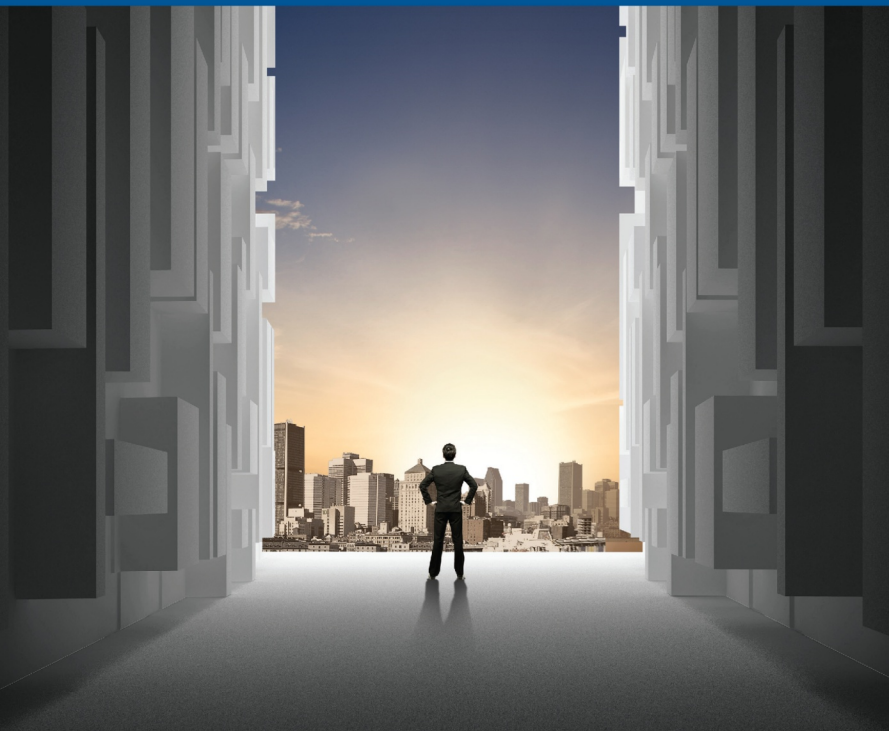


2020 공인회계사

Vol.21

KACPA JOURNAL

KOREAN-AMERICAN CPA SOCIETY OF SOUTHERN CALIFORNIA



남가주 한인 공인회계사 협회
Korean-American CPA Society of Southern California



Charles Cho

SME/SBA Director
ccho@pacificalliancebank.com
(213) 798-1799

Christine Oh

SME/SBA Team Leader
coh@pacificalliancebank.com
(213) 399-3814



8400 E. Valley Blvd. | Rosemead | CA 91770



**KACPA****남가주 한인 공인회계사 협회**

Korean-American CPA Society of Southern California

2020 KACPA Journal Vol. 21

편집: Peter M. Sohn

| | | | |
|---|----|---|----|
| 회장 인사말 President Greetings / Jinsung Hahn, CPA | 05 | 비영리단체의 설립 및 운영에 관한 조언 / 장상웅 공인회계사 | 34 |
| 불확실성과 함께하는 미국 경제: 2020년 미국 경제 전망 / Young Cho, Ph.D. | 07 | 세금감사, 파산 및 징수 해결 방법 / 정통완 공인회계사 | 36 |
| Selecting a Business Entity- 어떤 Business Entity를 선택해야 할까?/ Jinsung Hahn, CPA | 10 | Selling or Closing Business and CPA's Role / Steven Y. C. Kang, CPA | 39 |
| Tax Cuts and Jobs Act 후기 - Tax Planning Following the TCJA/ Stephan Lee, CPA | 12 | 재테크의 기본, 생명보험 활용법 / Jongsik Kim, FSCP, LUTCF, FSS, CLTC | 41 |
| California Assembly Bill 5(ABS)- Independent Contractor Law/ Kristina S. Kim, Esq. | 16 | 은퇴 트레바스 / 김정식 공인회계사 | 45 |
| 미국에서의 지사 설립 형태와 지사 운영시 주의하여야 할 사항들/ Samuel Nam, CPA | 18 | Considering Alternative Investments Before the Cycle Turns/ James Yang | 46 |
| Tax Planning Tool related to Depreciation / Phillip Son, CPA | 21 | 마음으로 읽는 어린 왕자 / 고통원 공인회계사 | 48 |
| 공유경제 (Sharing Economy) 참여자들의 세금 보고 / Peter M. Sohn, CPA | 23 | 여행/ Jinnie Kang, CPA | 49 |
| 현금 흐름 (Cash Flow)의 중요성 / 손승관 공인회계사 | 25 | KACPA Business Calender | 52 |
| 높은 증여/유산상속세 면제액을 잘 활용하는 방법 / 박유진 변호사 | 27 | KACPA Events Photo | 54 |
| Tax Savings Strategies-Aging Parents with Home Ownership/ Justin C. Oh, CPA | 30 | 2019 Tax Calendar | 59 |
| 국적포기세 (Expatriation Tax) / Soh Yun Kang Park, CPA | 32 | KACPA List of Officers | 60 |
| | | KACPA Committee member & Board of Directors | 61 |

City National[®]

PROUDLY SUPPORTS

KACPA

Korean American CPA Society
of Southern California

Jason Song

Senior Vice President

(213) 673-0842



CITY NATIONAL BANK



AN RBC COMPANY



남가주 한인 공인회계사 협회의 제21호 연간 저널
‘공인회계사’를 발간하며 여러분께 인사드립니다.

남가주 한인 공인회계사 협회는 1982년에 설립된 이후로
한인사회의 발전에 기여하며 한인 사회의 대표적인
전문인 협회로 성장해왔습니다.

저희 협회가 성장을 거듭할 수 있도록 성원에 주신 교민 여러분,
물심양면으로 도움 주신 스폰서 단체 여러분, 함께해 주신
모든 전문가들, 그리고 남다른 애정과 관심을 가지고
든든히 버텨주신 남가주 공인회계사 협회의 선배님들, 동료,
후배 여러분께 진심으로 감사드립니다.

21년전에 CPA 들의 정보지로서 출발했던 남가주 한인 공인회계사
협회의 저널은 이후 CPA 들만이 아니라 모든 교민들에게
세무, 회계 및 경제 전반에 대하여 실질적 도움이 되는 정보지로
확대 발전되어 왔습니다.

수없이 많은 변화의 흐름 속에서 살아가는 모든 전문인들을
포함한 독자들에게 KACPA 의 연간 저널 ‘공인회계사’가
중요한 정보의 보고 역할을 충실히 해나갈 수 있기를 소망하며,
올해의 저널이 탄생할 수 있도록 참여해 주신 기고자들, 임원진,
특히 많은 노력과 수고를 기울여주신 Peter M. Sohn, Publication
Director께 깊은 감사를 드립니다.

한진성, 남가주 한인 공인회계사 협회 회장
Jinsung Hahn, President
Korean American CPA Society of Southern California



Jinsung Hahn, President

아메리츠에셋 아메리츠파이낸셜

TEAM for FUTURE

기업·개인 통합서비스 기업연금 자산운용, 은퇴연금, 생명보험플랜을 한 곳에서 -
한인 최대의 FULL-SERVICE FINANCIAL FIRM



PENSION | 401(k) | IRA | ANNUITY | LIFE INSURANCE



www.allmerits.com info@allmerits.com

4801 Wilshire Blvd. #101, Los Angeles, CA 90010 T. 323-433-4022 CA LIC. 0K37942

Investment advisory services offered through Allmerits Asset Management, LLC, a Registered Investment Advisor firm. Allmerits Asset Management LLC does not provide legal or tax advice. Investment Advisor Representatives of Allmerits Asset Management may only conduct business with residents of the states and jurisdictions in which they are properly registered or exempt from registration requirements. Insurance and Annuity products are sold separately through Allmerits Financial and Insurance Service. Securities transactions for Allmerits Asset Management clients are placed through Trust Company of America, TD Ameritrade and Nationwide.



Young Cho, Ph.D.
Bank of Hope

불확실성과 함께 하는 미국 경제: 2020년 미국 경제 전망

오래지 않아 새로운 10년이 시작되는 2020년이 된다. 보통 우리가 내일을 이야기 하고, 어떤 예측을 할때는, 오늘의 현실 내지는 지난 날들의 경험과 내일에 대한 기대감을 가지고 전망을 하게 된다. 그러나, 내일 무슨 일이 일어날지 전혀 예상을 하기가 힘든 상황을, 우리 경제학에서는 불확실성(Uncertainty)이라고 정의한다. 다르게 표현해서, 도무지 감을 잡을 수 없다는 말이다. 이러한 상황이 우리가 지금 살고 있는 2019년 미국 경제의 현 주소이다. 그렇다면, 이 불확실성이 우리의 일상적인 경제 활동과 미국경제 전반에 어떠한 그림을 만들어낼지에 대해서 살펴 보기로 하자.

국제 경제의 완만한 성장, 갈 길 잃은 영국의 Brexit에 대한 애매모한 정치적 혼란, 미국과 이란의 불안정한 관계로 인한 Oil Price의 급등, 소용돌이 치는 미국과 중국사이 무역전쟁의 긴장감 등이 우리가 당면한 오늘의 불확실성에 많은 부분을 차지하고 있다. 그렇다면, 미국과 국제경제의 불확실성이 어느정도 인지 계량화된 그림을 본다면, 우리가 이해를 하는데 조금 더 쉬울듯 하다.



출처: Policyuncertainty.com

위의 도표를 보듯이, 지난 몇 년간의 불확실성의 계수는 명확히 상승하는 추세를 볼 수가 있다.

특히, 가장 최근의 급격한 상승은 Fed의 정책 입안자 뿐만 아니라, 일반인인 우리에게도 많은 것을 시사한다. 지난 7월 Fed는 보험적 성격의 단기금리 0.25% point를 내렸고, 9월의 FOMC에서 또 0.25% point를 인하하는 결정을 내렸다. Fed Chair인 Jerome Powell은 올해안에 또 한번의 이자를 인하에 대해서 가능성을 완전히 배제 하지 않았는데, Fed의 경제 정책 입안자들의 시각은 어느정도 명확 한것 같다. 불황은 예상치 않지만, 낮은 인플레이션의 기대로 인한 성장률의 둔화와 국제 정치의 리스크를 염려하고 있는듯 하다.

기본적으로 Fed 정책 입안자들은 통화정책 조정이 경제 확장을 위한 수단으로 보고 있지만, 급변하는 국제 경제의 변동이 주는 불확실성에 대해 고심 하고 있는 것 같다. 그렇다면, 다양한 원인으로 야기되는 불확실성의 미래를, 현재의 미국 경제가 어떠한 모습으로 대처할 수 있는 것일까? 이 질문이 모든 사람들의 주된 궁금점일 것이다.

미국 불황기의 역사를 보면, 불확실성의 이유로서 불황이 시작된 적이 없었다. 문제는 불확실성의 불확실성을 식별 하는 것이다. 우리가 요즘 논의 하는 불확실성의 주요 원인은, 무역을 포함한 지정학적 리스크와 관련이 많다. 무역 정책과

정치적 이슈들은 하룻밤 사이에 변화 될 수 있으며, Fed와 정책 입안자들은 이러한 불확실성이 경제적 목표에 미칠 수



있는 영향에 기초한 정책을 준비 할 수 있다.

우선 현재 미국의 경제 지표는 어떠한지 살펴 보도록 하겠다. 경제 분석에 있어서 가장 중요시 여기는 요인 중의 하나인 실질 국민 총생산 (Real GDP)은 작년 보다 낮은 수준이지만 아직 2.1%의 성장률을 보이고 있고, 인플레이션 판단의 척도가 되는 소비자 물가 지수도 아직 2% 밑으로 나타나고 있다.

우리 모두가 잘 알고 있는 실업률은 완전 고용에 가까운 4% 밑으로, 미국 경제의 기본은 아직 견고한 토대를 유지 하고 있다. 서브 프라임 사태로 미국을 최악의 경제 상황으로 만들었던 Mortgage 분야는, 2018년 8월과 비교해서, 2019년 9월의 HPI (Home Price Index)는 3.6% 증가 했고, 2020년 8월에는 약 5.8%의 인상이 있을 것으로 CoreLogic은 예상 하고있다. Mortgage의 연체율도 2018년과 비교해 같은 수준을 유지 하고 있다.

따라서, 2020년 미국 경제는 여러가지 불안정한 요인에도 불구하고, 불황의 국면에 들어서지는 않았지만, 많은 경제 지표의 조정 내지는 둔화되는 현상을 맞이 할듯하다. 이렇게 예상 할 수 있는 가장 큰 이유는, 경제 활동의 주축을

이루는 국내 소비의 지표, 즉 주택, 자동차, 사업투자의 지출 내지는 재고가 예상치를 초과하거나 불황의 시작을 야기하는 수준의 리스크를 예측 할수 있는 조짐이 없기 때문이다. 두번째로는, 노동시장의 건정성, 낮은 이자율 그리고 안정적인 물가들 들 수 있겠다. 수입이 있으면, 집값을 낼 수 있고, 물건을 구매 할 수 있게 되면, 이들을 위한 서비스와 물건을, 공급자의 입장에서는 제공하기 때문에 순환적 경제 활동은 이루어지게 된다.

또한 일반적으로, 높은 이자율은 경제활동의 원동력이 되는 사업투자와 주택 구매에 많은 제약을 가져 오지만, 오늘날 날의 이자율 상황은 그렇지 않다. 마지막으로, 금융시장이 붕괴되는 큰 요인 중의 하나가, 시장에 대한 신뢰의 상실 이다.

하지만 요즘의 소비자들과 투자자들은, 미디어에서 만들어 내는, 정치적 요인으로 인한 불황의 가능성 내지는 예측성에 대해서 크게 신뢰하지 않고 있는 것 같다.

결론적으로, 122개월 동안 계속되고 있는 미국 경제의 확장(Expansion)은 당분간 지속 될 듯한 생각이다. 🇺🇸



EQUAL HOUSING
LENDER

SBA Preferred Lender



Hope leads by example



Bank of Hope®

Bankers. Experts. Neighbors.

We know hope has the power to open new doors and keep our communities thriving. That's why Bank of Hope is a proud sponsor of **KACPA**.

Selecting a Business Entity



Jinsung Hahn, CPA

“어떤 Business Entity를 선택해야 할까?”

사업을 시작하는 모든 사람들이 생각하게 되는 주제이다. Business entity의 선택은 내는 세금에서부터 설립비용, 유지비용, 갖추어야 할 서류들, 법적인 책임의 범위, 그리고 추가 투자의 문제에 이르기까지 business 경영 전반에 걸쳐 지대한 영향을 끼치는 까닭에 본인의 상황과 미래의 목표를 염두에 두고 각 Entity의 특징을 정확히 이해하여 진행하여야 한다.

《Business Entity의 종류》

Sole proprietorship

당신이 지금 당장 Business 활동을 시작하면 자동으로 성립되는 business entity의 형태가 sole proprietorship이다.

설립이 용이하다는 것과 owner가 business에 대하여 확실한 control을 가진다는 것이 장점이다 (모두 다 내것 아니니까!).

반면에 business에서 발생하는 모든 재정적 책임에 대하여 owner가 모두 (개인적으로까지) 감당해야 하는 부담이 있다.

Partnership

2명 이상의 owner들이 business의 이윤이나 손실을 나누어 가지는 형태이다. Partnership 단계에서 세금을 내지 않고 business income이 각 partner들에게로 떨어지고 (pass-through) partner들이 개인 세금 보고서 세금을 내면 된다는 이점이 있지만 partnership tax return (Form 1065)을 보고해야 하고, partnership agreement를 작성해야 하며, general partnership의 경우 sole proprietorship과 마찬가지로 partner들이 회사의 재정적 책임과 부채를 감당해야 하는 단점이 있다.

General Partnership: Partner들이 같이 회사를 경영하고 회사의 부채와 변제 의무에도 함께 참여한다.

Limited Partnership: General partner와 limited partner가 동시에 존재하는 형태. General partner가 회사의 소유권을 가지고 회사의 이익과 손실에 모두 참여하는 것과 달리 limited partner는 투자자와 같은 입장으로 회사의 경영에 참여하지 않고 회사의 손실에도 general partner처럼 책임을 지지 않는다.

Limited Liability Partnership: Limited partnership과 흡사하지만 모든 partner들이 partnership의 부채에 대하여 제한적으로만 책임을 지며, 다른 partner가 한 일에 대하여 책임을 지지 않는다.

Corporation

법적인 면에서 corporation의 장점은 ownership과 경영진의 구분에 있다고 하겠다. 따라서 owner는 회사의 부채에 대하여 책임을 지지 않으며 개인 재산은 보호받을 수 있다. 또한 Corporation은 주식 발행을 통하여 계속적인 증자가 가능하며 owner들은 주식을 판매할 수도 양도할 수도 있으므로 개인과 상관없이 회사는 영속할 수 있다 (Perpetual life of corporation).

반면에 corporation은 설립비용이 들고, 유지비용이 들며 (sole ownership이나 partnership에 비하여 훨씬 많은 정보보고와 자료 유지의 의무가 있다), 세금면에서는 이중과세의 의무라고 하는 단점이 있다. 이러한 이중과세의 의무는 Subchapter S Election을 통하여 C-corporation의 부담에서 벗어날 수 있는데, 해당 요건-예컨대, 회사의 모든 주식 소유주가 시민권자이거나 영주권자이고 (Corporation이나 Partnership은 S-corporation의

주식 소유주가 될 수 없다), 주식 소유주의 숫자가 100명을 넘지 않으며, 오직 한 종류의 stock만이 존재해야 한다... , 등등-을 충족한 회사라면 이중 과세를 피하면서 corporation의 고유한 장점을 모두 누릴 수 있다.

Limited Liability Company (LLC)

1977년경부터 시작되었다고 하는 LLC는 소유주들을 개인적으로 회사의 부채로부터 구분시킨다는 것과 회사 level에서 연방소득세 없이 이중과세를 피한다는 면에서 S-corporation과 비슷하지만, 누구든지 (미국인, 외국인, partnership or corporation) 제약없이 LLC의 member가 될 수 있고, member의 숫자에도 제한이 없으며, 투자 내용에 상관없이 수입과 손실의 분배를 바꿀기때 적용할 수 있다는 점에서 대단히 획기적인 형태이다.

하지만 명확히 stock이 없으므로 외부 투자를 받는 상황에서 애매해지고 member들이 자영업세 15.3% 를 내야 하며, 주에 따라 LLC에 대한 처리가 일관되지 않았다는 단점이 있다 (California 주는 LLC Operating agreement를 만들어야 하고 LLC Fee와, 총수입에 따라 LLC Tax를 내야 하는 의무가 있다). 부동산 소유 및 임대처럼 자영업세에 해당되지 않으며 business 비용이 따로 잡혀 않은 경우라면 연방정부의 이중과세가 없고 개인재산도 보호받는다는 점에서 LLC를 활용하는것도 좋은 option이다.

<The Tax Cuts and Jobs Act>

2017년 12월 31일 이후부터 시작되어 2025년까지 적용되는 미 정부의 감세안(The Tax Cuts and Jobs Act, 이하 TCJA)은 미국 민들의 개인 세금 및 business 세금에 많은 변화를 주었고, 그 변화는 Business entity의 선택에도 많은 영향을 미치게 되었다.

주식회사 세율의 하향조정

2017년에 최고세율 35%, 최저세율 15%였던 C-corporation의 세율은 일괄 21%로 조정되었다. 개인세율이 주식회사세율보다 높고 또 회사의 수익을 business 상의 목표가 있어 그대로 당분간 회사에 그대로 둘 예정이라면 C-corporation을 설립하여 낮은



세율을 활용해보는 것도 한 방법일 것이다. 반대로 TCJA 이전에 15% 세율에 속하던 회사라면 조건에 부합된다는 전체 하에 S-corporation으로 이전하는 것도 생각해 볼 일이다.

IRC Section 199A

Sole Ownership과 Partnership, LLC, S-corp 등의 Pass-through entity는 순이익의 20% 에 대하여 세금 감면 혜택을 제공한다. 일례로, Small business owner로서 S-corporation을 설립하여 그 회사에서 owner들이 일을 하여 salary를 받아간다면 1) 이중 과세는 피하고, 2) 개인 재산은 회사의 재정적 책임으로부터 보호받고, 3) owner 들의 봉급은 회사의 비용으로 처리되면서, 4) 회사의 순이익의 20% 는 다시 세금 감면 혜택을 받게 되므로 (계산상의 variation은 있지만 미국 개국 이래 처음으로 employee 가 employer보다 세금을 더 많이 내게 되었다는 농담 아닌 농담이 나왔다.....), 당분간 S-corporation은 small business를 하시는 분들에게 최고의 entity로 각광받을 것으로 보인다.

이렇게 중요한 Business Entity의 선택은 언제 해야 할까? Business activity 시작 전에 선행되어야 할 일이다. 세상에 같은 사람이 없듯이 세상에 같은 business는 없다. 각자 스스로의 필요와 상황, 목표, business의 성질 등을 고려하여 최고의 선택으로 최대의 이익을 얻을 일이다. 부지런히 연구하며 전문가들과 진지한 의논을 통하여 나아간다면 A+의 선택이 되지 않을까? 🇺🇸

Tax Cuts and Jobs Act (the "TCJA"), P.L. 115-97 후기

- Tax Planning Following The Tax Cuts and Jobs Acts -



Stephan Lee CPA

The Tax Cuts and Jobs Act(the "TCJA"), P.L. 115-97의 지난 시즌은 각종 세율 변경을 포함한 공제 및 세제 혜택의 신설과 폐지 등, 이전에 없던 개혁의 2018 - 2019로 기억될 것이다. 대부분의 납세자들, 특히 중상층의 납세자들은 전년도와 동일하거나 비슷한 소득임에도 불구하고 기존 납세 금액보다 더 많은 세금을 납부해야 하는 다소 불만족스러운 결과를 맞이한 경우가 많다. 이는 인적 공제 실효율과 세율 구간 조정에 따른 혜택 감소와 Business 소득에 대한 변경된 세법 적용의 변화 결과라 볼 수 있을 것이다.

납세자들의 다양한 납세 업무와 해당 Business를 돕는 Practitioner로서 지난 2018 - 2019시즌 현장에서 느끼고 겪은 경험을 바탕으로, 다가올 시즌을 위한 보다 진보된 납세 계획과 전략을 마련하는데 도움이 되었으면 하는 마음으로 "TCJA"에 대한 속고와 그에 대한 내용을 간략하게 정리해 보고자 한다.

1. 공제 금액(Deductions): 세제 혜택의 최적화

"TCJA"는 기본 공제(Standard Deduction) 금액이 납세자의 Filing Status에 따라 \$12,200 (Single and MFS), \$18,350 (HOH), 그리고 \$24,400 (MFJ and Surviving Spouses) 등의 거의 배에 가까운 증액으로 항목 공제대신 기본 공제에 해당되는 납세자들에게 적지 않은 세제 혜택을 제공했다. 하지만, 인적 공제(Personal Exemption)의 소멸과 항목

공제(Itemized Deduction)에 있어서 SALT Limitation (\$10,000 제한) - 항목 공제시 제한 없이 공제가 가능했던 주세(State Income Tax)와 재산세(Property and Local Tax) 등의 공제 상한선을 \$10,000로 제한하는 내용 -은 항목 공제 납세자들에게 적지 않은 세제 혜택의 상실을 경험케 했다. 이에 개인 납세자들에 있어서 항목 공제 혜택의 최적화를 위하여, SALT Limitation의 적용을 받지 않는 항목들 중심으로, 예컨대 의료 공제 금액과 적정 가관에 대한 기부 금액(Charitable Contribution)의 증액을 통해 항목 공제 금액을 기본 공제 금액 이상으로 이끌어 낼 수 있는 전략이 필요하게 되었다.

2019-2020시즌부터 의료비 공제는 AGI의 10%를 초과하는 시점부터 가능하다. 즉 소득이 높은 경우 공제를 위한 의료비 지출이 더 많이 요구된다는 의미이다. 따라서 실제 병원비 지출을 통한 공제 보다는 HSA(Health Saving Account)를 통한 계획된 전략이 더 효과적일 수 있다. 2019년도 기준으로 개인의 경우 최대 \$3,500, 가족 플랜의 경우 최대 \$7,000까지 불입 및 공제 혜택이 가능하다.

또한 Charitable Contribution의 효과적인 공제 전략 가운데 하나로, 고소득이 예상되는 납세자들의 경우 당해 연도에 효과적으로 큰 기부 금액을 공제 받을 수 있는 전략으로 DAF(Donor Advise Fund)를 고려해 보는 것도 하나의 방법이 될 것이다. 참고로, 새해 들어 SALT Limitation

폐지를 위한 의회 움직임이 적극적으로 나타나고 있는 바, 연말 세법 개정안을 지켜볼 필요가 있다.

2. BUSINESS ENTITY의 선택: C - Corporation vs. Pass-Through Entities

“TCJA”의 큰 변화 가운데 하나는 법인세율의 조정이다. 최소 15%에서 39%에 걸쳐있던 법인 세율을 21%의 고정 세율로 조정함으로써 사업 소득이 많은 법인들이 당해 연도 많은 세제 절감의 직접적인 수혜를 받았다. 물론 소득이 낮은 법인의 경우 15%에서 21%로의 세율 상승의 부정적인 영향도 있었다. 이는 사업의 형태를 Pass - Through Entity로 하는 고소득 납세자보다 C - Corporation의 형태로 사업을 하는 고소득 납세자의 경우, 개인 소득세 신고 시 경우에 따라서 다소 이로운 세제 혜택을 누릴 수 있는 가능성을 길을 열어 놓았다.

조정된 법인세율 21%는 시안이 정해져 있지 않지만, Pass - Through Entity에 적용되는 Section 199A Deduction은 2025년의 시한을 끝으로 그 혜택이 사라질 예정이다. 따라서 Business Owner들에 있어서, C - Corporation의 고정 세율 21%와 개인 37%의 최고 세율 사이에서, Business Entity의 결정과 납세 방식의 선택, 그리고 납세자의 사업 특성, 소득의 종류 등, 계획과 전략 전반에 있어서 “TCJA”의 개혁적 요소에 대한 깊은 이해와 실질적인 적용이 납세 혜택의 극대화를 위해 절대적으로 필요하다.

3. SECTION 199 A DEDUCTION (Up to 20% of QBI): QBI Deduction의 극대화

“TCJA”의 또 하나의 큰 개혁이 있다면, 일정 자격 조건을 갖춘 사업 소득(The Qualified Business Income - QBI)에 대한 비율적 공제(Deduction up to 20% of QBI), 즉 Section 199 A Deduction일 것이다. 여기서 “일정 자격 요건”이라 함은, 소위 사업의 형태와 조건, 즉 Pass - Through Entity(Sole Proprietors with Schedule C, Partnership and Limited Liabilities Companies with Schedule K-1, S - Corporation with Schedule K-1)의 Business 형태와 소득의 개인 소득의 전환 방식을 의미한다.

Pass - Through Entity로부터 발생한 적정 소득(QBI)의 상한 20%까지의 금액을 개인 납세 신고시 공제 가능케한 Section 199 A Deduction은 많은 Business Owner들로



하여금 전략적 납세 플랜의 중요성에 대한 인식을 다시금 새롭게 하기에 충분한 세제 혜택의 내용으로 인식되었다. 하지만 그 적용 방식과 공제 금액 산출 절차의 복잡성은 일반 납세자를 심지어 적지 않은 Practitioner들에게 있어서 예측과 계획의 단계에 많은 혼란과 어려움을 가져다 주기에 충분한 ‘개혁성’을 가지고 있었던 것도 부인할 수 없는 사실이다.

2019년도, 공제 적용(QBI Deduction)을 위한 과세 소득(Taxable Income)의 하한선과 상한선은 각각 \$321,400 - \$421,400 (MFJ), \$160,725 - \$210,725 (MFS), 그리고 \$160,700 - \$210,700 (Single, HOH)이다. 따라서 Business Owner들의 개인 납세 시, 세제 혜택의 극대화를 위한 전략으로 과세 소득을 가능한 하한선에 가깝게 계획함으로써 공제 적용을 극대화 할 수 있을 것이다.

가장 기본적인 전략 가운데 하나로, 비용의 발생을 2019년 회계 연도 안에 극대화할 수 있는 방법을 이용하는 것인데, 그 예로 각종 사업 장비(Section 179) 및 관련 비용을 회계 연도 안에 최대한 앞당겨 발생(Accrual method)시킬 수 있도록 하는 것과, 사업 소득은 최대한 2020년 회계 연도로 이월(Deferral method)시키는 방법이다. 특히 특정 서비스업(Professional or Services 업종)을 통한 소득이

주된 사업일 경우 공제 적용 혜택을 상실하지 않기 위해서 과세 소득의 상한선을 넘지 않도록 사업 소득의 개인 소득 전환에 있어서 좀 더 세심한 계획과 전략이 필요할 것이다.

1. QBI Deduction vs. 임대 소득(Rental Income)

임대 소득 납세자들에게 있어서, Section 199 A Deduction의 적용을 위해, 미국 국세청(IRS)은 몇가지 제한된 기준(A Safe Harbor Rule In NOTICE 2019-07)을 제시하고 있다. 첫 번째, 임대 소득 관련 사업에 합당한 기록을 유지할 것, 두 번째, 임대 소득을 위한 사업에 연 250시간 이상 납세자의 적극적인 사업 활동이 요구되며, 마지막으로, 앞서 언급한 두 가지의 실질적인 사업 활동을 뒷받침할 수 있는 사업의 내용과 그 수행에 대한 합리적이면서도 구체적인 기록을 유지 보관해야 한다는 것이다.

또한 한 가지 추가적인 주의 사항으로, 임대 소득에 대한 Section 199 A Deduction의 극대화를 위해 납세자는 상업용 임대 소득과 주거용 임대 소득의 비지니스를 하나의 형태로 유지하면 안되며, 두 종류의 임대 사업의 형태와 내용은 반드시 독립된 형태여야 한다는 점이다.

이는 납세 기간의 만료 전에 그 형태와 구조를 완성함으로써 유효한 세제 혜택을 그 해에 받을 수 있다. 하지만, "Triple Net Lease" 계약에 따른 임대 소득은 Section 199 A Deduction을 적용을 할 수 없다는 점을 유념해야 할 것이다.

한편, IRS의 이러한 "제한된 규정" 적용이 어렵고, 그에 따른 Section 199 A Deduction의 혜택을 적용할 수 없다면, 대안으로 Section 162의 적용을 검토해 보아야 한다.

이는 임대 소득의 실질적인 내용과 상황 인식을 통한 세제 혜택의 적용으로, 임대 소득이 실질적인 비즈니스의 형태와 내용에 있어서 임대 소득이라는 목적과 모든 지출이 그 소득을 위한 목적으로 이루어져 있고, 납세자의 사업 활동이 자신의 임대 소득을 위하여 적극적이고 지속적이며, 규칙적이고 주요하다면 Section 199 A Deduction의 적용이 가능할 수 있기 때문이다.

따라서, 납세자의 소득에 있어 임대 소득이 주요한

소득원으로 포함되어 있다면, 적용 규정에 대한 적극적인 검토와 전략의 수정을 통해 QBI Deduction의 세제 혜택을 잃어버리는 일이 없도록 납세 준비를 하여야 할 것이다.

2. Qualified Plans vs. 은퇴 자금의 비용화

마지막으로 한 번 더 절세 전략과 계획에 대한 의구심이 든다면, 그것은 바로 Qualified Plans일 것이다. 왜냐하면, 세금 납부의 마지막 순간 혹은 기중 늘어나는 납세 부담으로부터 절세 방법에 대한 추가적인 전략이 필요하기 때문인데, 그것은 결정된 사업 소득에 대한 세금을 납부할 것인가? 아니면 사업 소득의 일부를 은퇴 자금을 위한 비용으로 만들 것인가? 에 대한 상황으로 볼 수도 있을 것이다.

물론 모든 Qualified Plans이 마지막 순간에 가능한 것은 아니지만, 적절한 플랜(401K with Profit Sharing and Safe Harbor Combo Plan, DB Plan, SEP or Simple IRA, Roth IRA, etc.)의 시기 선택과 적용 방법의 수립이 필요하며, 이는 계획된 절세 자금을 은퇴 자금의 적립 수단으로 활용함으로써, 그 적립금은 합법적인 사업의 비용화를 실현하게 된다.

결과적으로 납입해야 하는 세금의 일부가 Qualified Plans을 통해 개인 납세자에 있어서는 최종 개인 소득을 줄여주는 효과적인 공제 항목으로, 그리고 사업자에게 있어서는 사업 비용으로서 최종 사업 소득에 대한 납세 금액을 줄일 수 있는 또 다른 전략이 되는 것이다.

이제 많은 납세자들과 그들의 납세를 도와 주는 Practitioner들은 2018-2019 시즌의 경험을 거울삼아 2019-2020 시즌을 예측하고 계획해야 하는 연말이 다가왔다.

특히 Business Owner들은 각자의 Practitioner들과의 관계를 통해 보다 철저한 계획과 납세 전략을 위한 보다 많은 관심과 노력이 필요할 것이며, 아울러 자격을 갖춘 Financial Advisor들의 도움을 받아 Financial Plan의 적절한 시기와 계획을 통해 절세와 노후 계획의 두마리 토끼를 성공적으로 잡을 수 있는 시즌이 되기를 바란다. 🍀





Joohyun Jung & Christine Jung

CEO, JUST PANMACO, INC.

- Hanmi Bank customer since 1985
- Father-daughter management team
- Growing international denim enterprise since 1985

Across generations, beside every type of business,

**HANMI IS WITH YOU,
EVERY STEP OF THE WAY.**

 **Bank on Your Dreams**
Hanmi Bank

CALIFORNIA ASSEMBLY BILL 5 (AB 5) INDEPENDENT CONTRACTOR LAW



Kristina Sojung Kim, Esq.

California Assembly Bill 5 (AB5), popularly known as the “gig worker bill,” is a piece of legislation signed into law by Governor Gavin Newsom in September 2019. Scheduled to go into effect on January 1, 2020, it will require entities that hire independent contractors to reclassify them as employees, with a few exceptions.

The bill expands on a ruling made in a case that reached the California Supreme Court in 2018, *Dynamex Operations West, Inc. vs. Superior Court of Los Angeles*, which set forth a very demanding three-pronged test (also known as the “ABC test”) that hiring entities in California must meet, in order to classify workers as independent contractors instead of employees.

The KEY TAKEAWAYS from AB5 are:

- AB5 extends employee classification status to gig workers.
- Hiring entities must use the ABC test to prove workers are independent contractors (as opposed to employees).
- AB5 is designed to regulate companies that hire gig workers in large numbers, such as Uber, Lyft, and DoorDash.

AB5, as of January 1, 2020, broadens the applicability of *Dynamex's* ABC test beyond violations of the state's wage orders, narrows the types of work to which that test applies, and authorizes the city attorneys of big California cities, including Los Angeles and Orange, to sue hiring entities to enforce the new law. This is because, while the *Dynamex* ruling was limited to violations of duties imposed by the Industrial Welfare Commission's wage orders (such as the duty to pay overtime and provide meal and rest breaks), AB5 extends the ABC test to violations of the range of duties imposed by California State's Labor Code and to claims for unemployment benefits.

California Legislature regards the AB5 to be beneficial for California. It expects the measure ultimately to cause “potentially several million” California workers to be reclassified as employees and to bring revenue to government coffers in the form of previously avoided payment of payroll taxes and premiums for workers' compensation premiums, Social Security, unemployment, and disability insurance.

So, what does the three-pronged ABC test say, as distilled in AB5? It says that hiring entities are prohibited from classifying a worker as an independent contractor, unless the hiring entity can establish that:

- (A) The hiring entity does not control or direct the worker in performing the work in fact or under the terms of a contract;
- (B) The work performed is outside the “usual course” of the hiring entity's business; and
- (C) The worker is customarily engaged in an independently established trade, occupation, or business of the same nature as that involved in the work performed.

The ABC test will be challenging and difficult to meet for all hiring entities, but it is certainly notable that it will be especially challenging for the best-known players in the gig economy (think Uber, DoorDash) to satisfy parts B and C.

One of the significant aspects of AB5 is that it simultaneously narrowed the ABC test from *Dynamex's* ruling by excluding numerous types of work from its reach. The categorical exceptions

comprise most of the statute's text. Among the exceptions are licensed physicians, lawyers, engineers, accountants, and private investigators; certain marketing and human resources professionals; and licensed manicurists and barbers who can meet certain conditions, including setting their own rates.

AB5 also excludes any "bona fide business-to-business contracting relationship," that is, a relationship under which a sole proprietor, partnership, or other form of business provides services to another business. The contracting business to which services are provided must satisfy 12 criteria to avoid application of the ABC test, including showing that the business service provider provides services directly to the contracting business and not to customers of the



contracting business; the business service provider "actually contracts with other businesses to provide the same or similar services and maintains a clientele without restrictions from the hiring entity;" and the business service provider can set or negotiate its own rates, and set its own hours and location. This one raises a clarity-requiring question in the franchise business context, on which I comment further in the latter part of the article.

The independent contractor status of the types of work AB5 excludes from the ABC test will continue to be evaluated under a flexible 11-point "economic realities" test announced by the California Supreme Court in 1989 in *S. G. Borello & Sons, Inc. v. Department of Industrial Relations*. Under the test, the hiring entity's right to control how the work is done (part A of the ABC test) is the most important factor in determining employment status. Courts also ask whether the work is part of the regular business of the hiring entity (part B of the ABC test) and whether the worker is engaged in an occupation or business distinct from that of the hiring entity (a variation of part C of the ABC test). Other factors include whether the worker provides his own tools and whether the work requires special skills. The hiring entity need not satisfy every part of the Borello test to establish a bona fide independent contractor relationship.

As above-mentioned, one additionally significant question that arise from AB5 is one with respect to the franchisee-franchisor relationship. While the bill's sponsor, Assemblyperson Lorena Gonzalez, issued a "legislative intent" memo stating that AB5 "is not intended to replace, alter or change joint employer liability between two businesses," the actual language of AB5 is arguably less clear.

As a non-exhaustive example, AB5's "business-to-business contracting relationship" language, as applied to the franchise business context, appears to be subject to interpretation. This lack of clear language within AB5 (which does not carve out the franchise business relationships) is likely to be exploited by the California plaintiffs' bar. In addition, whether a California-based franchisee is actually an employee of the franchisor under the ABC test as codified in AB5 will undoubtedly become a hotly litigated issue.

In the meantime, given the impact AB5 clearly would have on large portions of the California economy, already there are constituents considering how to put a stop to it, including the potential use of a referendum and/or ballot initiative, either to prevent the law from going into effect or changing it entirely. Now that AB5 is has been signed by Gov. Newsom, opponents of the legislation may seek to qualify the measure for a referendum whereby voters would be given the opportunity to uphold or repeal the law (sometimes called the "people's veto"). (A ballot initiative, while similar, is the more traditional manner by which proposed laws are submitted by petition.

The key differences are that (1) a referendum seeks to vote on an enacted law, while the ballot initiative seeks to set forth a new law, and (2) with a referendum, unlike a ballot initiative, AB5 would be stayed – made unenforceable – until the referendum is decided.)

The California Legislature and the Governor have expanded a rule first announced by the California Supreme Court. As of the time I write this article, there are more questions than answers available concerning the interpretation and ultimate application of AB5. Also, although much of the public debate surrounding AB5 has centered around the "gig economy" (such as ridesharing companies), whether AB5 impacts more traditional business relationships, such as franchisee-franchisor businesses, remains up for debate.

The effect of the law will not be automatic, and its full impact will not be realized overnight. State courts will interpret how the law applies to specific cases, each new decision illuminating the law at work.

Stay tuned. 📺

미국에서의 지사 설립 형태와 지사 운영 시 주의하여야 할 사항들



Samuel K. Nam, CPA

한국에 본사를 둔 기업이 미국에 진출 시 처음으로 고려하여야 하는 사항은 어떤 형태의 지사를 설립하여야 할 것인가입니다. 지사를 설립 시 형태는 크게 미국 현지 법인(Subsidiary), 미국 지점(Branch), 연락 사무소(Liaison Office)의 세 가지로 나눌 수 있습니다. 초기에 미국 진출을 준비하는 목적으로 많은 기업들이 시장 불확실성, 단기적인 위험 부담 등의 문제로 연락 사무소에 대해서 많이 문의를 하고 있지만 미국 현지에서는 연락 사무소의 경우, 영업 활동을 포함하여 한국 본사와의 매출과 관련된 현지 활동을 할 수 없을 뿐 아니라 주재원 파견 비자 발급이 불가능하거나 연장 신청이 기각되는 경우가 있어 어려움이 있을 수 있습니다.

뿐만 아니라 연락 사무소로 진출 시에는 지역에 따라 회사 은행 계좌 개설, 해당 시정으로부터 비즈니스 라이선스 발급, 회사명으로 사무실 임대 등이 불가능할 수도 있기 때문에 특별한 경우를 제외하면 미국 현지 법인이나 미국 지점 두 가지 중 결정하는 것이 일반적입니다. 이러한 두 가지의 지사 설립 형태는 각각 장단점을 가지고 있어서 한국 본사의 미국 진출 목적, 성격, 사업 규모 등에 맞게 꼼꼼히 잘 검토하여 결정하고 운영하여야 할 것입니다.

미국 현지 법인 (Subsidiary) vs. 미국 지점 (Branch)

현지 법인이나 지점 중 결정하는 것은 미국 세법과 한국 세법을 모두 고려하여야 할 것입니다. 뿐만 아니라 일반적인 기업

측면에서도 많은 사항들을 고려하여야 하므로 가장 좋은 형태를 찾는다는 것은 간단하지는 않습니다. 따라서 각각의 지점의 형태에 따라 장단점을 파악하고 지사 운영 시 주의하여야 할 사항들에 대해서 설명을 드리겠습니다.

미국 현지 법인 (Subsidiary)

현지 법인은 한국의 본사와는 별개의 법인이므로 사업 운영상 또는 기타 소송으로 발생한 채무에 대해서는 한국 본사에게 책임이 전가되지 않으며 현지 법인 또한 출자 금액까지만 이익 분할 책임이 한정됩니다. 또한 별개의 법적 지위를 가진다는 점은 한국 본사에 지급하는 관리 비용 및 법인 간의 비용 발생에 있어서 미 국제청에 정당화하기에 유리합니다. 뿐만 아니라 독립 법인이므로 미국 내에서 투자자를 유치하거나 금융을 일으키기도 쉬울 수 있으며 모든 영업 활동이 지점 형태에 비해 자유롭습니다. 배당금 수익의 인식 시점을 조절하여 원천 징수의 시점을 조정하기에 자유로울 수 있는 점도 장점이 될 수 있습니다. 그리고 현지 법인의 주식을 처분할 경우에는 일반적으로 과세 대상에서 제외됩니다.

하지만 현지 법인은 법인을 유지하기 위한 법적인 서류 및 정부 관련 보고사항이 많고 까다롭습니다. 특히, 연방 소득세(21% - 2019년), 주정부 소득세(캘리포니아의 경우 8.84% - 2019년), 그리고 지역에 따라 지역 정부에 소득세 보고 및 납부의 의무가 있습니다. 또한 미국에서의 영업에서 생긴 이익금을 본사로 송금하게 되면 현지 법인은 배당금의 형태로 지급하여야 하며 한국 본사가 미국에 납부하여야 할 세금에 대해 원천 징수의 의무가 발생합니다.

마지막으로 현지 법인은 한국 본사와 거래가 있을 시에는 공정한 원가로 거래가 이루어졌는지를 입증하기 위해 이전 가격(Transfer Pricing)에 대한 서류 및 산출 방법을 잘 구비하여야 할 필요가 있습니다. 이는 미국 연방 국제청 입장에서 미국 내 현지 법인이 창출한 이익을 여러 가지 형태로 한국 본사로 과세 없이 보내는 것으로 인한 과세 소득이 감소되는 것을 막기 위해 이전 가격 세제를 규정해 놓았기 때문입니다.

이전 가격 세제란 현지 법인이 한국 본사와의 거래에서 정상적인 가격보다 높거나 낮은 가격을 적용해 과세 소득이 감소되는 경우 미 국제청이 그 거래에 대해 정상 가격을 기준으로 과세 소득 금액을 다시 계산하여 세금을 부과하는 제도입니다. 이전 가격의 정상 가격 산출 방법에는 비교가능 제 3자 가격, 재판매 가격, 원가 가산, 이익 분할, 거래



순이익을, 기타 합리적인 방법 등이 있지만, 어떤 방법을 사용하든 한국 본사와 미국 현지 법인과의 거래 시에는 독립 기업간의 거래에서 적용되었거나 적용될 것으로 보이는 정상 가격을 산출해 내는 것이 관건입니다.

미국 지점 (Branch)

지점의 경우 법인이 유지하기 위해 필요한 법적 요구 사항 및 세무 보고, 회계 감사 등의 보고 사항의 양이 현지 법인에 비해 적을 수 있습니다. 또한 독립 법인이 아닌 한국 본사의 지점이므로 새로운 법인 설립의 절차가 필요하지 않으며, 해당하는 주의 사업 허가를 신청하면 되므로 경우에 따라 더 편리할 수 있습니다.

본사의 미국 진출 시 초기에 발생할 수 있는 손실에 대해서도 지점인 경우에는 본사의 비용으로 간주되므로 한국 본사의 이익과 상계할 수 있다는 점이 장점이 될 수 있습니다.

하지만 현지 법인과는 달리 한국 본사의 미국 지점의 형태이므로 지점에서 사업 중 발생한 채무나 소송에 대해서 소유주인 한국 본사에까지 책임이 전가되어 법적 문제가 생길 수 있습니다. 따라서 세금 문제 발생 시에는 미국 국세청에서 한국 본사에까지 세무 감사를 나오는 경우도 발생할 수 있습니다. 한국 본사에서 미국 지점의 재산을 처분할 경우에는 미국 내의 소득으로 간주되므로 소득세 과세 대상이 됩니다.

마지막으로 미국에서 지점 운영 시에는 지점 이익세 (Branch Profits Tax)에 유의하여야 할 것 같습니다. 지점 이익세가 제정되기 이전에는 본사로 보내는 이익금에 대한 과세 제도가 미국 현지 법인과 미국 지점 사이에 큰 차이가 있었습니다. 현지 법인인 경우에는 이익금을 한국 본사로 보낼 시 본사의 배당 이익이 발생하게 되어 규정된 세율에

따라 원천 징수를 하여야 하며 미 국세청에 납부를 하여야 하게 되지만, 미국 지점을 설치하여 운영을 하는 경우에는 지점에서의 이익금을 한국 본사로 보낼 시 과세가 되지 않았었습니다. 따라서 현지 법인이 본사에 송금할 때 원천 징수하는 것과 마찬가지로 미국 지점에서의 이익금에 대해서 과세를 하기 위해서 지점 이익세가 1986년에 제정 되었습니다.

지점 이익세는 한국 본사로 송금 시 송금액에 대해서 원천 징수를 하여 납부하는 것이 아니라 송금액으로 간주되는 금액, 즉 배당 해당 금액(Dividend Equivalent Amount)을 계산하여 과세하는 제도입니다. 배당 해당 금액은 당해 연도의 지점의 사업 소득과 당해 연도의 순자본 금액 변화를 합산하여 계산이 됩니다. 즉, 자본금이 증가하는 한도 내에서는 배당이 일어나지 않은 것으로 간주되고 자본금이 감소하면 배당이 일어났다고 간주하는 것입니다. 예를 들면 미국 지점의 당해연도의 소득금액이 \$00이며, 연초의 자본금이 \$750,000, 연말의 자본금이 \$500,000인 경우에는 \$0 + (\$750,000 - \$500,000) = \$250,000으로 계산됩니다.

반대로 미국 지점의 당해 연도의 소득금액이 \$250,000이며, 연초의 자본금이 \$500,000, 연말의 자본금이 \$750,000인 경우에는 \$250,000 + (\$500,000 - \$750,000) = \$0 으로 계산 됩니다. 이렇게 계산된 배당 해당 금액에 30% 세율로 지점이익세를 과세받게 됩니다.

한국 본사의 미국 진출 시 위에서 설명 드린 것과 같이 지사 운영 시 주의하여야 할 두 가지 사항 (이전 가격 세제와 지점 이익세)뿐만 아니라 지사의 설립 형태, 그리고 기타 고려 사항 등을 전문가와 함께 잘 검토하고 결정하여 계획을 세우는 것이 필요할 것으로 보입니다. 🇰🇷



cbb-bank.com

Every business has a story,

Make your story successful.

Your Business Banking Pro CBB Bank

From Checking to SBA loan,
CBB financial experts will be
your business partners

cbb Bank
Commonwealth Business Bank

Tax Planning Tool related to Depreciation

**Cost Segregation applies to Leasehold Improvements/Renovation,
Acquired Property, New Construction, & New Acquisition**



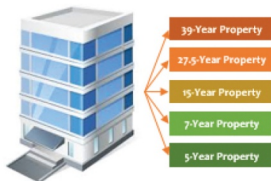
Phillip Son CPA

What is depreciation? It is a reasonable allowance for exhaustion, wear and tear, and obsolescence for property used in a trade or business or for production of income. The purpose is to recognize a portion of the cost as expense over the number of years expected to be used or specified recovery period.

What is Cost Segregation Study? It provides accelerated depreciation which will reduce taxable income and bring more cash to taxpayer. Book is governed by GAAP and useful asset lives while tax asset lives are prescribed by Internal Revenue Code. Tax accelerate depreciation deductions do not impact book bottom line but creates book to tax differences.

Cost Segregation Study is the systematic and comprehensive analysis of all costs associated with a construction or acquisition project. The objective is to maximize available depreciation benefits by segregating and documenting the cost of all short-life property identified as part of the capitalized cost of the project or purchase. Proper depreciation of fixed assets through Cost Segregation Analyses can significantly reduce federal income tax liabilities. Cost Segregation Study breaks down construction and acquisition costs and allocates them to specific categories such as tangible personal property, land improvements and real property.

Cost Segregation Study can save, on a net present value basis (NPV), more than \$210 for every \$1,000 of property reclassified



from long life to shorter life depreciation categories. For example, in the case of \$1M leasehold improvement in a restaurant, if Cost Segregation Study is performed, it will move 40% of the improvements to a shorter life, and with bonus depreciation, there will be more than \$400k first year depreciation compared to the \$25k standard depreciation. This means more than \$84,000 NPV as the result of the Cost Segregation Study.

Cost Segregation Study is also a tax planning strategy that savvy investors employ to accelerate depreciation deductions on their properties. For example, the 2018 Tax Cuts & Jobs Act (TCJA) provides 100% bonus depreciation in the first year for qualified assets (20 year or less). By accelerating certain depreciation, Cost Segregation Study reduces current tax liability while increasing the cash flow thereby allowing investors to seize opportunities for other investments.

TCJA - Recent Changes in Depreciation Related Rules

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

• In the year 2026, the lessor of the deferred gain less any increases in basis, or the fair market value of the investment less any increase in basis will be taxable.

• Tax advantages for holding more than 10 years – no capital gain taxes. The law will sunset on December 31, 2028.

Opportunity Zones: Incentives

• Investments made by qualified entities in the Opportunity Zones will receive three key federal tax incentives.

1. Temporary tax deferral for capital gains reinvested in an Opportunity

Fund till 2026 and 10-15% capital gain tax reduction depending on the holding period.

2. Set-up in basis for capital gains reinvested in an Opportunity Fund.

3. Permanent exclusion from taxable income of long-term capital gains after 10 years.

• \$6.5 trillion estimated unrealized capital gains.

• QOF must hold at least 90% of its assets in QOZ property. (computed by based on average amounts held as of 6/30 and 12/31 each year)

• QOF must be self-certified by taxpayer by submitting Form 8996.

• Prohibited QOZ Businesses IRC 144(c)(6)(B) – golf course, racetrack, hot tub. (sin business)

• Pass-through entity ("PTE") has 180 days from date of sale to roll over gain to QOF; to extent PTE does not elect gain deferral, gain must be passed through to PTE owners. For PTE owner, allocable share of eligible gain from PTE deemed to be realized on last day of PTE tax year. PTE owner can elect to defer by reinvesting all or a portion of gain from K-1 in QOF within 180 days of PTE's tax year end.

Substantial Improvement Requirement = 100% improvement on the IRC 1250 property

Example: Hotel Purchase for QOF in Opportunity Zone (OZ)

• A QOF purchased a hotel in an OZ for \$3M.

• \$1M is allocated to land and \$2M is allocated to building.

• Initially the fund plans to spend \$2M to renovate building.

• Cost Segregation study before renovation identifies \$500k for IRC1245 (personal) property and \$1.5M for IRC 1250 (real) property.

• Now, the substantial improvement requirement is lowered to \$1.5M from \$2M with \$500K of the accelerated bonus depreciation. 🌈

The objective of Cost Segregation Study is to maximize available depreciation benefits by segregating and documenting the cost of all short life property. It is an engineering answer to an accounting problem.

TCJA - Recent Changes in Depreciation Related Rules

Opportunity Zone (IRC 1400Z) – Tax incentives for qualified investors to re-invest unrealized capital gains into low-income communities. There are more than 8,700 Qualified Opportunity Zones in low-income census tracts in each state and territory that were created by Tax Cuts and Jobs Act (TCJA) to encourage long-term investments in low-wealth communities across the country.

• Any capital gain recognized after Jan 1, 2018 can be deferred if invested in an opportunity zone fund within 180 days of a sale.

• The gain will be deferred until the earliest of 12/31/2026 or the date the investment is sold.

• The deferral should be reported on form 8949 with a code of Z. The deferral should report directly below the gain that is being deferred.

• The gain eligible for deferral is not reduced by a capital loss from other transactions.

• There are 11 states that will not defer the tax of an OZ investment – AR, AZ, CA, MA, ME, MN, MS, NJ, NC, PA, and SC. All other states conform to the federal law on Opportunity Zones or do not tax capital gains.

How the Deferral Works

• The effect of the investment is that capital gains invested in an opportunity fund is deferred. The new investment will have a zero basis.

• After 5 years, the basis will be increased by 10% of the original investment.

• After 7 years, the basis will be increased by another 5% of the investment, for a total of 15%.

공유경제 (Sharing Economy) 참여자들의 세금 보고



Peter M. Sohn CPA

2008년 미국 금융 위기로 인한 경제난과 취업난 속에 시작된 합리적 소비 문화는 소비자가 상품이나 서비스를 소유하지 않고 공유하는 소비 패턴을 만들어 냈습니다. 이러한 공유경제 확산에는 2008년 설립된 숙박 공유 기업인 에어비앤비(Airbnb)와 차량 공유 기업인 우버(Uber)의 역할이 매우 큼니다.

2019년 현재 미국 내 공유 서비스 사용자는 약 7,370만명으로 추정되며, 자동차 공유 시장의 규모는 약 13억 달러로 발표되고 있습니다.

최근에는 공유 경제에 주업 또는 부업으로 참여하시는 한인분들도 많아지고 있습니다. 하지만 많은 분들이 공유경제에서의 소득을 어떻게 세금 보고를 해야 하는지 모르셔서 세금 보고를 하지 않으셨다가 세무 당국으로부터 세금 미보고에 대한 서한을 받는 경우가 종종 발생하고 있습니다.

2019년을 기준으로 우버, 리프트, 도어대쉬 등 운전을 통한 수익을 세금 보고하는 방법은 일반 자영업자와 같이 Schedule C 양식을 통해서 보고하게 됩니다. 연중 수익이 \$600 이상이었으면 회사에서 제공하는 1099-Misc 양식을 받아 세금 보고에 사용하게 되고, 양식을 받지 않았더라도 본인 계좌의 대히트보드 기록을 바탕으로 수익을 보고하여야 합니다. 운전을 통한 수익을 보고할 때 공제할 수 있는 대표적인

비용으로는 우버나 리프트 등에서 납부한 수수료(Service fee)와 자동차 관련 비용 등이 있습니다. 자동차 관련 비용을 공제하는 방법으로는 실제 운행한 마일리지에 의해 공제를 신청하는 방법으로는 실제 운행한 마일리지에 의해 공제를 신청하는 방법(Standard mileage)과 실제 사용한 금액을 근거로 공제를 신청하는 실제 비용 방식(Actual expense)이 있으니 본인에게 적합한 방식으로 공제를 신청하시면 됩니다. 이 외에 휴대폰 사용료 중 비즈니스를 위해 사용한 부분과 운행을 위해 사용한 소모품 구매 비용 등도 공제를 하실 수 있습니다.

2020년 1월 1일부터 캘리포니아에서 시행될 AB5 법안에는 우버나 리프트 등에서 일하는 독립 계약 업자(Independent contractor)를 직원(Employee)으로 간주해야 하는 조항이 포함되어 있습니다. 하지만 우버는 여전히 자사 운전자들이 직원이 아니라는 입장으로 소송전을 예고하고 있기 때문에 최종 결론이 나서 우버 등의 회사가 입장을 바꿀 때까지는 현재의 방식으로 세금 보고를 하셔야 합니다.

에어비앤비를 통한 임대 수익(Rental income)의 세금 보고는 Schedule E 양식을 통해서 하게 되는데 이 때 공제할 수 있는 비용으로는 모기지 이자, 재산세, 보험료, 유틸리티 비용 등이 있습니다. 이러한 비용들은 총비용을 개인적으로 사용한 부분과 임대를 위해서 사용한 부분을 나누어서 임대를 위해 사용한 부분만 공제 신청할 수 있습니다.

예를 들어 집의 1/3면적으로 임대하고, 나머지 2/3면적은 개인적인 용도로 사용하였다면 총비용 중 1/3에 해당하는 금액을 공제 신청하는 것입니다.

비용 공제 신청 시 임대 기간도 고려해야 하는데, 일 년 중 3개월을 임대하였다면 총비용 중 3개월에 해당하는 부분만을 공제 신청할 수 있습니다. 만약 본인이 임대한 공간을 다시 임대하는 경우에는 본인이 납부하는 임대료 중 일부를 재임대(Sub lease)와 관련한 비용으로 공제 신청할 수 있습니다.

한인들이 많이 거주하는 엘에이(LA)의 경우 에어비앤비 등을 통한 단기 임대 활동을 하기 위한 허가(Home sharing permit)를 받도록 하고 있습니다.

에어비앤비는 14%의 Transient occupancy tax를 단기 임대인들에게 납부받아서 엘에이에 대납하게 됩니다.



미국세정(IRS)은 공유 경제 참여자들을 위한 공유 경제 세금 보고 관련 웹페이지 (www.irs.gov/businesses/small-businesses-self-employed/sharing-economy-tax-center)를 운영하고 있으니 참고하시기 바랍니다. 🇺🇸

e-consultants Inc.
Technology Consultants for Tax & Accounting Professionals

Knowledge You Can Trust

THOMSON REUTERS

**UltraTax는
선택이 아니라 필수입니다**

UltraTax is The Highest Rated Professional Tax Software 2009-2015
(according to the tax software survey conducted by the Journal of Accountancy and Tax Advisors)

e-consultants Inc.
333 Sylvan Ave., Suite 210
Englewood Cliffs, NJ 07632

Tel. 201-568-2928
Fax. 201-399-2850

Mitchell Kang (미첼 강)
Direct : 201-232-0394

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

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

Multi-Monitor Flexibility

Easy Data Sharing

Dynamic Diagnostics

Seamless Integration

Efficient Asset Entry

Smooth Transition

현금 흐름(Cash Flow)의 중요성



손승관 공인회계사

최근 들어 비즈니스가 어렵다는 말이 심심치 않게 들리고 있다. 문제는 새해에는 여러가지 요인으로 인해 작년보다 경제 상황이 더 나빠질 것으로 예상되고 있다는 점이다.

이러한 상황 하에서 다양한 비즈니스 생존 전략 마련이 비즈니스 오너들에게 한층 더 요구되고 있다. 대부분의 스몰 비즈니스 오너들은 가장 중요한 사업 성공 요소로 매출 또는 이익의 증대를 꼽는다. 하지만 사업을 하다보면 일시적인 매출 참체, 적자 운영 등의 어려움은 종종 일어나는 일이고 또 이는 대부분 어렵지 않게 헤쳐 나갈 수 있다. 그러나 현재와 같은 불확실한 경제 환경 하에서 현금 흐름이 잘못되면 사업의 생존 자체가 위협받기 때문에 현금 흐름의 중요성은 더욱 높아지고 있다.

얼마 전 연방 중소기업청(SBA)이 매년 스몰 비즈니스의 주요 폐업 사유는 현금 흐름 관리의 실패라고 밝힌 바 있고 미국 공인 회계사 협회(AICPA)가 500명의 스몰 비즈니스 오너들을 대상으로 조사한 결과 응답자의 83%가 그들의 주요 관심 사항이 적절한 현금 흐름 관리라고 응답한데서 보듯이 스몰 비즈니스 오너들에게 현금 흐름 관리의 가장 중요한 책임으로 자리매김하고 있다.

현금 흐름의 관리를 통해 현금이 원활하게 돌게 되면 안정적인 사업 운영, 매출금 의존 축소, 투자 확대를 통한 이익 증대는 물론 성장의 폭을 확대시킬 수 있는 장점이 있게 된다. 하지만 현금 흐름의 관리는 단순한 실수로도 치명적인 결과를 초래할

수 있기 때문에 현금 흐름을 최적으로 관리해 나가기 위한 방법을 다양하게 강구해야 한다.

현금 흐름을 개선하기 위해 첫 번째로 해야 할 일은 대차 대조표(Balance Sheet)를 면밀히 분석해서 현금이 어디에 묶여 있는지를 확인하는 것이다. 이를 통해 많은 현금을 잠기게 하는 과도한 고정 자산, 재고 자산 과대로 인한 유지 비용, 미회수 외상 매출금 규모 등을 파악해야 한다.

두 번째로는 현금 흐름표(Cash-flow Statement)를 통해 현금이 어떤 곳에서 들어오고 나가는지를 확인해야 하는데 이렇게 함으로써 현금 수입보다 현금 지출이 많은 경우 그 원인을 알 수 있고 이를 개선하기 위해서는 어떤 대책이 필요한 지에 대한 해답을 얻을 수 있게 된다.

다음으로는 외상 매출금(Accounts Receivable)은 최대한 빨리 회수하고, 외상 매입금(Accounts Payable)은 지급을 최대한으로 늦추는 방향으로 현금 흐름을 관리하여야 한다.

대금 회수를 빨리하기 위해서는 가능하다면 고객들에게 제공하는 대금 결제 시한을 현재보다 단축시키고, 장기 연체 고객이 발생하지 않도록 현재 시행중인 대금 회수 정책을 엄격히 시행하는 것이 필요하다. 구체적으로는 시기별 외상 매출금 명세표(Aging Schedule)를 마련해서 연체 금액과 연체 기간을 확인하는 한편 현재 어떤 고객이 대금을 연체하고 있으며 어떤 고객이 장기 연체 고객인지 등을 파악해서 이에 걸맞는 대처 방안을 마련해야 한다.



현금 흐름이 개선되면 사업체는 물론 비즈니스 오너 개인의 스트레스가 줄어들고 이를 통해 보다 나은 사업 환경과 삶의 질을 확보할 수 있다는 점에서 이제부터라도 다각적인 방법을 통해 현금 흐름 관리에 적극적으로 나서야 하겠다.

또 다른 방법으로는 조기에 대금을 결제하는 고객들에게 할인 혜택을 제공하는 한편 외부적으로는 거래 은행이 제공하는 다양한 자금 관리 서비스를 최대한 활용해서 외상 매출금이 빠른 시일 내에 현금화될 수 있도록 해야 한다.

이와는 반대로 대금을 지급하는 입장에 있다면 납품 대금이 결제 기한 당일에 맞춰 지급되도록 함으로써 납품업체가 제공하는 결제 조건의 혜택을 최대한 누리는 것이 필요한데 이를 위해서는 사업체 내에 대금 청구 및 회수 관리, 미지급금 관리, 비용 검토 및 승인 등 확고한 내부 기준과 처리 절차를 마련하고 있어야 하며 주(week) 단위로 세부 현금 흐름 예상표를 작성하고 업데이트해 나가야 한다.

또한 재고 관리를 철저히 해서 회전율이 낮은 상품은 대규모 할인을 통해서라도 창고나 매장에서 없애고 가능하다면 적시(Just-in-time) 재고 관리 시스템을 구축해서 재고 관련 비용을 줄여 나가는 것이 중요하다. 아울러 사무용품비, 통신회비, 데이터 사용료 등 일상적인 경비 지출 내역을 면밀히 분석해서 불필요한 간접비 지출을 최대한 줄이는 것도

필요하다.

금융 위기를 거치면서 이제는 현금이 왕(Cash is King)을 넘어 황제(Emperor)라고 표현할 정도로 현금 확보 및 현금 관리에 온 힘을 다하고 있는 비즈니스 오너들이 적지 않다.

특히 대기업과는 달리 현금의 조달 수단이 다양화되어 있지 않은 스톱 비즈니스 오너들에게 사업체 생존을 위한 이러한 현금 흐름 관리의 중요성은 불경기가 예상되는 요즈음에 더욱 강조되고 있다.

결론적으로 현금 흐름이 개선되면 사업체는 물론 비즈니스 오너 개인의 스트레스가 줄어들고 이를 통해 보다 나은 사업 환경과 삶의 질을 확보할 수 있다는 점에서 이제부터라도 다각적인 방법을 통해 현금 흐름 관리에 적극적으로 나서야 하겠다. ■

높은 증여 & 유산 상속세 면제액을 잘 활용하는 방법



박유진 변호사

트럼프 대통령이 임시적으로 유산 상속세 면제액과 증여세 면제액을 개인당 1140만 달러까지 올려놓은 상태이다. 시기적으로는 2025년도 말까지 그런 면제액을 쓸 수 있는데, 2020년도에 대통령 선거의 결과에 따라 2025년도 말보다 더 일찍 상속세 면제액과 증여세 면제액이 예전 2018년도 이전 기준 혹은 상향된 금액 정도로 지금보다 절반 정도 낮춰질 수도 있다.

한국과 달리 미국에서 상속세와 증여세 이슈는 정치 사안으로 정당이 바뀔 때마다 널뛰기를 하는 형국이다. 따라서 어떤 정당이 정권이 잡고 있을 때 사망하는냐에 따라, 자녀 혹은 상속자가 내어야 할 상속세 세금이 완전히 달라지게 된다.

예를 들어, 한시적으로 상속세 면제액이 폐지된 2010년도의 경우 아무리 부자가 사망했더라도 상속세를 하나도 내지 않고 자녀들이 상속받은 반면, 그 다음 해엔 500만 달러로 면제액이 책정이 되면서 2011년도에 사망한 이들 중 500만불 이상 재산을 지닌 고인의 자산을 상속받은 상속자는 많은 상속세를 물어야 했다.

따라서 한시적으로 증가된 증여세/상속세 면제액을 활용코자 찾아오는 고객들이 늘고 있다. 가장 간단한 활용 방법은 살아생전 자녀에게 액면가로 증여하는 것이다. 즉,



300만달러 부동산이 있다면 부동산을 감정하고, 등기를 자녀의 이름으로 넘겨주고 증여세 세금 보고를 하는 것인데 개인당 1140만 달러를 증여할 수 있으므로, 증여세 면제액 미만일 시는 증여세 보고만 할 뿐 증여세는 내지 않아도 된다. 하나, 이미 증여세 세금 보고를 함으로써 사후 쓸 수 있는 상속세 면제액이 그 금액만큼 감면된다.

예를 들어, 300만 달러를 증여했다면 사후 쓸 수 있는 상속세 면제액이 1140만 달러에서 300만 달러를 뺀 840만 달러가 되는 것이다. 이는 증여세와 상속세가 통합 세액이기 때문에 그런 것인데 즉 살아 있을 땐 증여를 1140만 달러를 하나 사망을 하면서 상속을 하나 결국 세금 걱정없이 남길 수 있는 금액을 2019년도 현재 1140만불로 고정해놓은 것이다.

또 다른 이유는 혹은 증여세/ 상속세 면제액이 다시 상대적 으로 작은 금액으로 돌아갔을 시 혹은, 미리 많이 증여했다면 상속세 면제액이 하나도 남지 않거나 너무 적은 금액만 남을 수 있다. 예를 들어 올해 600만 달러를 증여했는데, 2026년도 이후 혹은 상속세 면제액이 600만 달러로 떨어지게 되면, 쓸 수 있는 상속세 면제액이 아무것도 안 남게 되므로 증여한 후에도 남아있는 재산이 있었다면 많은 상속세를 물어야할 수 있다. 만약 700만불을 증여했는데, 600만 달러로 면제액이 떨어진다면 다행히 초과된 금액에 대해서는 벌금이 없다.



이런 점만 생각한다면 증여세 면제액이 높을 시 많이 증여를 하는 편이 나을 듯 하나, 증여가 가져올 수 있는 다른 이슈도 충분히 숙고하고 일을 진행해야 한다. 따라서 증여는 하되 자녀가 증여한 재산에 대해서 “재산권”행사를 하는 기간을 늦출 수 있는 방법으로 증여 트러스트가 있다. 쓰일 수 있는 여러 트러스트 중에서도 많이 알려진 것은 Intentionally Defective Grantor Trust (줄여서 IDGT 혹은 줄인 이름 그대로 발음해서 “이짓”이라고도 한다) 원리는 부모가 살아생전 IDGT에 재산을 증여하고, 부모가 사망 후에 IDGT에 들어간 재산을 부모가 정한 상속자가 받아가게끔 하는 것이다. 상속세를 걱정하는 이들이 많이 쓰는데, 이는 부모가 살아생전 증여했기에 IDGT에 들어간 재산은 부모 사후 상속세 과세 대상에서 빠지게 된다. 하나 부모가 IDGT으로 증여 시 증여세 보고를 하면서, 부모가 평생 쓸 수 있는 증여세 면제액을 쓰게 됨으로 IDGT으로 증여한 재산만큼 (즉 증여세 보고한 금액만큼) 나중에 부모 사후 자녀가 쓸 수 있는 상속세 면제액은 줄어들게 된다.

이 때 많은 손님들의 질문이 그럼 왜 Intentionally Defective (즉 왜 의도적으로 결함)이 있다라는 단어를 써서 트러스트 명칭을 부르는 것이다. 이는 부모가 살아생전 소득세법 상에서는 아직 부모의 재산인 것처럼 처리를 하기 때문이다. 소득세를 부모가 넘으로 자녀에게 소득세에 대한 부담을 덜어주게 되나 증여해주고도 부모가 계속 소득세를 내야하는 “결함”이 있다라는 의미이다. 하나 실제로

결함보다는 부모에게는 오히려 이득이 되는 “결함”일 수 있다. 결국 부모가 살아생전 소득세에 대한 처리를 대신 해줄 수 있다는 점에서 액면가 증여와 확연히 차이가 나는 증여의 방법이다.

또한 자녀가 재산의 주인이 되는 것은 부모 사후이기에 부모 살아생전 자녀가 이혼을 하거나 채권자가 생길지라도 자산이 이혼소속 혹은 채권자 소송에 휘말릴 가능성이 더 적다. 또 액면가 증여나 증여 트러스트의 차이점은 증여의 대상이 자녀가 되느냐 아니면 트러스트가 되느냐는 것이다.

또 다른 방법으로는 증여 트러스트로 증여하되, 다 증여하지 않고 종잣돈만 증여한 뒤, 증여 트러스트로 재산을 판매할 수 있다. 즉, 예를 들어 1000만 달러의 부동산이 있을 시 증여 트러스트에 10% 정도인 100만 달러를 증여하고 (그러면 증여트러스트는 100만불의 자산가치를 가지게 되며) 그 해당 증여 트러스트에 재산을 판매하는 형식으로 몇 년에 걸쳐 판매 대금을 받아오는 형식이다.

예를 들어 100만 달러를 증여한 트러스트가 1000만불의 부동산을 사가게 한 뒤 여러 해에 걸쳐 원금을 상환받는다면, 결국 트러스트로 증여한 재산은 100만 달러만 된다. 원리를 설명하면 많은 손님들이 가우뚱해하는데, 결국 차명 계좌의 회사가 내 재산을 사가는 것처럼 보이는 거라고 설명을 하면 이해가 더 쉬울 수 있다. 🇰🇷



HAN PARK
LAW GROUP, Inc.

유산상속법 상속재판전문 박유진 변호사

“현명한 재산 지키미

- 박유진 변호사”

E-Mail: info@hanparklaw.com

저희 로펌은 유산상속법에 관한 전반적인 법률서비스를 제공하고 있습니다.

유산상속 계획 & 상속재판(Probate)

유언장/위임장 작성 (Will & Power of Attorney)
리빙트러스트(신탁)설립 (Revocable Living Trust & Irrevocable Living Trust)
자선신탁 설립 (Charitable Trust)
장애인 특별신탁 (Special Needs Trust)
생명보험 신탁 (Irrevocable Life Insurance Trust)
사단법인 설립 (Private Foundation) 등등
상속절차진행 (Probate Administration)
상속분쟁 (Probate Litigation)
보호자 혹은 후견인 설정 (Guardianship & Conservatorship)

회사법

회사 상속 계획 (Business Succession Planning)
법인 (Corporation), 유한법인 (LLC)
동업회사 (Partnership), 지/상사 설립
비영리단체 설립 (Non-Profit Organization)
상표등록

오렌지카운티 분들에게 희소식을 알려드립니다.
부에나파크 사무실 오픈!

HAN PARK
LAW GROUP, Inc.

LA 3550 Wilshire Blvd, Suite 1100
Los Angeles, CA 90010
Tel: 213.380.9010

OC 6281 Beach Blvd, #312
Buena Park, CA 90621
Tel: 714.523.9010

Our clients often ask us if there are any excellent tax saving strategies that they can implement in their daily lives. As tax professionals, we can explain many tax rules and refer to specific cases so that clients may obtain some benefits from our suggestions. I would like to give an example of such a case of how our clients are able to use our suggestions to save on taxes and avoid any undesirable situations.

I recently had a client come to me with a situation in that her aging parents were living in a home that had appreciated in value. Her parents had already paid off the house, causing them to not get the benefits of mortgage interest deductions. The following suggestion is still applicable for clients if their aging parents still take advantage of the deductions for mortgage interest, but they are most likely in a lower tax bracket, causing the deductions to not have much of an impact on their tax savings.

In these cases, most parents opt to take the standard deduction rather than the itemized deduction for tax purposes. The beauty of standard deduction is that there is an additional \$1,300 deduction for each parent aged 65 or older, a perk that most parents in this situation can take advantage of.

This is the advice that I gave my client: buy the parents' home at the market price and then lease it back to them at the market rate. Doing so allows the parents to tap into their home equity without moving out, and my client is able to reap the sweet tax benefits of rental-home ownership. The parents can even avoid a capital gains tax regardless of the appreciated value, as long as the gain on the sale of the home is less than \$500,000. My client obtains a higher basis of the property than that of the parents and consequently gets a higher depreciation. It works similarly to a step-up basis of the property inherited upon their death without paying any estate and income taxes.

By following this piece of advice and completing a simple transaction, the aging parents could gain

Tax Saving Strategies: Aging Parents with Home Ownership



Justin C. Oh, CPA

immediate access to their home equity and stay in the home, while the client can take on some additional tax deductions. The following is a summary of various benefits the client can take advantage of:

No taxes on the sale of the property. Even if the home is appreciated and sold at a gain, it is likely that no tax will have to be paid. The sale of home exemption is up to \$250,000 of gain if the resident is single or \$500,000 if married. This exclusion on gain is the net of the sales price minus the basis, which is the purchase price plus any improvements over the years.

Access to cash. A sale and leaseback puts instant cash in the parents' pockets without considering a reverse mortgage. By cashing out the equity, the parents can take those funds and create a steady stream of cash flow with a marketable security or other investments rather than having it sit at home and not generate any interest or dividends.

Avoiding a reverse mortgage. Oftentimes, a reverse mortgage doesn't allow for a death benefit. As a result, upon the parents' passing, the bank will then claim ownership of the property. By selling the home and



leasing it back, the home is still owned by family members, preventing the bank from seizing it.

Possible Medicaid benefit. The parents may need long-term care or move into a hospice or other care facility. When this day comes, the family will want to consider applying for Medicaid. The home is typically exempt and not considered during the application phase, but a state recovery fund may attempt to use the equity to collect debts and liabilities of the deceased. Changing the ownership could be a wise move in the long run to prevent this from happening, preserving the family's wealth. However, be wary of 'look back rules' and strategize properly for Medicaid.

Charge a reduced rent to the parents. The client can now rent the property back to the parents and claim a rental property on Schedule E of his or her tax return. The courts declared that landlords can reduce their fair-market rent by twenty percent when renting to relatives because tenants are more considerate of the property and landlord if they are related, saving the landlord maintenance and management costs (L.A. Bindseil, TC Memo 1983-411). However, setting the rent fee too low may cause the

IRS to claim that the rental property is for personal use and only allow him or her to take a mortgage interest deduction as a second home. Gift Rent to Parents.

If the parents can't afford the rent the client sets, he or she can 'claim' fair market value rent and classify the difference of what they aren't able to pay as a gift to the parents. In 2019 the gift exclusion amount, the amount not subject to gift tax reporting, is \$15,000. If the client is married and both parents are still alive, this could result in up to \$60,000 in gifted rent for one year.

Taking the Tax Deduction. By renting the home to the parents, the client can now take all of the common tax deductions and tax breaks associated with a rental property. This includes taking write-offs for interest, property taxes, and operating expenses such as utilities, maintenance, insurance, repairs, and supplies.

Eventually, the parents will be unable to reside in the property. When that day comes, if he or she decides to move in and make it their principal residence for at least two years, the client can sell the property and be exempt of up to \$250,000 or \$500,000 of capital gains, depending on the client's marital status. 🏠

국적 포기세 (Expatriation Tax)



Soh Yun Kang Park, CPA

국적 포기세는 미국 시민권자나 영주권자가 시민권이나 영주권을 포기할 때, 국적 포기자가 보유하고 있는 전 세계의 재산을 국적 포기 시점에 모두 처분했다고 가정하여 발생한 처분 예상 이익에 대해 부과하는 세금이다.

버락 오바마 전 대통령은 재임 시절 역외 탈세 근절을 위한 법안인 FATCA(해외 금융 자산 신고)를 통과시켰고, 미국 납세자 소유 해외 금융 자산을 반드시 신고해야만 하는 조항이 발효되어, 기존의 FBAR(해외 금융 계좌 신고) 의무에 추가된 법으로 인해 해외 계좌를 소유하면서 미국 국적을 가진 사람들은 해외 은행 계좌에 대한 신고 의무가 더 강화됐다.

이와 더불어 관련된 금융 자산 관련 소득에 대해 IRS의 레이더를 피할 수 없는 가운데 한국 혹은 해외에서 세금을 납부했다더라도 미국에서 추가 세금을 내는 경우가 발생하였고 미국에 거주하지 않으면서 소득세를 추가로 납부하는 것을 피하기 위해 국적을 포기하는 상황이 증가하고 있다.

2019년도 1분기 기준으로 1,018명이 미국 시민권이나 영주권을 포기했으며, 해외 거주하는 시민권자 중 20% 이상이 국적 포기를 심각하게 고려 중이라고 조사된 바 있다.

국적 포기를 하는 모든 사람이 국적 포기세를 내야 하는 것은 아니다. 만약 미국 시민권자나 지난 15년 중 8년을 미국에서 거주한 영주권자가 자신의 시민권이나 영주권을 포기할 때 포기 날짜를 기준으로 다음의 조건을 충족하는지 살펴봐야 한다. 국적 포기일 이전 5년 간의 평균 소득세 납부액이 \$168,000(2019)를 초과하는 납세자, 국적 포기일 시점에 자산에서 부채를 차감한 순자산 가치가 200만달러 이상인 자선가, 국적 포기일 이전 5년 동안 연방 정부의 모든 세금을 성실히 납부했음을 증명하지 못하는 납세자라면 국적 포기세가 부과될 수 있다.

이에 예외 조항으로 우발적 미국 국적자(Accidental American)의 경우에는 국적 포기세 신고 의무가 없을 수 있는데, 미국에서 태어난 이유로 국적을 가지고 있고, 다른 나라에 이중 국적을 가지고 있으며 지난 10년 간 미국 세법상 거주자로 구분하기 위한 substantial presence test를 충족하지 못한 경우이다. 국적 포기를 위해 Form 8854를 FILE하여 CERTIFICATION을 받고 Form 1040(final)을 국세청에 신고해야 한다.

처분 예상 자본 이익이 면제 금액인 \$725,000(2019) 이상일 경우, 국적 포기세가 부과된다. 또한 은퇴 연금 등을 소유하고 있는 경우, 국적 포기 시 모두 배당을 받은 것으로 간주하여 일반 수입 소득세율로 소득세를 적용받을 수

있다. 이때 빗가 평가서를 받아야 하며 은퇴 연령 이전에 배당받은 early distribution으로 인한 penalty는 면제된다.

2019년 9월 6일 IRS에서 새로이 발표한 국적 포기세 면제 대상은 2010년 3월 18일 이후 시민권을 포기하는 경우로 지난 5년간 국세청에 세금 보고 의무를 다할 것에 동의하고, 만약 penalty 등이 부과 되었더라도 의도하지 않은 경우여야 한다.

요구되는 세금 보고 의무는 국적 포기를 하는 당해 연도까지 포함하여 6년 동안 소득세 신고, 증여세 신고, 해외 금융 계좌 신고(FBAR) 및 해외 금융 자산 신고(FATCA) 등의 신고 여부를 확인한다. 추가로 이 면제 대상에 포함되려면 미국 시민권자나 영주권자로서 미국에서 세금 신고를 한 적이 없고, 순자산 가치가 2백만불 미만이며, 지난 6년간 세금을 계산했을 때



\$25,000 미만(각종 세금 공제 및 세액 공제, 해외 소득세 공제 등을 제한 후)이며 지난 6년 간의 세금 보고를 보고하는 데에 동의하는 경우이다. 이 때 지난 보고 의무를 다하지 않은 것이 의도적인 것이 아니어야 한다. 🇺🇸



Personal Attention with International Resources

Steven Y.C. Kang, CPA (강영찬)

Mike Song, CPA (송두용)

Jay S. Kim, CPA (김장식)



A Companion Alliance to CPANet International

www.ksgalp.com | steve@ksgalp.com | msong@ksgalp.com | jskim@ksgalp.com

17918 Pioneer Blvd. #200 Artesia, CA 90701 (562) 865-2727

비영리단체 (Not for Profit Organization)의 설립 및 운영에 관한 조언



Sang Yong Chang, CPA

비영리단체와 영리단체와의 큰 차이점은 비영리단체는 영리를 추구하지 않기 때문에 비영리단체의 수입금에 대하여 면세를 받을 수 있는 법적장치가 있습니다. 이러한 법적혜택을 받기 위하여 비영리단체는 영리단체와는 다른 엄격한 규범이 요구되고 있습니다. 대표적인 비영리단체는 종교기관입니다. 즉 우리가 많이 접할 수 있는 교회, 사찰등이 그 예입니다. 이러한 종교기관은 미국 헌법에 보장된 종교의 자유로 인하여 따로 IRS에 세금관련 신고를 하지 않아도 현금 수입에 대하여 세금납부의 의무가 없습니다.

그럼 비영리단체는 캘리포니아에서는 어떻게 설립을 할까요? 보통 2가지로 크게 나누어 비영리단체의 등록을 하게 됩니다.

첫째로는 회사(corporation)의 형태로 등록을 하게 됩니다. 대부분의 비영리기관이 하는 방법이며 저의 CPA들이 손님들과 상담시 많이 권하는 방법입니다. 교회의 경우는 교회이름으로 corporation 등록을 하게 되며, 비영리 기관이 이사회를 구성할 수 있는 인원과 재원이 있고 going concern 이 된다고 판단할 때 설립하게 됩니다. 이를 위해 Secretary of State에 Articles of Incorporation(장관)을 등록하고 Statement of Information을 제출하는데 Nonprofit Mutual Benefit, Nonprofit Public Benefit, Nonprofit Religious의 3가지 형태중 선택하여 제출을 합니다. Statement of Information에는 CEO(Chief Executive Officer), Secretary, CFO(Chief

Financial Officer)의 정보가 들어가며 영리법인의 Statement of Information과는 달리 이사들의 정보는 들어가지 않습니다.

둘째로는 비영리단체를 회사형태가 아닌 형태로 등록하는 방식이 있는데 이를 캘리포니아에서는 Registration of Unincorporated Nonprofit Association이라 합니다. 주정부에 장관을 제출할시 대표가 서명을 하며 Statement of Unincorporated Association라는 것을 제출합니다. 이 경우는 동창회, 학교후원회등 소규모로 운영시 사용할 수 있습니다.

고등학교 후원회 및 Booster club등의 경우 자녀들이 학교에 다니고 있을 적에는 부모가 열심히 참석하여 후원회 활동이 되나 그 시기가 지나면 잘못하면 유명무실하여 질수도 있습니다. 캘리포니아에서는 회사설립은 쉬운 편이지만 해산절차는 좀 까다롭습니다. 저의 경우에는 학교 후원회나 소규모의 동창회는 Unincorporated Nonprofit Association의 형태를 권고하여 드리며 대학동창회처럼 큰 경우는 corporation의 형태로 가게 됩니다.

비영리기관이 면세법인의 혜택을 받으려면 IRS의 경우에는 3가지로 분류하여 신청을 합니다. 첫째로 Charitable, Religious and Educational Organizations는 501(c)(3)를 적용하여 Form 1023를 제출하며, 둘째로 Social Welfare Organizations는 501(c)(4)를 적용하여 Form 8676과 Form 1024-A를 제출하며, 세째로 Other Nonprofit or Tax-Exempt Organizations는 501(a)를 적용하여 Form 1024를 제출합니다. California 주에는 FTB 3500, Exemption Application과 FRB 3500A, Submission of Exemption Request를 제출합니다.

면세법인의 자격을 심사하는데 중요한 것은 법적서류들은 당연히 갖추어야 하겠지만 다음 사항들을 갖추고 있어야 합니다. 첫째로, Vision을 밝힐 수 있어야 합니다. 이를 통해 무슨 단체인지 그 색깔이 들어납니다. 둘째로, Mission Statement를 통하여 해당단체의 identity를 표출합니다.



비영리기관의 운영자들에게는 보다 높고 엄격한 윤리권이 요구됩니다. 이것은 영리기관과 달리 비영리기관에는 주주총회라는 것이 없는 관계로 내부통제가 취약하기에 비영리기관 운영자들에게 요구되는 것입니다.

세째로, By law(내규)에서는 회원의 가입 및 자격, 이사회의 구성 및 이사의 임기, 회의록, bookkeeping소재자들을 나열하여 단체를 어떻게 운영할지가 써여져야 합니다.

네째, Conflict of Interests에 관한 Policy가 있어야 합니다. 비영리 단체의 이사들이나 내부 경영진들이 이해상충되는 일에 개입 하여서는 안됩니다. 다섯째로, 재무의사 결정의 투명성이 유지되어야 합니다. 이를 위하여서는 비영리기관은 정확한 bookkeeping을 하여야 합니다. bookkeeping을 등한 시 하게 되면 정확한 tax return을 할수 없게 됩니다. 3년동안 계속하여 tax return을 하지 않게 되면 자동적으로 면세법인 자격이 박탈됩니다.

비영리기관이 면세법인이 아니라고 하여 bookkeeping을 안하고 들어온 돈을 개인주머니에 집어넣는 일이 있으면 안됩니다. 면세법인 신청을 위하여는 과거 3년간의 재무 재표가 필요합니다. 즉 비영리기관은 설립할 때부터 book-keeping을 해야 합니다.

여섯째, 이사회운영의 투명성입니다. 최근의 남가주 한국 학원의 분장사태의 경우도 이사회는 재무건전성을 위하여 사용하지 않는 법인 건물을 임대함으로 임대소득을 올리면 좋지 않겠나 하였지만, 의사 결정이 이사회내에서만 이루어지고 남가주 한국학원에 과거에 기여하였던 교민들과는 교감이 없다보니 계속하여 분쟁이 나지 않나 생각 합니다.

영리기관도 투명성이 중요하여 대영회사들은 주요정책이나 재무정보를 주주들에게 정기적으로 공개하는 것이 일상화 되어 있으나 비영리기관의 경우는 이사회가 주인노릇을 하다보니 재정 및 경영정보를 나누기를 꺼려하기에 이사회의 독주가 큰 문제가 되고 있습니다.

실상 비영리기관들의 이사들은 무보수로, 명예만 갖고 일을 하는데 너무 일을 열심히 하다 보면 다른 분들과 공감하는 부분을 생략하기에 교민사회와 다른 결연을 বেশ이 분장에 쉽게 들어가곤 합니다. 이 경우 해당 기관의 막대한 자금이 법적비용으로 쓸데없이 들어가게되며 교민사회의 분열을 초래하게 되며 해당 이사들의 명예는 결코 회복될 수 없게 됩니다.

한인사회에서의 비영리단체가 분쟁없이 발전하려면 첫째로, 전문적인 직능단체들의 역할이 확장되어야 합니다. CPA의 경우 2년 단위로 ethics(직업윤리)교육을 4시간 이상 받게 되어 있는데 이를 통하여 CPA들은 직업윤리의 중요성을 깨닫게 됩니다. CPA협회, 변호사협회 등이 정기적으로 비영리법인들을 위한 workshop이나 교육을 제공함으로써 그분들이 독선적이 되지 않도록 지도할 의무가 있습니다.

둘째로, 한인 언론인들의 역할도 확장되어야 합니다. 무슨 문제가 나왔을지 문제제기도 중요하지만 신문지면을 할애 하여 비영리기관들을 소개하고 장려하는 데 앞장섰더라면 이사회는 형식 교민 사회를 의식하게 되며 원만한 방법으로 운영하고자 노력할 것입니다.

세째로, 비영리기관의 운영자들에게는 보다 높고 엄격한 윤리권이 요구됩니다. 이것은 영리기관과 달리 비영리기관에는 주주총회라는 것이 없는 관계로 내부통제가 취약하기에 비영리기관 운영자들에게 요구되는 것입니다.

이상 여러가지로 비영리기관의 면모를 언급하였는데 비영리기관을 운영하는 분들은 bookkeeping의 중요성을 형식 인차하시고 규모의 대소를 막론하고 담당 CPA와 재무적인 문제는 꼭 상의 하시기를 권고 드립니다. 🇰🇷

세금 감사, 파산과 징수 문제 요약



정동완 공인회계사
전국세청(IRS) 감사관

감사통지를 받았을 때 손님으로부터 받는 첫 번째 질문이 왜 감사에 걸렸는지부터 묻는다. 혹시 회계사가 잘못된 것이 있어 본인이 불이익을 받지 않았는지 하는 의구심이 있다. 이럴 때 회계사들은 다음과 같은 감사 케이스의 설정에 관해 얘기해주면 좋다. 감사는 보통 4가지 방법에 의해 설정된다.

1. DIF Score (징수제)
2. At Random(무작위 착출)
3. 211 claim(고발)
4. 특정 Industry 감사.

지면상 위의 방법을 상세히 설명하긴 어렵지만, 무작위 착출에 관해 손님에게 얘기해주면 좋다. 미국의 텍스제도가 자유 신고제이기 때문에 신고된 텍스리턴이 제대로 보고 되었는지 조사하기 위해 감사를 하는것이라고 설명하면 된다. 위 4가지 설정 외에도 여러가지 감사 선출방법들이 많지만 무작위 착출이 제일 좋은 설명이다.

이렇게 해서 설정된 케이스는 국세청의 통지서를 통해 납세자에게 통보된다. 오늘은 세금감사의 issue, 파산, 및 징수 문제에 대해 간단히 설명하겠다.

1. 감사

(a) 감사를 할 때 국세청에서 중요한 이슈로 보는 것이 수입이다. 수입을 감사하는 방법에는 Cash와 Credit Card 비율로 계산하는 방법. POS system을 통해 수입을

알아보는 방법. 가장 기본적인 방법이 Bank statements 분석 이지만, Cash 수입이 제대로, 어떻게 보고되어졌는지에 중점을 둔다.

Case마다 접근하는 방법이 다르지만은 기본적인 틀은 은행구좌 분석과 General Ledger, AJE 등 감사관의 질문에 답할 수 있도록 Bookkeeping 도 제대로 준비해야 한다.

당연한 얘기처럼 들릴 수 있으나 실제로 감사를 준비하다보면 텍스 리턴과 General ledger가 일치하지 않아 설명하기 힘든 경우가 있다.

(b) Cost of Goods Sold(원가)를 감사할 때 어려운 부분 중에 하나가 Inventory 처리 문제이다. Net Profit을 줄이기 위해 Ending Inventory을 줄이는 경우를 종종 보게 된다. Inventory issue 는 Timing difference 이기 때문에 2년 연속 텍스 상의 문제는 많지는 않지만, Change of Accounting Method를 할 경우 문제화될 소지가 많이 존재한다.

이럴 경우 텍스상에 Lower of Cost or FMV 에 마크를 해놓고 실제로 적은 액수를 Inventory 로 설정하면 좀 더 나은 설명이 될 수 있다.

(c) 감사관의 감사보고서에 동의하지 않을 경우 3가지 방법에 의해 문제를 해결할 수 있다. 먼저 Fast Tract

Mediation(긴급 조정 중재)을 사용하는 방법이다. 감사의 issue를 구분해서 감사관에게 신청해서 Manager의 승인을 받아 항소관이 나와서 문제를 해결하는 방법이고, 다른 방법들은 항소국과 Tax court에 file 하는 경우이다.

전자는 30 days letter이고 후자는 90 days 라고 한다. 저자는 30 days 보다는 90 days 을 선호한다. 좀 더 신속하게 일처리가 될 수 있기 때문이다.

(d) 감사의 결과가 예상치 못하게 범죄 수사국으로 이송되는 경우가 있다.

고의적으로 수입을 숨겼거나, 이중장부가 있거나, 컴퓨터를 조작했을 경우 범죄 수사국에서 좀 더 심도있게 조사하는 경우가 있다. 수입의 몇 %나, 얼마를 누락해야 범죄수사국으로 이송되는지 하는 법칙은 없지만 대략 보고된 수입의 25%이상을 누락했을 경우 또는 감사도중 감사관이 상당기간 연락을 끊는 경우 한번 의심해 볼 만하다. 꼭 상당 기간 연락을 주지 않는다는 해서 케이스가 범죄 수사국으로 넘어가는 것은 아니다.

감사관의 여러가지 업무에 일이 있어 감사가 늦어지는 경우도 많이 있다. 통계적으로 범죄수사국에서 이송된 케이스를 리뷰하는데 3개월 이상의 요일을 필요로 한다.

통계적으로 감사실에서 이송된 케이스의 90%를 범죄 수사국에서 접수해서 재조사를 한다. 범죄 수사국에서의 조사는 감사실 조사 포함해서 5년정도의 시일을 요구한다. 범죄 수사국에서 조사를 하게 되면 상당기간 정신적, 재정적 피해가 심각하다.

2. 파산과 세금관계

감사중 납세자가 파산을 신청하면 감사관은 감사를 계속 진행하되 감사의 결과로 발생될 세액에 대해서 국제청 Special Procedure팀에 보고해야 된다. 파산 신청시 탕감 받을 수 있는 조건은 4가지가 선행되어야한다:

- 세금보고를 해야 함.
- 파산신청 최소 2년전에 발생한 소득세
- 보고기한 3년 초과
- 240일 내 소득세 부과가 없을 것.



세금 채무에 관하여 파산시 탕감되지 않으면 Offer in Compromise (채무협상) 을 통하여 세금을 줄일 수 있다. 미지불된 세금에 징수절차가 진행된 경우 예를 들면 은행구좌, 월급 및 자산을 차압할 경우 납세자가 파산을 신청하면 국제청은 모든 차압절차를 중지해야만 한다.

3. 세금 징수

세금을 일시불로 지불할 수 없는 납세자는 다음의 프로그램을 잘 이용하면 총납세액보다 적은 금액으로 미납금을 정리할 수 있으며, 분할제도를 통해 만기일을 연장할 수 있다.

A. 세액조종안 (Offer In Compromise)

부과된 세금을 납세자가 갚을 능력이 없을 때 시도할 수 있다. 첫째, 과세액에 대해 의문(Doubt as to Liability)이 있거나, 둘째, 세금 징수에 대한 의문(Doubt as to collectability)에 속하거나 Doubt as to Liability 의 경우 납세자가 과세액에 의문을 가지고 그 결정에 동의할 수 없는 경우 국제청에 동의할 수 없는 이유를 제출해서 재감사 (Audit Reconsideration) 를 신청할 수 있다.

재감사의 경우 딱 한번 감사관과 만나 동의치 않는 부문에

대해 감사를 받을 수 있다. 재감사는 상당히 시간을 요구하는 절차이다. Doubt as to Collectability 의 경우, 납세자의 재정 상태, 나이, 건강 등을 고려해서 현재의 재정 상태로는 미래에 납세자로부터 세금을 다 징수할 수 없다고 판단될 경우 받아들일 수 있는 협상이다.

B. Taxpayer Advocate (조정기관)

Doubt as to Liability 경우 IRS로부터 문제가 잘 안 풀릴 수가 종종 있다. 이럴 때 Taxpayer advocate에 문제점을 신청을 하면 좀 더 신속하게 해결할 수 있다. Taxpayer advocate는 IRS로부터 독립된 기관이다.

C. 분할 납부제도 (Installment Agreement)

납세자의 재정상태에 따라 최소 한 달에 50불 이상씩 갚아가는 방법이고, 납세자가 재정상 아주 어려운 상황에 있을 때는 국세청에서 Uncollectible Status로 정리해서 2년 정도 강제 징수 절차를 면제해주는 제도도 있다.

분할납부가 받아들여도 이자와 벌금은 완전히 상환될 때까지 다 납부하여야만 한다. 분할 납부제도는 국세청과 납세자간의 계약이므로 납세자가 계약을 위반하였을 경우 국세청은 은행잔고 또는 월급을 차압할 수 있다. 세금



고지서를 받고 감당할 능력이 되지 않는다고 판단할 경우 분할 납부제도는 연방 국세청, 주 세무청, 고용 개발국 및 조세형평국에도 약간의 방법의 차이는 있지만 잘만 이용하면 유익한 제도이다.

강의를 해도 3시간 걸리는 분량을 제한된 지면에 요약해서 정리하려면 자세히 설명을 못한 내용에 대해서 이해를 바란다. 🇰🇷

Speak to a local expert today!



www.unitedbusinessbank.com

Types of Financing:

- ◆ Commercial Real Estate
- ◆ Equipment Term Loans
- ◆ SBA 504 and 7(a)
- ◆ Specialized Industries

Scan me!



Selling or Closing Business and CPA's Role



Steven Y.C. Kang, CPA

Many of our clients are first generation immigrants to US. Due to language and cultural barriers, they were forced into being self-employed. Many of them became successful through hard work, while for others, even with hard work, are forced to close their business to stop their losses.

In the first part of this article, I will cover the role of CPA in advising sale of successful business and in the second part, I will discuss the unfortunate occasion of advising clients in closing their business. In either cases, the role of CPA, objective trusted advisor, is sought and appreciated by business owners.

Selling the Business, Our Client's Lifelong Creation

For many of our clients, their business is one of the most valuable assets. After working on it for most of their lives, our clients look at us, their trusted advisor, for guidance in disposing their most precious asset.

As CPAs, we normally help our clients either in setting up or in operating their business. However, it is not every day that CPAs help clients in disposing their business. As such, we must do a quick update to properly advise our clients on disposition or selling their business.

So, what are the options that our clients have in disposing their business?

It all depends on the size of client's business. If net income of the business is less than \$500,000 and/or if the biggest portion of their business is real estate, then these clients are best served by business or real estate brokers, as business (or real estate) value can be readily determined with comparable sale info. For these clients, there is little that CPAs could advise, except to allocate sale price among different assets to minimize income taxes and in the case of real estate, to advise on like kind exchange.

For businesses with net income range of \$500,000 to \$2 million in earnings before interest, tax, depreciation and amortization (EBITDA), the role of a CPA becomes more important, as the cash flow becomes a most important factor in determining business value. Business brokers, who work with businesses netting this range of net income, usually specialize in one specific industry and work closely with CPAs to obtain accurate cash flow information. Knowing these brokers would help a great deal in advising our clients.

For businesses with EBITDA of between \$2 million to \$5 million, instead of business brokers, private equity firms facilitate sale of business. The role that private equity firms provide is systemizing a founder centric business. Many successful Korean American businesses are founder centric, meaning that the business would not be worth as much without the founder. As such, private equity firms bring in professional management to systemize the business. The process of systemizing a business entails building a management process so that the business could run without the founder. However, this process takes between three to five years.

It would be ideal if the business founder could transition their businesses to their children. However, as with Jewish American community, many 2nd generation Korean Americans do not want to live like immigrants, in an immigrant business. As such, these successful 1st generation Korean Americans are forced to work with business brokers or private equity firms in disposing their most valuable asset.

If a business has EBITDA greater than \$5 million, it has more of a choice as both private equity firms and investment banks are interested in working with them. This is because businesses

with greater than \$5 million EBITDA usually have management in place and can be run without the founder.

Understanding the different levels of business, and players involved, helps CPAs in advising their clients on their options. As a trusted advisor, CPAs also can be an objective soundboard to clients, during their most stressful time of their business life.

In evaluating a buyer's offer, the advising CPA must understand the needs of client and their objectives. The first question to ask a client is, what will he/she do with the after tax (or if properly structured before tax) cash received from the sale.

If the client will simply invest the money, then the best option for this client may be to choose tax deferral strategy, such as installment sale. If the client needs to pay off debts, then that portion needs to be a taxable transaction. You could have both tax deferred and taxable portions in a same transaction.

If the client has charitable preference, then the use of charitable remainder or lead trust may provide part tax deferred and part taxable transaction. The use of charitable remainder/lead trust is also a great estate tax planning tool. One of the chief benefits of charitable remainder/lead trust is the ability to take the benefit of capital gains tax rate for federal income tax purpose (same applies for installment sale), while deferring income taxes.

Many investment and insurance companies have established programs to take advantage of these strategies. As such, CPAs don't have to reinvent the wheels. However, the advising CPA must understand the intricacies of the recommended products and strategies. Care should be taken in determining whether the recommended strategy is deferral of income taxes on the sale transaction or on the income from the cash proceeds from the sale (may be net of capital gains tax). That is what the client is paying for, an objective evaluation of complicated financial products and strategies.

In evaluating the recommendations of investment and insurance companies, the advising CPAs should be intellectually honest in properly understanding the benefits and cost of their recommendation. The California State Board of Accountancy ("CABOA") allows contingent or commission compensation, however, CABOA requires the advising CPA to disclose



compensation arrangement to the client (in writing). After all, that is what our clients are paying for, objectivity. They already trust that we have the knowledge.

Closing a Business

It is always heart breaking to advise clients, when they are faced with closing their business. Despite of their hard work and efforts, they just couldn't make a go at being an entrepreneur. The best option, to stop their losses, is to simply close their business. Even the smartest people fail at business, look at Tesla, who despite of being a genius, died penniless.

There are procedures to follow, in dissolving LLC and/or corporation, if the business owner wants to avoid receiving late filing or failure to file/pay tax penalties in the future. Even Schedule C self-employed needs to close their business properly, so as not to be penalized in the future. CPA's primary role is to minimize penalties for their clients, because penalties are avoidable.

Proper filing of final tax returns and dissolution paperwork could save future frustrations. The last thing that heart-broken entrepreneurs want to do is more paperwork. However, I believe that CPAs have a duty to have this difficult discussion with our clients, for their sake, even if the client can't pay us for our services.

Whether it is advising our clients during sale transaction or closing their business, there are many benefits that CPAs can provide to their clients. The most important role that CPA could play is being a trusted and objective advisor, when everyone is tearing for their share of our client's business. 🍌

재테크의 기본, 생명 보험 활용법



Jongsik (Jon) Kim, FSCP, LUTCF, FSS, CLTC

재테크의 정의에 있어서 재는 재물 재(財)를 말하며, 테크는 테크놀로지(Technology)를 의미하여, 재산을 모으고 운영 하는 기술을 뜻합니다.

여러분들이 재테크를 위한 Financial Home을 지을 때 생명보험은 가장 중요한 기초공사 중 하나로서 철근 콘크리트를 타설하여 골조를 만드는 것처럼 초석의 역할을 합니다. 인생의 가장 기본적인 위기관리에 있어서, 집의 기반을 튼튼하게 설계하여야 그 토대 위에 다양한 형태의 재테크 투자를 쌓아도 시장의 영향을 덜 받고 안정적인 Financial Home을 유지할 수 있는 것입니다.

인생을 살면서 우리는 다음 세 가지를 항상 고민하며 살아갑니다. 첫째는 오래 사는 경우, 둘째는 아프거나 다칠 경우, 셋째는 갑자기 죽는 경우입니다.

어느 날 가족들과 평소처럼 아침 인사를 하고 나온 뒤, 갑작스러운 사고로 여러분의 사랑하는 가족들을 남겨두는 상황이 되었을 때, 가족이 감당해야 하는 경제적, 육체적, 감정적인 고통을 이겨낼 수 있도록 도와줄 수 있는 것은 현금입니다. 만약 자신이 없는 미국 생활에서 남은 가족에게 월 청구서만을 물려준다면, 단순히 살고 있던 집과 자동차가 없어지는 데에 그치지 않습니다.

아이들을 돌보던 아이의 엄마가 아꼈 수 없이 취업의 전선에 뛰어들게 되고, 그로 인해 자녀들이 느끼는 상실감은 상상 이상일 것이며, 결국 남은 가족들의 삶의 질은 물론이고 자존감까지 떨어지게 만듭니다. 이 부분을 해결할 수 있는 방법이 생명보험이며, 이는 남은 가족이 살아갈 수



있는 원동력이 됩니다. 합리적이며 경제적 효과를 고려한 생명보험을 계획할 때 가장 중요한 점은, 어느 정도의 현금이 당신의 가족에게 필요한가와 얼마나 오랫동안 현금이 필요한가입니다. 생명 보험을 선택할 때, 다음과 같은 사항을 유념하여야 합니다.

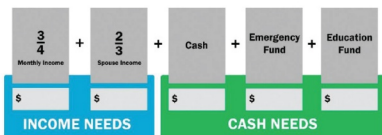
내게 필요한 생명 보험의 금액

How much life insurance do I need?

생명 보험 보상은 너무 많은 금액을 살 필요도 없고, 너무 적은 금액을 사는 것도 의미가 없습니다.

생명 보험 보상액이 얼마가 필요한지를 결정하는데는 몇 가지 중요한 요소가 있습니다. 가입자의 자산, 부채, 건강상태, 나이, 부인과 자녀의 나이, 연 수입 등 여러가지를 고려하여, 약 5년 주기로 자신의 자산 등을 재평가하여 생명 보험 금액을 재조정 하는 것이 중요합니다.

가족이 있는 경우 아래의 공식을 적용하여 자신에게 필요한 생명 보험 보상액을 산출해 볼 수 있습니다.



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

필요한 보상 금액을 산출할 때, 현재 나의 월 수입 기준으로 약 3/4정도가 매달 남은 가족과 자녀가 성인이 될 때까지 기본적인 생활을 유지할 수 있도록 생활비를 보장하고, 기존 소득의 2/3 정도가 배우자가 은퇴 후 살아갈 수 있는 생활비를 보장할 수 있어야 합니다.

또한 남은 가족이 부채를 해결 할 수 있는 현금 (모기지, 개인용차, 상속세, 재산세 등) 과 6개월에서 12개월 동안 생활 할 수 있는 최소의 비상자금, 그리고 사랑하는 자녀들의 학자금 준비가 고려되어야 합니다.

내게 필요한 생명 보험의 기간

How long do I need the life insurance?

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

내게 필요한 생명 보험의 종류

What kind of life insurance product do I need?

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

·기간성 생명 보험 (Term Life Insurance) - 보험 기간(1년, 5

년, 10년, 15년, 20년, 25년, 30년 또는 35년 등)이 일정하게 정해져 있어서, 그 기간 내에 사망했을 경우에만 보험금을 지급 받을 수 있는 보험입니다. 적은 보험료로 최대한의 보험을 구입할 수 있어, 현재 수입이 적어서 종신형 생명 보험을 살 수 없는 분들에게 필요한 보험입니다. 쉽게 말해서, 집을 살 여유가 되지 않아, 아파트를 렌트 (Rent)하듯이, 생명 보험을 렌트(Rent)하는 것입니다.

How much Life Insurance do I need?

렌트가 해마다 인플레이션 정도만큼 올라가듯이, 약정 기간 이후에는 보험료도 나이에 따른 사망 통계율에 따라 올라갑니다.

·종신형 생명 보험(Permanent Life Insurance)

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

쉽게 설명하면, 저축성 생명 보험(Whole Life Insurance)은 100만불 짜리 집을 은행에서 용자를 받고 집을 구매하는 것과 같습니다. 구입시 경제적 형편에 따라 10년에서 20년 또는 30년 동안 모기지를 갚아가는 것과 같이, 저축성 생명보험은 보험금을 계약한 기간 동안 냅니다.

보험금 지불 기간이 끝난 후에는 생명 보험의 소유권 (Ownership)을 평생 소유하게 되며, 집의 현금 가치에 있어 재용자를 받을 수 있듯, 저축성 생명 보험 또한 저축되어 있는 현금은 비상 자금(Emergency Fund)으로 사용이 가능합니다.

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



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

다시 말해, 50세 이상 된 분들에게 투자성 생명 보험을 권하지 못하는 이유는 Life Insurance Cost가 해마다 급격히 늘어나고, 투자 부분액은 해마다 급격히 줄어들어서, Cash Value도 없어지고, 생명 보험 자체가 저질로 해악되고 마는 위험한 상황이 벌어지거나, Cash Value 면에서도, 저축성 생명 보험의 Cash Value보다 떨어질 우려가 많기 때문입니다.

현재 미국에는 약 800여개의 생명 보험 회사가 있습니다. 그 중 자산 규모가 TOP 20 내에 드는 보험 회사는 관리 중인 자산만도 최소한 1000억불 이상으로, 웬만한 은행보다도 훨씬 큰 규모로서 안심하고 맡기실 수 있습니다.

보험 회사는 크게 주식 회사(Stock Company)와 상호 회사(Mutual Company)로 나눌 수 있는데, 해마다 보험 가입자에게 배당금을 지급해 주는 방식의 회사가 상호 회사(Mutual Company)입니다. 보험 회사를 선택하기 전,

보험 회사의 규모 및 과거 20년~ 30년간 배당금 지급 실적은 어떠한지, 같은 보험료로 얼마나 많은 동질의 보험을 살 수 있는지, 10년~20년 후 또는 내가 65세가 될 때의 현금 가치(Cash Value)가 얼마나 될 것인지 등을 비교해 본 후, 보험 회사를 선택하시면 됩니다.

저의 37년 공인 재정 전문가 경험을 비추어 볼 때, 생명 보험은 생명 보험으로써의 역할로써 끝나야 합니다.

즉, 생명 보험을 은퇴 연금이나 학자금 목적으로 구입하는 것은 올바른 방법이 아닙니다. 현재보다는 미래를 대비하는 게 보험인 만큼, 어떤 경우에도 약정된 보험금이 사랑하는 가족들에게 잘 전달되는 보험이 최선입니다.

‘소도 비빌 언덕이 있어야 비빈다’는 우리 속담처럼, 우리의 자녀들이 미국에서 더 나은 생활을 위해 우리가 자녀의 언덕이 되어 인생의 밀전을 보험으로 만들어 준다면 우리 한인 사회의 미래는 밝을 것입니다.

마지막으로 생명 보험은 건강으로 사는 것이지, 돈으로 사는 것이 아니기 때문에, 가장 건강하고 젊을 때 시작하는 것이 효율적이며, 이는 개인 또는 가계의 재정 관리의 기반이 됨을 명심하여야 합니다. 🇺🇸

변호사와 의뢰인은 '신뢰'로 연결됩니다.
'신뢰'는 변호사의 열정과 능력에서 나옵니다.
바른 능력과 열정으로 뭉친 전문가들이 모인 곳입니다.

바른의 법률서비스가 바른 세상을 만들고 있습니다



Barun Law Building, 92 gil 7, Teheran-ro,
Gangnam-gu, Seoul Korea 06181
Tel: 82-2-3476-5599 | Fax: 82-2-3476-5995
www.barunlaw.com

은퇴 크레바스



김장식 공인회계사

크레바스(Crevasse)란 방하가 갈라져서 생긴 좁고 깊은 틈을 뜻한다. 히말라야 8,000m급 14좌를 완승하고, 7대륙 최고봉, 북극점과 남극점을 정복해야만 달성할 수 있는 세계최초 '산악 그랜드 슬램'인 박영석 등산가가 2011년 10월 히말라야 안나프르나(8,848m) 남벽에 도전하다가 크레바스에 빠져 실종, 시신도 찾지 못했다.

이와 같이 크레바스는 표면에서 보면 별 거 아닌 것처럼 보이지만 가까이에서 보면 좁고 깊은 기암절벽인 것이다.

눈에 덮여 위부분이 보이지 않기 때문에 자칫 크레바스인줄 모르고 발을 잘못 댈다가 추락사하는 사례가 적지 않다.

은퇴 크레바스란 은퇴 시점부터 연금이 개시되기 전까지의 소득 단절 구간을 뜻한다. 방하 속의 깊이 갈라진 틈을 뜻하는 크레바스에서 따왔다. 정년 퇴직 연령이 60세에서 65세로 보면 소셜 연금은 67세(1960년생 이후)가 되어야 100% 받을 수 있다. 소셜 연금은 개시된다 하더라도 목표했던 노후 생활 자금보다 부족하기 마련이다.

기대 수명은 길어지고 은퇴 시기는 빨라지면서 은퇴 크레바스에 빠지지 않도록 노후 준비에 대한 대비를 철저히 해야 한다.


노후 준비에도 '골든타임'이 있다. 물론 빠를수록 좋으며 일찍 시작하는 것이 현명하다. 은퇴 이후의 삶은 인생의 3분의 1인 30년이라는 긴 시간이다. 일찍부터 계획하고 준비하지 않으면 목돈을 만들기 쉽다. 특히 55세



전후로 인생이 한번 요동치기 쉽다. 퇴직, 정년, 병환, 사업기회, 재취업 등 신변의 변화와 이에 따른 리스크가 발생하는 시기이다. 인생의 전환점인 55세 전후의 골든타임을 바로 잡아야 한다.

미국은 예전과 달리 직장에서 마련해주는 퇴직 연금이 별로 없다. 소셜 연금만으로는 턱없이 부족하다. 직장을 다닐 때 개인 연금에 가입하여 세금도 절약하며 노후준비도 해야 한다. 자영업자의 노후 준비는 더 철저해야 한다. 우선적으로 Self-employment tax(자영업 세금)를 최대한으로 내어 소셜 연금을 키워 놓고 SEP 등을 이용하여 개인 연금도 확보해 두어야 한다. 은퇴 후 30년을 준비하자.

은퇴 준비도 하나의 도전이다. 생각만 하지 말고 적극적으로 도전해 보자. 그가 크레바스에 빠져 실종되기 하루 전 날은 안나프르나 베이스 캠프에서 맞은 박영석 대장의 마흔 여덟 번째 생일날이었다. 이런 말을 남겼다.

"세상은 도전하는 자가 주인입니다. 도전해서 그 세계의 주인이 되셨으면 좋겠습니다." 

Considering Alternative Investments Before the Cycle Turns



James Yang
Marcus & Millichap

Job growth, unemployment, inflation, and consumer confidence all continue to suggest a solid overall economy. But there are also growing concerns tied to the much anticipated slow down.

The September employment report, for example, showed that while the jobless rate fell to a 50-year low, net hiring fell short of expectations. Several other indicators, including business investment and manufacturing activity, also point to slower anticipated growth. Heightened political uncertainty and the ongoing tariff dispute with China have kept investors on edge and increased market volatility.

As the momentum of this decade-long expansion begins to slow, it's important to review your schedule of real estate owned with a trusted professional and look to longer-term, fixed-rate, non-recourse debt options that offer protection in a downturn. Meanwhile, it may also be a critical time to consider investments in alternative property types. Protecting real estate assets ahead of a recession means thinking through fundamentals such as location, functionality and occupancy as well as reducing leverage and safeguarding cash flow.

Certain asset classes simply weather recessionary

periods better than others. For example, single-tenant net lease properties with investment-grade tenants should generate income at solid yields with relatively lower levels of risk.

The industrial and logistics sector continues to benefit from the growth of eCommerce, offering steady returns and lower operating costs when compared to other alternatives. Multi-housing demand remains robust and the sector could benefit further as tenants concerned about their personal job security choose the flexibility and mobility of renting over homeownership.

Retail Spending Strong, Growth Emerging From Diverse Sectors

Retailers benefiting from record-low joblessness. The national unemployment rate dropped to its lowest level in 50 years at 3.5 percent in September. Sustained job creation and rising wages have boosted disposable income to record levels, empowering increased consumption across all types of retail.

New trends surface as retail sales build momentum. After dipping to just 2.5 percent growth in the first quarter, consumption has been revived. Bars, restaurants and pharmacies remain notable catalysts for increased spending, but new trends have begun to emerge. Grocery stores sales are witnessing a modest rejuvenation, with sales delivering consistent annualized growth in the upper-4 percent range in recent months.

Expansions by Aldi, Lidl and Sprouts Farmers Market, along with significant reinvestment into current stores by a number of other chains, appear to have boosted grocery store performance.

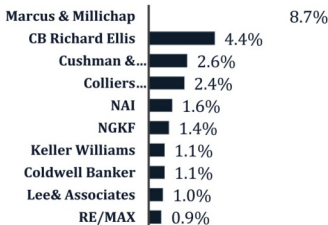
Spending at sporting goods retailers is also trending up, notching two straight months of substantial gains following 36 consecutive months of relative inactivity. Improved omnichannel capabilities of Dick's Sporting Goods and REI are supporting this resurgence.

As the expansion loses steam, the next 12 months will be critical. Before the economic tide turns, meet your investment sales professional, who can collectively help you evaluate the composition of the assets in your portfolio. 🌈

Marcus & Millichap

Real Estate Investment Sales | Financing | Research | Advisory Service

EXPERIENCE THE MARCUS & MILLICHAP DIFFERENCE



**Top 10 U.S. Brokerage
Firms' Private Client
(\$1M – \$10M) Market
Share by Transactions**

Top 10 Market Share 25.2%

SINGLE-TENANT (NNN)

— AND —

MULTI-TENANT RETAIL

1031 EXCHANGE



James Yang

Single Tenant (NNN) & Retail
1031 Exchange Specialist
213.943.1863 office
213.434.1515 cell
james.yang@marcusmillichap.com

Peter Chung

Commercial Real Estate Investments
213.943.1895 office
213.344.7396 cell
peter.chung@marcusmillichap.com

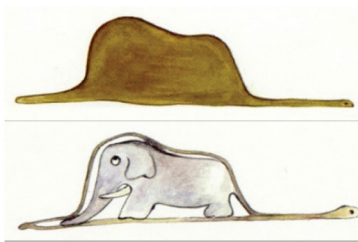
Marcus & Millichap

Specialization | Expertise | Results

마음으로 읽는 어린 왕자



고동원 공인회계사



생전에 범정 스님은 “누가 나더러 한 두 권의 책을 선택하라면 《화엄경》과 함께 선뜻 〈어린 왕자〉를 고르겠다.”라고 하셨다. 동화적 소설인 “어린 왕자”에서는 생텍쥐페리가 비행 중 사하라 사막에不時착하여 어린 왕자와 선(禪)문답(?)을 나눈다. 선이란 말과 글에 의존하지 않고 대상 그 자체를 직시하여 내부의 실체를 바로 보는 것이다.

달(실체)을 가리키는 손가락(말과 글)에 집착하지 않는 견월망지(見月忘指: 달을 봤으면 달을 가리키는 손을 잊으라는 뜻)이며 배를 타고 강을 건너면 배를 버리기에 어린 왕자는 꽃과 뱀과 여우를 비롯하여 모든 자연들과 대화를 나눌 수 있는 것이다. 이 체학적 소설에는 흑백과 선악의 이원론적 사고가 아닌 마음을 뚫어보는 사유의 불교 사상이 담겨있다.

여우는 왕자에게 “마음으로 보지 않으면 사물을 정확하게 볼 수 없다. 중요한 것은 눈에 보이지 않기 때문이야.”라 한다. 꿀뜰거려 눈에 보이는 단백질 덩어리인 인간의 육안으로는 망막에 맺혀진 물체의 상을 인식하나 눈에

보이지 않는 마음의 눈 심안으로는 허상인 아닌 실상을 보게 된다.

생텍쥐페리는 어린 시절에 코끼리를 통채로 삼킨 보아뱀을 그렸는데 어른들은 그림의 겉모습만 보고

모자라고 생각한다. 할 수 없이 어른들을 이해시키기 위해 보아뱀 속이 보이도록 다시 그림을 그렸다. 육안의 어른들에게는 심안의 어린이가 그린 그림에 대해 언제나 설명이 필요한가 보다.

화제의 영화 “조커”의 명대사는 “내 죽음이 삶보다 가치있기를”인데 어린 왕자 버전(?)으로 치환 패러디해서 어린 왕자의 마음을 읽어 본다. I just hope the invisible (my death) makes more scents(ents) than the visible(my life). 하긴 죽음은 볼 수 없지만 삶은 보이고 냄새도 나니까.

마침내 어린 왕자는 행복을 찾아 떠난 구도(求道)의 여행을 마치고 존재의 근원인 그의 별로 돌아간다. 고향으로 돌아간 어린 왕자에게 누군가가 행복하냐고 물어보면 이젠 모른다고(nowhere)하지 않고 바로 지금(now) 여기(there) 라고 답하겠지. 🌈

여 행



Jinnie Kang, CPA

4월 중순, 텍스 씨즌이 마무리 되가는 중에, 대학 동기 밴드에 여행 공지가 올라온다. 이번에는 8월 초에 떠나는 시베리아 바이칼 호수란다. 세계에서 수심이 가장 깊고 물이 깨끗해서 지구의 푸른 눈, 시베리아의 진주라 불리는 바이칼. 한 번나절 고민하고 가겠다고 신청해 놓았지만, 실은 공지를 보는 순간 내 맘은 이미 정해졌다. "기회가 되면 일단 간다." 가 몇 년 전부터 장착한 여행에 대한 확실한 내 태도이다.

난 어릴 적부터 일상의 벗어나함에 대한 환상이 좀 강하게 있었다. 책상에 앉아 공부를 하거나 책을 읽는 것을 힘들어 하지는 않았는데도, 높은 지대에 위치한 우리 집 아파트, 내 방의 창 밖을 멍하니 보며 이런저런 꿈들을 많이 꾸어왔다.

대학 전공이 지리 교육이었고, 졸업 후에는 대한항공 입사, 그리고 딱히 뚜렷한 목표도 없이 난 미국에 혼자 와 버렸다. 이 일련의 중요한 세 가지 선택만 봐도 내 에너지는 기본적으로 밖을 향한다. 내 한국 이름인 "진행"의 행이 한자로 行 (갈행/다닐 행)이다.

"난 운명적으로 떠나는 걸로 하고, 그리 순리대로 살아야 해~" 하면서, 열사람에게 우기기도 해 본다.

'진'이 나이갇 진(進)이 아니어서 그나마 다행이라고 한마디 보낸다.

생활인으로서 일을 해야하고, CPA가 직업인 우리들은 1년중 3분의 1은 아예 personal life가 거의 없다. tax season 중 반복되는 "아.. 정말 CPA 못해 먹겠어."를 남발하다가도

씨즌 지나서의 해방감은 나를 씩씩한 매력으로 항상 날 위로한다. 컴퓨터와 스마트폰에 빼앗긴 내 정기를 되찾기 위해 휴가를 내게 선물해야 하는 시점이다. 아호!

여행은 한 곳에서 다른 곳으로 떠남을 의미한다. 20~30대 같지는 않다랴도 기대와 설렘, 그리고 쉬어가는 호흡을 품고 내가 있는 곳에서 다른 곳으로 걸음을 땀다. 인터넷과 친구들의 SNS에는 내 흔을 빼놓기에 충분한, 멋지고 아름다운 전 세계의 온갖 사진들이 넘쳐나지만, 그래도 내가 그곳에 가서 온전히 내 다리로 걸어줘야 한다.

다음 만남을 기억하기 힘든 애인과의 이별을 아쉬워하듯 그 곳을 내 눈으로 꼭꼭 눌러주며 봐줘야 한다. 그래서 여행은 내가 내게 열어 주는 문이다. 그곳에 항상 있어도 내가 그 문을 열어주기 전에는 내 오감에 와 닿지 않는다.

나이탓인지 언제부터인가, 자연과 어우러진 훌륭한 풍경에 끝없는 애정이 갔다. 열심히 보고 다니려는 것도 분명 인간의 욕심이긴 하나, 자연이 보여주고 있는 그대로의 모습에 인간적 욕심이 가라 앉는 것도 사실이다.

이 글의 시작은 실은 바이칼 여행기 정도로 쓸 작정 이었는데, 쓰다보니 여행찬가로 채워지고 있다. 바이칼 여행 사진 몇장을 고를 작정으로 사진들을 보고 있는데 보고 있자니 또 가고파 그리워진다.

길게 쪽쪽 늘어선 자작나무 숲의 청량한 공기와 환바이칼



열차안에서 계속 바다로 착각하며 보게 되는 끝없이 펼쳐진 바이칼 호수, 그 더 없이 맑고 푸른 색, 들판 위로 올라선 작은 키의 풀과 들꽃들, 찬란한 태양이 가늘고 긴 침엽수림 사이사이로 신비한 빛을 뿜었던 타이가 숲. 그리고 온 천지가 절경이었던 알혼섬의 별 솟아지는 밤하늘이 지금 이 순간, 사진으로 남아 내 심장을 톁톡 건드린다.

알혼섬에서 묵은 이틀째 날, 저녁 식사 후 비가 내리기 시작했다. 기온도 내려가고 스산함이 공기에 젖어들고 있을때, 난 혼자 두터운 점퍼를 단단히 껴 입는다.

우산을 들고 낮은 언덕 하나 넘어 부르한 바위곶쪽 길게 늘어선 호수가로 향했다. 정말 아무도 없다. 아무도...
황폐한 느낌. 날 위해 준비된 축복의 장소, 축복의 시간처럼 느껴졌다.

날 둘러싸고 있는 근처의 풍경이 후두둑 떨어지는 비와, 좀 세계 부는 바람과 어울려 특별한 장관을 보여준다.
실은 입수를 하고 싶어 저녁 어스름, 날씨도 안 좋은데 혼자 조용히 나왔다. 손만 담그면 3년, 발을 담그면 5년, 몸을 담그면 10년 젊어진다는 말이 있다.

여기까지 어렵게 왔는데, 10년은 젊어져서 가야 하는데... 하면서 용기를 내어 본다. 그럼에도 그 차가운 물에 몸을 담글 엄두는 전혀 나지 않았다. 5년짜리로 결정, 혹시 좀 깊게 입수하면 더 늙어나지 않을까 싶어 바지 걷어 올려 애써 종아리 깊게 담가본다. 상의는 중무장을 했어도 한기가 엄습한다.

으~~~ 추워. 후덜덜덜.. 그런데 머리는 맑아지면서 새 기운이 들어오는 느낌이다. 누가 알랴. 나만의 의식인것을.. 추웠지만 마냥 상쾌했다. 잠시나마 낯선 장소에서 허튼 짓 하다가 걸린듯 혼자 웃음 짓는다.

본시 사람은 고쳐서 쓰는 것이 아니라 해도, 나는 방향으로의 새로운 시선과 생각이 축적되면 분명, 성장이 있을터.. 그런 기회를 갖는 한 권에 여행이 존재한다고 생각한다. 내 삶의 적절한 무게를 견디며 성실히 일하다가 좀더 적극적인 자유를 떠남으로서 내게 제공하는 여행. 다음은 어디로 가 볼까? 📷

모든 투자자가 불안한 상황!

Allianz 인덱스연금은 *지수형 연금플랜이라
안심 할 수 있습니다!



Allianz 222 평생연금
15%보너스 지급
No Fee

원금보장+세금연기+보너스까지



Index Annuity(인덱스 펀드연금)를 해야 하는 이유!

- 원금보장 ■ 세금연기 ■ 보너스 혜택 ■ 수익률 S&P 500 INDEX
- NO FEE ■ NO PROBATION ■ Term: 5년 ~ 10년 (복리법)
- Fortune 500-세계최대회사 중 하나 ■ 등급: AA-Very Strong

Allianz:
미국내 17년간
Top #1 Sale

* 지수형 연금플랜이란?

Index지수가 올라가면 고객의 계좌는 증식되고
Index 지수가 내려가면 고객의 계좌는 손해보지
않도록 보장해 주는 안전한 연금플랜입니다.

CD, IRA, SEP, 401K, 연금 (Annuity)
Rollover 하셔서 up to 15%까지
BONUS 혜택을 받으세요!



재정 상담 대표 Grace Kang
CA Lic. #OC02747

직통 (213) 487-1477
3600 Wilshire Blvd., #1614 Los Angeles, CA 90010
gkangadvisor@gmail.com

AMSTAR
ADVISORS

Investment ■ Insurance ■ Mortgage

KACPA Business Calendar 2019

(The 37th) *All information is subject to change.



| DATE | DAY | PROGRAM | LOCATION |
|----------------|---------|---|---------------------------|
| 6/20/19 | Thu | The 37th KACPA Officers' Inauguration Ceremony | Oxford Palace Hotel |
| 7/10/19 | Wed | Officers Meeting | Online |
| 7/25/19 | Thu | July Seminar | Oxford Palace Hotel |
| 7/25/19 | Thu | Officers Meeting | Oxford Palace Hotel |
| 8/15/19 | Thu | August Seminar | Westridge |
| 8/15/19 | Thu | Golf | Westridge |
| 8/22/19 | Thu | 1st BOD Meeting | JJ Grand Hotel |
| | | : Budget, Financial Reporting & Audit for 2018-19 | |
| 8/27/19 | Tue | Officers Meeting | Online |
| 8/29/19 | Thu | Member's Night | Terra Cotta |
| 9/18/19 | Wed | September Seminar | JJ Grand Hotel |
| 9/18/19 | Thu | Officers Meeting | JJ Grand Hotel |
| 9/22 - 9/25/19 | Sun-Wed | 2019 KACPA Convention | Chicago, Illinois |
| 9/30/2019 | Mon | Officers Meeting | Online |
| 10/24/19 | Thu | October Seminar | JJ Grand Hotel |
| 10/24/19 | Thu | Officers Meeting | Nandarang |
| 10/31/19 | Fri | Officers Meeting | Online |
| 11/7/19 | Thu | Professionals Mixer | The One Banguet Hall |
| 11/19/19 | Tue | 2nd BOD Meeting | JJ Grand Hotel |
| 11/19/19 | Tue | November Seminar | JJ Grand Hotel |
| 11/21/19 | Thu | Officers Meeting | Online |
| 12/12/19 | Thu | Christmas Party | DT Intercontinental Hotel |
| 12/12/19 | Thu | Journal Publication | DT Intercontinental Hotel |



KACPA Business Calendar 2020

(The 37th) *All information is subject to change.



| DATE | DAY | PROGRAM | LOCATION |
|---------|-----|--|--------------------------|
| 1/3/20 | Fri | Officers Meeting | Online |
| 1/9/20 | Thu | January Seminar | JJ Grand |
| 2/4/20 | Tue | Tax Seminar with Korea Times - Los Angeles County | TBD |
| 2/6/20 | Thu | Tax Seminar with Korea Times - Orange County | TBD |
| | TBD | Tax Seminar via Radio Korea, Radio Seoul | Radio Korea, Radio Seoul |
| 5/14/20 | Thu | May Seminar | JJ Grand |
| 5/14/20 | Thu | 3rd BOD Meeting | JJ Grand |
| 5/30/20 | Sat | CPA Bankers Professionals Golf Tournament | Industry Hills GC |
| 6/18/20 | Thu | Installation Dinner | Oxford Palace |



KACPA Events Photo Gallery

2018 Christmas Party



2019 Banker, CPAs & Professionals Golf Tournament



2019 Inauguration Ceremony



2019 Members Night



2019 Professional Business Mixer





2019 Tax Seminar for
Korean Community & Monthly Seminar



2019-2020 주요 세금보고 일정 (Tax Calendar)

| Month | Due Date | Type of Tax | Government | Report Period |
|-----------|------------|--|------------|---------------|
| January | 1/31/2020 | Sales & Use tax | CDTFA | 2019 |
| | 1/31/2020 | Payroll tax | IRS/EDD | 2019 |
| February | 2/28/2020 | Business license | City of LA | 2020 |
| | 2/28/2020 | Information return(W-2 & 1099s) | IRS/SSA | 2019 |
| March | 3/16/2020 | S Corporation & Partnership income tax return | IRS/FTB | 2019 |
| April | 4/15/2020 | Individual income tax return | IRS/FTB | 2019 |
| | 4/15/2020 | C Corporation income tax return | IRS/FTB | 2019E11 |
| | 4/30/2020 | Sales & Use tax | CDTFA | 2020 1Q |
| | 4/30/2020 | Payroll tax | IRS/EDD | 2020 1Q |
| May | 5/15/2020 | Exempt organization tax return | IRS/FTB | 2019 |
| | 5/7/2020 | Business property tax statement | County | 2020-21 |
| July | 7/31/2020 | Sales & Use tax | CDTFA | 2020 2Q |
| | 7/31/2020 | Payroll tax | IRS/EDD | 2020 2Q |
| September | 9/15/2020 | S Corporation & Partnership income tax return-Extended | IRS/FTB | 2019 |
| October | 10/15/2020 | Individual income tax return-Extended | IRS/FTB | 2019 |
| | 10/15/2020 | C Corporation income tax return-Extended | IRS/FTB | 2019 |
| | 10/31/2020 | Sales & Use tax | CDTFA | 2020 3Q |
| | 10/31/2020 | Payroll tax | IRS/EDD | 2020 3Q |
| November | 11/15/2020 | Exempt organization tax return-Extended | EIRS/FTB | 2019 |
| January | 1/31/2021 | Sales & Use tax | CDTFA | 2020 4Q |
| | 1/31/2021 | Payroll tax | IRS/EDD | 2020 4Q |

2019-2020 KACPA Officers



JINSUNG HAHN
PRESIDENT



JUSTIN C. OH
VICE PRESIDENT



PHILLIP SON
SECRETARY



KYUNG HUN LEE
VICE SECRETARY



SANG YONG CHANG
TREASURER



PAUL JOO
SEMINAR DIRECTOR



STEPHAN S. LEE
SEMINAR DIRECTOR



ALBERT J. JANG
PUBLIC RELATIONS DIRECTOR



PETER M. SOHN
PUBLICATIONS DIRECTOR



SAMUEL NAM
PUBLIC RELATIONSHIP
AND COMMUNITY
SERVICE DIRECTOR



HAN WOOK JO
DATABASE MANAGEMENT
DIRECTOR



HOKON CHOE
WEBSITE MANAGEMENT
DIRECTOR



SUN HYANG SHIN
MEMBER BENEFITS AND
OUT-REACH DIRECTOR

2019-2020 KACPA Committee Members



JAMES M. CHA
EXECUTIVE



ANN H. LEE
EXECUTIVE



GARY SON
EXECUTIVE



ALEX LEE
SCHOLARSHIP



JAMES Y. LEE
SCHOLARSHIP



EUN JUNG PARK
AUDIT

2019-2020 KACPA Board of Director List

| | | | | | |
|----|------------------------------|----|-----------------------------|----|---------------------------|
| 1 | ALBERT D. JANG, CPA | 20 | JAMES M. CHA, CPA | 39 | RICHARD WANG, CPA |
| 2 | ALBERT J. JANG, CPA | 21 | JANE KIM, CPA | 40 | SAMUEL B. CHOI, CPA |
| 3 | ANDREW KANG, CPA | 22 | JINNIE (JINHAENG) KANG, CPA | 41 | SAMUEL NAM, CPA |
| 4 | ANN H. LEE, CPA | 23 | JINSUNG HAHN, CPA | 42 | SANG YONG CHANG, CPA |
| 5 | BYUNG CHAN AHN, CPA | 24 | JONG HWAN KWAK, CPA | 43 | SEUNG YOL KIM, CPA |
| 6 | CHARLES C. LIM, CPA | 25 | JOONSOON CHOI, CPA | 44 | SHIN YONG KANG, CPA |
| 7 | CHARLES LEE, CPA | 26 | JUN CHANG, CPA | 45 | SOH YUN PARK, CPA |
| 8 | CHRISTIE CHU, CPA | 27 | JUSTIN C. OH, CPA | 46 | SPENCER HONG, CPA |
| 9 | CHULHYUNG (CHESTER) BAE, CPA | 28 | KENNETH C. HAN, CPA | 47 | STANLEY CHA, CPA |
| 10 | DAVID S. SHIN, CPA | 29 | KEVIN CHUN, CPA | 48 | STEPHAN SUNGHYUK LEE, CPA |
| 11 | DONG WAN CHONG, CPA | 30 | KIHO CHOI, CPA | 49 | STEPHANIE BAE, CPA |
| 12 | GARY J. SON, CPA | 31 | KYUNG HOON LEE, CPA | 50 | STEVEN Y. C. KANG, CPA |
| 13 | HANWOOK JO, CPA | 32 | KYUNG MOO KIM, CPA | 51 | SUN HYANG SHIN, CPA |
| 14 | HENRY S. CHI, CPA | 33 | LAWRENCE S. JEON, CPA | 52 | SUNG BUM CHO, CPA |
| 15 | HOKON CHOE, CPA | 34 | MARK CHA, CPA | 53 | TONG WON KO, CPA |
| 16 | HOON KIM, CPA | 35 | MINNIE LEE, CPA | 54 | WILLIAM Y. KIM, CPA |
| 17 | JAE SUN SONG, CPAB22 | 36 | PAUL S. JOO, CPA | 55 | WOHN CHUL KIM, CPA |
| 18 | JAMES W.S. HAN, CPA | 37 | PETER MYUNGSHIN SOHN, CPA | 56 | YOON HAN KIM, CPA |
| 19 | JAMES Y. LEE, CPA | 38 | PHILLIP SON, CPA | | |



**Your time is a wise
investment in your
financial strategy.**

See what another look at your
plan can uncover.



**Please call or e-mail me to schedule
an appointment today.**

DAVID HONG
Financial Professional

AXA Advisors, LLC
3435 WILSHIRE BLVD, SUITE 2500, LOS
ANGELES, CA 90010
Tel: (213) 251-1631
David.Hong@axa-advisors.com



Securities are offered through AXA Advisors, LLC (NY, NY 212-314-4600), member FINRA/SIPC. Annuity and insurance products offered through AXA Network, LLC. AXA Network conducts business in CA as AXA Network Insurance Agency of California, LLC, in UT as AXA Network Insurance Agency of Utah, LLC, in PR as AXA Network of Puerto Rico, Inc. GE-121033B (11/16) (Exp. 11/18) G39278

MIRAE ASSET

Wealth Management

Mirae Asset Wealth Management (USA) Inc. 는 한국의 미래에셋증권과 대우증권이 합병하여 탄생한 "미래에셋대우"의 미국 현지법인으로 자산관리 및 투자자문업을 영위하고 있습니다.

주식
Stocks
채권
Bonds

뮤추얼펀드
Mutual Funds
ETF
Exchange Traded Funds

재정 플랜
Financial Planning

현금 관리
Cash Management

대체투자
Alternative Investment
Real Estate

저희는 신의성실 의무를 다하는 자산관리자(Fiduciary)로서
고객의 이익을 최우선으로 하며 고객의 재정 목표 달성을 위해 함께 뛰겠습니다.

MIRAE ASSET
Wealth Management

상담 및 문의
(213) 262-3800
3701 Wilshire Blvd., Suite 101,
Los Angeles, CA90010



Mirae Asset Wealth Management (USA) Inc. 는 FINRA / SIPC 회원인 등록 된 브로커 딜러이며 투자 자문 회사입니다. 이 메시지는 정보 제공만을 목적으로 사용됩니다. 자문 및 증권 서비스는 Mirae Asset Wealth Management (USA) Inc.와 라이선스가 있거나 라이선스가 면제되는 대리인에 의해서 고객 또는 잠재 고객에게만 제공됩니다. 과거의 성과는 미래의 수익을 보장하지 않으며 투자는 현금 손실의 위험이 있습니다. 고객 서비스 계약이 성립되지 않은 경우, Mirae Asset Wealth Management (USA) Inc.는 자문을 제공 할 수 없습니다.

오랜 경험을 바탕으로 안정적 재정 계획을 열어주는 프리미엄 재정 전문 서비스

재정설계 / 은퇴연금 및 상속계획 / 보험
기업상속 및 직원 베니핏 분야의 전문인으로서
고객과 기업의 마음을 정확히 알고
신뢰성있게 고객의 재정적 안정을 책임지는
재정 보험 전문인
- 김종식 (Jon Kim)



37 년 동안 변함없이 재정관리 및 은퇴/상속계획을 도와 드리고 있습니다.

- ▶ 은퇴계획 ▶ 상속계획 ▶ 리빙 트러스트 ▶ 기업상속 및 베니핏 프로그램 (401K, Pension Plan)
- ▶ 뮤추얼 펀드 투자 및 관리 ▶ 생명보험 ▶ 장기 간호보험 ▶ 장애소득보험
- ▶ 건강보험 ▶ 비영리 단체 기부(CRT) 및 절세 계획 ▶ 대학 학자금 설계
- ▶ Special Needs Trust & Conservatorship

3700 Wilshire Blvd. Suite 1009, Los Angeles, CA 90010

Office: (213) 252-6222 / Cell: (213) 792-9100

Email: jonkim@financialguide.com

<https://www.jonkimadvisor.com>

MassMutual

Fraser Financial Group

김종식

Jongsik (Jon) Kim, FSCP®, FSS, LUTCF®, CLTC

Financial Services Certified Professional

Investment Advisor Representative

Certified in Long-Term Care

Agency Managing Director

Special Care Planner

CA Lic. #0638640



Fraser Financial Group 은 세계적 경쟁 다각화를 이루는 금융서비스 그룹인 Massachusetts Mutual Life Insurance 기업을(매스뮤추얼)의 에이전트로서 광범위한 재정상품과 서비스 포트폴리오를 제공합니다. 매스뮤추얼의 기업목표는 재정상품과 서비스를 통한 넓은 안목으로 개인, 기업, 공공기관 등 고객의 필요에 따라 맞추어진 다양한 범위의 재정적 해결점을 고객에게 제공함으로써 증진시키고 끊임없이 혁신하는 것입니다. 매스뮤추얼은 변화하는 세계에서 여러분들을 재정적 독립을 성취할 수 있도록 도와 드리고 있습니다.

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