the lease contains the bargain renewal rate or a significant amount of penalty when not to extend the term, and (2) when the lessee will incur a significant economic loss when the lease option is not exercised due to his or her significant prior investments to the lease property. It should be noted that the lessor should reassess the lease term only when there is a substantial change in a significant economic incentive for any options.

Lease payments should include fixed lease payments. But also, the payments may include variable lease payments such as contingent payments and variable lease payments that depend on an index or a rate, payments from any options such as a renewal option, term option penalties, and the amounts expected to be payable under residual value guarantees. Contingent payments are included in lease payments only when they are "reasonably assured." On the other hand, "lease payments that depend on an index or a rate should be initially measured using an index or rate that exists at the date of commencement. Such payments should be reassessed using the index or rate at the end of each reporting period. Payments from any options should be included in lease payments when there is a significant economic incentive to exercise an option. Term option penalties should be treated in the same way as other lease options. As for residual value guarantees, lease payments under the proposed accounting rules should



include only the amounts expected to be payable, not the entire amount under the current accounting rules.

Subsequent Measurement of the Right to Receive Lease Payments

The Boards tentatively decided that:

- ① A lessor should subsequently measure the right to receive lease payments using the effective interest method, as discussed above.
- ② A lessor should refer to existing financial instrument guidance (i.e., Accounting Standards Codification (ASC) Topic 310) to assess the impairment of that right to receive lease payments.
- ③ The lease standard should not contain an option for fair value measurement of the right to receive lease payments as the case of other financial instruments.

Subsequent Measurement of the Residual Asset

The Boards tentatively decided that:

- ① A lessor should refer to existing impairment for fixed assets (i.e., ASC Topic 360) to assess the impairment of a residual asset. That is, the two-step approach should be taken. First, the residual asset should be evaluated if its carrying value is recoverable at a measurement date. If not, the fair value of the residual asset should be assessed to estimate its impairment. The difference between the carrying value and the fair value should be accounted for as an impairment loss.
- ② A lessor would adjust the residual asset on the basis of its expectation of variable lease payments by recognizing a portion of the cost of the residual asset as an expense under the following conditions: a) variable lease payments are not recognized as a part of the lease receivable, b) the interest rate the lessor charges the lessee reflects an expectation of variable lease payments, and c) when variable lease payments are recognized in profit or loss. Otherwise, the lessor would not adjust the residual asset.

To be continued on next page ➡

Presentation and Disclosure Rules

A lease receivable and a residual asset should be presented in the statement of financial position either of the following:

- ① Separately two items, summing to a total “lease assets”; or
- ② Combined as one item, “lease assets” with those two amounts disclosed in the notes.

The lessor presents the following items in the statement of comprehensive income:

- ① The accretion of the residual asset as interest income
- ② The amortization of initial direct costs as an offset to interest income
- ③ Lease income and lease expense (e.g., lease revenue and cost of sales) either in separate line items or in a single line item, depending upon the lessor’s business model.

The lessor should classify the cash flows from a lease as operating activities in the statement of cash flows

In addition, the Boards tentatively decided to require disclosure of the following:

- ① A table of all lease related income items recognized in the reporting period disaggregated into (a) profit recognized at lease commencement; (b) interest income on the lease receivable; (c) interest income on the residual asset; (d) variable lease income; and (e) short-term lease income.
- ② Information about the basis and terms on which variable lease payments are determined.
- ③ Information about the existence and terms of options, including for renewal and termination.
- ④ A qualitative description of purchase options in lease agreement, including information about the extent to which the entity is subject to such agreements.
- ⑤ A reconciliation of the opening and closing balance of the right to receive lease payments and residual assets.
- ⑥ A maturity analysis of the undiscounted cash flows that are included in the right to receive lease payments.
- ⑦ In addition to the disclosure about residual asset risk and residual value guarantee to the underlying assets, information about how the entity manages its exposure to the underlying assets.

Conclusion

The Boards tentatively decided that the receivable and residual model should be adopted to account for leases for lessors. Under the model, the transfer of the underlying lease assets to a lessee deems to be a sale. As such, the model focuses on two rights from the lease contracts (as described as a “lease receivable” and a “residual asset”) that the lessors would receive while giving up their specific assets (underlying lease assets). It should be noted that the model simplifies the current lease accounting rules under which the lessors should account for leases on the basis of the artificial classification (i.e., accounting convention) of operating leases versus direct financing leases or sales-type leases. Further, the model appears to be more in line of the economic concepts as its measurement includes lease payments instead of minimum lease payments, the concept of “a significant economic incentive,” and the amounts expected to be payable under residual value guarantees instead of the entire amount of the guarantees. By so doing, the model attempts to better reflect economic reality. However, the model requires more measurement burdens to accounting professionals, as it requires lessors to reassess discount rates, lease payments and lease terms for subsequent measurements of the lease receivable and the residual asset as necessary. As such, the adoption of the proposed lease accounting rules implies that accounting professionals should be ready to be involved in economic measurements which require them to better understand the underlying economic reality, to gain more experiences and to develop professional judgments. ●

References

- Financial Accounting Standards Board, 2010. Exposure Draft: Proposed Accounting Standards Update—Leases (Topic 840).
_____, 1984. Concepts Statement No. 5: Recognition and Measurement in Financial Statements of Business Enterprises.
_____, 1985. Concepts Statement No. 6: Elements of Financial Statements—a replacement of FASB Concepts Statement No. 3 (incorporating an amendment of FASB Concepts Statement No. 2).
_____, 2010. Concepts Statement No. 8: Conceptual Framework for Financial Reporting—Chapter 1, The Objective of General Purpose Financial Reporting, and Chapter 3, Qualitative Characteristics of Useful Financial Information (a replacement of FASB Concepts Statements No. 1 and No. 2).

Hana Financial

- 2010** • Opened Loan Production Offices (LPOs) in Chicago, Denver, New York & Seattle
- Started Mortgage Banking
- Ranked 33rd in SBA loan dollar volume nationwide
- Reached \$1.6 billion in factoring volume, ranking in the top 10 nationwide & 3rd on the West Coast
- 2008** • Received PLP Status with the Small Business Administration
- 2007** • Opened Northwest Regional Office in Seattle
- Obtained Small Business Administration (SBA) Lending License
- 2006** • Reached \$1.2 billion in factored volume
- Secured Private Label Commercial Letter of Credit Services
- Secured revolving financing facility with WestLB
- 2005** • L.A. Corporate headquarters moved to new office at 1000 Wilshire Blvd., 20th Floor, Los Angeles, California
- 10th Anniversary of Hana Financial, Inc.
- Relocated East Coast Office to New York, New York
- 2004** • Launched web based version of the proprietary e-Factoring system
- Partnership agreement with Korea Export & Import Bank
- Became Factors Chain International (FCI) member
- 2003** • Opened East Coast Office in Fort Lee, New Jersey
- Sunnie Kim appointed as the new CEO
- 1998** • Implemented Hana's proprietary factoring system
- 1995** • Began formal business operations
- 1994** • Founded and incorporated by Charles Kim and Sunnie Kim

• **Factoring** • **Purchase Order & Trade Finance** • **SBA Lending**
• **Mortgage Banking** • **Equipment Leasing**



Member of Factors Chain International



• **Corporate Headquarters** 1000 Wilshire Boulevard, 20th Floor, Los Angeles, CA 90017
Tel: (213) 240-1234 / (800) 482-4262 • Fax: (213) 228-5555

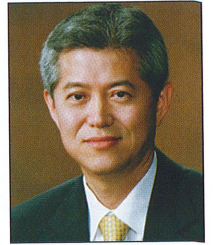
• **New York Office** 1410 Broadway, Suite 1102, New York, NY 10018
Tel: (212) 240-1234 • Fax: (212) 869-2449

• **Seattle Office** 33400 9th Avenue South, Suite 203, Federal Way, WA 98003
Tel: (253) 568-1234 • Fax: (253) 568-1237



Hana Financial

기업 M&A의 경제적 효과를 바로 알자



강효석 교수, 경영학 박사
한국의국어대학교 경영대학원 원장

2011



KACPA

JOURNAL

전 세계적으로 기업 인수합병(M&A) 거래가 나날이 더욱 활발해지고 있다. 금융위기 이래 경영여건의 악화로 시장에 매물로 나온 기업이 증가한 반면, 주가하락으로 인수비용 부담은 줄었기 때문이다. 올해만도 미국 기업들은 글로벌 M&A에 적극 나서서 거래규모가 8천억 달러 수준에 이른다고 한다. 특히 M&A 동기에 있어서 과거에는 단기 차익을 노리는 적대적 M&A가 활발했지만 근래에는 관련기업간 합병에 따른 시너지 효과를 목적으로 대부분 우호적으로 거래가 이루어진다. 최근 국내에서는 SK텔레콤이 새로운 성장 동력 확보 차원에서 하이닉스를 3조4천억원에 인수하기로 하였고, 미국서도 얼마 전 구글이 모토로라 모빌리티 홀딩스를 전격 인수하여 세간의 관심을 모았다. 이 거래는 13조원 이상의 천문학적 자금이 투입된다는 점 뿐 아니라 안드로이드에 의존하고 있던 국내 휴대폰 제조업체들의 미래에 위협이 될 수 있다는 점에서 큰 파장을 일으키고 있다.

인수합병은 기업의 성장 및 생존을 위해 중요한 전략적 수단이다. 가령 백화점을 운영하는 회사가 온라인쇼핑몰 사업에 새롭게 진출하고자 할 경우 이 회사가 고려할 수 있는 방법은 두 가지다. 인력과 자원을 직접 투입해서 새로 회사를 만들던가, 아니면 기존의 온라인쇼핑몰회사를 인수합병 하는 것이다. M&A방법은 단기간에 새로운 분야에 효과적으로 진입할 수 있기 때문에 회사설립보다 효과적인 수단이 될 수 있다. 또한 성장 동력은 부족하지만 여유자금이 풍부하거나, 우수인력과 기술을 갖추었지만 관리능력이 취약한 경우 다른 기업을 인수합병 함으로써 새로운 사업기회와 필수적 경영 자원을 확보할 수 있다. 즉, 자원의 효율적 재배치로 시너지를 창출할 수 있다는 것이다.

그렇다면, M&A는 실제로 기업가치를 증대시켜 주주에게 부를 안겨 주는가? 이러한 질문에 대한 답은 그때그때 다를 수밖에 없다. 예전에 다임러벤츠가 크라이슬러를 400억달러에 인수할 때 경영진은 구매와 유통망 공동 이용으로 합병 첫해에만 14억 달러의 시너지 효과가 날 것이라고 전망했다. 합병 후 3년 안에 세계 최대 자동차 회사가 될 것이라는 전망도 있었지만, 벤츠의 기술과 크라이슬러의 대량 제조 능력은 기대만큼 궁합이 잘 맞지 않았다. 서로가 상대방 경영에 간섭 하지 않는다는 원칙을 지나치게 고수한 결과 구조조정이 지연되고 기업 문화가 서로 걸들었다. 결국 크라이슬러는 경쟁력을 잃고, 인수가격의 15%에 불과한 60억달러에 매각되었다.

많은 경우 기업들은 M&A로 주주에게 돌아가는 혜택에 대해 장미 빛 전망을 사전에 내놓곤 하기 때문에 M&A정보 발표시점에는 해당기업의 주가가 상승하는 경향이 있다. 특히 피인수기업의 주주는 확실히 (+)의 초과수익을 얻는데 비해서 인수기업에 대한 초과수익은 피인수기업보다 훨씬 작은 것으로 나타나 M&A로 인한 시너지효과의 대부분이 피인수기업의 주주에게 돌아간다고 한다. 이러한 현상은 일반투자자들이 M&A거래의 잠재가치에 대해 인수기업 경영진보다 매우 보수적으로 평가하기 때문일 것이다. 예컨대, 과거 코닥사는 스틸링사를 51억 달러에 인수한다고 발표하자(이는 인수프리미엄으로 21억달러를 지불한다는 의미였음) 코닥주식의 시가총액은 15%, 금액으로는 22억달러가 순식간에 사라짐으로써 코닥의 주주는 엄청난 손실을 감수해야 했다. 마찬가지로, 얼마 전 현대그룹이 현대건설을 인수한다고 발표했을 때나 STX그룹이 하이닉스 인수의향을 밝히자 해당그룹의 주가가 크게 하락한 사례는 관련 M&A거래에 대한 부정적 시각이 크다는 의미일 것이다. 통계적으로도 모든 M&A의 70% 정도가 실패로 판명난다고 하니까 M&A성과에 대해 지나친 환상은 금물이라 하겠다.



사실 인수합병이 관련기업에 미치는 영향은 장기간에 걸쳐 나타나기 때문에 인수합병이 기업가치나 경영성과에 미치는 효과를 제대로 이해하기 위해서는 공시시점의 주가반응 뿐 아니라 합병 완료 후 영업성과의 변화를 장기간 점검해야 한다. 필자가 2000년 이후 국내에서 이루어진 225건의 코스닥기업 M&A를 대상으로 연구한 결과는 다음과 같다.

첫째, 인수기업 주식은 이사회결의 10일전부터 공시일까지 일관되게 상승하여 주가지수 대비 8.9%에 달하는 누적 초과이익률을 얻었다. 경영실적에 있어서는 인수합병 전후 인수기업의 영업현금흐름을 동종산업의 평균으로 조정한 초과영업성과가 크게 개선되었다. 즉, 합병후 2년간 초과영업현금흐름이 합병전에 비해 총자산 기준으로 평균 6.6% 상승함으로써 인수합병의 긍정적 효과를 확인할 수 있었다. 인수기업의 총자산이 평균 650억원이므로 이를 금액으로 환산할 경우 M&A에 의해 대략 연간 43억원의 영업현금흐름을 추가로 창출하였다는 것이다.

둘째, 인수합병 직전년도 인수기업의 영업성과(ROCF)가 저조할수록 인수합병 후 장기 초과영업성과의 개선이 더 컸다. 또한 장기영업성과의 개선에는 자산회전율의 변화보다는 매출이익률의 변화가 훨씬 큰 영향을 미치며, 매출이익률의 향상은 비관련합병의 경우에 보다 현저히 나타났다. 이로써 사업구성이 대부분 단조로운 코스닥 기업들의 속성상 영업성과, 특히 매출이익률이 악화할 경우 비관련 인수합병을 통해 새로운 성장사업에 진출함으로써 장기적으로 매출 이익률 향상을 이루는 것으로 해석할 수 있다.

결론적으로 M&A란 잘 쓰면 약이지만 잘 못쓰면 독이 되는 것과 같은 이치라고 하겠다. 경제적 가치가 낮은 기업인수를 자제하고 인수할 가치가 있는 기업일지라도 시너지효과에 비해 과도한 가격지불을 피해야 할 것이다. 또한 M&A가 성사된 이후에는 상호 이질적인 조직의 물리적 통합을 뛰어 넘어서 화학적 통합이 가능하도록 사후관리에 만전을 기하여 기업가치 창출이라는 시너지효과를 이끌어 내야 할 것이다. ◎

강효석(姜孝錫) 교수

학 력: 1972~1976 서울대학교 사회과학대학 / 1978~1980 미국 산타클라라대학교 경영대학원(MBA)
1980~1984 미국 오하이오주립대학교 경영대학원 재무학과 (경영학박사: 재무관리전공)
경 력: 1985~현재 한국외국어대학교 글로벌 경영대학 경영학부 교수 / 1992~1993 Fulbright Research Fellow (UCLA)
2001~2002 Fulbright Research Fellow (University of Washington) / 2004~2005 한국증권학회 회장
2005~2007 한국외국어대학교 경영대학원 원장 / 2010~현재 한국외국어대학교 경영대학원 원장

정부투자기관 경영평가위원, 기획예산처 공공기금운영평가위원, 한국금융연구원 비상임연구위원, 한국증권거래소 시장운영위원회위원, 운용전문인력 시험관리위원, 공인회계사 시험출제위원 등 역임. 한국경영학회 및 재무학회 이사, 금융학회 부회장 등 역임.

<저서> 기업가치평가론 - EVA와 가치창조경영, 제4판, 홍문사, 2005.

<논문> “코스닥기업의 인수합병이 인수기업의 경영성과에 미치는 영향,” 증권학회지, 2010. “기업 인수합병의 장기성과,” 금융연구, 2009

Independent Contractor or Employee?



Jeanne Flaherty, Esq.
President, Employer's Legal Advisor, Inc.

Recently, as federal and state treasuries are being faced with dwindling revenues, there has been an increased emphasis on conducting investigations and audits of companies to determine whether the company's workers should be properly classified as employees and, therefore, subject to employment taxes and other federal and state legal requirements.

The determination as to whether workers can be classified as independent contractors or should be properly classified as employees depends on the particular law that is being applied. In addition to general tax laws and other laws that are implemented based on the relationship between the parties, there are four major laws and governmental agencies that will generally govern the relationship in California – the federal Fair Labor Standards Act (FLSA) enforced by the Department of Labor (DOL); the California Labor Code enforced by the Department of Industrial Relations, Division of Labor Standards Enforcement (DLSE); the Internal Revenue Code enforced by the Internal Revenue Service (IRS); and the California employment tax laws enforced by the Employment Development Department (EDD). While each of these entities utilizes different tests to determine whether individuals should be classified as employees, there is considerable overlap in the factors that are reviewed. Therefore the following factors and questions are based on the general principles used in the determination with the hiring entity designated as the company and the person performing the services designated as the individual.



- ① **The degree of control that the hiring entity has over the manner in which the work is performed**
 - Has the company provided the individual with specific operating procedures? Are any other specific instructions given as to how the work is to be performed?
 - Does the company schedule when the employee is to be at work?
 - Does the company provide the work location, equipment, supplies, etc.?
 - Does the company have control over the operation as a whole?

- ② **The individual's opportunity for profit and loss and investment in his/her business**
 - Does the individual have a separate and distinct business?
 - Does the individual have his/her own clients/customers that are not associated with the company?
 - Can the individual make the decision to have someone else perform the work?
 - Does the individual have an investment in equipment, etc. that is substantial?
 - Does the individual advertise as a separate business? Does he/she hold him/herself out as a separate business?

- Does the individual have an opportunity for additional profit depending on his/her own managerial skill?
- Does the individual hire his/her own employees?
- Is the individual licensed to perform the work?
- Is the individual reimbursed for expenses?

3 The extent to which the individual's work is an integral part of the business of the hiring entity

- Is the work the type of work which is performed by the business for its clients/customers?
- Does the company have employees who do the same type of work?

4 Whether specialized skills are required to perform the work

- What skills are required for the work?
- Does the company provide any training?

5 The nature of the relationship

- Can the individual quit or be fired at any time? Or is there a contract for a specified job that is paid upon completion? Can the individual bring an action for breach of contract?
- How is the individual paid? By the job, hourly, fixed amount for a time certain?
- Is there an intent to continue the relationship for a long period of time?
- What are the parties' respective understandings with respect to the relationship?
- Is there a written contract?

It is recommended that companies review whether their independent contractors meet the requirements outlined to justify that status if necessary when federal or state investigators scrutinize the determination made. If you believe that you have misclassified individuals as independent contractors rather than employees it is important to change their classification going forward. Additionally, it should be noted that it is always acceptable to hire individuals as employees even if they meet the tests for independent contractor status to avoid possible liabilities. However, it is best to consult with counsel when doing so to minimize the possibility

of actions taken either by an agency or the individual for the prior misclassification that could lead to additional wage obligations to the employee, back taxes and/or other penalties.

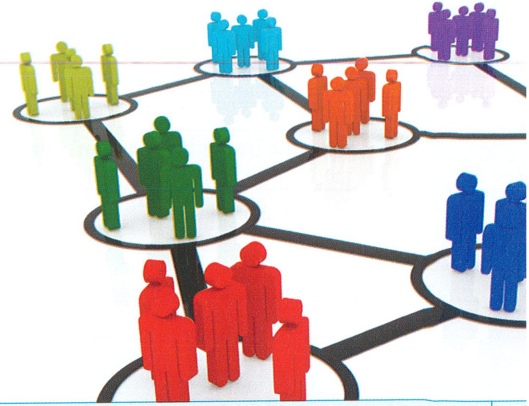
The IRS recently implemented the Voluntary Compliance Settlement Program (VCSP) which allows taxpayers who have misclassified workers as independent contractors to voluntarily reclassify the workers with minimal tax liability. Keep in mind, however, this program will not affect potential liabilities imposed by, e.g., the California EDD or Department of Labor Standards Enforcement (DLSE). Additionally, the IRS and the U.S. Department of Labor (DOL) have entered into a Memorandum of Understanding by which they will share information with each other on misclassification issues supposedly to "level the playing field" for law-abiding taxpayers and employers. Finally the California legislature passed and Governor Brown signed a new law, effective January 1, 2012, which makes willful misclassification (defined as avoiding employee status for an individual by voluntarily and knowingly misclassifying that individual as an independent contractor) unlawful. It also makes unlawful charging such an individual for equipment, materials, etc. if it would be a violation of law (because the employer would be required to provide the items) if the individual were not misclassified. All of these actions are essentially "carrot and stick" efforts by the federal and state governments to promote classification of workers as employees. However, companies should proceed cautiously and seek the advice of counsel when making any changes. ☉



Jeanne Flaherty is the President and Managing Attorney of Employer's Legal Advisor, Inc., which represents and advises employers on all employment matters. The firm specializes in conducting employment practices compliance reviews and advising employers on day-to-day legal issues in the workplace.



성공하는 조직이란?



김중화 교수
한국의국어대학교 경영학부 교수

성공적인 조직은 어떻게 만드는 걸까? 경영학자들의 연구를 살펴보면 기업에 속한 구성원들이 가지고 있는 개인적인 역량과 기업 경영에 필요한 다양한 자원, 그리고 기업 고유의 조직문화 등에 성공의 원인을 돌리는 것을 볼 수 있다. 그런데, 실제로 기업을 하는 당사자의 입장에서 아무리 좋은 자원과 조직을 갖고 있다고 하더라도 과연 지속 가능한 성공을 거둘 수 있을 것인가 하는 문제에 사전적으로 확실한 대답을 하기는 불가능하며, 이에 대한 대답은 항상 미래에 속한 미지의 영역으로 남는다. 왜냐하면, 어떤 기업은 다른 회사들이 부러워할 만한 좋은 조직 및 자원을 가지고 있지만 기대하는 만큼의 실적을 내지 못하고, 조직에 가용한 시간과 자원 그리고 구성원들의 재능을 낭비하며 평범한 실적을 내고, 따라서, 그 기업에서 일하는 구성원들도 자신들의 기대수준에 미치지 못하기 때문에, 처음에 발휘 되었던 열정과 몰입을 잃게 되는 결과를 맺기도 하기 때문이다. 그러나, 어떤 기업은 열악한 환경 속에서도 아무도 상상조차 할 수 없었던 성공적인 실적을 내고 경쟁사들 및 주위 관계회사들이 부러워할 만한 조직과 기업을 만드는 경우를 볼 수 있다. 도대체 그 비결은 어디에 숨어 있는가? 좀 더 단순하게 말하면 어떤 기업은 지속적으로 성공하는데 어떤 기업은 왜 계속해서 실패하는가? 어떤 기업은 성공적으로 사업을 일구어 조직 전체적으로도 풍요롭고, 그 기업의 구성원들도 만족감을 느끼며, 사회적 으로서도 의미 있는 기여를 하여, 많은 존경을 받으며 소위 귀감(role model)이 되는 비법은 도대체 무엇인가? 이러한 의문들은 우리가 기업경영을 하면서 필연적으로 가질 수 밖에 없으며, 그 대답을 찾으려는 시도가 노(勞)와 사(使)를 막론하고 계속해서 이루어져야 하는 것은 너무도 자명하다.

이러한 질문에 답하기 위한 첫 번째 시도는 인간의 능력을 측정하는 IQ (Intelligence Quotient: 지능 지수)의 발견에 있었다고 볼 수 있다. IQ란 인간이 가진 기본적인 능력인 어휘, 수리, 공간지각, 기억, 인지, 그리고 귀납적 추리 등을 말하는 것으로 IQ 이론에 의하면 성공하는 사람은 결국 IQ가 높은 사람일 것이라는 것을 시사하고 있다.

그러나 현실에서는 IQ가 높은 사람이 반드시 성공하지 않으며, 어느 한 기업에 있는 개인들의 IQ가 높아도 조직 전체로서 때로는 어처구니 없는 결정을 내리거나, 기대하는 만큼의 실적을 올리지 못하는 경우를 흔히 볼 수 있다. 이는 마치 프로야구나 프로축구의 어느 스포츠팀에 스타플레이어들이 많이 있지만 우승은 정작 그 팀이 아닌 예상치 못한 다른 팀이 거머쥐는 것과 비슷하다고 하겠다. IQ가 높아 보이지 않는 사람이나 조직이 크게 성공하는 것을 볼 수 있는 데, 이런 관찰을 통해 IQ만으로 성공을 설명하는 것은 무리가 있다는 것을 느끼게 된다. 심지어 IQ가 높은 사람도 소위 '공부잘하기' 에는 별다른 재능을 나타내지 못하는 것을 흔히 볼 수 있다. 이로써, 인간이 가진 IQ로 측정될 수 없는 다른 능력이 존재하고 있으며, 다른 무언가가 개인의 성공 및 조직의 실적에 영향을 미치고 있음을 쉽게 추리할 수 있다.

이에 EQ (감성지수, Emotional Quotient 혹은 EI: Emotional Intelligence) 가 등장한다. EQ란 인간이 자신을 객관적으로 들여다 볼 수 있는 능력과 자기 자신의 감정과 의지를 다스릴 수 있는 능력, 그리고 다른 사람들을 이해하고 그들과 관계를 맺으며 그들에게 영향을 줄 수 있는 능력을 말한다. EQ를 연구하는 사람들은 성공하는 사람들의 80% 정도가 IQ보다는 EQ가 좋아서이기 때문이라고 주장한다. 인간이 성공적인 삶을 살기 위해서 필요한 것들이 나한테 있기 보다는 내 바깥에 있기 때문에, 즉 다른 사람의 도움이나 팀, 조직, 또는 다른 기업등이 성공에 필요한 것들을 가지고 있기 때문에 EQ의 중요하다는 것이다. 하버드 대학의 다니엘 골먼(Daniel Goleman) 교수는 기업 조직에서 성과를 내는 데는 상사의 리더십이 무엇보다도 중요한데, 이러한 리더십이 전체 성과에 미치는 영향력을 약 30% 정도로 보고 있으며, 적재적소에서 다양한 리더십을 효과적으로 발휘하기 위해서는 리더가 가지고 있는 EQ가 매우 중요한 역할을 담당하고 있다고 하였다. 빙고! 그러면, 이제 우리가 개인적으로도 성공하고 조직이 지속적으로 이기기 위해서는 IQ와 EQ만 있으면 되는 것인가?

현실은 우리 인간이 생각하는 것처럼 우리가 만든 것대로 쉽게 측정되고 예측되는 것은 아니라는 데 우리의 고민이 있으며 우리의 희망 또한 거기에 존재하고 있다. 개인 및 기업이 마라톤 같은 인생과 변화무쌍한 기업 환경의 변화를 겪으면서 예상치 못한 행운과 함께 불행이 찾아 오기도 하고 때로는 지탱할 수 없는 어려움이 찾아오기도 한다. 아무리 IQ가 높고 EQ가 좋아도 고난과 고통 앞에서 좌절하고 실망하여, 엄숙하고 치열한 삶의 끈을 놓아 버린다면, 또는 경영환경의 변화로 인한 어려움에 굴복하여 개인들이 가지고 있는 꿈과 목표 그리고 귀중한 삶의 터전인 기업조직을 잘 키워보겠다는 의지를 저 버린다면, 그런 조직을 성공하는 조직이라고 부르기는 어려울 것이다. 따라서, 힘들고 어려운 일들을 참아내고 극복해 가는 능력 또한 성공하는 조직을 만드는 데에 필수적이다.

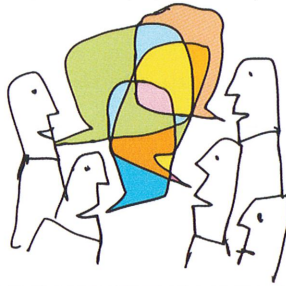
역경지수 즉, AQ(Adversity Quotient)란 힘들고 어려운 일들을 참아내고 극복해 가는 인간의 능력을 말한다. 왜 어떤 이는 실패하고 어떤 조직은 성공하는가? 역경지수 이론에 의하면 바로 역경을 통해 어떤 조직은 더욱 단련되고 문제를 해결하는 혁신적인 방법을 발견하며, 이전과는 다른 새로운 경지에 도달하는 데, 다른 어떤 조직은 역경 앞에서 그만 주저앉고 자신의 조직, 팀이 갖고 있는 것조차도 제대로 발휘하지 못하기 때문이다. PGA 8승에 빛나는 최경주나, 영국의 맨체스터 유나이티드에서 활약하는 박지성, 이순신 장군, 헬렌 켈러 등에서 공통적으로 찾을 수 있는 것은 이들 모두, 자신이 가지고 있는 비전과 목표를 향해 나아갈 때, 부딪힐 수 있는 역경에 압도 당하지 않고 오히려 역경을 통해 자신을 더욱 다듬어 마침내는 성공하는 삶을 사는 데에 있다고 볼 수 있다. 역경에 맞서는 형태에 따라서 조직이나 사람은 세가지로 분류된다. 첫째는 역경에 부딪혔을 때 포기를 잘 하는 집단으로 '포기자(Quitter)'이다. 둘째는 노력을 멈추고 이만하면 됐다고 생각해서 편안한 곳에서 머무르는 사람들로 '야영자(Camper)'이다. 셋째는 정상으로 가기 위해 모든 노력을 아끼지 않고 역경을 극복할 뿐만 아니라 오히려 역경을 이용하여 새로운 경지로 나아가는 사람으로 '등반가(Climber)'이다. 현재까지 약 60만명의 사람들을 조사한 결과 일반적으로 각 조직에서 작게는 약 5%에서 많게는 약 20%의 사람들만이 등반가이며, 나머지는 대부분 야영자이거나 포기자인 것으로 보고 되고 있다. 당신은 등반가입니까? 당신의 조직은 날마다 등반 합니까? 날마다의 시간에서 조직이 추구하는 비전과 목표를 추구하며 개인적으로 성공적인 삶을 살고 있습니까? 오늘도 위대한 하루가 되었고 내일도 그럴 겁니까? 이러한 질문에서 많은 이들이 고개를 떨구며 다시금 자신이 살아온 시간들을 반추할 수 밖에 없을 것이다.

미국의 30대 대통령이었던 캘빈 쿨리지 (Calvin Coolidge, Jr.)는 “이 세상의 어떤 것도 끈기를 대신할 수는 없다. 재능은 오래 지속되지 않는다. 재능을 지녔으면서도 성공하지 못한 사람들의 예는 수도룩하다. 천재성 만으로는 불충분하다. 피어나지 못한 천재는 웃음거리로 지나지 않는다. 교육도 해결책이 될 수 없다. 세상은 교육 받은 낙오자들로 짝 차 있다. 오직 끈기와 결단력이다. ‘돌진하라’는 슬로건이 지금까지 인류의 문제를 해결해 왔고, 앞으로도 해결해 나갈 것이다.” 라고 하였으며, 현대그룹의 창업주인 고 정주영 회장이 가장 존경했다는 “경영의 신”으로 일컬어지고, 마쓰시다 전기를 창업한 마쓰시다 고노스케는 평소에 “하느님이 주신 3가지 은혜 덕분에 크게 성공할 수 있었다.” 고 하였는데, “첫째, 집이 몹시 가난했기 때문에 어릴 적부터 구두닦이, 신문팔이 같은 고생을 하는 사이에 세상을 살아가는데 필요한 많은 경험을 쌓을 수 있었고, 둘째, 태어났을 때부터 몸이 몹시 약해서 항상 운동에 힘써 왔기 때문에 늙어서도 건강하게 지낼 수 있게 되었으며, 셋째, 초등학교도 못 다녔기 때문에 세상의 모든 사람을 다 나의 스승으로 여기고 누구에게나 물어가며 열심히 배우는 일에 게을리 하지 않았다”고 하였다. 만일 마쓰시다 고노스케가 첫째, 집이 몹시 가난해서 교육을 받을 수 없어서 좋은 곳에 취직을 할 수가 없어서 늘 의기소침하였고, 둘째 건강이 몹시 안 좋아 집안에만 머물 수 밖에 없어서 세상을 잘 알지 못하고, 셋째 초등학교도 못 다녀서 모든 사람을 시기하고 미워하였다한다면, 지금 우리는 파나소닉 같은 브랜드를 볼 수 없었을 것이고, 마쓰시다 전기를 벤치 마킹한 수 많은 성공적인 기업들도 이 세상에서 볼 수 없었을 것이다. 저명한 경영 컨설턴트인 스티븐 코비 (‘성공하는 사람들의 7가지 습관’의 저자)는 “인간에게는 자극과 반응이 있는데 자극과 반응 사이에는 한 공간이 존재하며 그 공간에는 우리가 나타내는 반응을 선택하는 자유와 힘이 존재한다.” 라고 하였다. 즉, 우리가 원하던 원치 않든 우리 인생에는 고통과 어려움이 찾아오는데, 그것에 어떻게 반응을 하고 어떻게 그것에서 살아남아(surviving) 극복하고(overcoming) 나아가 관리하고(managing) 심지어는 활용하는(harnessing)가 하는 것에 우리의 성공의 열쇠가 있는 것이다. 누가 성공하는가? 어떤 조직이 지속적으로 성공하는 조직인가? 완전한 대답은 아직 이르지만 대답을 찾는 여정 가운데에 우리가 성공하기 위해 IQ와 성적을 올리는 것도 중요하지만, 지금같이 경제적으로 어려운 시기에 어쩌면 더 중요한 것은 바로 비전을 갖고 목표를 찾는 방법을 체득하게 하며, 이제는 그러한 비전과 목표를 추구하는데에 필수적으로 맞닥뜨릴 수 밖에 없는 어려움을 극복하고 기회로 활용하는 경지에 이르게 하는 훈련이 아닌가 한다. ◎



PEER REVIEW

ARE YOU READY?



Stephane Vachon, Peer Reviewer
Rose, Sndyer & Jacobs

The California Board of Accountancy has passed a rule requiring all CPA firms and all CPAs who perform attest services to subject themselves to Peer Review. Each licensed CPA has received or will receive a letter asking them to submit their peer review report. The timing of the letter depends on the last 2 digits of your license number. License numbers XXX01 – XXX33 had to submit their report by July 1, 2011; license numbers XXX34 – XXX66 have to submit their report by July 1, 2012; and license numbers XXX67 – XXX00 have to submit their report by July 1, 2013.

Most of the letters that went out for the first batch of license numbers resulted in CPAs notifying the board either that they work as employees of CPA firms and therefore are not practicing on their own, or that they are not performing attest services, and no further action was required for these CPAs. However, for those who provide attest services (audits, reviews or compilations), these letters caused a scramble to get their peer review done on time and submit their report by July 1, 2011. In order to be accepted by the Board of Accountancy, the peer review has to be performed under the AICPA standards. In California, these reviews are administered by the California Society of CPAs. The Board of Accountancy and the California Society of CPAs did not really know how many reviews would come through the system. The infrastructure to handle all these reviews

was not put in place. It created significant delays and such delays are expected to continue for the next 2 years. The lesson to be learned from all this: Act now.

Under the new mandatory peer review program, many old CPA firms who had been practicing for years were now subject to scrutiny for the first time in order to make sure they complied with the current standards of the profession. The standards and requirements have become more stringent over the last few years.

Performing an engagement without crossing all the t's and dotting all the i's does not necessarily mean that you will get a FAIL report. Everything has to do with the severity of the anomalies. The most common problems relate to documentation. The documentation has to have enough detail for a person without prior knowledge of the client to reperform the exact same procedures, and arrive to the same conclusions. There is a popular belief: "If a procedure is not documented, it means that it was not performed." While lack of documentation will always lead to a criticism, it does not always result in a qualified report. It depends on the subject matter, and whether you can demonstrate to your peer reviewer that the work was performed, but just not well documented.

SSARS 19, which became effective December 15, 2010, also created commotion and became the source of problems in peer reviews. SSARS 19 dictates, in a very precise manner, how the compilation and review reports must read. If you use the old wording of the report, it is deemed a deficiency that could lead to a FAIL report. SSARS 19 also made engagement letters mandatory, and requires specific firm and client responsibilities to be included.

There are 2 types of peer reviews. The less rigorous process is an Engagement Review, which applies to firms who only perform compilations and reviews. However, if your firm performs audits, you will be subject to the more rigorous System Review.

Engagement Reviews can be done off-site. The peer reviewer will ask you to send him or her a copy of some of your reports and a few workpapers, and the peer review will consist of reviewing these engagements and asking a few questions. The peer review report will state whether or not the engagements selected were performed in accordance with the professional standards.

On the other hand, in a System Review, the peer reviewer will visit your office, review a few engagements, and also review your quality control system. The peer reviewer will also conduct interviews of the partners and employees, will look at your CPE and training records, and will look at the result of your internal inspections and monitoring. At the end, the peer reviewer will evaluate whether or not your policies and procedures are appropriately designed to meet the requirements of the professional standards, and if these policies and procedures were followed as intended. The purpose of policies and procedures is to get reasonable assurance that the engagements will be performed appropriately. Because of the "reasonable assurance" concept, there could be instances where an anomaly

may have slipped through, but it does not mean that the policies and procedures are not designed and generally complied with appropriately. This is where a System peer review can be more lenient than an Engagement peer review.

Policies and Procedures do not have to be created from scratch. You can visit the AICPA website, download the Policies and Procedures Questionnaire, and use this questionnaire as your quality control document. A peer review covers a period of 12 months. If you are using this questionnaire to document your policies and procedures, make sure it was filled out and in place before the beginning of your peer review year. Quality control documents are required not only for firms that perform audits, but also to all firms that perform reviews and/or compilations. However, if you are only subject to an Engagement peer review, the peer reviewer will not review these documents.

Going through peer review may seem daunting. However keep in mind that your peer reviewer is your PEER, and therefore he or she understands the challenges that you face in real life. Even though the mandatory peer review just became effective in California, the peer review program has been in place for several years. It was created to help firms in their practice, and its emphasis is on education. This focus is still true today. ☉



커먼웰스 은행 **cbb**

업그레이드 하십시오!



커먼웰스 은행이 힘이 되어 드리겠습니다.

창립 이후 안정된 성장을 일궈온 커먼웰스 은행...
변화와 혁신으로 한단계 업그레이드 된 커먼웰스 은행이
고객의 성공과 발전을 위해 큰 힘이 되어 드리겠습니다.
커먼웰스 은행과 함께 업그레이드 하십시오!

은행을 넘어선 은행
커먼웰스 은행 cbb

* 지금, **디파짓 캠페인**을 실시하고 있습니다. 각 지점에 문의하시면 고금리의 금융상품을 친절하게 설명해 드립니다.



예금 상품 | Personal Checking | Business Checking | Super Now Checking | Personal Money Market | Business Money Market | Time Certification of Deposit | Installment Savings |
대출 상품 | SBA Loan | Commercial Line of Credit | Equipment Loan | Business Property Loan | Commercial Property Loan | Construction Loan | Trade Finance Loan | Consumer Loan | Professional Loan |

| 본점: Tel. 323. 988. 3000 | 월서지점: Tel. 323. 988. 3000 | 다운터운지점: Tel. 213. 808. 5000 | 어바인지점: Tel. 949. 608. 4200 | SBA부: Tel. 323. 988. 3000 | 국제부: Tel. 323. 988. 3000 | 커머셜런딩부: Tel. 323. 988. 3000

해외계좌 납세법(FATCA); IRS의 세계 정복?



Lucy S. Lee, Esq.

지난 3년 동안 미국 정부는 해외 계좌에 미신고 자금을 보유하고 있는 미국 납세자들, 그리고 세금 징수원에게 자산을 은닉하도록 납세자를 돕거나 납세자의 은닉을 조장한 은행, 은행가, 금융 및 법률 고문, 심지어 가족들에 대하여 공격적인 법 시행 노력을 쏟아왔다. 우리는 미국 국내 및 국외의 밀고자와 내부 고발자들, 훔친 외국은행 데이터, 형사기소 및 민간 세금감사, 양자간 및 다자간 정보교환의 증가, 그리고 미국인들이 미신고 해외계좌를 자발적으로 공개하도록 장려하기 위한 두건의 특별한 계승적 재산처분 시책을 목격했다. 역사상 처음으로 IRS와 미국 법무부 조세국은 신성불가침이었던 스위스 은행의 비밀주의를 극복함으로써, 스위스나 그 외의 엄격한 금융 비밀규정이 있는 국가가 미국세법에 대한 피난처를 제공해 줄 수 있다는 생각에 일격을 가했다. 이런 노력은 계속되고 있으며, 다른 많은 나라들, (그 중에서도) 특히 한국은 미신고 자산을 색출하려는 미국의 노력에 동참해 왔다.

2010년에 의회는 이러한 열성적인 법시행 분위기에 참여하여, 청문회도 하지 않고 홍보도 거의 하지 않고 FATCA라고 알려진 해외계좌 납세법을 통과시켰다. 그 이후 전세계의 세금 및 금융계는 미국의 세금 징수 역사에서 가장 광범위한 역외 적용에 대해 서서히 자각해 왔다. 외국 은행들과 그 외의 금융 기관들은 FATCA를 준수하기 위해 수억 달러의 지출을 준비함에 따라, 미국 정부가 해외에 자금을 은닉하는 탈세자들을 색출하기 위한 좋은 의도를 가지고 있었지만 자신의 능력이상을 하려고 해왔을 뿐만 아니라 상식을 벗어나는 포괄적이고 값비싼 새로운 규제를 시행해 왔다는 사실이 점점 분명해 지고 있다.

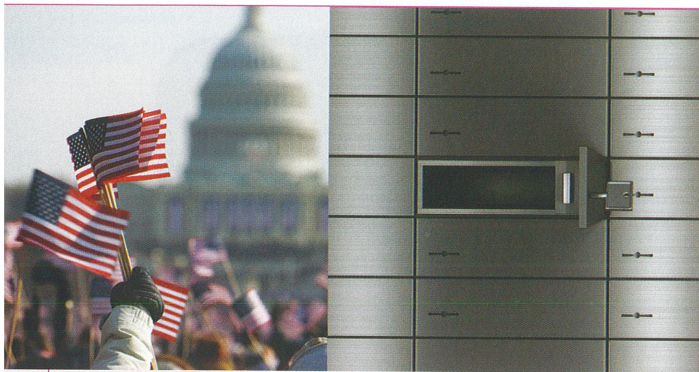
FATCA란 무엇인가?

FATCA는 매우 전문적이지만 그 기본적인 개념은 단순하다. FATCA는 다섯 부분으로 구성되어 있지만, 가장 많은 관심을 받은 부분은 새로운 30% 원천징수 의무이다. 핵심 아이디어는 외국 기업들이 IRS의 세금 징수 노력을 지원하기 위해 일정한 조치를 취하지 않을 경우 미국 원천

소득에 대해 30%의 원천징수세를 내야 한다는 것이다. 이 조항에 따라 “외국 금융기관” 또는 FFI들은 미국 계좌 소유자의 신원을 공개해야 하며, 그렇지 않을 경우 엄중한 금융 제재를 받아야만 한다. FFI란 생각할 수 있는 한 폭넓게 정의되며, 특히 모든 은행, 저축 대부 조합, 신용 조합, 금융기관, 브로커-딜러, 신탁회사, 수탁은행, 뮤추얼 펀드, 모태펀드, 헤지펀드, 사모펀드 및 벤처 캐피탈펀드, 기타 운용펀드, 코모디티 풀(commodity pools) 및 기타 유사한 투자 수단이 포함된다.

2013년 6월 30일부터, 자신을 위해서 또는 (미국인 또는 그 외의) 고객을 위해 미국 자산에 투자하려는 전세계의 모든 FFI는 IRS와 다음과 같은 약속을 하는 계약을 체결해야 한다: ① 기존 계좌들을 검토해서 개인이든 또는 기업, 트러스트 또는 그 외의 실체이든 상관 없이 계좌의 수익 소유자인 모든 미국 시민 또는 거주자를 확인하고, ② 같은 목적으로 모든 새로운 계좌를 심사하고 감시하기 위한 절차를 시행하며, ③ 요청시 IRS에 매년 그 계좌들의 수익 소유자의 신원과 계좌의 잔고, 그리고 그 계좌에서 발생한 수입 및 그 외의 정보를 포함하여 그 계좌들에 대한 포괄적인 정보를 제공하기로 동의하고, ④ 모든 모국의 개인정보 보호 및 비밀법의 포기증서를 입수하며, 계좌소유자가 거부할 경우에는 그 소유자에 대해 계좌 폐쇄를 포함한 조치를 취한다. 그 금융기관이 그러한 계약서에 서명을 하지 않거나, 그러한 계약을 위반한 사실이 발견될 경우, 자본이익을 포함하여 미국 투자로 취득한 총 수입의 100%에 대해 30%의 원천세를 징수 받게 된다.

간단히 말해서, 어느 기관이든 미국지사, 사무소 등을 보유하고 있는지의 여부와 상관없이 미국에 투자하고 싶으면 FATCA를 준수하는 것 말고는 선택의 여지가 없다. 그렇지 않을 경우 미국 포트폴리오에 미국자산에 1원이라도 투자하기 전에 먼저 30%를 내놓아야 한다. 이 규칙은 포괄적으로 적용된다. 극단적인 경우, 강원도에 있는 어떤 농부가 은행지점에 방문해서 자신의 농작물 판매 이익금을 위한 계좌를 개설하려고 할 때, 그 은행은



그가 미국 시민이나 주민이 아닌지 확인하기 위한 절차를 밟아야 할 것이다. 만일 우연의 일치로 그가 미국 시민이나 주민이라면, 은행은 IRS에 그의 계좌에 대한 정보를 정기적으로 제공해야 한다.

FATCA에는 해외계좌에 적용되는 공개 및 원천징수 제도와 관련이 없는 추가적인 조항들이 포함되어 있다. FATCA는 “비금융 해외기관” 또는 “NFFE”라고 하는 해외 비금융 업체들에게 신고의무를 부과하고 있다. 또한 FATCA는 해외 금융자산이 5만 달러 이상인 미국인들에게 자신의 납세신고서에 특별 공개를 하도록 요구한다. 이 요건은 서식 TD F 90-22.1(또는 FBAR)에 추가하여 적용되며, 금융 계좌뿐만 아니라 외국 회사 주식과 외국 Fund에도 적용된다.

FATCA 반응

일단 FATCA의 의미가 이해되기 시작하자, 다양한 반응이 나타났다. 또한 IRS도 이해당사자들에게 의견을 제시할 것을 요청했고 많은 응답이 제출되었다. 가장 중요한 반응은 FATCA가 미국이 자신의 의지를 다른 나라들의 동의 없이 그들에게 강요하는 폭력적인 법 시행의 또 다른 사례라는 것이다. 미국이 국내법의 시행을 돕기 위해 비미국인들에게 시간과 상당한 돈을 지출하도록 요구하는 것은 지나치다고 생각되고 있다. 외국 금융 기관들이 미국 자산에 투자하기 위한 대가로 자동으로 정보를 공개해야 한다는 생각은 일부 외국 정부관료들에게 자신의 국가적 주권에 대한 강압으로 비춰진다. 미국과 다른 나라 간에 정교하게 협상된 과세협정과 정보교환 협약이 이루어지는 시대에서 FATCA는 중성자 폭탄처럼 보인다.

홍콩의 한 기업 고위임원은 이 법률을 미국이 1899년에 필리핀 제도를 침공한 이후 가장 제국주의적인 행동이라고 말했다. 미국 기업들에게 자신의 고객들이 중국법률을 위반했는지 감시하기 위해 상당한 금액을

Lucy S. Lee is a member in Caplin & Drysdale’s Washington, D.C. office. She focuses her practice on international tax planning and controversies, including taxation of inbound and outbound businesses and investments, tax treaty issues and competent authority proceedings, foreign trusts and estates, wealth transfers, and tax compliance in the cross-border context. Ms. Lee is a frequent lecturer on international tax issues to domestic and international audiences, including state bar associations, national CPA associations, international sports associations, Korean tax authorities, and large international investment firms. She also speaks regularly at ABA and ALI-ABA conferences on cross-border tax compliance, CFCs and PFICs, and section 1441 withholding.

지출하도록 요구하는 법률에 대한 미국 금융계의 반응은 어떨지 상상해 볼 수 있을 것이다. 대체로 해외에서는 미국 정부가 지나쳤다는 의견이 점점 증가하고 있다.

일부 국가들은 FATCA의 한가지 측면이 특히 지나친 참견이라고 보고 있다. 그것은 모든 은행에게 해당되는 현지 은행 비밀주의법, 금융 개인정보법 또는 관련 법에 따라 미국인 계좌 소유자들에게서 자신의 권리 포기 증서를 받도록 요구하는 FATCA 계약서에 서명하도록 하는 조항이다. 은행들은 이 권리 포기 증서가 없는 계좌 소유자들을 “반항자”로 취급하고 그 계좌를 폐쇄하거나 모든 “패스스루” 지불금에 대해 30%를 원천 징수해야 한다. 일부 국가에서는 이러한 상황에서 입수한 권리 포기 증서는 무효이며, 또 다른 국가에서는 그러한 강요된 동의를 금융 서비스의 제공 조건으로 내세우는 것은 불법이다. 따라서 FATCA가 요구하는 권리포기 증서는 FATCA와 다른 나라들의 국내법 간에 심각한 분쟁을 일으킬 가능성이 있으며, 많은 외국 공무원들이 이 조항을 미국이 자국의 법적인 문제에 부적절하게 개입하는 것으로 본다. 이는 놀라운 일이 아니다.

또한 해외 금융 기관이 미국에 투자하지 않기로 단순히 결정함으로써 FATCA의 규제 부담을 회피할 수도 있는지에 대한 문제가 있다. 그것이 가능하다면 원천징수 제재에 대해 걱정할 필요가 없어질 것이다. 하지만, 대부분 외국 은행들과 국내 은행들 및 그 외의 금융기관들(폭넓게 정의되는 용어)은 이제 FATCA를 준수하기 위해 상당히 많은 비용을 지출해야만 하게 되었다. 은행과 같은 기업들의 준법 및 납세 담당 이사들은 FATCA를 준수하기 위해 정확히 어떤 절차를 밟아야 하는지 알아내기 위해 머리를 짜내고 있다. 대부분은 태스크 포스와 준법팀이 고위 경영진에게 보고한 다음 무거운 발걸음으로 CFO에게 가서 미국 법규를 준수하기 위해 더 많은 예산을 요청하는 방향으로 나아가고 있는 것처럼 보인다. 또한 이 기업들은 이 준법 비용을 전체 고객들과 미국 고객들 중 누가 부담해야 하는지에 대해 고민하고 있다. ◎



Transfer Pricing



Adam Kelfer, CPA

Overview of Transfer Pricing

Within the past 10 years transfer pricing has become a significant issue to the international business community. The media often portrays transfer pricing as a practice whereby multinational firms distort profit flows and corporate tax payments. For instance, General Electric reported a 3.6 percent effective worldwide tax rate over the past three years, and Google was able to cut its overseas tax rate to 2.4 percent, and save 3.1 billion U.S. Dollars in taxes over the past three years. In response to these perceived abuses, Governments around the world are establishing laws to police intercompany transactions to minimize the deterioration of the corporate tax base, and to thereby increase tax revenues.

Under a high level of scrutiny from various tax authorities, walking the transfer pricing line is not an easy feat. Ideally, transfer pricing policies should: (i) satisfy the needs of the business with respect to strategy, internal incentives, and resource needs (e.g., cash flows); and (ii) provide an appropriate transfer pricing answer from a tax perspective that limits risk of double taxation and reduces the multinational enterprise's worldwide effective tax rate.

To solve this problem requires: (i) proactive planning on the part of the multinational enterprise to structure their business operations in a way that makes business sense first, and saves taxes second; and (ii) maintaining adequate records to establish compliance both from an internal control perspective and with external laws of various jurisdictions.

Transfer Pricing Planning

Gone are the days when a multinational enterprise can shift its crown jewels to a Cayman Island or Bermuda holding company and generate an effective tax rate in the low single digits on its non-US income. But there are still opportunities to reduce a multinational's effective tax rate through proper transfer pricing planning. Shifting intangible property outside the U.S., modifying the substance of an intercompany transaction (for instance, changing a U.S. full-fledged distributor to a limited risk distributor or sales agent), and various other techniques are still viable remedies to manage the multinational's effective tax rate and their business operations. Developing an effective transfer pricing structure requires in-depth analysis of various options. It is important to weigh the long-term benefits of modifying a transfer pricing structure against the up-front costs. Skipping key steps in the planning process to save money today can lead to substantially higher costs later on in the process. Therefore, it is important to understand the level of commitment required before undertaking such an exercise both in the planning stage, and when implementing the transfer pricing structure.

One major reason planned transfer pricing and international tax structures fail is the failure to follow-through with implementation and documentation. Compliance

Transfer Pricing

with transfer pricing laws offers multinationals a way to oversee their transfer pricing implementation efforts, and provides greater certainty that the transfer prices will be respected by the tax authorities.

Transfer Pricing Compliance in the United States

The transfer pricing Regulations in the United States are designed to prevent the erosion of the U.S. tax base and to encourage taxpayers to establish and monitor transfer prices proactively.

The Internal Revenue Service (“IRS”) uses both a carrot and a stick to encourage multinationals to comply with transfer pricing rules. The carrot, or the benefit to U.S. taxpayers, is that the IRS allows the corporate taxpayer to make adjustments to its intercompany prices (either increases or decreases in price) prior to the filing of the tax return. However, once the tax return is filed, the taxpayer is not allowed to amend its U.S. tax return if the amendment would reduce U.S. taxable income. Thus, if a Korean parent company sells product to a U.S. corporation at too low a price, so that the U.S. entity reports too much profit, the U.S. can only receive a refund through an Advance Pricing Agreement or by seeking Competent Authority assistance. Moreover, if the Korean tax authorities were to catch the transfer pricing mistake, they could assess additional taxes and penalties on the Korean parent corporation, creating a situation where both entities pay taxes on the same income.

The second major tool the IRS employs to encourage taxpayers to prepare transfer pricing documentation is a penalty regime. If, as a result of an IRS-assessed transfer pricing adjustment, certain thresholds are reached, the IRS will additionally assess a 20 percent or 40 percent penalty on the underpayment of taxes owed. Interest also accrues on both the underpayment of tax and on the penalties assessed. Preparing a transfer pricing study contemporaneously with the filing of the tax return can provide the taxpayer with protection against penalties on the covered transfer pricing tax positions.

Transfer Pricing Outside the United States

The requirements to maintain transfer pricing documentation and penalties for failure to provide documentation to the tax authorities in a timely manner vary widely by country outside the United States. There is a clear trend, however, towards stricter compliance rules by many foreign governments and the creation or increase of penalties, to encourage taxpayers to maintain appropriate documentation.

Preparing transfer pricing documentation for jurisdictions outside the United States does not mean an entire transfer pricing document (or report) needs to be reinvented. Many times, the same report, with minor modifications, can meet the requirements of multiple jurisdictions. The key to both transfer pricing planning and compliance is taking proactive steps before and during the initial stages of an intercompany transaction to ensure the tax positions are documented and supportable.

Conclusion

The best transfer pricing policies are those that fit the needs of the business, and not policies that build a business around a transfer pricing structure. Developing a comprehensive transfer pricing planning structure, and implementing the structure (by creating intercompany agreements and operations manuals) is simply not enough anymore. Compliance with the transfer pricing laws can drive the success or failure of a transfer pricing structure, and failure to comply with transfer pricing laws can lead to adverse tax consequences. Even for simple intercompany transactions, transfer pricing is no longer an optional service, it is a cost of doing business internationally. ●



2011



KACPA

JOURNAL

2012 - QE3, Operation Twist & Asset Inflation



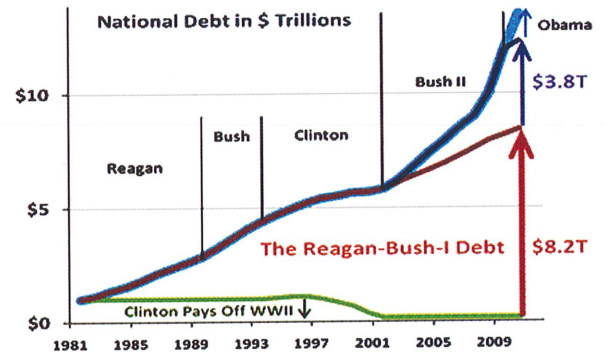
토마스 박
경제닷컴 (GyungJe.com)

2008년 9월, 리먼브라더스와 베어스틴스의 급사는 지난 30년간 지속된 신용팽창(credit expansion) 사이클이 막을 내리고 있음을 신호했다. 신용팽창의 역사는 2차 세계대전을 통해 대공황으로 부터 탈출한 루즈벨트 시대부터 시작된 것으로 볼 수 있으나, 2008년 서브프라임 사태의 모체를 찾기 위해 거슬러 올라가 보면 미국의 본격적인 팽창주의는 결국 공급위주의 경제성장 정책, 즉 supply side (trickle down) economics를 주창했던 레이건 대통령 시대부터 시작되었던 것을 알 수 있다. 그것은 세율을 내리고 정부 지출을 늘려 경제성장에 자극을 줌으로써 늘어나는 세금 수입으로 정부는 예산 균형을 이룰 수 있게 하겠다는 공격적 경제 철학인 동시에 유권자들의 표심을 얻는데 유리한 정치적 계략이기도 하였다.

카터 행정부로부터 물려받은 1조 달러의 공적 부채를 레이건 정부는 3조 달러로 늘려 놓았고, 아버지 부시는 4.4조 달러, 빌 클린튼은 6조 달러, 아들 부시는 11.5조 달러로 증가시키면서 역대 대통령들은 전형적인 supply side 정책으로 경제를 밀고 나갔다. 정부가 그처럼 돈을 풀어 왔던 동안에 일란 그린스판 연준의장은 장기간의 저금리 정책으로 정부, 기업, 소비자들이 모두 돈을 쉽고 저렴하게 빌려 쓸 수 있는 환경을 유지해 주었고, 2006년 2월에 그린스판의 대를 이은 버냉키 연준위 의장은 그린스판 보다 훨씬 더 공격적인 통화 정책으로써 미국은 물론 전세계가 돈을 더욱 더 쉽고 저렴하게 빌릴 수 있게 해 주었다.

2011년 11월17일, 역사상 처음으로 미국의 공적 부채는 15조 달러가 넘게 됨으로써 미연방 부채는 GDP 대비 100%에 도달하게 되었다. 지난 30년 동안 총 14조 달러를 추가로 빌려 쓴 것은 미국의 GDP 성장에도 지대한 영향을 줬 왔었는데 정부의 그와같은 노력은 2008~2009 recession과 2011 심리적 경기침체로 인한 소비심리 위축으로 생긴 GDP의 공백을 메꾸는데 공헌을 했었다고 볼 수 있다.

서브프라임 사태를 기점으로 팽창신용 사이클이 종식되면서 가장 시급한 문제에 직면하게 된 곳이 유럽이다. 1999년을 기해 탄생한 유로(Euro) 단일 화폐 동맹에 가입한 17개국들 중에 리더급 국가들은 현재 미국이 당면하고 있는 문제 보다 훨씬 더 큰 부채로 부터의 시달림을

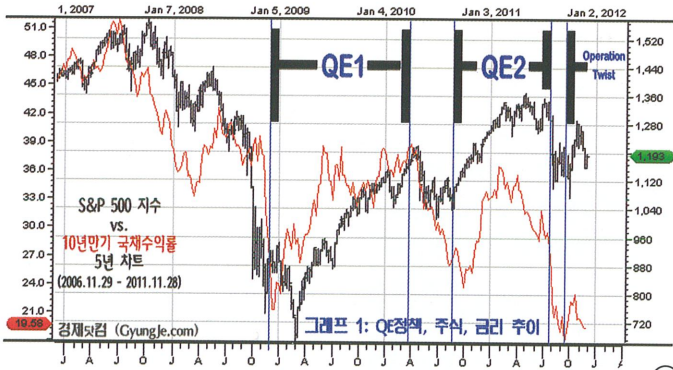


①

받고 있다. 자국의 일년 GDP에 비해 두배가 넘었던 그리스는 이미 더 이상 빚에 대한 이자와 원금을 갚을 수 없는 상황에 이르러 급기야는 75%의 부채탕감을 애원 하기에 이르렀고 원금과 이자 상환을 요구하는 채권자들은 그리스 국민들로 하여금 해고와 높은 세율을 감수해 줄 것을 종용하고 있다. 비교적 작은 나라인 그리스의 부채 질환은 벌써 세계 선진국으로 군림해 오고 있던 프랑스와 이태리, 스페인으로 전염되어 그 나라들의 장기 국채 수익률이 뛰어 오르고, 그들의 경제는 물론 유로존의 아버지 뺨인 독일의 경제까지 더블딕 불경기로 몰아가고 있다. 유로존의 더블딕은 중국과 인도, 브라질과 같은 신흥 강국들의 경제에 타격을 줌과 동시에 그나마 회복 기미를 보이고 있던 미국까지 더블딕 도리스크로 접어들게 하고 있다.

그나마 2%의 작은 GDP 성장을 지켜 내면서 극적으로 공황에서 벗어날 수 있었던 미국 경제의 배경에는 버냉키의 양적 통화완화가 있다. 다음 ② 차트에서 볼 수 있듯이 2008년 9월, 리먼브라더스와 베어스틴스의 파산을 기점으로 본격화된 금융계의 디레버리지는 급격한 글로벌 불경기로 연결됨에 따라 세계주식과 실물시장은 인터넷 버블이 터진 이후, 가장 큰 폭락의 위기에 휩싸였고 서방 선진국들은 본격적으로 디플레이션 스테이지로 들어서게 되었다.

전형적인 케인지언 경제학을 신봉하는 버냉키와 워싱턴 정책가들은 양적통화완화 (QE)와 제로금리, 그리고 정부 지출을 통한 경기부양정책 (fiscal stimulus policies)를



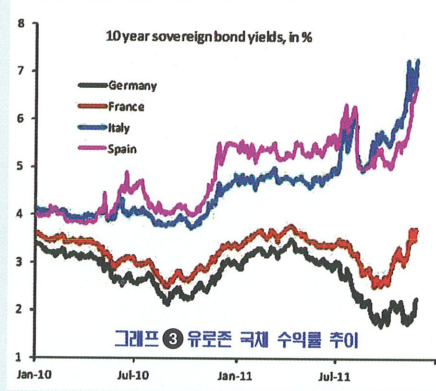
②

펼치면서 디플레이션에 대항했다. 오바마가 이미 대통령으로 당선된 이후인 2008년 11월25일, 버냉키는 일차 양적 통화완화(QE1)을 선언하여 2010년 3월말까지 mortgage backed securities (MBS)를 대거 매입하여 FRB의 주주들인 대형 국제 은행들을 먼저 살려내는데 주력했고, 2010년 8월27일에는 QE2 정책을 선언하여 2011년 6월 30일까지 미국 국채를 매입해 주면서 연방정부의 적자 financing과 FRB 주주 은행들의 balance sheet 강화를 동시에 성취하는데 심혈을 기울였다.

디플레이션을 막기위한 양적완화 정책은 주식과 실물자산 시세를 올리는데 성공했다. QE1 기간동안 S&P500 지수는 36%가 상승했고 오일은 68%, 골드는 36% 각각 뛰어 올랐다. QE2 기간에는 S&P500가 24%, 오일이 27%, 골드가 21% 추가로 상승했다.

하지만 양적완화 정책들이 실시되는 동안 10년만기 국채 수익률은 QE1에서 0.72%, QE2에서는 0.52%가 상승함으로써 오바마의 경기 부양책과 제로금리 정책이 역효과를 나타내는 이상현상이 생기고 말았다. QE1 15개월동안 모기지 금리가 0.69% 떨어지기는 했으나 부동산 시세 하락을 막는데 실패하였고, QE2 8개월 동안에 모기지 금리는 오히려 0.21%가 오르는 부작용이 생겨 부동산 시세 안정에 도움을 주는데 실패했다.

다음에 보이는 그래프③는 독일, 프랑스, 이탈리아, 스페인의 10년 만기 국채 수익률의 추이를 그린 것이다. 그래프③에서 눈에 띄는 것은 유로존의 대표국가들의 장기 채권 수익률이 일제히 상승세를 보이고 있고 그 중에 이탈리아와 스페인은 이미 위험 수준을 넘어선 것을 쉽게 알 수 있다. 서브프라임 사태로 인한 디플레이션이 은행들의 신용 위기로 시작된 것이라고 한다면 2011~2012년도 경제 위기는 유로존의 국가신용 사태로 시작되는 것이라고 볼 수 있다. 유로존의 금융폭탄 도화선에 불이 붙여진 것이다.



③ 유로존 국채 수익률 추이

2011년 4월 하순경에 버냉키가 QE2 정책을 예정대로 6월 30일에 종식시키고, QE3에 대한 언급이 없자 주식과 실물시세는 일제히 하락세로 돌아섰었고 QE정책의 연속성이 사라지면서 제조산업의 건강상태를 알려주는 PMI (Purchasing Managers Index)는 급락세로 돌아서고 말았다. 문제는 미래에 대한 불확실성(lack of confidence) 이었다.

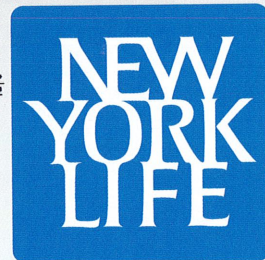
유로존 문제와 서방 선진국들의 수요(demand) 부족현상은 버냉키 의장의 디플레이션 방지노력에 애로점을 안겨 주고 있다. 2011년 9월21일, 버냉키가 Operation Twist를 선언했던 이유가 2012년 초반에 발표될 것으로 예상되는 QE3의 역효과를 미리 방지하기 위한 것이었음을 유추할 수 있다.

위에서 지적한 바와 같이 QE1과 QE2는 통화량(MO-monetary base)을 늘려 달러하락을 유도하고, 경제에 신뢰를 심어주는 데에는 성공했으나, 장기금리는 오히려 상승해 버리는 역효과를 초래했었다. 따라서 향후에 전개될 것으로 보이는 QE3로 인해 장기금리가 다시 올라가는 현상을 미리 방지하기 위한 방편으로 버냉키는 operation twist 정책을 먼저 선택했던 것이다 (그래프①에 그려진 최근의 국채수익률 곡선-red color curve). 참고로 Operation Twist는 FRB가 보유하고 있는 단기 국채를 매각한 돈으로 장기 (20~30년 만기) 국채를 매입함으로써 장기 금리를 낮추게 하는 통화정책을 가리킨다.

Societe Generale Group이 발행한 11월 28일자 리포트에 따르면 QE3는 2012년 3월경에 발표되어 2012년 말까지 실행될 것으로 예상된다. 그들의 예상이 맞는 것이라고 한다면 투자자들은 지금부터 QE3에 따른 자산시세 변화에 주목할 필요가 있다. 예전의 QE들과는 달리 2012년의 QE3는 Operation Twist와 병행되기 때문에 이번에는 좀더 장기적이고 근본적인 차원의 경기회복과 자산시세의 상승을 기대해 볼 만하다 하겠다. ◎



뉴욕라이프의 생명보험을 재정 보호의 선물로 생각해 보십시오. 지금과 같은 시기에조차도 매년¹ 오르고 있는 현금가치가 제공 되는 여러분의 종신 생명보험증권은 대학 자금이나, 부채 상환을 위해서, 혹은 예기치 못한²일에 대비한 자금을 모으는데 도움을 드릴 수 있습니다. 더군다나 뉴욕라이프 보험회사는 네 개의 주요 신용평가기관들로부터 가장 높은 등급을 수여받은 생명 보험회사이기도 합니다.³ 가족들에게 가장 이타적인 선물인 안정된 재정 미래를 선사하십시오.



여러분 가정의 안정적인 미래에 대해 염려하고 계십니까?

오늘 바로 뉴욕라이프 에이전트와 대화를 나눠 보십시오.

THE COMPANY YOU KEEP®

www.newyorklife.com

1 보험료를 지속적으로 지불한 상태 2 증권의 현금가치는 증권의 대출액과 현 연체 이자율에 의한 대출 용자에 적용됩니다.
대출은 현금 가치와 사망 보험금을 감소 시킵니다 3 Standard & Poor's (AA+), A. M. Best (A++), Moody's (Aaa) and Fitch (AAA) for financial strength.
Sources: Individual Third Party Ratings Reports (as of 8/8/2011). 오르간주의 종신 생명보험 증권 양식 번호는 208-50.27 입니다.

The offering documents (policies and contracts) for all New York Life and its subsidiaries products are available only in English.
In the event of dispute, the provisions in the policies and contracts will prevail.
뉴욕라이프 및 그 자회사들이 제공하는 모든 증서 계약서는 영문약관으로만 취급이 가능합니다.
논쟁이 발생할 경우는 증권과 계약서의 각 조항이 우선 합니다.

© 2011 New York Life Insurance Company, 51 Madison Avenue, New York, NY 10010 SMRU 455692CV (Exp.12/31/2012)

소규모 사업 운영자의 은퇴 딜레마 해결 방안

많은 소규모 사업 운영자들은 은퇴를 고려하면서 사업체를 계승하기위한과정에서치명적인 결함을 안고 있습니다. 수많은 땀과, 시간, 그리고 자금을 투자한 후 사업을 운영하면서 언젠가 그 사업체를 매매해 목돈을 마련한다는 대략적인 생각만을 갖고 있으며, 그 후에는 현역에서 몰려나 재정적으로 안전한 은퇴를 맞이할거라는 막연한 계획을 세워놓고 있습니다. 너무 많은 수의 사업 운영자들이 이러한 계획을 확신하고 있기 때문에 별도의 은퇴 계획 또한 마련하고 있지 않는 것이 현실입니다.

해마다 수만명의 소규모 사업 운영자들은 그러나 막상 본인이 원하는 이러한 시기에, 판매자가 제시한 가격에 현금으로 선뜻회사를 매매하겠다는 구매자를 찾지 못하고 있는 것이 현실입니다. 소규모 사업 운영자들의 사업체 운영 형태가 너무 특화되어있거나 아니면 사업 운영자들의 독특한 성격과 기술이 사업과 깊이 연관되어 있기 때문일것입니다. 아니면 구매를 계획하는 새사업자가 은퇴를 위해 매매하는 것을 감안해 헐값에 구매하고자 제안할 수도 있을 것입니다. 그 이유가 무엇이든지, 많은 사업 운영자들은 그 때가 되어서야 자신들의 사업체가 낙동강 오리알 같이 가치는 있으나 적당한 임자가 없는 사업체로 전락할수도 있다는 것을 깨닫게 될 것입니다.

한가지 가능한 해결 방안

자신만의 대체안, 즉 은퇴를 준비할 시기에 맞춰 귀하의 사업체를 구매할 구매자부터 찾으십시오. 아마도 이사람은 현재의 동업자일 수 있습니다. (그러나 그 동업자가 당신과 같은 시기에 은퇴해야 하는 나이를 갖고 있다면 공동의 딜레마가 있으니 심사숙고하셔야 합니다) 혹은, 사업 운영에 적극적인 당신의 자녀일 수도 있으며 주요 직책을 맡고 있는 젊은 직원일 수도 있습니다.

성공적인 사업체 계승을 준비하는 운영자들이 신중히 고려해야할 사항

그들에게는 은퇴를 준비할 때에 실수를 용납할 수 있는 여유가 없습니다. 여기 그들이 실천해야 하는 몇가지 예가 있습니다.

- 신중해야 합니다. 차기 운영자가 기질적으로나 성격적으로, 그리고 경쟁력에 있어서나 개인적인 욕망에 있어서 올바른 사람이어야 합니다.
- 차기 운영자가 제대로 업무를 실행치 못할 경우에 그 관계를 청산하기 위한 유예기간을 설정하십시오. 그 기간 동안에 모든 것은 비공식적으로 해야하며, 철저히 구두로만 진행되어야 합니다. 공식적으로 서면이 필요한 계약을 하는 경우이라도 그 효력정지 조항을 포함시켜야 합니다.
- 사업체의 지휘봉이 넘겨질 때까지 사업 후계자가 머무를 수 있도록 금전적인 족쇄를 채우고 재정적인 혜택을 제공하십시오. 아직 성숙하지 않은 후계자에게는 점차적이며 가중적인 권위와 혜택이 필요할 것입니다. 은퇴 이전에 부분적으로 소유권을 이전시키기 위하여 보상과 기회를 유예할 수 있는 조항을 준비하십시오. 이러한 것들은 당사자들에게 계약을 충실히 지켜 성공하게 하거나 아니면 그렇지 못하여 실패하는 결과를 만들어 낼 것입니다.
- 변호사의 조력을 받아 누가 무엇을 하고 누가 무엇을 가질것이며, 사업체의 최종 가치 결정 기준을 포함하는 모든 세부사항과 경고사항 등을 등재하여 서면으로 작성하십시오.
- 재무 구조를 구성하십시오. 매우 중요한 일입니다. 아무리 훌륭한 매매 계약서를 작성한다고 하더라도, 그 사업계획을 실행하기 위한 자금이 공급되지 않는다면 아무 소용이 없을 것입니다. 한가지 예로서, 사업체의 구매자가 지속적인 이익을 창출하는 사업체를 인수할 수 있습니다. 또 다른 한가지 예로서, 자금을 모두소비하거나 구매자로 하여금 자금을 융자받아야 하는 상황이 올 수도 있습니다. 이 방법도 좋은 방법이지만 또 다른 위험을 낳을 수 있습니다. 대신에 귀하가 장애를 갖게되거나 조기 사망하는 경우에 가족을 보호 할 수 있는 자금공급 수단으로써 생명보험 혹은 장애자 수입보험 등을 준비하십시오.
- 예비계획을 세우십시오. 사업 운영자로서 귀하는 항상 모든일이 계획한 대로만 이루어지지 않고 계획한 것 중에서 몇가지 만이 계획대로 진행되는 것을 경험하셨을 것입니다. 사업체가 운영의 어려움을 겪거나 귀하의 후임자가 사망하거나 장애를 갖게 된다면 이 모든 것은 일상적으로 일어나는 일입니다. 혹은 개인적인 갈등으로 인하여 사업체를 그만 둔다면 어떻하시겠습니까? 혹은 사업체를 인수할 당사자가 나타나지 않으면 어떻하시겠습니까? 때로는 사업체를 해체하는 것이 최후의 선택이 될수도 있을 것입니다.

지금, 귀하의 사업체를 인수할 당사자가 있거나 혹은 없을 지라도, 귀하는 오늘 귀하의 은퇴계획을 세우셔야 합니다. 회계사와 사업의 재정상황을 잘 파악하고 있는 개인의 전문가나 보험재정 전문가들은 귀하의 사업체 운영 전략을 향상시킬 수 있도록 방향을 제시해 도움을 드릴 수 있을 것입니다.



Christine Chan Lim
CA Ins. Lic#0B98600
Agent
New York Life
Insurance Company



이 교육적인 자료는 Christine Chan Lim이 독립적으로 만들어 제작된 것이며, 이 자료에 대한 추가적인 자료와 정보가 필요하시면 **Christine Chan Lim**에게 전화(213-500-0638)하시기 바랍니다.

*뉴욕라이프의 협력사가 아닌 보험회사에서도 구매하실 수 있습니다. 귀하의 주거 지역에서 공급되는 보험회사의 인가와 보험 상품에 따라 다를 수 있습니다.

전사적 리스크 관리

Enterprise Risk Management

체계

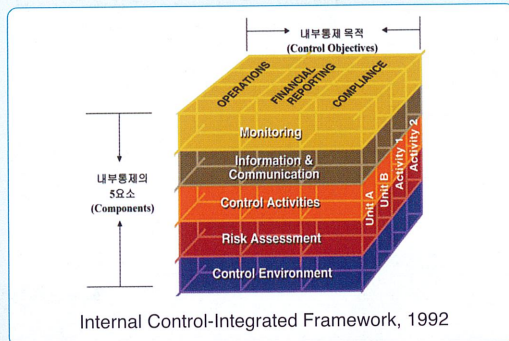


장순국, CPA, CFE

리스크 관리는 많은 분야에서 회자되며 구축되고 있지만 분야에 따라서 실제 구축되는 내용은 상이한 경우가 많다. 여기에서는 회계, 감사, 그리고 기업 전략 및 경영과 깊숙이 연관되어 있는 전사적 리스크 관리에 대해서 소개하고자 한다. 특히, 기존의 내부통제 프레임워크와의 차이점을 알아 보고 리스크 관리 프레임워크의 제일 상위에 있는 이사회의 역할에 대해서 살펴본다.

내부통제 프레임워크 (Internal Control-Integrated Framework)

1992년 COSO(Committee of Sponsoring Organizations of Treadway Commission)는 각 기업들과 기타 조직들이 그들의 내부통제 시스템을 평가하고 개선할 수 있도록 내부 통제-통합 프레임워크(Internal Control-Integrated Framework)을 발표하였다. 이후, 내부통제 프레임워크는 정책, 규정 그리고 규제와 통합되어 왔고, 수많은 기업들은 자신의 사업활동을 보다 잘 통제함으로써 수립한 목표를 달성하기 위한 방법으로 내부통제 프레임워크를 사용하여 왔다.



더욱 포괄적인 Framework 필요

그런데, 기업들의 심각한 비즈니스 스캔들로 투자자, 회사 관계자 그리고 기타 이해관계자들이 많은 손실을 입고 고통을 겪었다. 그 결과 새로운 법률, 규제 그리고 표준과 더불어 좀 더 발전된 기업 지배구조와 리스크 관리가 요청되었다. 이에 따라 리스크 관리에 대한 주요 원칙과 개념, 공통된 언어 그리고 명확한 방향 및 지침을 제공하는 전사적 리스크 관리 체계에 대한 요구는 점점 거세져

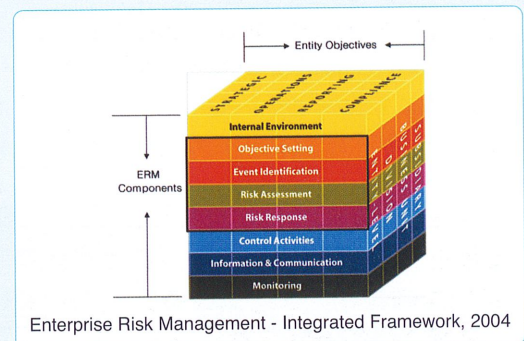
마침내 2004년에 Enterprise Risk Management - Integrated Framework(이하 COSO ERM Framework)가 발표되었다.

Enterprise Risk Management - Integrated Framework

COSO ERM Framework는 발표된 첫 해에 뉴욕증권 거래소에 채택되어 상장사의 감사위원회가 자사 경영진의 Risk관리 프로세스를 모니터링 하는 기준으로 사용되게 되었다. 2008년에는 신용평가사 Standard&Poor's가 신용 평가를 수행할 때 검토하는 요소에 회사의 Enterprise Risk Management(ERM) 프로세스를 명시적으로 추가하였다. 또한 the Securities and Exchange Commission(SEC)는 2009년에 공시 의무사항에 이사회의 Risk 감독에 관한 정보를 확대하도록 의무화 했다. 이와 같이 전사적 리스크 관리는 표준제정 후에 일반기업뿐만이 아니라 감독기관에서도 피감독기관을 효율적으로 감사하는 중요한 수단으로 자리 메김을 하고 있다.

전사적 리스크 관리의 정의

전사적 리스크 관리는 회사목표 달성에 대한 합리적인 확신을 제공하기 위해 이사회, 경영자 그리고 모든 직원에 의해 관리되며, 전략수립과 기업전반에 적용되며, 회사에 영향을 주는 잠재적 리스크를 식별하고 해당 리스크를 리스크 선호도 내에서 관리하기 위해 설계된 프로세스이다.



내부통제 (Internal Control-Integrated Framework)와 전사적 리스크 관리의 차이점

- ▶ COSO ERM Framework는 Internal Control (내부통제 통합 체계)을 활용하여 전사적 Risk 관리 프레임워크로 확대 발전시켰다.
- ▶ 90년대 중반 이전까지 리스크 관리 체계는 내부통제 체계와 상호 유관하다는 사실을 인정하면서도 별도로 발전되어 오다 점차 리스크-통제의 연결고리를 명확히 하면서 통합된 형태의 관리방안이 모색되기 시작하였으며 이러한 동향을 반영하여 10여년 만에 Internal Control의 후속 보고서인 COSO ERM Framework가 발표되었다.
- ▶ 내부통제에서 출발하였던 보고서의 명칭은 “Enterprise Risk Management Framework”으로 그 내용은 이전 내부통제의 틀을 수정/보완한 것으로 리스크 관리 체계와 기존 내부통제의 체계를 합한 전사적 리스크 관리모형을 제시하고 있다.
- ▶ 1992년 COSO 보고서의 연장선상에서 비쳐볼 때 2004년 COSO 보고서의 주요한 변경사항은 다음과 같다.
 - 내부통제를 전사적 리스크관리 틀로 확대 발전시킴.
 - 효과적인 전사적 리스크관리를 위해서는 효과적인 내부통제가 필수적임.
 - 세가지 통제목적에 전략목표(Strategic Objective)를 추가하고 이전 재무보고 목표(Financial Reporting Objective)를 보고목표(Reporting Objective)로 수정하여 조직목표(Entity Objective)의 4가지 범주로 재 정의함.
 - 5가지의 내부통제의 구성요소가 리스크 관리를 위한 8개의 상호유기적인 구성요소로 확대됨.
 - 8가지 구성요소로서 목표설정(Objective Setting)이 추가되고 위험평가(Risk Assessment)가 3가지의 구성요소 즉 사건 식별(Event Identification), 위험평가(Risk Assessment), 위험에 대한 대응(Risk Response)으로 확대 됨.
 - 결국 새로운 내부통제/리스크 관리의 표준으로 등장한 Enterprise Risk Management Framework의 기본적인 접근방법 역시 조직의 Objective에서 출발하여 Risk 식별 및 평가, 식별된 리스크 관리를 위한 Control로 이어지는 목표-Risk-Control의 연결 관계를 전제하고 있음을 알 수 있다.

이사회 (Board of Directors)의 역할과 책임

이사회는 궁극적으로 전사적 리스크관리 체계를 모니터링 하고 지침과 방향을 제시하는 책임이 있다. 이사회는 핵심리스크, 핵심리스크에 대한 경영진의 평가, 리스크 대응상황에 대하여 적시에 경영진으로부터 보고를 받아야 하며 반대로 경영진은 모든 리스크 관련 정보를 이사회에 보고해야 하는 책임이 있다. 또한, 이사회는 리스크를 식별, 평가, 대응하고 주요 정보에 대한 보고가 이루어질 수 있는 적절한 프로세스가 존재함을 확인해야 하는데 이사회가 감독 역할을 통해서 그들 조직의 목표가 달성 되는지 여부를 확인해야 하는 구체적인 사안들은 다음과 같다.

- ▶ 경영자가 조직 내에서 수립한 전사적 리스크 관리의 범위를 파악하고 이것이 효과적으로 구축되었는지를 확인함.
- ▶ 회사의 리스크 선호도 (Risk Appetite)를 파악하고 이를 승인함.
- ▶ 이사회는 수립된 리스크 허용한도와 전반적인 리스크 선호도에 따라 조직이 운영되고 있는 가를 감독함.
- ▶ 회사 경영진의 리스크에 대한 포트폴리오 관점을 파악하고, 회사 리스크 선호도에 의거하여 이것이 회사전략 달성을 위해 잘 구성되어 있는 지를 감독함.
- ▶ 가장 중요한 핵심리스크 (ex: Top 10 Risks)들을 파악하여, 경영진이 이를 잘 인지하고 적절히 대응하고 있는지 여부를 파악함.

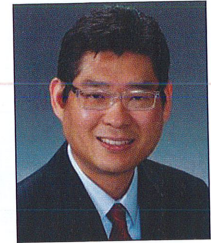
이사회는 전사적 리스크 관리 체계를 구성하는 가장 중요한 부분의 하나로 전사적 리스크 관리가 효과적으로 운영 되는지를 관찰해야 하는 책임이 있다. 따라서 이사회 구성원은 객관적이고 탐구적인 자세를 가진 능력이 있는 멤버들로 구성되어야 한다. 이사회는 회사 활동과 환경에 대한 해박한 업무 지식을 가지고 있어야 하며, 이사회 책임을 완수하기 위하여 적절한 시간을 투입해야 한다. 또한 그들은 구체적인 조사를 위해 필요한 자원을 사용하며, 내부 감사인, 외부 감사인, 법률 자문인과도 자유롭게 의사소통 해야 한다. ◎

장순국, CPA, CFE
 현, C&K, LLP (경동완, 김훈 CPA 파트너십), Director
 삼일 PricewaterhouseCoopers Consulting, Director
 한양대학교 경영대학원 겸임교수

Income and Estate Tax Planning For Business Owners



Jeffrey D. Dunn
CPA, MBT



Spencer Hong
CPA

Fineman West & Company, LLP

HEALTH CARE SURCHARGE AND RELATED RATE INCREASE

Congress is considering major tax reforms that will increase taxes by \$467 billion in the future. Even if no tax legislation passes and Congress does not act, the Bush-era tax cuts will expire and the new health care surcharge on passive income will become effective in 2013 (for single tax payer \$200K and married filing jointly \$250K).

The current scheduled rates for 2011 to 2013 are as follows:

	2011-12	2011-12 With CA Tax	2013	With Health Plan Surcharge	2013 With CA Tax
Federal Income Tax Rates (Highest Brackets)		With CA Tax		Health Plan Surcharge	With CA Tax
Ordinary income	35.0%	45.3%	39.6%	43.4%	53.7%
Long-term capital gain	15.0%	25.3%	20.0%	23.8%	34.1%
Qualified dividend	15.0%	25.3%	39.6%	43.4%	53.7%
Estate tax \$1 to \$5 million	0.0%	0.0%	55.0%		55.0%
Estate tax over \$5 million	35.0%	35.0%	55.0%		55.0%

The following timetable outlines other significant changes due to health care reform that may impact your business tax planning:

2013: In addition to the new 3.8% tax on unearned income as illustrated above, payroll taxes will increase by 0.9% for those taxpayer(s) who earn more than \$200,000 per year (\$250,000, if married).

The minimum threshold for being able to claim an itemized deduction for health care expenses increases from 7.5% to 10.0% of Adjusted Gross Income for those tax payers under the age of 66.

2014: Businesses with 50 or more employees that fail to offer group health insurance will face a yearly non-deductible fine of \$2,000 per employee (calculated after 30 employees). Businesses with 50 or more employees whose group health insurance is not affordable to all employees will face a yearly nondeductible fine of \$3,000 for every employee who opts to be covered outside the company plan in a tax subsidized insurance exchange. All U.S. citizen will be forced to have health insurance coverage considered acceptable by the U.S. government or each citizen pays a fine of \$95 in 2014, \$325 in 2015, \$695 in 2016 (capped at 2.5% of AGI).

2018: The "Cadillac" health insurance plan tax will become effective. A 40% non-deductible excise tax will be levied on all employer provided health insurance plans to the extent it costs more than \$27,500 for families and \$10,200 for individuals.

Acknowledgements: OThomson Reuters/RIA Checkpoint OBNI Mellon Wealth Management OCSMonitor.com, Bob Lotich OCalifornia CPA Magazine, Donita M. Joseph OThe Tax Advisor, Marvin D. Hills

INCOME TAX AND ESTATE PLANNING IDEAS FOR 2011 AND 2012

Year-End Tax Planning Tips for Business and Business Owners (2011 to 2012):

- Businesses should consider making expenditures for new property that will qualify for 100% bonus depreciation this year. In 2012, the first-year bonus depreciation for new property drops to 50%.
- Used fixed assets that do not qualify for bonus depreciation might still qualify for Section 179 expensing. For tax years beginning in 2011, qualified used property expenditures can be deducted up to \$500,000 (including \$250,000 on qualified real property). However, for tax years beginning in 2012, the dollar limit will drop to \$139,000, and expensing won't be available for qualified real property.
- If you are self-employed and haven't done so yet, you should consider setting up a self-employed retirement plan. Or alternatively, if you and your spouse are not in a retirement plan, and it does not make sense for your business to have one, you can make traditional IRA contributions of \$5,000 each (\$6,000 if age 50 or older).

Year-End Tax Planning Tips for Business Owners (2011 to 2012):

- Postpone income until 2012 and accelerate deductions in 2011 to lower your 2011 tax bill, including deferring bonuses until 2012 and using credit cards to prepay expenses (i.e. charging charitable contribution in 2011 and paying related credit card bill in 2012) that can generate deductions for 2011.
- If you expect to owe state and local income taxes when you file your income tax return next year, consider increasing the state tax withholding or paying estimated taxes before year-end (if doing so won't create alternative minimum tax).
- Take required minimum distributions (RMDs) from your IRA or 401(k) plan, (or other employer-sponsored retirement plan) if you have reached the age 70 ½ (penalty is 50% of the amount not withdrawn).
- Make gifts sheltered by the annual gift tax exclusion before the end of the year and thereby saving gift and estate taxes. You and your spouse can each gift up to \$13,000 in 2011 to an unlimited number of individuals.

Estate Planning Tips for Individuals:

Sometimes clients are willing to give up control of their businesses or assets, other times they are not. Some clients are elderly and ready to retire and have a short period of time to get assets out of their estate; whereas, others are healthy and not yet ready to retire. Some people wish to gift a large percentage of their assets right away to save estate taxes, others want to gift them over a period of time, and others are not interested in gifting at all. Family situations vary, with some children being obvious successors to their parent in the family business and other children not having any interest in the business at all. The estate planning ideas discussed below are the most popular ideas being implemented today:

Make Gifts [or Sale] of Assets While the Values are Low

By gifting assets now—when real estate, securities and other assets are valued lower than they have been in the recent past—clients can take advantage of a correspondingly reduced gift tax.

If the gifts at death are large (more than \$5.0 million) and would trigger a gift tax, consider that large lifetime gifts can be more advantageous than leaving assets to beneficiaries at death. This is because gift taxes paid on gifts more than three years before the donor's death are not includable in the donor's gross estate, which makes the gift tax rate about 30 percent less than the estate tax rate [IRC Sec. 2035(b)].

Gift Partial Interests in Property to Take Advantage of Discounts and Leverage Lifetime Gifts

For example, Dad gifts an undivided interest in an asset directly to Son or trust for the benefit of Son. A 50 percent interest in a piece of property is worth less than 50 percent of the total appraised value of the property. Because Dad is giving away less than 100 percent of his property, a fractional interest discount can be deducted from the value of the property. Therefore, a donor can gift more with less gift tax cost.



To be continued on next page ➡



Income and Estate Tax Planning For Business Owners

Example: If the property was worth \$1.0 million, but a 50 percent interest was only worth \$350,000 (\$500,000 less a **30 percent discount due to minority interest and lack of marketability factors**), the **portion subject to gift tax by all owners would total \$700,000, not \$1.0 million**, for a total discount of \$300,000. **Tax savings on \$300,000 discount is \$105,000 at 35% tax rate and \$165,000 at 55%.**

Gift Interests in a Family LLC to Take Advantage of Discounts and Leverage Lifetime Gifts [Can Maintain Control With Only 1% Ownership]

This has been one of the more popular estate planning techniques. Here's how it works: Dad transfers appreciating assets to an LLC and, after an appropriate period of time, gives membership interests in the LLC to family members or trusts for their benefit. The appropriate period of time to wait is subjective, based on facts, circumstances and types of assets being contributed to the LLC.

The transaction could be re-characterized by the IRS as an indirect gift using the step transaction doctrine, but this can be avoided if there is a legitimate and significant nontax reason for forming and funding the entity.

In determining the value of the gift, the net asset value of the interest in the LLC is discounted, possibly by more than 50 percent, which allows Dad to leverage the lifetime gift and retain control over the gifted property.

Make Low Interest Rate AFR Loans for Investment Opportunities

This is popular with clients who may not want to pay gift tax. The IRS requires that the loan must bear interest at the Applicable Federal Rate.

November 2011 AFR Rates:

Up to 3 Years 0.19%

Up to 9 Years 1.2%

Over 9 Years 2.67%

Example: Dad makes an interest-only loan to a generation-skipping trust (or to children or grandchildren) and charges the appropriate AFR. To the extent the

borrower invests the loan proceeds in a business enterprise, security portfolio or other investment, and achieves a total return (income and growth) in excess of the AFR, the appreciation in excess of the AFR occurs outside Dad's estate and, therefore, escapes estate tax.

Make Installment Sale of Assets to a Defective Grantor Trust

Example: Dad creates an intentionally defective grantor trust (a trust that is taxable to Dad for income tax purposes, but not taxable as part of Dad's estate) and selects the beneficiaries of this trust, typically the children or grandchildren, or both. Next, Dad funds the trust with cash or other assets.

The funding of the trust will be a taxable gift but, to offset this tax, Dad can use some or all of his gift tax unified credit applicable exclusion amount [\$5.0 million under IRC Sec. 2505(a)], and possibly part of his generation-skipping tax exemption [\$5.0 million under IRC Sec. 2010(c)].

After the trust is funded, Dad sells selected assets to the trust in exchange for a cash down payment and a promissory note representing the balance of the purchase price, which must be the fair market value.

Because transactions between Dad and the grantor trust have no income tax consequences, [1] there is no capital gain or loss recognized on the sale of the asset to the trust. Also, [2] Dad is not taxed on interest payments received on the note. Dad continues to be taxed individually on all income or loss generated by assets held by the trust as though the trust did not exist, which further reduces his estate ([3]yearly income tax paid by Dad is a further taxfree gift).

Estate and gift tax savings result if the assets held by the trust have a total net return (income and capital appreciation) that exceeds the interest rate on the note.

Sell Assets for a Self-Canceling Installment Note

Example: Dad sells an asset to Daughter for the fair market value of the asset in exchange for a debt obligation that is canceled automatically if the seller's death

occurs before the note is paid. Because the note is canceled, there is nothing left to be taxed in Dad's estate.

A self-canceling note is useful where the client is in bad health, but not terminally ill, and wishes to transfer an asset to a beneficiary.

The term of the note must be less than the seller's life expectancy. If the seller passes away before the end of the term, the note is canceled and there may be some gain to recognize for income tax purposes, but the balance of the payments is not included in the seller's estate.

Use a Qualified Personal Residence Trust (QPRT) to Leverage the Transfer of a Home

A Qualified Personal Residence Trust works similarly to the GRAT described in the following section, except the personal residence is contributed to the irrevocable trust. The grantor retains the right to use and occupy the residence for a term and, at the end of the term, the remainder interest passes to the children or other beneficiaries. If the grantor lives to the end of QPRT term, all of the appreciation on the home passes to the beneficiaries.

At the end of the term, the grantor can still live in the house, but will have to pay rent to the beneficiaries, who will then be the owners. Some clients see this as a downside because they do not like the idea of paying rent to their heirs, but this strategy is actually a way to get more money out of the taxable estate (through the rent payments) without incurring any gift tax.

Grantor Retained Annuity Trusts (GRATs)

A *Grantor Retained Annuity Trust* or "GRAT" is one of the most powerful and tax efficient wealth transfer tools available today. A *GRAT* allows a person to share the future appreciation of an asset with the next generation with virtually no gift tax.

A *GRAT* is a trust with a specific life or term, i.e., 5 years, 8 years, etc. The grantor transfers assets to the *GRAT* and retains an interest in the trust. This income interest will be stated as an annuity percentage of the original assets transferred to the *GRAT*. Each year the *GRAT* will pay the grantor the required payment. At the end of the *GRAT* term, any remaining assets will be distributed to the named beneficiary or beneficiaries. The gift will be calculated using the subtraction method. The present value of the annuity payments to the grantor will be subtracted from the original value of the assets placed

into the *GRAT*. However, if the grantor dies during the *GRAT* term, the IRS says "the technique fails and the assets inside the *GRAT* are included in the taxable estate". For this reason, most *GRAT*s are kept to a shorter term. It is important to note that the *GRAT* annuity payment does not have to be made from income. The annuity payment can be satisfied with principal or the assets that were originally transferred into the *GRAT*.

To illustrate a short term *GRAT* using principal to satisfy the annuity obligation, consider the following. Dad transfers \$1,000,000 of non-dividend paying stock into a two year *GRAT*. Dad retains a 53.17167% annuity interest (50.0% principal and 3.17167% interest rate). **If the stock appreciates 10% each year (increases in value of \$200,000 over 2 years), the *GRAT* must pay \$531,716.70 of value to Dad each year for the next two years (\$63,433 in interest paid to dad over 2 years). This payment can be made by distributing the appreciated stock to Dad (payment in-kind).** If the trust executes this strategy for two years, **then it will have \$136,567 of stock remaining after the last payment to Dad (\$136,567 in tax free gift or \$200,000 in appreciation less \$63,433 interest payments).** According to the Walton Tax Court Decision, Dad made a taxable gift of under \$1.

November 2011 *GRAT* Rate: 1.4% [IRC Sec.7520]

Make Sure the Basic Estate Planning Is Done

Discuss with client [1] **whether they have set up a living trust and if they have transferred the assets into the trust.** Assets that are not in the trust's name at date of death may be [2] **subject to probate (statutory probate fee is \$163,000 on estates of \$20 million or over),** which would add additional administrative expenses in settling the estate.

Ask clients if their [3] **life insurance is sufficient to take care of their liquidity needs at death, continuing living expenses and special needs.** Perform a life insurance checkup for your client and review the policies. Are both spouses insured, even if one is a stay-at-home spouse? [4] **Should an irrevocable life insurance trust be set up to hold the life insurance and remove it from the taxable estate?** Perhaps they need to have their life insurance policies appraised to determine if they hold some added hidden value (value in excess of the cash surrender value).

To be continued on next page ➤

Check to see if [5] **beneficiary designations for insurance, retirement plans and annuities are current.** Many clients forget to change these as life and family situations change and these assets could end up going to the wrong beneficiaries.

Claw-back of the Gift Tax

The 2010 Tax Relief Act increases the lifetime gift tax exclusion from \$1.0 million (as it had been since 2002) to a full \$5.0 million for 2011 and 2012. Although increased limit allows taxpayers to now make additional lifetime gifts of at least \$4.0 million during 2011 or 2012 without paying gift tax, there is a concern that the IRS will attempt to assess either an additional gift tax or extra estate tax if the lifetime exclusion is subsequently reduced. If Congress does nothing and the 2010 Tax Relief Act provisions are allowed to sunset, after December 31, 2012 the lifetime exclusion for gift tax purposes would revert to the 2002 level of \$1.0 million, and the top tax rate would become 55%.

Ultimately, taxpayers need to decide whether to make large gifts in 2011 or 2012 while the exclusion is at the

higher \$5.0 million level. If that exclusion continues beyond 2012, the issue of claw-back or recapture at death will disappear and should not prevent a taxpayer from making a desired gift. However, even if the benefit of making tax-free gifts in 2011 and 2012 is recaptured, this merely puts taxpayers back in the same position they would have been in anyway.

Even if recapture occurs, taxpayers can still gain a substantial advantage by making the gift. This could occur because the property has appreciated subsequent to the gift (since only the original gift amount is recaptured, not the value of that property at the date of death) or if the taxpayers have further depleted their net worth by continuing to pay income tax on the gifted property during their lifetimes. Therefore, whether the exclusion remains high or drops later, it appears that taxpayers can gain an advantage by making gifts while the exclusion is \$5.0 million as long as the additional taxes are planned for in the estate and there is liquidity to pay the additional taxes. ☉

Every Number Tells A Story. For more than 40 years, Fineman West & Company has been committed to working with our clients to maximize cash flow and minimize taxes based on the story told by their financial statements. We invite you to call our firm to discuss any of the income and estate tax planning ideas in this article. Before doing any of the ideas in this article, you should discuss them with us or another CPA firm, to make sure you qualify and are following all related requirements.

2
0
1
1



K
A
C
P
A

J
O
U
R
N
A
L

FDIC MEMBER 유닛이은행 창립 10주년

언제나 빛이 되어주는 좋은사람들

좋은사람
좋은은행
유닛이은행

고객의 소리에
더욱 귀 기울이고
고객과 함께
행복을 키워가는
은행이 되겠습니다.

중은사행, 좋은은행
Uniti Bank
유닛이은행
www.unitibank.com

나의 숫자 놀이

허미경, CPA
2/21/10

122-23-3445씨
지난 한 해를 가득 모아 와
내 책상 위에 와르르 쏟아 놓는다

나는 익숙한 솜씨로
그의 이력을 아라비아 숫자로 정리한다

233-44-5677씨와 18년 째 결혼 중
2명의 자녀가 있어
어린 애는 300불씩 지불하는 어린이 집으로,
큰 애는 5700불의 학비 보조를 받으며 주립 대학으로.
적은 수입이나마 힘이 되주던 아내
큰 과고를 넘지 못하고
실직 수당 300불로 버티고 있다

재작년에 마련한 집
40%나 우수수 떨어져 버려
3570불의 월 분납금에 가슴이 쓰리다.
2대의 낡은 차는 아직 쓸 만하지만
4300불의 건강 보험료가 힘들어
콜록 콜록 기침에도 섬뜻해진다
얇은 현금
봉투 속에 밀어 넣은 간절한 소망
교회는 알까

365날을
별여 놓은 숫자 속에서 하나씩 골라
퍼즐을 만들어 주는 일
지나 간 흔적 위로 그를 찾아
거울로 되보여 주는

나의 숫자 놀이

회계사들이 “뽕”(Pushover)이 되어서야 되겠는가?



안병찬, CPA

회계는 작게는 가정의 가계부 부터 크게는 국가에 이르기 까지 꼭 필요한 업무이다. 그렇다 보니 회계전문가인 회계사는 개인의 소득세 신고 부터 큰 기업은 물론 국가의 예산과 감사의 업무에 이르기 까지 경제 단위가 있는 모든 곳에서 필요로하고 있다. 이렇게 꼭 필요한 존재인 만큼 그에 합당한 교육이 요구되고 있고, 업무의 중요성이 차차지고 있는 비중이 있으므로 그에 합당한 의무가 수반된다. 회계사들이 하고있는 업무의 분야도 다양하지만, 최근 강화되고 있는 해외자산 신고 규정에 따른 회계사들의 의무가 더 요구되고 있는 것은 회계사들이 간과해서는 안될 중요한 사안임을 인식해야 할 것이다.



국세청 해외자산 자진신고 실시

해외금융자산 신고 규정은 이미 실시된지 오래이다. 2001년 9.11 사태 이후 테러 자금이 해외의 금융기관을 활용해 미국으로 유입되었음이 밝혀지자, 미국 의회에서는 2003년부터 이 규정을 대폭 강화하게 되었다. 이때만 해도 역외탈세 보다는 테러 자금의 색출에 무게를 두었고, 역외탈세도 국세청에서는 헛지편이나 글로벌 기업 그리고 크레딧 카드 등을 이용한 탈세에 비중을 더 많이 두었다. 2008년에 UBS 전 직원이 다이아몬드를 밀수하다 적발이 되었고, 수사과정에서 이 직원이 역외탈세에 가담한 사실을 파악하게 된 FBI에서는 국세청과 손을 잡고, 절대 열리지 않을 것 같았던 스위스 은행인 UBS Bank 로 부터 고객의 명단을 입수하게 되었다. 이를 계기로 1차 해외금융자산 자진신고를 실시해서 2009년 10월 15일 마감했고, 뜻 밖의 큰 수확을 올린 연방국세청에서는 1차 자진신고에서 얻은 정보를 토대로 불법으로 형성된 다른 자금으로 형성된 자산들까지 확대한 보다 강력하고 구체적인 지침을 기초로 한 2차 해외자산 자진신고를 2011년 2월 8일 부터 실시해서 같은 해 9월 9일 마감했다.

연방국세청이 얻은 것

연방국세청은 2009년 1차 해외자진신고를 실시해서 같은 해 10월 15일 마감한 결과 자진 신고자 수는 1만 5,000명이었고, 마감 이후 자진신고한 신고자 수는 3,000명이었다. 자진신고에 대한 업무처리가 80% 마무리된 시점에서 연방국세청에서 거두어드린 세수는 무려 22억달러였다. 그 이후 2011년 2월 8일 2차 해외자산신고를 9월 9일 마감한 결과 1만 2,000명이 추가로 자진신고를 마쳤다. 2차 자진신고에서는 자진신고서를 제출할 때 미납된 세금과 벌금, 이자를 납부하도록 요구함에 따라, 자진신고자들이 자진신고서와 함께 납부한 총액이 5억달러였다. 이와 같이 연방국세청은 1차와 2차 자진신고를 통해서 27억 달러의 세수를 확보했고, 1차와 2차 자진신고 업무가 완전히 마무리 되면, 자진신고를 통해서 거두어드린 세수가 약 50억 달러가 될 것으로 추산되고 있다. 뿐만 아니라, 140개국으로 흩어져 있었던 해외자산이 미국 국세청 시스템 안으로 들어왔고, 이를 통해서 취득하게 된 역외탈세에 대한 정보는 연방국세청의 역외탈세 적발 및 예방에 큰 재산이 될 것이다. 그리고 두차례에 걸친 자진신고 실시를 통해서 국세청은 향후 해외소득과 해외자산 미신고자들에 대한 강력한 감사와 처벌에 대한 충분한 명분을 확보하게 되었다.

해외자산 누가 가지고 있나?

해외에 자산은 우선 헷지펀드 등 거대한 투자회사들 그리고 다국적 기업들이 차지하고 있는 비중이 클 것이다. 그리고 개별적 규모면에서는 상대적으로 작을 수 있지만, 거대한 균을 이루고 있는 것은 이민자들 일 것이다. 미국과 모국의 양쪽의 경제 정보를 가지게 되는 이민자들은 자연적으로 보다 경제의 부를 형성할 수 있는 기회를 쫓아서 미국과 모국사이로 오가며 자산이동이 있게 된다. 따라서 이민자들은 자의던 타의던 해외에 자산을 가지고 있게 되는 경우가 많다. 이민 오기 전에 가지고 있었던 자산, 이민 온 후 증여 또는 유산으로 형성된 자산, 이민 후 모국으로 자산 이전을 통한 투자 등의 활동으로 발생된 자산 등이 그에 해당 될 것이다.

해외자산 미 신고자들이 가야할 길

미국 연방국세청에서는 1차와 2차 해외자산 자진신고 실시를 통해서 세수확보와 향후 해외자산에 대한 엄중한 벌을 가할 충분한 명분이 생겼기 때문에 자칫 거센 반발에 부딪칠 수 있는 사안에 대한 확실한 방어벽을 만들어 놓은 셈이다. 이제는 공이 납세자로 부터 연방국세청으로 넘어갔다. 지금까지 오바마 대통령, 의회 그리고 연방국세청장의 언급을 토대로 한다면, 향후 해외자산에 대한 감사는 더욱 강해질 것으로 확실시 되고 있다. 우선 2011년 소득세 신고부터 적용되는 Foreign Account Tax Compliance Act of 2010 (FATCA)가 대표적인 예 일 것이다. 해외자산신고 누락자들은 이렇게 강화된 규정 아래서 자신들의 자산을 보호하기 위한 더 각별한(?) 노력이 필요하게 되었다. 그리고 이미 두차례 자진신고를 실시하였고, 8개국어로 번역되어 자진신고를 홍보했기 때문에 더 이상 “규정을 몰랐다.”라는 변명은 누락자들에게는 도움이 되어주지 못할 것이다. 자산은 줄어들 수도 있지만, 일반적으로 자라게 되어있다. 점점 덩치는 커지고 숨을 공간은 좁아지고 있는 현실에 손 놓고 보고만 있을 수 없는 처지가 해외자산 신고 누락자들의 입장일 것이다.

회계사가 “봉” 이 되어서는 안되겠다.

회계사들은 이번 해외자산신고 규정 강화로 인해서 더욱 어려운 입장이 되었다. 사실 규정을 따르면 어려운 일이 없다. 다만, 규정 이외의 입장이 회계사를 어렵게 만들 수도 있다는 것이다. 고객이 해외자산과 해외소득이 있는 것을 회계사가 알게 되었다면, 회계사는 반드시 신고하도록 조언을 해야하며, 만약 회계사의 조언에도 불구하고 고객이 해외소득 또는 해외자산을 신고하지 않는

다면, 회계사는 그 고객에 대한 소득세신고를 준비하면 안된다. 이것을 U.S. Department of the Treasury Circular 230, Section 10.22에서 규정하고 있다.

여기서 회계사들이 생각해 보아야 할 것이 있다. 고객을 잃을 것인가? 아니면 규정을 지킬 것인가? 회계사가 위험을 택하고 해외소득과 해외자산이 있는 것을 알고도 모른척하고 소득세 신고를 해 주었고, 훗날 이것이 문제가 되었을 때 과연 이 고객이 회계사를 보호해 줄 수 있을까? 에서 답을 찾을 수 있을 것이다.

일반적으로 해외소득과 해외자산의 규모가 미미할 경우는 형사처벌 등의 강력한 처벌을 받지 않을 것이다. 하지만, 그 규모 작지 않아서 형사기소가 가능할 수 있는 규모일 경우는 얘기가 많이 달라진다. 특히 한국 등 아시아권의 자산 규모가 예전 같지 않아서 작지 않은 규모의 자산 소유자가 많다. 만에 하나 이렇게 해외에 작지않은 규모의 자산과 소득이 있는 고객이 적발되어 형사기소가 되었다면, 이 고객은 변호사를 고용해야 할 것이고, 이 고객이 벌금과 형을 줄이기 위해서는 자신의 무죄를 또는 의도성이 없었음을 주장하고 증명해야 할 것이다. 이때 타겟의 우선 순위가 회계사가 있다는 것은 회계사들이 주목해야 할 대목이다.

회계사가 해외자산과 관련되어 “봉”이 되지 않기 위해서는 다음과 같은 절차를 권장한다. 첫째, 고객과의 계약 (Engagement Letter) 에 고객의 책임, 회계사의 업무 범위 및 책임한계에 대한 것을 명확하게 명시한다. 둘째, 고객의 해외자산유무에 대한 서면 확인서를 받아둔다. 셋째, 고객이 회계사의 조언과 요청을 무시할 경우 고객의 서비스를 중단한다. 쉽지 않은 결정일 수도 있지만, 해야 한다. 만약 모든 회계사들이 이런 절차를 밟는다면, 고객들도 선택의 여지가 없다. 이런 방법만이 회계사들이 “봉”이 되지않고, 고객에게 당당한 전문가로서 좋은 관계가 지속될 수 있을 것이다. ●



“사업과 노동법”



구경완 변호사, CPA



1. 종업원과 독립계약자

회사를 운영하는데 있어서 보통은 혼자서 할 수 있는 것이 아니고 다른 사람의 도움이 항상 필요하다. 이 다른 사람이 사업체의 소유권을 공유하면 동업자일 것이고, 고용 관계에 있으면 종업원(Employee) 이고, 단순히 그때 그때 필요해서 일을 주는 사람이면 독립계약자(Independent Contractor)에 해당한다.

종업원과 독립계약자의 구분은 여러가지면에서 중요하다. 1) 우선 세금보고면에서는 세금을 공제하고 W-2로 보고할 것인가 1099으로 보고할 것인가의 문제, 2) 종업원상해보험을 들어주어야 하는 것인가하는 문제, 그리고 3) 일에 대해서 소송이 들어왔을 때 누가 최종책임을 지는가 하는 문제 등에서 매우 중요하다.

또한 종업원이라면 법에 따라 시간당 최저임금을 지불해야만 하고 노동법에 따라 식사시간, 휴식시간, 초과 근무수당 등도 계산해 주어야만 하는 점에서 독립계약자와 차이가 있다. 따라서 업주입장에서는 당연히 일하는 사람을 종업원이 아닌 독립계약자로 취급하고 싶을 것이다. 하지만 일한 사람에 단순히 독립계약자로 취급해서 보수를 주기는 했지만 노동법에 따르지 않았다면 문제가 될 수 있다.

누가 종업원이고 누가 독립계약자인가 하는 것은 생각보다 그리 쉽지 않은 경우가 많다. 그냥 간단히 흑백으로 나누어지는 것이 아니고 다음의 몇가지 요소들을 살펴보고 종합적으로 판단하게된다. 그 요소들로는 1) 일하는 시간과 방법에 있어서 업주가 관여하는지, 2) 일하는 방법을 업주가 교육시키거나 지도하는지,

3) 사업의 성공과 실패가 일하는 사람의 능력과 성취도에 따라 결정될 수 있는지, 4) 일을 본인이 직접해야 하는지 아니면 다른 사람을 고용해서 할 수 있는지, 5) 자기 밑에 일할 사람을 독립적으로 고용, 관리, 해고할 수 있는지, 6) 근무시간이 일정하게 정해져 있는지, 7) 주어진 과업만 완수하면 상호간의 관계는 끝나는 것인지 아니면 영속적인 고용관계가 유지되는지, 8) 한 직장에서만 일해야 하는지 아니면 동시에 여러 업주를 위해서 일할 수 있는지, 9) 일을 자기 자신의 스케줄에 따라 해도 되는지, 10) 근무에 대한 보고서를 작성해야 하는지, 11) 일정한 근무지가 정해져 있는지, 12) 보수는 일정한 기간에 대해서 정기적으로 지불되는지, 13) 일에 관련된 비용과 여행경비등을 업주가 지불해야 하는지, 14) 일에 필요한 공구등을 일하는 사람의 소유로 되어있는지, 15) 일을 하기위해 투자가 많이 되었는지, 16) 일하는 사람의 판단에 따라 손익이 결정되는지, 17) 자기가 하는 일이 모든 사람들에게 주어지는지 아니면 한 업주에게만 제공되는지, 18) 아무 이유 없이도 해고할 수 있는지, 그리고 19) 일을 하는 도중에 일을 그만 둘 수 있는지 등의 요소를 살펴보아야 한다.

이런 여러가지 요소들을 살펴보면 명확하게 종업원 혹은 독립계약자라고 규정할 수 있는 사람도 있겠으나, 명확하지 않은 경우가 많으니 주의깊게 판단하고 필요에 따라서는 계약서를 미리 마련해 두는 것도 도움이 될 것이다.

2. 인턴과 종업원

불경기에 누가 무료로 일해 주겠다고 하면 반가운 일이다. 특히 일하는 사람을 인턴이라고 부르고 합법적으로 무료로 일을 시킬 수 있다고 하면 누구라도 환영할 것이다. 인턴은 봉급을 받지 않아도 되는 자원봉사자이지만 종업원은 최저임금을 포함한 모든 노동법상의 혜택을 받도록 되어있기 때문에 봉급을 주지 않아도 되는 인턴이라고 생각했다가 종업원으로 결정이 되면 큰 문제가 될 것이다.

연방법은 봉급을 주지 않아도 되는 인턴의 요건으로 다음의 여섯가지를 제시하였다.

- ① 일하는 곳에서의 훈련은 직업학교에서 주어지는 훈련과 유사한 것이어야 한다.
- ② 훈련은 인턴에게 혜택이 가는 것이어야 한다.
- ③ 인턴은 정규직원을 대체해서는 안되고 가까운 감시하에서 일해야 한다.

- ④ 고용주에게는 인턴으로부터 직접적인 혜택이 없어야 하며, 사실상 경영이 방해받을 수도 있어야 한다.
- ⑤ 인턴에게는 훈련기간이 끝난다음에 직책이 주어진다는 보장이 없어야 한다.
- ⑥ 고용주와 인턴은 인턴이 봉급을 받지 않을 것을 이해하고 있어야 한다.

캘리포니아 주는 연방법에서 요구하는 상기의 여섯가지 요건이외에 추가로 다음의 조건들을 제시하고 있다.

- ① 훈련은 교육과정의 일부이어야 한다.
- ② 학생은 종업원혜택을 받는 목적에서는 종업원으로 취급되어서는 안된다.
- ③ 훈련은 성격상 일반적이어야 하고, 따라서 프로그램을 제공하는 고용주의 특정의 일을 위해 훈련하는 것이 아니라 어느 고용주를 위해서도 사용할 수 있는 종류의 훈련이어야 한다.
- ④ 이 프로그램을 위한 훈련생선정과정은 일반 종업원을 선정하는 과정과 동일해서는 안된다.
- ⑤ 이 프로그램을 위한 광고는 교육을 위한 것이어야지 고용을 위한 것이어서는 안된다.

인턴이라고 해서 봉급을 주면 안되는 것은 아니고 봉급을 줄 수도 있다. 하지만 봉급을 준다면 사회보장세는 내지 않아도 된다.

3. 종업원의 정확한 임금계산

사업을 하는데 있어서 가장 중요한 것 중의 하나가 종업원을 고용하고 정확한 임금계산을 하는 것이다. 가장 흔한 노동법 위반사항은 초과근무수당(overtime)을 계산하지 않는다는 것이다. 초과근무수당을 계산하는 가장 기본은 하루 8시간 혹은 일주일에 40시간 이상을 일하면 1.5배의 시간당 임금을 추가로 계산해야 하며, 일주일 7일간 쉬는 날이 없이 일하면 7번째 날의 8시간 임금도 1.5배를 계산해야 한다는 것이다.

하루 일한 시간이 12시간을 넘어서면 1.5배가 아닌 2배로 계산해야 하고, 7번째 날에 8시간 이상을 일 한 부분에 대해서도 2배의 임금으로 계산해 주어야 한다.

흔히 식당을 운영하시는 분들의 경우를 보면, 식당의 종업원들이 하루 8시간 일주일 40시간만으로는 운영할 수 없다고 한다. 초과근무수당이 없을 때 일주일에 봉급을 최소 320불을 지불해야 한다고 하면 한 달에 약 1,400 불이었을 때 업주는 정확하게 계산하지 않고 초과근무

수당을 포함해 3,000불이면 충분하고도 남는다고 생각해 종업원과 상호간에 합의하는 것을 많이 본다. 하지만 노동법은 종업원의 근무시간을 정확하게 계산하고 초과근무수당의 경우에는 정확한 정산을 하고 그 정산 내역을 임금과 함께 종업원에게 주어야 할 것을 요구하고 있다. 따라서 이 경우에는 비록 미리 합의되었다 하더라도 3,000불을 하루 8시간 일주일 40시간에 대한 기본임금으로 간주하여 시간당 급료를, 이 경우에는 시간당 17불 31전으로, 계산해서 밀린 임금과 초과 근무수당을 청구할 수 있다.

임금을 계산하는데 있어 고용주들이 잘못하는 것 중에는, 현금이 부족한 것이 발견된 경우 종업원이 책임지도록 하는 것을 보는데 이는 불법이며, 유니폼의 착용을 요구하는 경우에도 그 비용은 고용주가 부담해야만 한다는 것이다.

또한 가장 문제가 많이 발생하는 경우는, 식사시간과 브레이크타임문제이다. 일하는 시간이 5시간이 넘어가면 반드시 최소한 30분의 식사시간을 주어야만 하고, 4시간의 근무시간에는 반드시 10분의 휴식시간을 주어야만 한다. 여기에서 말하는 10분간의 휴식시간에 대해서는 정규임금을 반드시 지불해야 하지만, 식사시간에 대해서는 임금을 계산하지 않아도 된다. 따라서 타임카드를 작성할 때도 식사시간에 대해서는 나가고 들어온 것이 정확하게 기록이 되어 있어야만 후에 문제발생의 여지를 피할 수 있다.

4. 오버타임을 주지 않아도 되는 종업원

기본적으로 종업원에게는 시간당 임금을 계산하는 사람이나 월급을 지불하는 사람이나 모두 오버타임을 지불해야 하는 것이 법이다. 하지만 일부 종업원에게는 오버타임을 주지 않아도 되는 경우가 있다. 이렇게 오버 타임이 면제 되는 종업원들에는 1)관리, 행정직(Administrative employee), 2)경영직(Executive), 3)전문직(Professional)의 직원들이 있다.

오버타임을 면제되는 직원이 되기 위해서는 우선 봉급이 최저임금보다 두 배가 되어야만 한다. 샌프란시스코의 경우에는 2011년에 최저임금이 \$9.92이고 2012년에는 \$10.24이 되지만 기타 캘리포니아 주의 경우에는 현재 최저임금이 \$8이기 때문에 면제직원이 되기 위해서는 월급이 약 \$2,773.33정도 이상이 되어야 여기에 해당될 수 있고 시간급이 아니고 일정한 봉급을 받는 종업원에 한한다.

다음 페이지에서 계속 ▶



① 행정직으로 분류하려면 종업원을 면접, 고용, 훈련하고, 근무시간과 임금을 조정하고, 지도하고, 판매와 생산을 감독하고 관리하며, 종업원의 진급과 직위를 조정할 목적으로 생산성과 효율성을 감독하고, 종업원들간의 문제를 해결하고 지도하는 등의 관리 행정업무가 하는 일의 50%이상이어야 한다.

② 경영직으로 분류하려면 생산과 판매와 다르게 광고, 기획, 협상, 회사를 대표하는 일, 구매, 연구, 분석 경영분석과 조언 등 사업과 고객을 도와주는 경영업무가 되어야 한다. 또한 독립적인 판단을 내릴 수 있는 전문적이고 기술적인 직책이어야 한다.

③ 전문직으로 분류하려면 변호사, 의사, 회계사 등으로 그 분야에 종사하는 사람이어야 한다.

위의 세가지 종류외에도, 50%이상의 시간을 고용주의 사업장소를 떠나서 판매업무를 하는 경우에도 오버타임에서 제외될 수 있고, 코미슨이 종업원 봉급의 반을 넘고 총 수입이 최저임금의 1배 반이 넘는 경우에도 제외되며 트럭이나 택시기사, 항공업 종업원도 제외되기도 한다.

이와같이 제외되는 경우가 있기는 하지만 각 경우에도 종업원이 오버타임을 못 받았다고 소송을 하게되면 과연 독립적인 판단을 하는 직종이였는지 실제 경영에 어느 정도의 시간을 할애하는 업종이였는지 등도 분쟁의 쟁점이 될 수 있는 부분이 많기 때문에 조심해서 판단을 해야만 한다.

5. 미지급임금의 청구절차

종업원이 72시간전에 그만두는 때를 알려 주었으면 밀린봉급은 즉시 정산하여 주어야 하며, 그만 두는 때를 알려주지 않은 경우에는 72시간이내에 주어야만 한다. 또한 봉급을 줄 때에는 반드시 일한 시간과 시간당의 급료, 오버타임, 세금공제 사항등을 명시해야만 하고, 시간당 급료는 반드시 최저임금액수가 넘어야만 한다. 정확한 계산내역이 없이 일정액수를 오버타임급료를 포함한 것이라고 해서 지급하게 되면, 법적으로는 오버타임이 포함되지 않은 급료로 계산하여 오버타임을 다시 산출하게 된다. 이런것이 지켜지지 않으면 모든 경우에 벌칙금이 추가로 가산되게 된다. 미지급임금이 있을 때 종업원은 노동청에 청구할 수도 있고, 일반 법정에 직접 미지급 임금소송을 청구할 수도 있다.

노동청(Labor Commissioner)에 소장(Complaint)을 접수하여 청구를 시작하는 경우에는, 종업원(Employee)은

원고(Plaintiff)로서 맨먼저 미지급임금에 대한 청구소장을 노동청 (Labor Commissioner)에서 조사할 수 있도록 소장을 접수함으로써 시작된다. 원고는 임금 청구소송의 경우 시효가 고용계약의 내용과 유무에 따라 2년, 3년 혹은 4년이 될 수 있으므로 소장을 즉시 접수하는 것이 필요하다. 원고는 소장을 접수할 때 피고(고용주)의 사업체, 주소등을 포함한 가능한한 정확하고 많은 자료를 제공하는 것이 필요하다.

소장이 접수되면 담당 Deputy Labor Commissioner에게 맡겨지고, Deputy는 소장을 내용을 바탕으로 어떻게 진행시킬 것인가를 결정한다. 소장접수이후 30일 이내에 청문회(Hearing)을 가질 것인지 소장을 기각시킬 것인지를 결정하게 된다.

Deputy가 양자회의 (Conference)를 하기로 결정하면, 미지급임금청구접수와 양자회의통지(Notice of Claim filed and Conference)라는 양식을 작성하여 원고와 피고가 같이 만날 수 있는 날짜, 시간, 장소를 정하여 양자회의를 하게된다. 이 회의의 목적은 쌍방의 주장을 들어 보고, 합의를 할 것인지, 공식 청문회 (Formal Hearing)을 가질 것인지를 결정하는 회의이다.

이 회의에는 쌍방이 증거자료를 제시하고 각자의 주장을 펼칠 수는 있으나, 대부분의 경우 고용주보다는 종업원에게 유리하다고 보편되고, 이 청문회에서 종업원에게 얼마를 지급하라는 결정이 나오면, 고용주는 이를 따를 수도 있고 일반법원(Superior Court)에 재심요청(Trial De Nov)을 신청할 수도 있으나 이 경우 종업원의 변호사비용도 노동청에서 지불하는 것이 일반적이므로 함부로 재심요청을 하는 것은 변호사와 협의하여 조심스럽게 결정할 일이다.

6. 부당해고

고용주와 종업원의 관계도 쉽게 끊을 수 없는 인간관계인 것은 사실이다. 하지만 회사의 고용주 입장에서 종업원을 아무 이유없이 혹은 어떤 특정 사유로 해고를 해도 법적으로 문제가 되지 않는지와, 종업원 입장에서는 해고당했을 때 법적으로 추궁할 방법은 있는지를 묻는 경우를 많이 본다.

일반적으로 소규모 사업체의 경우에는 종업원을 고용했을 때 고용계약을 맺지 않는 것이 보통이다. 고용계약에는 고용기간, 봉급, 해고의 사유 및 절차 등을 정하게 되고 그 내용이 합법적이라면 그 계약내용에 따라

고용관계가 형성되게 된다. 하지만 고용계약이 없었다면 이는 임의고용으로 간주되는데, 임의고용(At-Will Employment)이란 특정고용기간이 보장되지 않는 경우를 의미하며, 고용주는 이유여부를 불문하고 개인의 고용기간을 언제든지 종료할 수 있는 것이다.

따라서 임의고용의 경우라면, 종업원은 아무 사유없이 고용주에게 회사를 그만 두겠다고 통고할 수 있고 회사 측도 마찬가지로 많이 문의하는 것은 1주일이나 2주일 등 일정기간의 통고의무가 있는가 하는 것이다. 여기에서도 다시 말하면 고용계약이 있는 경우에는 계약 내용에 따르고 고용계약이 없는 경우에는 즉시 해고하거나 즉시 사임을 통고해도 법적인 문제가 없다.

하지만 이와같은 임의고용의 원칙에도 예외는 있다. 임의고용일지라도 인권법에 어긋나는 차별적인 해고는 부당해고에 해당된다. 예를들어, 장애인의 차별, 인종, 성별, 나이, 임신 등에 따른 차별은 모두 인권법에 따라 부당한 것이다.

고용계약이나 인권법에 위배되는 경우가 아니라면

임의고용에 대체로 세가지의 예외가 적용되는데, 그것은 공공정책(Public Policy), 암묵계약(Implied Contract) 그리고 선의와 공정거래의 원칙 (Covenant of Good Faith and Fair Dealing)이다.

공공정책에 따라 부당하다고 인정되는 경우는 예를들어 종업원이 종업원상해보험을 신청했다고 해서 해고하든지, 증언석에서 고용주가 말하라는 지시대로 따르지 않고 진실을 말하였다고 해고하든지 하는 것 등이 이에 해당 한다.

암묵계약이란 직접 문서상의 계약은 당사자간에 존재하지 않지만 회사의 운영지침(Employee Handbook) 등에 나와있는 내용을 말하는데, 예를들어 회사의 운영지침에 정당한 사유없이 해고되지 않는다고 나와있는 경우 이를 암묵계약이라고 주장할 수 있는 것이다.

선의와 공정거래의 원칙도 다른 모든 예외조항과 마찬가지로 캘리포니아주가 가장 앞서서 적용하는 것으로 종업원이 해고당했을 때 다른 모든 예외조항이 적용되지 않을 때 주장할 수 있다. ◎

활짝열린 기업자금

귀하의 비즈니스가 쪽~쪽 잘 번어나가도록...

파이낸스·원이
희망의 길이 되겠습니다

기업자금은 파이낸스·원과 상의하십시오. 팩토링에서 무역금융까지
비즈니스 규모와 업종에 상관없이 파이낸스·원이 힘이 되겠습니다

파이낸스·원

팩토링
서비스

213.430.4888

• **무역금융**

수입 신용장 개설 및 수출 신용장을 받은 후 새로운 신용장을 공급자에게 개설해 드립니다

• **상업용건물용자**

상업용 건물 구입 또는 재융자 시 낮은 금리로 신속히 처리해 드립니다

• **신용정보 및 지불보증**

거래처 신용평가 및 결과에 따른 매출 채권에 대한 지불 보증을 해드립니다

• **자금대출**

매출 채권의 80%까지 대출 가능, 자금 회전이 보다 원활해집니다

• **생산주문금융**

주문 받은 제품을 생산하기 위해 필요한 제반 비용을 지원합니다



Los Angeles Office

Tel: 213-430-4888 Fax: 213-430-4877 888 S. Figueroa St., Suite 1100, LA, CA 90017

New York Office

Tel: 212-629-8688 Fax: 212-629-6738 450 7th Ave., Suite 1006, New York, NY 10123





Charles K. Lee, CPA

Federal / California Adjustments



As the tax director of a boutique consulting firm which specializes in federal and California hiring tax credits, I review hundreds of tax returns every year. I make sure the federal and California tax credits are properly used in business and individual income tax returns. In fact, the hiring tax credits themselves are becoming more and more one of the common tax adjustments.

Often, the tax return preparers appear to rely on the sophisticated tax return software to automatically identify the federal to California adjustments. If the data is properly inputted into the appropriate input worksheets, most software programs will flow the adjustment properly into the tax returns. However, inputting the data into the appropriate input worksheets may be more challenging or time consuming than wanted.

Therefore, it is always a good practice to review the state adjustments to make sure the California income and tax is properly calculated. The following are some of the more common adjustments prevalent in the tax returns that I review.

In general, for taxable years beginning on or after January 1, 2010, California law conforms to the Internal Revenue Code (IRC) as of January 1, 2009. However, there are continuing differences between California and federal law. When California conforms to federal law changes, the Franchise Tax Board (FTB) does not always adopt all of the changes made at the federal level. For more information, go to ftb.ca.gov and search for conformity. Additional information can be found in FTB Publication 1001, Supplemental Guidelines to California Adjustments.

Section 179 Deduction: Federal vs. California

Tax Year	Federal		California	
	Maximum Expense	Threshold Amount	Maximum Expense	Threshold Amount
2010	\$ 500,000	\$ 2,000,000	\$ 25,000	\$ 200,000
2011	\$ 500,000	\$ 2,000,000	\$ 25,000	\$ 200,000
2012	\$ 125,000 (Indexed for inflation)	\$ 500,000	\$ 25,000	\$ 200,000

Although the election to expense certain qualified property under IRC Section 179 provides significant tax deductions for federal purposes, the California deduction is still limited to \$25,000.

Bonus Depreciation: Federal vs. California

The federal bonus depreciation is extended through December 31, 2012 as follows:

Asset Placed In Service	Bonus Amount
1/1/2008 - 9/8/2010	50%
9/9/2010 - 12/31/2011	100%
1/1/2012 - 12/31/2012	50%

Bonus depreciation is available for original use (generally new) property. California's version of bonus depreciation is limited: California corporations may elect to deduct up to 20% of the cost of the qualifying property in the year acquired (maximum of \$2,000).

C vs. S Corporation Schedule M-1

The California C corporation Schedule M-1 Reconciliation of Income (Loss) per Books With Income (Loss) per Return, line 10 "Net income per return" equals the Federal net taxable income. On the other hand, the S corporation Schedule M-1, line 8 "Income (loss)" is generally based on the California net taxable income

unless the federal basis M-1 adjustments are used. I often see the number on line 8 not matching neither the Federal or California net taxable income.

Social Security Benefits and Unemployment Compensation

California excludes U.S. social security benefits or equivalent Tier 1 railroad retirement benefits and unemployment compensation from taxable income.

Mortgage Forgiveness Debt Relief

Federal law allows an exclusion of income from discharge of indebtedness from the disposition of principal residence. Federal law limits the amount of the qualified principal residence indebtedness to \$2,000,000 (\$1,000,000 for married filing separate). California law conforms, with modifications, to the federal provisions for discharge of indebtedness occurring on or after January 1, 2009. California law limits the amount of qualified principal residence indebted

ness to \$800,000 (\$400,000 for married/RDP filing separately) and debt relief to \$500,000 (\$250,000 for married/RDP filing separate).

Health Savings Account

Federal law allows a deduction for contributions to an HSA account. California does not conform to this provision. Also, federal law allows taxpayers to exclude from gross income the interest and dividends earned on HSAs. California does not conform. Therefore, all interest earned and any taxable dividends earned on HSAs are taxable in the year earned. As a result of this tax treatment, the taxpayer has a California basis in the HSA account.

Tuition and Fees Deduction

Federal law allows a deduction from income up to \$4,000 for qualified higher education expenses paid. California has not conformed. ☉

What Goes Up Doesn't Have to Come Down

The market goes up, the market goes down. And up. And down. And down again.

Sound familiar? Recent stock market volatility has left many investors feeling like they are on a roller coaster ride that just won't stop. If you are one of the passengers close to retirement, you may be looking for safer places that allow your retirement money to credit interest while offering protection from stock market free falls.

A fixed index annuity may provide you with exactly that. You get protection of principal (minus withdrawals and surrender charges) found with a traditional fixed annuity along with the potential for greater interest credit linked, in part, to the performance of a market index.

Fixed Index Annuities Help You Stay Protected



This chart compares the historical performance of the S&P 500® Index with the hypothetical performance of a fixed index annuity. It assumes an initial premium of \$100,000 and the Point-to-Point Cap Strategy with up to an 8% index cap rate. Interest Rates, Participation Rates, Index Caps and Index Spreads are subject to change. Other interest crediting strategies are also available. The contract's Accumulation Value does not reflect withdrawals, surrender charges, market value adjustment or premium tax, if applicable.

Call to discuss how a fixed index annuity may help you increase and protect your assets for retirement.



Grace Kang
Principal/Amstar Advisors
3600 Wilshire Blvd. Suite 1614
Los Angeles, CA 90010
Tel: 213.487.1477
Fax: 213.632.0734
Lic. #OC02747

Contract is issued by ING USA Annuity and Life Insurance Company. Historical performance of the S&P 500® Index should not be considered a representation of current or future performance of the Index or of your annuity. Guarantees are based on the claims-paying ability of ING USA Annuity and Life Insurance Company. Withdrawals may be subject to Federal/State income tax and, if taken prior to age 59½, an additional 10% Federal penalty tax. Withdrawals do not participate in index interest. Neither the company nor its agents and representatives can provide tax, legal or accounting advice. Clients should consult their own attorney or tax advisor about their specific circumstances. "Standard & Poor's®", "S&P®", "S&P 500®", "Standard & Poor's 500", and "500" are trademarks of The McGraw-Hill Companies, Inc. and have been licensed for use by ING USA Annuity and Life Insurance Company. The Product is not sponsored, endorsed, sold or promoted by Standard & Poor's and Standard & Poor's makes no representation regarding the advisability of investing in the Product. The S&P 500 Index does not reflect dividends paid on the underlying stock.
© 2009 ING North America Insurance Corporation

ANNUITIES

153860 05/27/2009



Your future. Made easier.™

2011



KACPA

JOURNAL

“장기 간호에 대하여”



김종식, LUTCF, FSS, CLTC / 매스뮤추얼



눈부신 과학과 의학의 발전과 개선된 영양 상태와 위생 상태의 호전으로 오늘날 우리의 평균수명이 해마다 늘어나고 있는 실정이다.

2001년 미국인들의 평균 수명은 77.2세로 늘어났고, 2009년 7월 1일 현재 미국에 거주하는 65세 이상의 인구는 전체 인구의 13%에 해당하는 3960만명이며 2050년이 되면 20%인 8850만명까지 늘어날 것으로 추산되고 있다. 미국 인구 센서스국에 의하면 65세 이상의 노인인구가 2000~2020년 사이에는 36% 정도로 늘어날 것이라 보고 이 중 85세 이상의 노인인구는 35%의 증가를 예상하고 있다. 이처럼 2006년 5백30십만에서 2050년 2천 9십만으로 증가하는 이유는 베이비부머 세대가 한 몫을 담당하고 있다. 그러나 대부분의 사람들은 우리가 죽을 때까지 누군가가 혹은 언젠가 장기 간호가 필요할지 모른다는 생각을 미리하려고 하지도 않고 막연하게 두려움이나 이에 대한 거부하는 우리가 나이를 먹어가면서 일어날 수 있는 상황에 대해서 계획을 세우는 것조차 안 하거나 미루게 하는 원인이 되고 있다.

장기간호가 무엇인가 알아보자

장기간호라 하면 서로 다른 사람들에게 다른 것을 의미할 수 있는데 이 단어가 내포 하듯이 어떤 사람은 즉시 Nursing Home 을 생각하고 또 어떤 사람을 Adult Day Care Center와 같이 보조 생활시설을 생각하는 것처럼 90% 이상이 오랜 기간의 도움이 필요하다는 것을 단어에서 나타내고 있다. 대부분 장기 간호라면 뼈가 부러 지거나 다쳤을때 일시적으로 도움과 보살핌이 필요하기도 하지만 때로는 지속적 혹은 심화된 심장 질환이나 당뇨로 오는 합병증, 파킨슨병, 알츠하이머와 같이 오랜기간 동안 고질적인 상태를 유지 하므로 누군가의 도움이 필요한 노인성

질환에는 반드시 장기간호가 요구된다. 장기간호는 노인들에게만 도움이 필요한 것이 아니라 사고가 나서 뼈가 부러지거나, 중풍 혹은 다른 장애로 인한 의학적인 상황에 있는 젊은 사람들에게도 때로는 필요하다고 본다.

Personal or Custodial Care

장기 간호는 한 개인이 매일 아침에 일어나서 잘 때까지의 일상 생활에 필요한 Activities of daily living (ADLs) - bathing, dressing, eating, toileting, transferring, continence 등을 누군가의 도움없이 못하게 될 때 개인 보호 등의 도움등을 포함하는데 이는 주로 가족들이 무급 간병인으로서 도와 주고 있다.

Instrumental Activities of Daily Living (IADLs)

사람들이 나이가 들면서 독립적으로 살아갈 때 일상적이지만 도움이 필요한 다음과 같은 활동이 있다.

Ex) shopping, taking medicine, preparing meals, handling personal finances, doing laundry, housekeeping, transportation, etc.

Cognitive Impairment

치매나 알츠하이머 같은 인지 장애와 점진적으로 이성적으로 생각하고 기억하는 능력을 상실하여 고통받고 있는 사람들의 경우에도 필요하다. 이들은 언뜻 보기에는 건강해 보이거나 본인들의 안전을 위해서라도 간병인의 도움이 필요하거나 보호 감찰이 요구되므로 이들에게도 장기간호가 절실히 요구되어지는 것이다. 한 통계에서는 65세 이상의 미국인 50% 정도가 어떤 형태 이든 장기간호의 도움을 필요할 것이라고 예상 하는데 여성들이 남성에 비해 더 많이 요구되고 있다. 대부분 Nursing Home의 72%는 여성이며 전국적으로 Home Health Care를 받는 1백30십만 인구의 65%가 여성이라고 한다.

“장기 간호에 대하여”

이는 여성의 평균 수명이 남성보다 길기 때문에 여성들이 나이가 들어 가면서 인지적, 육체적 장애가 좀 더 심해지기 때문이다. 이와 같이 장기 간호의 필요가 상당히 증가 함에도 불구하고 많은 사람들은 그 비용이 얼마나 드는지에 대해서는 과소평가하고 있는 실정인데 2007년 미국 평균 Nursing Home의 개인 부담 비용은 하루 \$204.95이고 이는 2006년(\$171.32)에 비해 5.5% 정도 증가했다. 가주의 경우는 과거 20년 동안 매년 평균 5% 이상 증가하고 있는데 물론 지역마다 차이가 있지만 2007년에는 연간 \$89,060(\$244/day) 정도이다. 그러나 대부분의 사람들이 이와 같은 비용을 지불 할 충분한 재정적 준비를 하지 못한 실정이다. 장기간호를 계획 할 때 고려 해야 될 중요한 요소중의 하나인 요양시설에 얼마 동안 머무르게 되느냐 하는 것인데 요양시설에 들어가는 사람의 35% 정도가 1년~5년 사이이며, 평균기간은 2~4년 정도이다.

장기 간호 비용은 어떻게 지불하나?

많은 사람들이 주 정부나 연방 정부에서 지불 하는 것으로 잘 못 인식 하고 있는데 Medicare는 요양 시설의 Skilled Care 에 대해서만 단지100일 동안만 지불 할 뿐 앞에서 언급한 Custodial Care 비용은 지불 하지 않는다. Medicaid (Medical) 인 경우는 자격요건이 되야 하며 장기 간호 혜택을 받기전에 개인이 가진 대 부분의 저축과 수입을 다 소비해야 자격이 됨을 알아야 한다.

장기적 간호비용은 오늘날의 은퇴자와 은퇴가 가까워 온 사람들이 직면한 가장 큰 부담이다. 장기 간호에 드는 비용은 은퇴 포트폴리오나 사람들의 주요 은퇴수입에 지대한 영향을 줄 수 있다. 적절한 계획을 마련해 두지 않아서 정말 장기간호가 필요할 때 가족들은 어떻게 간호 해야 하며, 어느 만큼의 비용을 지출 해야 되는 가를 생각하는 것은 그들에게 고통스럽고 힘든 결정임에는 틀림없다. 이 때 장기 간호 보험이 효과적인 해결책이 될 수 있다.

왜 장기 간호보험을 사야 하나?

Provides Peace of Mind

많은 사람들이 본인들의 부모나 친척 혹은 친구들이 나이가 들어 도움이 필요 할때 돈이 없어서 어려움을 겪는 것을 본 적이 있을 것이다. 오랜기간 동안 비용이 소요되므로 경제적인 어려움에 어떻게 처하게 되는 지를 보았다. 장기간호보험을 준비 하므로써 나중에

도움을 받을 때 예상하지 않았던 것들에 대해 걱정을 덜 수 있고 그로부터 자유로워 질 수 있다.

Guarantees Quality Health care

Medi-Cal에 의존한 사람들 보다 충분한 돈으로 개인적으로 양질의 치료를 받을 수 있는 것이 장기간호 보험의 또 다른 장점이다. Medi-Cal에 의존 할때는 요양소나 서비스에 대한 결정을 할 수가 없으나 보험을 소유한 사람은 치료나 서비스 혹은 요양소를 선택할 여지가 있게 된다.

Ensure Future Independence

나이드신 많은 분들이 혼자서 독립적으로 살아가면서 자주 가족이나 친구의 도움이 필요하게 되어 요청 하면서 노인들의 그들은 장기간 도움이 필요한 것에 있어서 다른 사람들의 계획에 따르거나 같이 있어야 되는 상황이 발생한다. 그러나 장기간호 보험을 가진 사람들은 집에 혼자 계시거나 본인의 의지대로 독립적으로 살 수 있도록 장기 간호보험이 혜택을 제공한다.

Reduce the Burden on Family

과거의 가족형태는 나이드신 친척이나 가족이 한 집안에서 같이 살면서 부양하거나 아니면 이웃에 살 게 하시어서 돌보거나, 얼마 떨어지지 않은 곳에 집을 정하여 드나 들면서 돌 보는 형태이었다. 그러나 오늘날은 가족들이 모두 각자의 독립적인 생활을 하거나 돌보는 여자들이 밖에 나가서 일을 하게 되는 형태가 되었다. 그런 가족의 발전된 형태 속에서 나이드신 분이 식구 중에 있어서 돌 보아야 할 때 집안 일들을 주로자식들이 해야 하는 상황이 생긴다. 많은 사람들이 그런 이유로 장기 간호 보험을 갖게 되면서 그런 식구들에게 지워지는 부담에서 벗어나고 노인들에게는 정말 필요한 좀 더 전문적인 도움을 받을 수 있게 되었다.

Protects Assets

많은 사람들이 은퇴를 대비하여 개인 저축, IRA, 401 (K), stocks, bonds, 혹은 다른 투자 수단을 통해 많은 돈들을 은퇴 자금으로 갖고 있다. 장기 간호보험을 준비해 두므로 정작 자신들의 배우자, 친구, 혹은 자식들에게 물려 줄 수 있게 된 자금이 줄어드는 것을 방지 할 수 있다. ◎

“What’s the consequence that living a long life and perhaps needing care over a period of years would have on loving families of emotional, physical and financial wellbeing?”

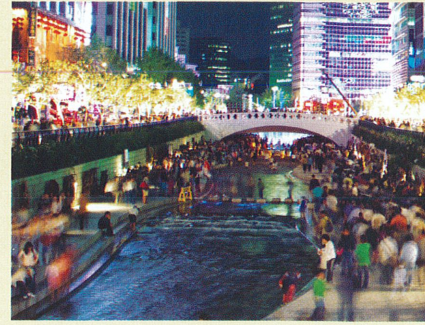
Jongsik (Jon) Kim, LUTCF, FSS, CLTC





Steven Y.C. Kang, CPA

Serving Non-Korean Clients



As a 1.5 generation Korean American, I have a choice; to be working in Korean American community or to be working in mainstream America. English language is not an issue with me but Korean language is. Although I speak conversational Korean, I struggle with business Korean language. For this reason, although most of my friends are Koreans, most of my CPA clients are non Koreans.

I left Korea in 1967, when I was seven years old. After spending seven years in Vietnam (yes, during Vietnam war) and Indonesia, in 1974, my brother and I came to the US. Current term for kids like us is “parachute kids”, a term to describe kids coming to US to be educated without their parents. To force my brother and I to learn English, my parents sent us to Bloomington, Indiana, to be with my sister, who was over 18 years old (thus our guardian) and a freshmen attending Indiana University. I did learn English but in the process I lost my Korean, which I didn’t regain until my parents immigrated to the US in 1981.

I started my accounting career in 1984 with Los Angeles office of Arthur Young (AY), predecessor of Ernest & Young. When I was a third year audit senior, AY obtained Hyundai Motor as its first major Korean client, which became a starting point for Korean practice at AY.

Although I wanted to be a part of growing Korean practice, I did not want to be pigeon-holed in Korean practice. Compared to my other clients, Korean clients, at that time, were relatively small. In addition, I chose to focus on non-Korean clients, where I didn’t have to struggle with Korean language.

It had been eighteen years since I have opened my own practice and although the road to this point was filled with potholes, I have truly enjoyed the ride. My practice is made up of 30% Korean or Korean Americans, 30% Asian American Indians and potpourri of remainder.

In 1995, I bought a bookkeeping and tax practice from John Spurgeon, CPA, which I doubled in size over next ten years. In 2005, I bought an Asian American Indian tax practice from Jiten Gandhi, EA, who pursued me for two years to acquire his practice.

I did not pursue Korean clients, as I have made up in my mind that I cannot compete with other Korean speaking CPAs, not on skills level but on language level. However, I kept getting Korean client, good size ones, not because of language skills but because of relationships.

The primary need of both Korean and Non-Korean clients is the same. They just want a good advice. A good business man or woman knows that a good CPA either knows, or can find, competent financial answers for them. This requires a willing



ness on the part of a CPA to continually learn new things and enjoy the pursuit of knowledge.

In this pursuit, a CPA has to be wise enough to know his/her limits, knowing when to seek other experts to help him/her. My clients don't expect me to know everything but they trust that I will find the best solution for them. After I have gained my client's trust, they normally request more services, which are outside my normal accounting/tax area expertise. For this reason, developing a good network of professionals becomes an important part of developing my practice.

Even in accounting/tax area, there are many different specialties. Often, I find myself knowing just enough to be dangerous. As my clients grow in size (whether Korean or non Korean), they invariably demand more services. This pushed me to join an alliance of CPA firms, to obtain additional resources to meet my clients accounting/tax needs. In 2004, I joined BDO Seidman Alliance, a network of 160 CPA firms in the US, including BDO USA, LLP, which is a member firm of BDO International, fifth largest accounting firm in the world.

The starting point of any client/CPA relationship is trust. I do find the trust factor to be easier with Korean clients. However, non-Korean clients are more open about their finances, once you pass their initial apprehension. All ethnic groups have their own sense of racial superiority and prejudice. Regardless, once competency is demonstrated in our field of expertise, mainly through answering questions to their satisfaction, a client/CPA trust is formed. This process is the same whether I am dealing with Korean or non-Korean clients.

Looking back, I have put undue limitations on myself due to my inability to speak "perfect" Korean. As I am providing US accounting/tax services, which are in English, I find that not speaking "perfect" Korean is really not an impediment, in providing CPA services to Koreans or Korean American clients, as long as an appreciation of Korean culture is demonstrated.

I have a choice and I chose to serve Korean American clients. ☉

A Winning Reputation

Gary H. Kuwada A Professional Law Corporation

IRS, FTB AND EDD TAX PROBLEMS

- FORMER IRS AGENT AND APPEALS OFFICER
- 31 YEARS OF TAX EXPERIENCE
- 100 PERCENT SUCCESS RATE IN US TAX COURT TRIALS
- IRS, FTB AND EDD CIVIL & CRIMINAL TAX REPRESENTATION
- AUTHOR OF THE ART OF TAX REPRESENTATION

Tel. (213) 623-5513

Gary H. Kuwada
A Professional Law Corporation

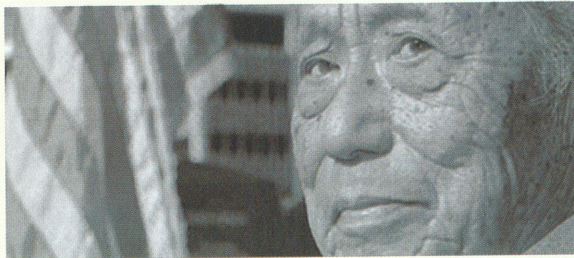
707 Wilshire Blvd., Suite 3700, Los Angeles, CA 90017
FAX (213) 623-5301 / EMAIL: taxchecker@msn.com



차세대 그리고 후세들의 모범이 되는 자랑스런 한인을 아십니까?



장태한 교수
김영옥 재미동포연구소 소장, UC Riverside



차세대 그리고 후세들의 모범이 되는 자랑스런 한인을 아십니까? 최근 유명 포털 사이트인 msn.com이 선정한 미국 역사상 최고의 전쟁영웅에 김영옥 대령이 포함되었다. 2011년 5월 30일 미국 메모리얼 데이(현충일)를 맞아 미국 역사상 최고의 전쟁 영웅 16명을 선정했는데 김영옥 대령이 포함되었으며 유색인종으로는 유일하게 뽑혔다. 그는 또한 대한민국, 프랑스, 그리고 이태리 최고 무공 훈장을 수여 받았으며 자신의 모국인 미국에서는 두 번째로 높은 Distinguished Service Cross (DSC)와 수많은 훈장을 받은 전쟁 영웅이다.

이제 김영옥 대령은 조지 워싱턴, 맥아더 장군, 아이젠하워 대통령 등 미국 교과서는 물론 세계적으로 잘 알려진 역사적 인물들과 어깨를 나란히하게 된 것이다. 이런 자랑스런 한인 그리고 한국인을 우리 후세들에게 가르쳐야 할 책임과 의무가 있다고 생각된다.

2005년 “아름다운 영웅 김영옥” (한우성 저)이라는 책이 한국에서 출판되면서 한국에서도 김영옥에 대해 알려지기 시작했으며 이제는 대한민국 초등학교 5학년 1학기 국어 교과서에 실려 모든 학생들이 광개토대왕, 유관순, 윤봉길과 함께 김영옥을 배우고 있다.

로스앤젤레스 통합교육구는 한인타운 중심에 새로 개교한 학교의 이름을 “김영옥 중학교”로 명명하는 안건을 만장일치로 통과 시켰다. 필자가 재직하고 있는 UC 리버사이드 대학교에도 학교측의 후원은 물론 한국의 재외동포재단 그리고 재미 한인들의 전폭적인 지지와 성원으로 김영옥 재미동포 연구소가 설립되었다.

물론 김영옥 재미동포 연구소 설립에는 많은 난관이 있었다.

“김영옥 재미동포 연구소는 김영옥을 연구하는 연구소가 아닙니다.”

지난 수년간 김영옥 재미동포 연구소 설립을 위해 노력하면서 가장 많이 받았던 질문 가운데 하나에 대한 답변이다. 하버드 대학교 행정대학원이 ‘케네디 스쿨’로 불리지만 그곳은 케네디에 대해 연구하는 곳이 아니다. 단지 케네디 대통령의 업적을 기리고 기억한다는 의미도 있으나 무엇보다 그 이름이 가진 지명도와 영향력을 최대한 활용하기 위한 것이다.

한국에서는 한 개인의 이름을 붙인 연구소 학교 건물 또는 기관이 거의 없기 때문에 ‘김영옥’이라는 이름을 붙인 연구소 설립을 추진하는 것은 결코 쉽지 않았고 아직도 그런 어려움이 완전히 사라지지도 않았다.

UC 리버사이드에 설립된 김영옥 연구소의 청사진은 어떤 모습일까.

우선 연구 기관으로서 재미동포 사회 전반에 대한 기초 데이터 구축에 상당한 시간과 노력을 할애할 것이다. 재미동포 사회에 대한 기초 자료 수집 및 분석은 재미동포 사회의 현황 파악과 미래 설계를 위해 매우 중요하다.

이를 바탕으로 김영옥 연구소는 1992년 LA폭동 이후 지속적으로 제기된 한인사회의 위상 강화와 정치력 신장을 위해 초석을 다지는 역할에 최고의 우선순위를 두게 될 것이다. 미국 주류사회에서 우리 스스로의 위상 강화와 정치력 신장이야말로 현재를 살아가는 우리들 자신을 위해서도 미래를 살아갈 우리들의 2세를 위해서도 절체절명의 과제이기 때문이다.

2012년 LA 폭동 발생 20주년을 맞이하는 해이다. 따라서 김영옥 재미동포 연구소는 남가주 지역의 한인 교수들과 비영리단체들과 연합체를 구성하고 2012년 4월 28일 학술 회의를 개최할 예정이다. 한인사회의 입장을 주류사회에 알리는 것이 주 목적이며 더 나아가 타인종과의 화합과 연대를 모색하는 소중한 만남이 장이 될 것으로 기대된다.



이와 함께 인권 보호 및 신장을 위한 연구도 매우 중요하다. 대부분의 한인들이 흑인 주도의 민권운동 이후 미국으로 이민 왔기 때문에 미국의 민권운동사에 대해 잘 모르는채 흑인 지역에 들어가 사업체를 운영했고 많은 시행착오도 경험했다. LA폭동이라는 큰 시련을 경험하면서 한인들도 이제는 다민족 다인종 사회에서 살아가는 방법과 지혜를 터득하게 되었다. 따라서 인종 갈등을 방지하고 타인종 및 민족과 함께 더불어 사는 지혜를 습득하는 구체적인 방안들을 제시하는 것도 연구소의 중요한 역할이다.

해외동포들에 대한 비교연구 즉 지구촌 한민족 전체를 대상으로 비교연구를 진행할 것이다. 재미동포와 재일동포의 비교연구 재미동포와 재중 또는 구소련 거주 동포들과의 사회, 문화, 경제, 종교, 정치, 정체성 비교도 매우 중요한 연구 영역일 것이다. 그리고 해외동포와 모국과의 관계 정립 및 설정에 대한 정책과 방향 제시도 필요하다.

재미동포 사회의 미래를 위한 청사진을 제시하기 위하여 유대계 중국계 그리고 일본계 커뮤니티에 대한 심층 분석과 비교 연구도 필요할 것이다. 특히 유대계는 미국 사회에서 막강한 결집력을 바탕으로 미국 사회의 모든 분야에서 두각을 나타내고 있고 미국 외교정책이 친 이스라엘 정책이 되도록 막강한 영향력을 행사하고 있다. 중국계와 일본계도 오바마 행정부에 입각 시키고 연방 의원이나 주지사 등을 배출하면서 영향력을 발휘하고 있다.

그러나 미국 주류사회에서 한인사회의 영향력은 아직 미비하다. 따라서 김영옥 재미동포 연구소는 유대계 중국계 일본계 등 타인종에 대한 연구를 토대로 한인사회 발전에 기여할 연구를 집중적으로 전개할 것이다.

한국전쟁 참전용사와 그 가족 입양아와 그 가족 그리고 미군과 결혼하여 이주한 한인 여성들과 후손들에 대한 연구도 필요하다.

김영옥 재미동포 연구소는 이러한 활동을 통해 단순히 대학의 '아이보리 타워'로 안주하지 않고 미주 한인은 물론 모든 해외 동포사회들에 대한 부정적 선입관을 바로 잡는 연구 활동을 할 것이다.

이제 김영옥의 의미와 가치를 아는 참으로 많은 분들이 김영옥 재미동포 연구소를 전폭적으로 지지하며 그 발전을 위해 적극적으로 동참하고 싶다는 의사를 속속 밝히고 있다. 김영옥 재미동포 연구소 후원을 위해 3명의 재중 동포들이 참여하고 있으며 한국에서는 14명이 동참했으며, 미국에서는 37명이 적극적인 지지를 보내고 있다. 앞으로 일본 그리고 기타 지역에서도의 후원 및 참여가 있기를 기대한다.

김영옥 재미동포 연구소는 첫번째 사업으로 김영옥 대령의 일대기를 영문으로 번역하여 출판하였다. *Unsung Hero: The Story of Colonel Young Oak Kim* 한인 1.5세와 2세는 물론 영어권의 모든 분들이 읽고 깊은 감명을 받을 것으로 확신한다. 주위분들에게 선물로도 아주 적합하다고 생각된다. 김영옥 재미동포 연구소는 김영옥 일대기를 프랑스어, 일본어, 그리고 이태리어로 번역하여 출판한다는 계획도 갖고 있다. 그분의 활동 무대가 이태리, 프랑스, 그리고 한국이며 동시에 유대계와 일본계와도 밀접한 관계가 있기 때문이다.

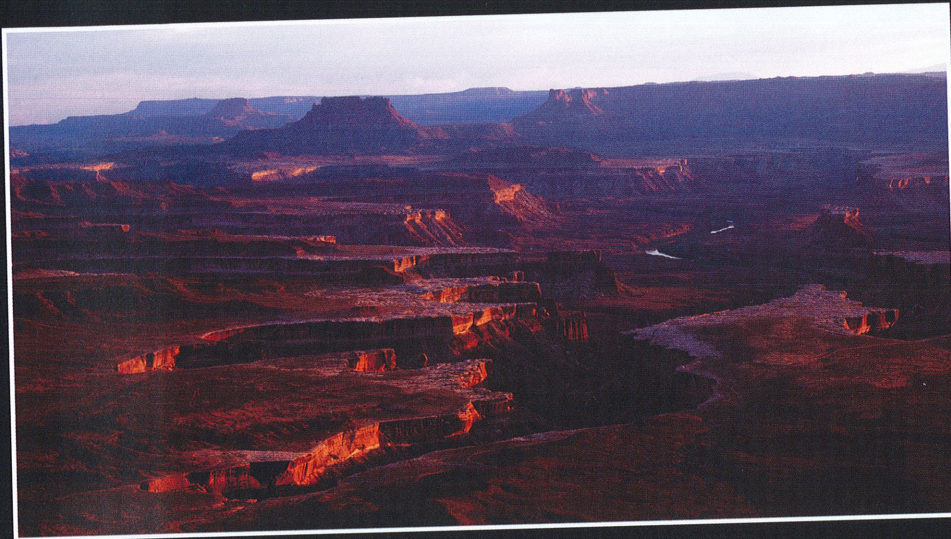
김영옥은 은퇴후 평생을 약자, 소수자, 그리고 커뮤니티를 위해 봉사해온 인도주의자이다. 로스앤젤레스의 한인 사회 대표 비영리 단체인 KHEIR, KYCC, KAC, 한미박물관 설립에 앞장 섰으며, 일본계 비영리 단체인 일미박물관 설립에도 기여했으며 2차 세계대전에 참전했던 일본계 미국인 군인들의 모임인 Go For Broke Educational Foundation 이사장도 역임했다. 자랑스런 한인 2세 김영옥 알리기에 우리 모두 솔선수범하여 앞장서길 바란다. ◎



행운이 찾아든 절경의 극치...

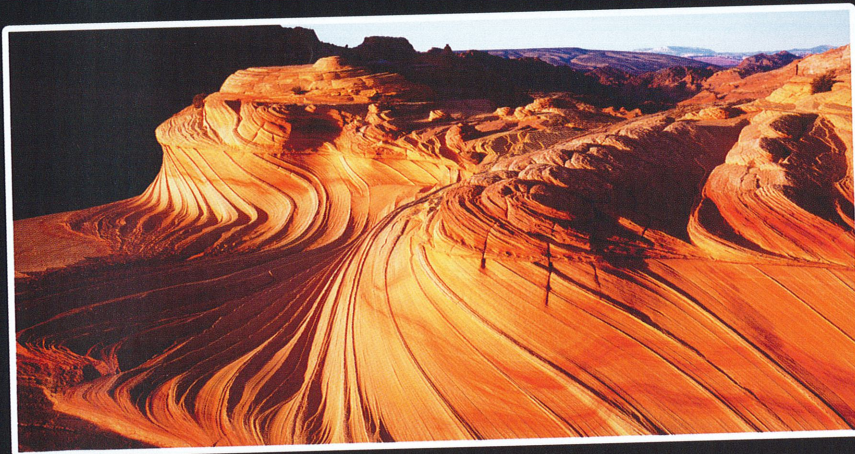
나는 정말로 정말로 행운의 사진가이다.

양희관 (베네딕트) 사진작가
2011년 개인 풍경사진전시회, 로스앤젤레스
30여회 이상 그룹 전시회 주관/참여
보스턴 예술대학 순수예술사진 전공
메사추세츠 컬리지 오브 아트, 예술사 전공



**Sunset at Green River Overlook
in Canyonlands National Park, Utah**

유타주에 있는 캐년랜드 내셔널 파크안에 있는 그린리버 오버 룩 포인트에서 해질 무렵에 촬영한 사진입니다. 이곳에서 봄, 여름, 가을, 겨울 4계절에 걸쳐 여러번 선셋촬영을 시도했지만, 번번히 날씨가 좋지 않았다. 6번째 촬영에서 기다리고 기다리던 제대로 된 그 선셋칼라를 잡아낼 수 있었다. 만세를 불러보고 싶었던 그 순간이 지금도 잊혀지질 않는다.

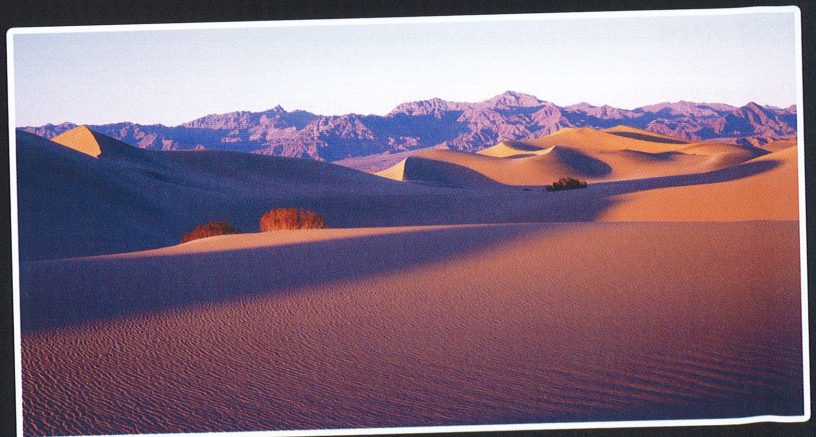


**Sunset at the Second Wave in Vermilion Cliffs
National Monument, Arizona**

이곳은 하루에 단 20명만이 출입이 허가되는 아주 특별한 곳이다. 10명은 인터넷을 통해서 출입허가증을 신청해서 당첨 될 경우에는 출입을 할 수 있고, 나머지 10명은 현지에서 매일 아침에 추첨을 통해서 10명에게 그 다음날에 들어갈 수 있는 출입허가증을 얻게 된다. 전 세계에서 모여드는 많은 사진 작가와 등산가 그리고 탐험을 좋아하는 유럽인들이 그들의 인생에 있어서 단 한번이라도 가보고 싶어하는 곳이기도 하다. 거의 선셋 마지막 시간, 그 짧은 시간에 담아 낸 세컨드 웨이브의 황홀한 순간, 그 당시에는 숨을 고르며, 조금이라도 카메라와 삼각대가 흔들리는 것을 방지하기 위해서 정말로 조심하면서 셔터를 눌렀다.

**Sand Dunes in Death Valley National Park,
California**

모래사막, 너무나도 유명한 곳 데스밸리 내셔널 파크에 있는 이곳은 해수면보다도 낮다. 2002년 봄부터 시작해서 오직 사진촬영만을 목적으로 지금까지 30번이상 될 정도로 많이 갔다 온 곳이지만, 내 마음에 싹 들 정도로 만족할 만한 사진을 얻지 못한 곳이다. 그래서 큰 결심을 하고 남들이 잘 가지 않는 뜨거운 한 여름에 들어가서 해질 무렵에 촬영한 샌드둔의 모습, 역시 사진에서는 빛이 중요하다. 그리고 사진촬영에 있어서 방해하는 사람들도 없었다. 워낙 뜨거워서 그런지... 그 당시 한낮 기온이 130도 이상 올라갔는데, 자동차 안은 더 뜨거웠다. 정말로 뜨거운 한여름에 고생한 보람이 있었다.





Sunset in Swamp Lake, Louisiana

2009년 3월에 처음 찾아가 본 루이지애나 뉴 올리언즈, 루이지애나는 마치 물의 도시, 물의 천국 같았다. 이곳에는 스왘프랜드라고 하는 늪지대도 많았는데, 그 늪지대에는 물속 에서 자라는 사이프레스 나무와 악어와 물뱀과 여러 야생동물이 공존하는 곳이다. 어느 한 스왘프 레이크에 배를 타고 들어가서 촬영한 선셋사진. 물속에서 자라는 나무들을 배경으로 해서 그런지, 지금까지 촬영해 왔던 것과는 확연히 다른 느낌의 선셋 사진이었다. 1년중에서 우기와 허리케인이 70퍼센트 이상이나 된다고 하는데, 역시 이곳에서도 운이 좋게 아름다운 풍경사진을 담아낼 수 있어서 너무나 행복했다.



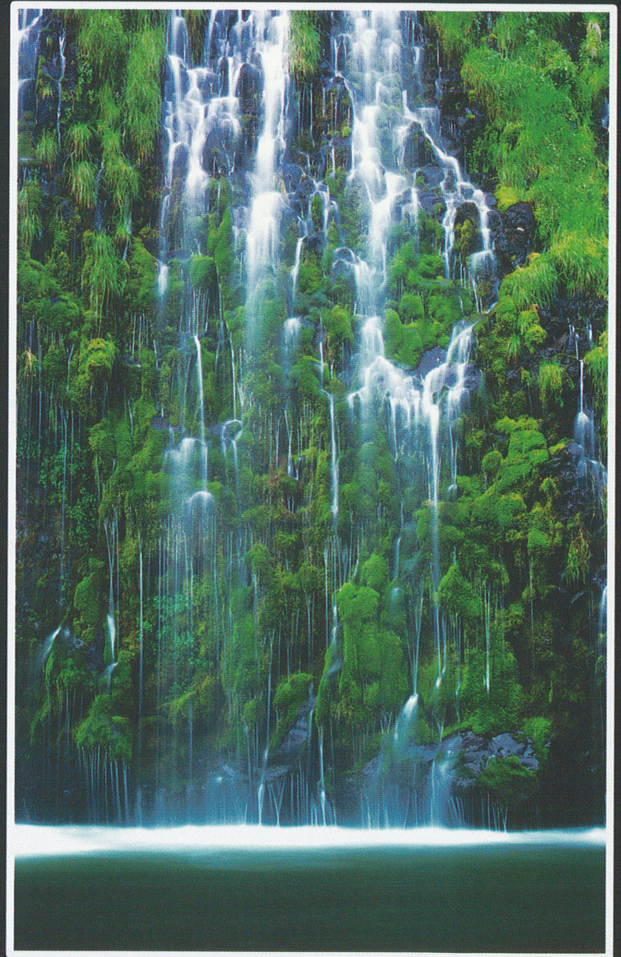
Cape Royal Point in Grand Canyon National Park North Rim, Arizona

지금까지 8차례에 걸쳐 가 본 그랜드캐년의 노스림, 그 중에서도 가장 아래부분에 있는 케이프 로얄 포인트의 선셋 풍경이다. 무슨 말이 더 이상 필요할까? 세계적으로 유명한 그랜드캐년의 웅장하며, 답답한 가슴마저도 탁트이는 대자연이 한눈에 들어오는 곳, 그랜드 캐년!! 그 앞에서 있기만 해도 입이 딱 벌어져서 닫혀지지 않는 그랜드캐년!! 흔히, 일반적으로 관광코스 많이 가는 곳이 사우스림과 이스트림이다. 하지만, 노스림은 좀 더 다른 각도를 가지고 있다. 바로 이곳이 진정으로 그랜드캐년을 만끽할 수 있는 곳이다.

Mossbra Falls, Northern California

지금까지 5번 갔다 온 이끼폭포.
이번 전시회에 출품한 사진작품들 중에서도 가장 많은 사람들의 시선이 머물렀던 사진입니다. 시원스럽게 떨어지는 물줄기가 이끼와 바위 사이로 흘러 내리는 모습, 사막 기후인 이곳 엘에이에서 좀처럼 볼 수 없는 이끼폭포라서 그런지, 많은 사람들이 좋아했던 사진입니다. 2009년 봄, 이 폭포를 찾아가기 위해서 처음에 얼마나 많이 해매고 고생했는지?

캘리포니아 북쪽 샤스타 마운틴 부근에 있는 작은 마을 Dunsmuir 에서 조금 떨어진 계곡사이에 숨어있는 이 원시적인 모습을 가지고 있는 이 이끼폭포를 처음 봤을 때, 마치 나 스스로가 남미의 밀림속을 탐험하다가 이끼폭포를 발견한 듯한 느낌... 그런 느낌이 내게 왔었다.



Portland Head Lighthouse, Maine

미국 본토에서 가장 아름다운 등대로 손꼽히는 미북동부 제일 끝, 메인주 포_랜드에 위치한 포틀랜드 헤드 라이트하우스의 선셋. 사실, 이곳의 사진을 내 카메라에 담아 보려고 2009년 가을과 2011년 여름에 엘에이를 출발해서 자동차로 미국 대륙횡단을 두차례 하기도 했다. 아름다운 선셋과 함께 잘 어울러진 등대의 모습을 바라보며 그 순간 그 자리에서 있을 때, 마치 나자신이 등대지기가 된 듯한 느낌도 들었다.



Antelope Canyon in Page, Arizona

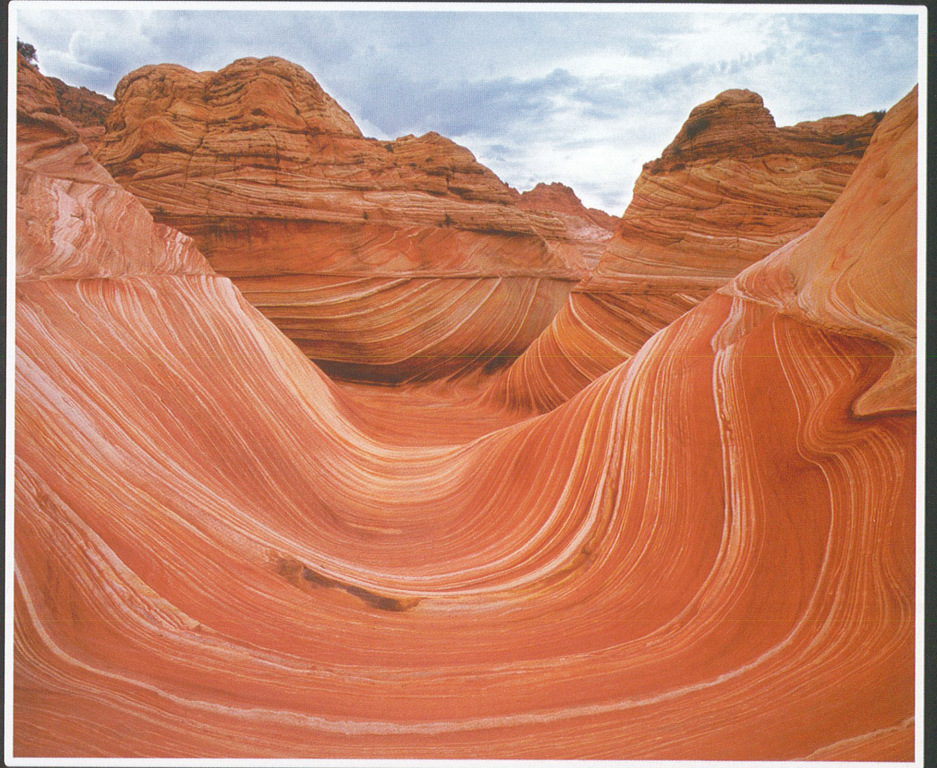


시시각각으로 빛이 만들어 내는 색온도와 동굴안으로 흘러 내려오는 강하고 약한 빛이 굴절되어 만들어 내는 칼라를 카메라로 담아 내었다. 2000년 봄 이후로 지금까지 약 30번 가까이 찾아 가 본 이 앤틸롭 로워캐년. 갈때마다 다르게 표현되는 내추럴 칼라가 있어서 나는 더 많이 이곳을 찾게 되었고, 그때마다 행복하고 설레이는 마음으로 셔터를 눌렀다. 이젠 이곳도 너무나 많은 관광객들로 인해 훼손되어 가는 것을 볼때마다 안타까울 따름이다.

The Wave in Vermilion Cliffs National Monument, Arizona

“웨이브”

남들은 한번도 가보기 힘든 곳을 나는 지금까지 6 번이나 갔다왔다. 특히, 풍경사진은 하면 할수록 어렵고 힘들고 인내심이 필요하다. 하지만, 그 결과물이 좋을 때는 나는 모든 수고와 노력이 헛되지 않음을 깨닫게 된다. 사진은 그저 나만을 위한 것이 아니라 남을 위해 이 아름다운 세상을 보여주는 것이다.



Joshua Tree National Park, California

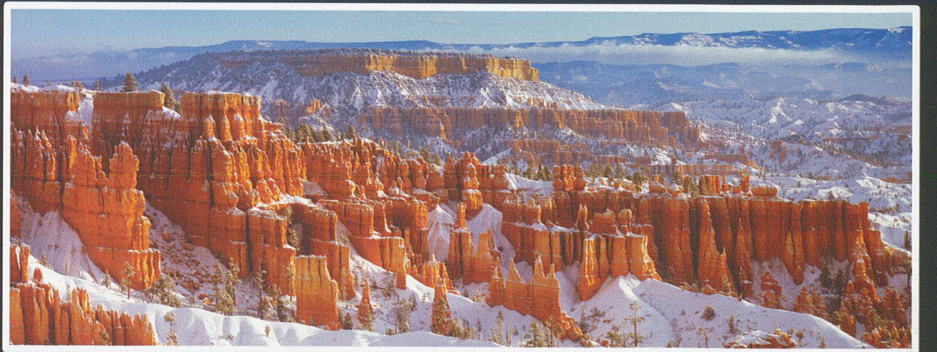
너무나도 황홀했던 아침이었다.

엘에이에서 비교적 가까이 있는 내셔널 파크인 조슈아트리 내셔널파크... 지금까지 많이 가 본 곳인데도 정말 내 마음에 만족할 만한 조슈아트리 사진 하나를 가질 수 없었다. 추위에 떨면서 하루밤을 지새고 달려간 동쪽. 해가 천천히 오르면서 만들어 내는 그 칼라의 아름다움에 나는 내 몸이 멈추는 것 같았다. 마치 천사들이 날개짓하면서 조슈아트리 너머에서 나에게 포즈를 취하고 나는 그저 풍경 사진을 포트레이트 사진촬영하듯이 모델을 바라보고 있었다. 빛을 기다리고 또 천사들의 구름을 기다리며... 만들어 낸 듯한 칼라와 실루엣의 조슈아트리 나무들의 조화는 지금까지 그 누구의 작품 사진보다 더 훌륭했다. “할렐루야! 하나님 감사합니다.” 외쳐가며 카메라의 셔터를 눌러댔다.



Bryce Canyon National Park, Utah

바로 이 사진, 내 인생에서 가장 뛰어난 걸작이 되질 않을까? 2009년 Thanksgiving 아침을 브라이스 캐년에서 맞이 했다. 하얀 눈이 밤새 내린 브라이스 캐년을 다음 날 아침... 기적과 같은 햇빛이 브라이스 캐년의 파노라마 뷰를 내 가슴이 터질듯한 선라이즈 대광경을 비쳐주었다. 약 20분 아니 약 10분정도에 펼쳐진 그 찬란했던 눈부신 아침 햇살이 너무나도 나를 미치도록 행복하게 해주었다...



2011 KACPA 행사 / 화보

- 2/22/2011 교민대상 세금보고 세미나 - Los Angeles 지역
- 2/24/2011 교민대상 세금보고 세미나 - Orange County 지역
- 3/4/2011 Radio Seoul 공동 주최 방송 세무상담
- 3/9/2011 Radio Korea 공동 주최 방송 세무상담
- 3/16/2011 한국 국세청 및 L A 총영사관 공동 주최 - 교민대상 한국 국세청 세무설명회
- 5/7/2011 Bankers & CPA Golf Tournament - Strawberry Farms Golf Course
- 5/10/2011 5월 월례 세미나
- 5/10/2011 제28대 회장단 2차 이사회 - 부회장 인준
- 6/2/2011 제28대 회장단 3차 이사회
- 6/14/2011 6월 월례 세미나
- 6/16/2011 제28대 회장단 이임식 및 제29대 회장단 취임식
- 7/12/2011 7월 월례 세미나
- 7/14/2011 1.5세 및 2세 CPA 를 위한 총영사 주최 관저만찬
- 8/2/2011 교민대상 해외계좌 자진신고에 관한 세미나 - Los Angeles 지역
- 8/4/2011 교민대상 해외계좌 자진신고에 관한 세미나 - Orange County 지역
- 8/9/2011 제29대 회장단 1차 이사회
- 8/19/2011 & KACPA 연례 12 Hour CPE 세미나 및 친선 골프대회
- 8/20/2011 타운 은행 Loan Officer 교육 상실 프로그램 관련
- 8/31/2011 각 타운 은행의 CCO 8명과 연석회의
- 9/10/2011 9월 10일 LA 사랑나누기 마라톤 행사 참가
- 9/20/2011 9월 월례 세미나
- 9/20/2011 제29대 회장단 2차 이사회
- 9/25/2011~ KASCPA Conference, New York
- 9/28/2011
- 10/18/2011 10월 월례 세미나
- 10/19/2011 협회 친선 Golf 대회 - Montebello Golf Club
- 11/18/2011 KACPA 연례 8 Hour CPE 세미나
- 12/12/2011 샬롬 장애인 선교교회(박모세) 사랑의 성금 전달
- 12/13/2011 12월 4 Hour CPE 세미나
- 12/15/2011 KACPA Christmas Party & Annual Journal Publication



제28대 회장단 이임식 및 제29대 회장단 취임식



연례 12 Hour CPE 세미나



LA 사랑나누기 마라톤 행사



제29대 회장단 1차 이사회



KASCPA Conference, New York



대외활동



2011

 K A S C P A
 J O U R N A L

제29대 KACPA 회장단 (2011~2012)

KACPA EXECUTIVE OFFICERS

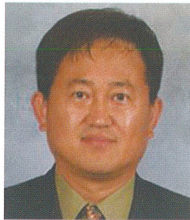
제29대 남가주한인공인회계사협회 회장단



President
Dongwan Chong, CPA



Vice President
Kiho Choi, CPA



Secretary
Jeong Shik Yu, CPA



Secretary
Jinnie Kang, CPA



Treasurer
Steve Cho, CPA



Public Relations
Byung Chan Ahn, CPA



Member Coordinator
Biho Cha, CPA



Seminar Coordinator
Steven Kang, CPA



Website Coordinator
Stanley K. Cha, CPA



Community
Outreach Coordinator
James Cha, CPA



Publication
Martin C. Park, CPA



Publication
Christie K. Chu, CPA



Legal Advisor
Benjamin Koo, CPA

KACPA COMMITTEE MEMBERS

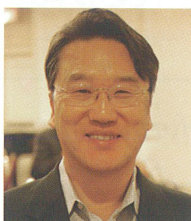
제29대 남가주한인공인회계사협회 위원회



Scholarship
Jae Sun Song, CPA



Scholarship
Yoon Han Kim, CPA



Scholarship
Wohn Chul Kim, CPA



Audit
Charles C. Lim, CPA



Executive
Kenneth C. Han, CPA



Executive
Sung Bum Cho, CPA



Executive
Seung Yol Kim, CPA



2011
KACPA

JOURNAL

2011년 세미나 스케줄

MAY SEMINAR

JUNE SEMINAR

JULY SEMINAR

AUGUST 12-HOUR SEMINAR

EXPERIENCE WITH 2009 FBAR AMNESTY PROGRAM
IN PREPARATION OF 2011 FBAR AMNESTY PROGRAM

CONVERSION OF US GAAP TO IFRS

MANDATORY PEER REVIEW

CORPORATION TAX

INTERNATIONAL TAX

LABOR LAW

BUSINESS TRANSACTION LAW

SSARS NO. 19, REVIEW & COMPILATION

QUALIFIED PENSION PLANS & ESTATE TAX

SALES & USE TAX

GIFT AND ESTATE TAX

FEDERAL TAX CRIMES AND CLIENTS WHO COMMIT THEM

SEPTEMBER SEMINAR

OCTOBER SEMINAR

NOVEMBER 8-HOUR SEMINAR

EXIT STRATEGY FOR MIDDLE MARKET BUSINESS OWNERS

EDD AND WORKERS CLASSIFICATION

PEER REVIEW

TRANSFER PRICING STUDY

RISK MANAGEMENT & ASSET PROTECTION

FED-CA ADJUSTMENTS & CALIFORNIA INCOME TAX ISSUES

ACCOUNTING FOR LEASES

DECEMBER 4-HOUR SEMINAR

TAX BENEFITS OF CAPTIVE INSURANCE COMPANY

COST SEGREGATION STUDY - TAX BENEFITS

TAX UPDATES FOR 2012 TAX SEASON

FASB UPDATES

2011



KACPA

JOURNAL

KACPA Membership Application

Korean-American CPA Society of Southern California

Membership Fee \$100 / Annual Dues

Please make a check payable to KACPA

3600 Wilshire Blvd., Suite 2220, Los Angeles, CA 90010

Tel. (213) 384-1189 / Fax. (213) 384.1215

Membership Information

Date of Application _____

Name _____

Company _____

Mailling Address _____

City _____

State _____

Zip _____

Work Phone Number _____

Cell Phone Number _____

E-mail Address _____

CPA License Number _____

고객의 스몰 비즈니스가
활짝 웃을 수 있도록~



고객 성공을 위한 월셔은행의 노력은 계속 됩니다!
월셔은행 SBA 용자

백마디 말과 다짐보다 실적과 행동으로 증명하는 월셔은행이 되겠습니다.

http://www.sba.gov

**한인은행중 SBA대출액
3년 연속 1위** (2008년~2010년 금액부만)
▶ 출처: 2010 Coleman Report 500

전미주 SBA대출액 7위
(2011년 1분기 기준 금액부만) ▶ 출처: US Small Business Administration (www.SBA.gov)

월셔은행 SBA가 앞서 가는 이유!

- 한인은행중 가장 많은 LPO와 전미주 커버 Network
- 사전 승인이 필요없이 신속한 자체 용자 시스템
- 강력한 맨 파워와 신속한 처리능력의 SBA 용자 드림팀

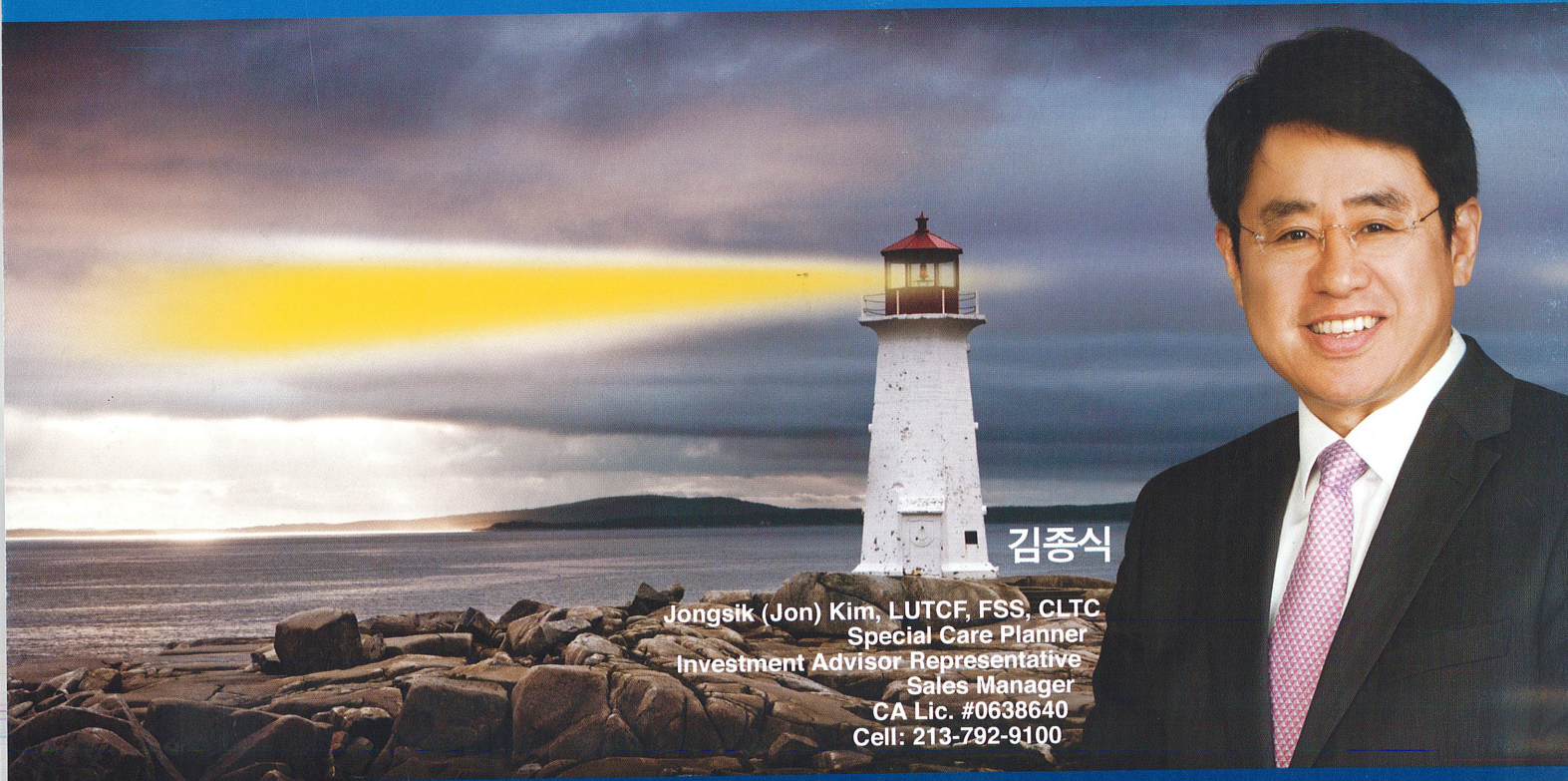
친절하고 빠른 LOAN 센터

888.WSB.LEND (972.5363)



30년간

변함없이 재정관리 및 상속계획을 도와드리고 있습니다



김종식

Jongsik (Jon) Kim, LUTCF, FSS, CLTC
Special Care Planner
Investment Advisor Representative
Sales Manager
CA Lic. #0638640
Cell: 213-792-9100

만나는 순간, 인생의 성공이 기대되는 재정전문서비스

오랜 경험의 재정, 상속계획, 보험, 직원 베니핏 분야의 전문인으로서
한인타운 발전과 함께 온 한인 1.5세로서 고객과 기업의 마음을 정확히 알고
신뢰성있게 미래의 재정, 상속 및 베니핏 계획을 성공시키는 전문인 - 김종식 (Jon Kim)

- 개인 재산보호 ■ 상속 계획, 리빙 트러스트 ■ 기업 베니핏 프로그램 설정 및 관리
- 뮤추얼 펀드 투자 및 관리 ■ 은퇴 계획 ■ 대학 학자금 설계 ■ 장기 간호보험
- 비영리 단체 기부(CRT) 및 절세 계획 ■ 건강보험 ■ 생명보험 ■ 장애불구보험
- Special Needs Trust & Conservatorship

3530 Wilshire Blvd., Suite 1050, Los Angeles, CA 90010
Office: 213-252-6222 / Cell: 213-792-9100 / Fax: 213-252-6299
jonkim@financialguide.com / www.jon-kim.com



Fraser Financial Group

Fraser Financial Group은 세계적 경영 다각화를 이루는 금융 서비스 그룹인 Massachusetts Mutual Life Insurance 기업(매스뮤추얼)의 에이전시로서 광범위한 재정상품과 서비스 포트폴리오를 제공합니다. 매스뮤추얼의 기업목표는 재정상품과 서비스를 통한 넓은 안목으로 개인, 기업, 공공기관 등 고객의 필요에 따라 맞추어진 다양한 범위의 재정적 해결점을 오래도록 증진시키고 끊임없이 쇄신하는 것입니다. 매스뮤추얼은 변화하는 세계에서 여러분들을 재정적 독립을 성취할 수 있도록 도와드리고 있습니다.

*MassMutual Financial Group is a marketing name for Massachusetts Mutual Life Insurance Company (MassMutual) and its affiliated companies and sales represent 8383 Wilshire Blvd., Suite 600, Beverly Hills, CA 90211. (323)965-6300 Insurance offered through MassMutual and other fine companies.