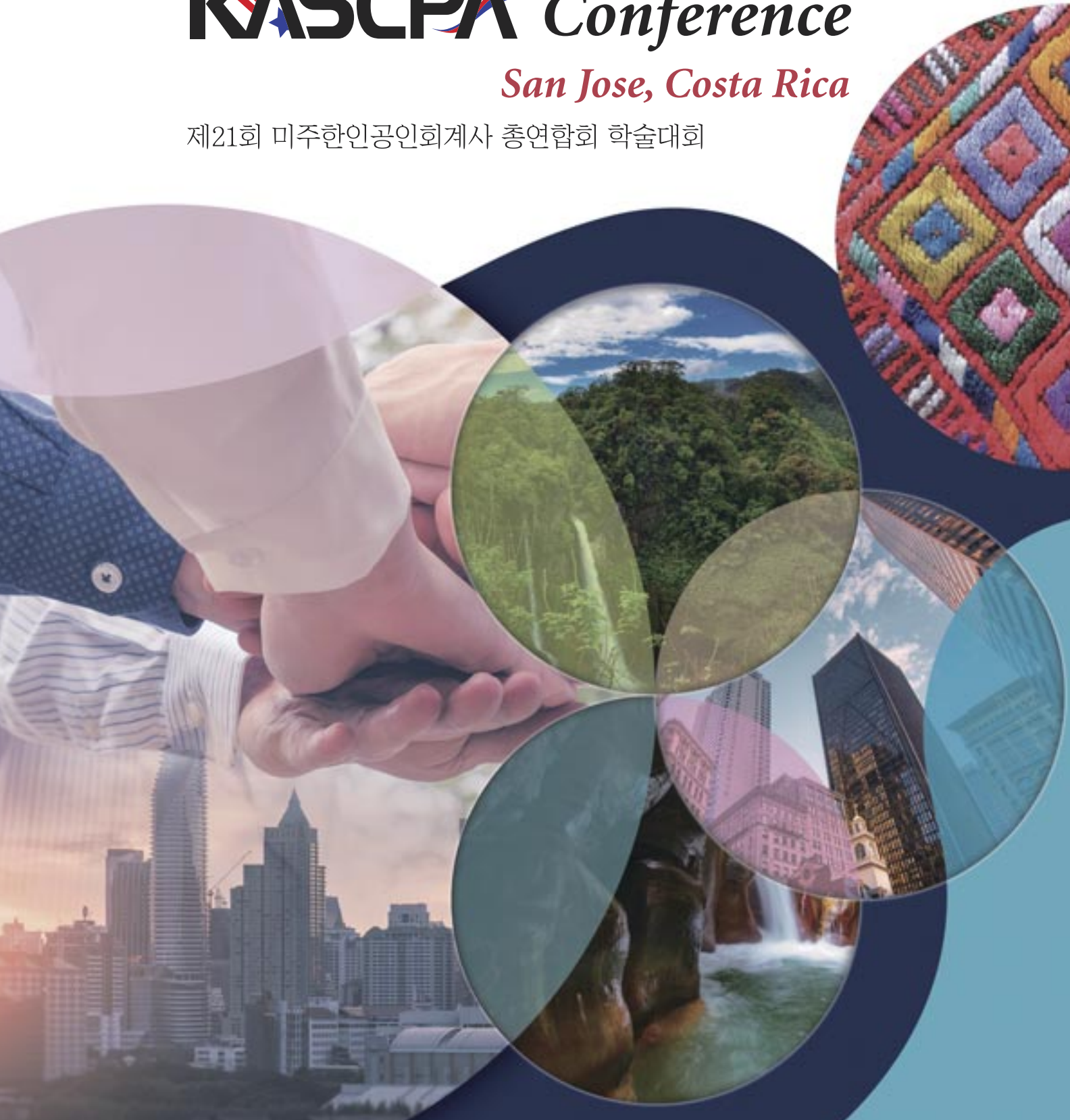


2023

# KASCPA Conference

*San Jose, Costa Rica*

제21회 미주한인공인회계사 총연합회 학술대회





## 행복한 노후 생활을 위해선 은퇴 설계 준비가 꼭 필요합니다

사회생활을 시작하고 10년, 20년이 흘러가면, 그제서야 자신의 노후에 대한 준비를 시작하게 됩니다. 사실 노후 은퇴설계는 얼마나 탄탄하게 시작하고 계획하느냐 하는 것도 중요하지만, 얼마나 오래 유지할 수 있느냐 하는 것이 더욱 중요합니다. 당신이 꿈꾸는 행복 가득한 노후 생활, 현실이 될 수 있도록 저희가 돕겠습니다.

보험. 은퇴. 재무 설계

**MassMutual**  
매스뮤추얼

Massachusetts Mutual Life Insurance Company (MassMutual), Springfield, MA 01111-0001과 미국 내 보험계열사에서 발행된 보험 상품, MML Investors Services, LLC, SIPC® 와 MassMutual 자회사를 통해 제공되는 증권 및 투자자문서비스, 관리 문서 및 Member SIPC 양식은 영어로만 제공됩니다. MM202509-302871





# STRONGER PROFESSIONAL ALLIANCES. DEEPER CLIENT RELATIONSHIPS.

Most CPAs want to know their clients will be in good hands before recommending a financial advisor. That's why we extend our focus on education and guiding with integrity to our professional relationships. At the Professional Advisors Group, we provide helpful insights to the CPAs, attorneys, and others we work with during our Annual Advanced Planning Conference and through ongoing knowledge-sharing. This approach gives you a preview of the client experience while helping you grow your business and relationships.

**Schedule an initial consultation to see how a strategic alliance can impact your business and your clients.**



## BRANDON BAY

Financial Advisor | Managing Director

### Professional Advisors Group

A financial advisory practice of  
Ameriprise Financial Services, LLC

**424.343.5141**

2029 Century Park East, Suite 2550  
Los Angeles, CA 90067  
brandon.bay@ampf.com  
ameripriseadvisors.com/brandon.bay

**Not FDIC or NCUA Insured | No Financial Institution Guarantee | May Lose Value**

CA License # 0B71669

The initial consultation provides an overview of financial planning concepts. You will not receive written analysis and/or recommendations.

Ameriprise Financial, Inc. does not offer tax or legal advice. Consult with a tax advisor or attorney.

Ameriprise Financial Services, LLC. Member FINRA and SIPC.

© 2023 Ameriprise Financial, Inc. All rights reserved.

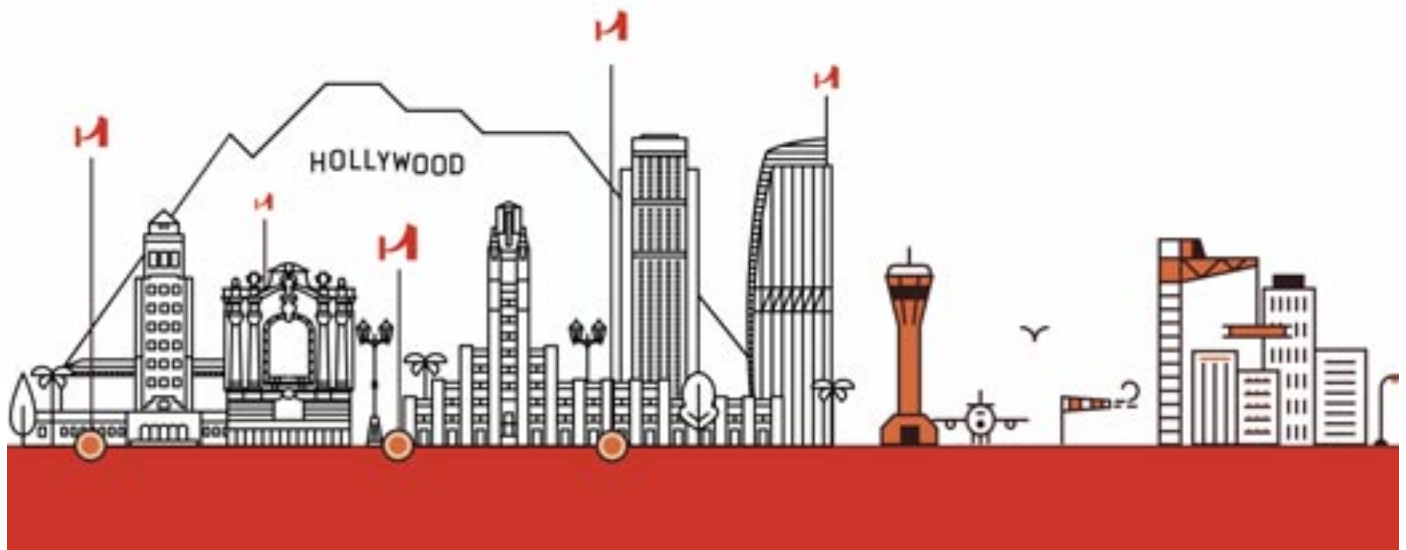


한미은행에서

# 뱅킹은 더 편리하게 예금은 더 안전하게

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

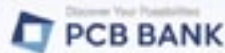
Bank on Your Dreams  
**Hanmi Bank**





# 2023 KASCPA Conference San Jose, Costa Rica

Intercontinental Hotel San Jose  
Nov. 5th (Sun) ~ Nov. 8th (Wed)



07

## 2023 Conference Schedule

09

## Message from the President

김원철 CPA / 미주한인공인회계사 총연합회 회장

## Journals from Professionals

12

팬데믹 경제가 가져온 은행권의 새로운 도전  
최운화 대표 / Quantum F&A

14

왜 위대한 리더도 때론 실패한 결정을 하는가?  
정동일교수 / 연세대 경영학과

18

원격근무에 대한 고찰  
나은숙 (Alisa Na), CPA / 정세계 (Seke Jung), CPA

22

Is there any validity to ERTC service engagements based on contingent fees? - Byoung Jo Kang, Esq

26

미국 창업 시 창업자가 알아야 할 지식재산권  
James Lee (이영일) 미국특허변리사 (US Patent Agent)

28

Beneficial Owner Reporting  
Martin C. Park, CPA

30

When The Governmen Knocks On Your Door,  
Silence Is The Answer - Pio Kim, Esq

32

Learning from Asian Indian Americans  
Steven Y. C. Kang, CPA

34

다이너스티 트러스트  
Yujin Park, Esq

36

동포기업 나스닥 상장하기  
조민선 변호사 / 공인회계사

40

드라마 <더 글로리>와 세금의 세계  
Jay Kim, CPA

42

에코투어의 낙원, 행복의 땅에서 "푸라 비다~"  
US아주투어 대표 박평식

44

Estate Tax for Foreign Nationals

48

Traditional to Roth IRA conversion

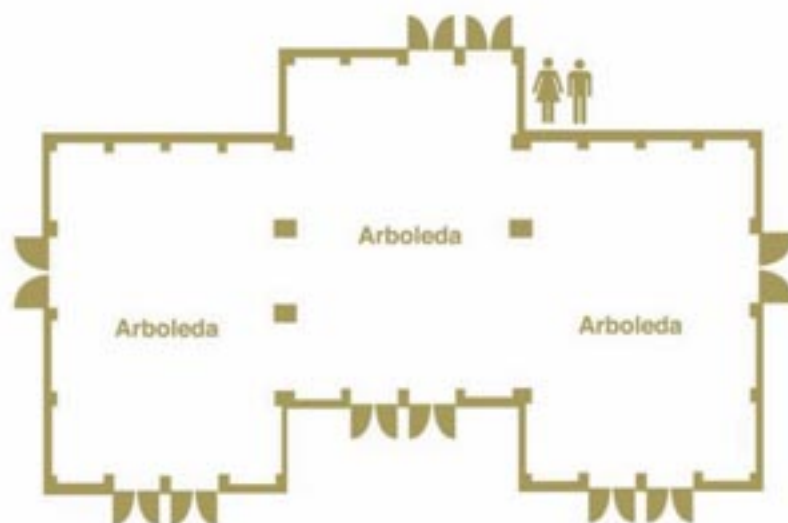
56

## 2023 KASCPA Seminar

70

## 2023 KASCPA Executive Officers & KASCPA History





# 2023 KASCPA Conference Schedule

Intercontinental Hotel San Jose  
In Front Of Multiplaza San Jose 11856-1000 Costa Rica  
Nov. 5th, 2023 (SUNDAY) - Nov. 8th, 2022 (WEDNESDAY)

Nov. 5th

SUN

---

3:00 pm - 5:00 pm	Registration
5:00 pm - 6:00 pm	Reception
6:00 pm - 6:30 pm	Dinner
6:30 pm - 9:00 pm	Welcome and Annual Meeting

---

Nov. 6th

MON

---

<b>2023 Seminar 1st Day</b>	
6:30 am - 7:30 am	Breakfast (Hotel)
7:30 am - 8:00 am	■ Asset Protection and Preservation - Kenneth Ahn, CPA, Esq.
8:00 am - 9:00 am	■ Intentionally Defective Irrevocable Trust (IDIT) - Brandon Bay
9:00 am - 10:00 am	■ Expat Tax Filing for Business Owners - Sang Yeob Lee, CPA
10:00 am - 11:00 am	■ Estate Tax Outlook for High Net Worth Clients - TBD
11:00 am - 12:00 pm	Lunch (Outside)
12:00 pm - 5:00 pm	Golf / Tour
6:00 pm - 9:00 pm	Dinner (Outside) - Separate Dinner for Golf / Tour Team

---

Nov. 7th

TUE

---

<b>2023 Seminar 2nd Day</b>	
6:30 am - 7:30 am	Breakfast (Hotel)
7:30 am - 8:00 am	■ Form 706 Filing - Kenneth Ahn, CPA, Esq.
8:00 am - 9:00 am	■ Impacting Cutting-Edge Technology in the CPA industry for the future for Bung Chan Ahn, CPA
9:00 am - 10:00 am	■ TBD
10:00 am - 11:00 am	■ Tax Benefits Comparison of Retirement Plans - Linda Han & Scott Chung
11:00 am - 12:00 pm	Lunch (Outside)
12:00 pm - 5:00 pm	Golf / Tour
6:00 pm - 10:00 pm	Farewell Dinner Party (Hotel)

---

Nov. 8th

WED

---

6:30 am - 10:00 am	Breakfast (Hotel) & Check out
--------------------	-------------------------------

---

# Bankers. Experts. Neighbors.

Hope can become reality through meticulous planning and execution. Building on 40 years of financial expertise, Bank of Hope has grown beyond the title of the largest Korean American bank to become one of the leading Asian American banks in the country. At Bank of Hope, we are committed to improving the value of our services as **Bankers**, providing comprehensive financial solutions as **Experts**, and being good **Neighbors** that foster growth in the communities we serve. Meet our experts today and begin turning your hopes into a reality by achieving your financial goals.



**Bank of Hope®**

Bankers. Experts. Neighbors.





## Message from the President

회장 김원철 CPA



전 미주 한인 공인회계사 총연합회 회원 여러분,

자연환경이 잘 보존된 청정국가로 알려진 Costa Rica에서 미주 한인 공인회계사 총 연합회의 2023년도 제21회 총회 및 학술대회를 남가주 지부 주체로 개최하게 되어서 무한한 영광으로 생각합니다.

총회 개최를 준비하는 지난 1년동안 여러모로 협조해 주신 전임 회장님들을 비롯해 이사님들, 각 지부 대표님들, 그리고 15명의 임원 여러분들께 심심한 감사를 드립니다. 또한 저희 총연의 발전을 위해 아낌없이 지원해 주시는 후원자분들께도 감사의 말씀을 전합니다. 무엇보다도 머나먼 남쪽나라 오지에 여러모로 바쁘신데도 불구하고 귀한 시간을 내어 참석해 주신 총연 회원님들과 Guest 여러분들께 진심으로 감사드리며 환영합니다.

각 지부들 간의 화합과 긴밀한 네트워크를 바탕으로 매년 각 지부를 돌아가면서 개최되는 총회 및 학술대회는 지난 25년동안 전 미국에 흩어져 있는 공인회계사들이 만나서 서로 친목을 도모하고, 경험과 전문지식을 공유하면서 회원들의 전문성을 향상시켜 왔습니다.

2023년도 총회 및 학술대회에서도 많은 미주 한인공인회계사들이 유익하고 알찬 정보와 지식을 습득하여, 서로가 서로의 필요를 채워주며 서로의 이익을 나눌 수 있는 만남의 장이 되기를 기원합니다. 그리고 이번 행사가 모든 참가자분들의 추억에 영원히 남을 아름다운 시간들이 되시기를 기대해 봅니다.

2023년 11월 5일  
미주한인공인회계사 총연합회  
회장 김원철 CPA



# GROWING TOGETHER

커뮤니티가 커갈 때  
은행도 함께 성장합니다.  
우리 커뮤니티의 더 나은 미래를 위해  
늘 힘이 되는  
CBB Bank가 되겠습니다.

# Journals from Professionals

팬데믹 경제가 가져온 은행권의 새로운 도전 - 최은화 대표 / Quantum F&A

왜 위대한 리더도 때론 실패한 결정을 하는가? - 정동일교수 / 연세대 경영학과

원격근무에 대한 고찰 - 나은숙 (Alisa Na), CPA / 정세계 (Seke Jung), CPA

Is there any validity to ERTC service engagements based on contingent fees? - Byoung Jo Kang, Esq

미국 창업 시 창업자가 알아야 할 지식재산권  
- James Lee (이영일) 미국특허변리사 (US Patent Agent)

Beneficial Owner Reporting - Martin C. Park, CPA

When The Governmen Knocks On Your Door,  
Silence Is The Answer - Pio Kim, Esq

Learning from Asian Indian Americans - Steven Y C Kang, CPA

다이너스티 트러스트 - Yujin Park, Esq

동포기업 나스닥 상장하기 - 조민선 변호사 / 공인회계사

드라마 <더 글로리>와 세금의 세계 - Jay Kim, CPA

에코투어의 낙원, 행복의 땅에서 "푸라 비다~" - US아주투어 대표 박평식

Estate Tax for Foreign Nationals - Linda Han / National Life Group

Traditional to Roth IRA conversion: Should you?  
- Jane J. Choi / KyungEun Kim, CFP / MassMutual

Disclaimer: The authors and KASCPA are not engaged in rendering legal, accounting or other professional advice and assume no liability in connection with its use. We urge you to do additional research and ensure that you are fully informed before using the information contained in this journal.





## 팬데믹 경제가 가져온 은행권의 새로운 도전

최운화 대표 / Quantum F&A

팬데믹은 건강과 생명의 도전 만이 아니라 경제에서도 크나큰 도전이었다. 대공황보다 더 큰 충격일 수 있는 위기였지만 경제당국의 과감하고 신속한 대처로 이겨냈다. 이 대처는 사실 실험에 가까운 불확실성을 안고 있었다. 경제학계에서 논란이 많은 이론들을 시간의 절박함 때문에 위험을 무릅쓰고 시행했기 때문이다.

더 나은 결과를 가져올 수 있는 방법이 있었다는 비판은 탁상공론에 불과하다. 누구라도 그 상황에서 뭔가를 했어야하고 그 결과 미국을 포함한 세계 경제가 침몰하지 않았다는 점에서 당국의 결정과 집행은 칭찬 받아야 할 일이다.

자본주의 경제는 대공황에서 배운 것이 많다. 시장경제에 맡겨둘 수 없는 상황이 있다는 사실을 깨달았고, 그 이후 대형 경제위기에서 정부의 역할이 무엇인가에 대한 학문적 연구가 집중되었다. 그 후 석유 파동, 아시아 금융위기, 닷컴거품, 서브프라임 사태를 거치면서 계속 이론이 효과적으로 발전했는데, 이번 팬데믹 때 이 이론들이 총등장한 것이다.

아마 그 이전의 대형 경제위기를 통한 학습효과가 없었다면 이번 팬데믹은 경제적으로 대공황보다 더 심한 재앙으로 이어졌을 것이다. 그런 각도에서 이전의 아픔에 머물지 않고 앞으로 비슷한 상황이 닥쳤을 때 어떻게 더 나은 대응을 할 것인가를 연구하는 불굴의 의지를 자랑스럽고 고맙게 생각하게 된다.

하지만 역시 인간의 일이기에 부작용도 있었다. 지금까지 나타난 두드러진 문제점은 세가지로 보인다.

첫째는 인플레이션이고, 둘째는 집행상의 남용과 도덕적 해이의 문제, 세째는 은행권의 유동성 위험이다. 첫번째와 두번째 문제는 사실 연방준비제도(연준)나 재무부 그리고 경제학계에서 이미 예상한 문제이고, 어찌보면 피할 수 없는 대가라고 봐야한다. 이 두가지 문제를 겪지 않기 위해 먼저 급한 불인 경제폭망을 방지할 수는 없기 때문이다.

그런데 세번째 문제는 대공황 이후 처음으로 겪는 문제다. 지난 3월 실리콘밸리은행이 감독당국으로부터 폐쇄명령을 받은 것은 금융권 뿐만 아니라 경제전체에 갑작스러운 충격이었다. 대공황 이후 거의 대부분의 은행파산은 부실대출이나 은행자체의 주요범법행위의 결과였는데, 이번 3월의 은행사태는 유동성 부족이라는 대공황 이후 초유의 일이기 때문이다. 이 사태가 심각한 이유는 은행이라는 산업의 가장 기초적 기반인 부분적 지불준비제도의 근간을 흔들었기 때문이다.

은행은 예금을 받아 대출을 하는 산업이다. 그런데 만약 은행이 예금 받은 돈을 예금주가 언제 찾으러 올지 모르기 때문에 예금 전액을 현금으로 보유하고 있다고 하면 대출을 할 돈이 없다. 현실은 은행예금은 거의 대부분 찾아가지 않기 때문에 은행은 예금의 상당부분을 대출에 사용하고 여기서 발생하는 예금과 대출의 이자율 차이로 수익을 낸다.

보통 은행의 구조를 보면 예금 대비 대출 비중이 60% 정도 된다. 한국계 은행의 경우는 훨씬 높는데 이는 각 은행들의 특수성이기 때문에 비율이 높고 낮은 정도가 은행의 안전성으로 바로 연결되지는 않는다.

따라서 은행은 대출로 나간 60%의 돈은 예금주가 단기적으로 찾아갈 확률이 거의 없다고 보기 때문에 장기적으로 자금을 사용하는 대출이 가능하고, 고객이 찾아갈 지 모르는 예금에 대한 준비금은 10% 이하 즉 부분적으로 가지고 있다. 이렇게 예금의 극히 일부만 현금 내지는 현금화하기 쉬운 자산으로 가지고 있는 제도를 부분적 지불준비제도 (FRACTIONAL RESERVE SYSTEM)라고 부른다. 그런데 은행이 위험하다는 소문이 나면 경우가 달라진다. 갑자기 한꺼번에 예금주들이 예금을 찾으려 하고, 그러면 은행은 갑자기 그 돈을 마련할 방법이 없어 예금 인출 불능상태가 된다. 이것이 바로뱅크런 즉 은행의 부도사태다.

한꺼번에 예금을 찾으러 오면서 발생하는 뱅크런의 위험을 줄이고자 연방예금보험공사를 만들어 예금에 대해 정부가 보호해주는 제도도 만들고, 은행감독국에서 은행들에 대한 감사를 수시로 해 은행이 위험하다는 소문이 나지 않게 미리 안전성을 지켜주고 있다. 뱅크런을 일으키는 가장 많은 이유는 은행의 대출이 대량으로 부실화해서 손실이 감당하지 못할 만큼 커지는 것이다. 2008년의 금융위기 때 신용이 나쁜 모기지 대출에 얹힌 수많은 은행들이 문을 닫은 이유이기도 하다. 부실대출이 많아서 큰 손실이 생길 것이라는 소문이 나면서 불안을 느끼는 예금주들이 한꺼번에 예금을 찾아가려고 몰려들어 지급불능상태가 된 것이다.

그런데 이번 실리콘밸리은행의 경우에는 부실대출의 문제와 상관이 없는 뱅크런이었다. 이유는 갑자기 시중 금리가 오르면서 은행이 가지고 있는 채권가격이 하락한데서 시작되었다. 가격이 하락한 채권을 가지고 있는 상태에서 연준에서 시중자금을 줄이기 시작하자 예금이 많이 빠지기 시작하고, 이들 예금인출을 위해 채권을 싼 가격에 팔다보니 대형 손실이 발생했다.

이렇게 손실이 커지기 시작하자 예금주들이 불안해지면서 예금을 더 인출하고, 그러면서 다시 채권을 팔아 손실이 또 발생하는 악순환이 일어난 것이다. 더



이상 악순환을 방지할 수 없던 금융당국은 돌연 은행 문을 닫고 감독국 관리체제에 들어갔다.

이 악순환은 두가지 현 시대적 상황이 가속화했다. 사회관계망서비스(SNS)와 온라인 결제제도다. 사실 확신도 하지 못한채 소문이 매우 빠르게 퍼지면서 예금 인출이 초고속으로 가속화했고, 예금을 인출하는 방식이 온라인이다 보니 삼시간에 예금이 빠져나갔다.

감독국은 은행권 연쇄부도를 막기 위해 실리콘밸리 은행 예금을 전액 보호하는 과감한 긴급조치를 취해 안정을 유도했다.

이제 은행권은 팬데믹으로 새로운 위험을 깨닫게 되었다. SNS와 온라인 거래의 활성화에 따른 위험이다. 그리고 이 위험은 은행산업의 기반인 부분적 지불준비제도 자체의 위험을 가져왔다. 갑자기 예금인출이 몰리면서 멀쩡한 은행이 부도가 날 수 있다. 따라서 이제 팬데믹을 거친 경제계 특히 금융권과 이들의 감독기관은 새로운 시대의 금융권 안정화 기법이 필요하게 되었다.

예금의 전액보험 제도가 될 수도 있고, 은행이 예금인출에 대비해야 하는 지불준비금 비율을 높일 수도 있다. 사회관계망서비스의 초고속 소문의 확대와 예금인출 속도가 빨라진 온라인시대의 은행권의 안전성 유지를 위해 반드시 필요한 개선이다. 팬데믹 이전의 수많은 경제위기에서 새로운 이론을 제시해 경제안정을 유지해온 자본주의 체제는 이번에 새로 부각된 유동성 위기에 대한 보수를 할 시점이다.■

## 왜 위대한 리더도 때론 실패한 결정을 하는가?

정동일 교수 / 연세대 경영학과



미국의 케네디 대통령, 영국의 대처 수상, 다임러벤츠와 크라이슬러의 합병을 주도했던 슈렘프 다임러 크라이슬러 회장, 삼성그룹의 이건희 회장, 왕 컴퓨터의 창업자 왕 안. 이들은 어떤 공통점이 있을까? 탁월한 리더로 최고의 자리에 오르고 최상의 성과를 거두었지만 모두 믿기 힘들만큼 잘못된 결정 (bad decisions)을 해서 큰 창피를 당하거나 리더의 자리에서 물러나거나 혹은 큰 경제적 손실을 초래한 경험이 있다는 사실이다.

케네디 대통령은 1961년 쿠바의 피그스만 (Bay of Pigs) 침공을 지원하다 상륙한 쿠바 망명인들이 전멸하는 사태를 초래하게 된다. 대처 수상은 무리한 인두세 (Poll Tax)의 실행을 추진하다 결국 자신이 속한 당으로부터 버림받고 수상 직에서 중도 하차하고 만다. 내부의 반대를 무릅쓰고 무리하게 다임러벤츠와 크라이슬러의 합병을 주도했던 슈렘프 회장은 결국 역사상 최악의 실패한 결혼으로 불리게 된 이 합병으로 인해 최고 경영자 직을 물러나게 된다. 자동차 사업에 대한 개인적인 관심과 열정으로 인해 수 조원의 투자를 하지만 결국 투자액의 10분의 1 가격에 매각을 해야 했던 이건희 회장. 왕 컴퓨터의 창업자로서 최고의 회사를 만들었지만 개인용 컴퓨터가 쓰이기 시작한 초기에 운영시스템의 대세는 IBM의 스탠더드로 굳어지고 있었지만 개인적으로 IBM에 가지고 있던 적대감 때문에 자사만의 운영시스템을 고집하다 결국 회사는 파산하게 된다.

왜 이렇게 위대한 리더들도 때로는 어리석고 실패한 결정을 할까? 잘못된 판단과 결정이야 말로 수년간

쌓아온 리더에 대한 신뢰를 무너뜨리고 개인과 조직을 위기의 수렁으로 빠지게 하는 지름길이라 할

수 있다. Dartmouth 대학의 석좌교수인 시드니 핀켈스타인 (Sydney Finkelstein)과 그의 동료들은 <Think again> 이란 책에서 왜 성공한 리더가 잘못되고 어리석은 결정을 하는가에 대한 질문에 수백 건의 잘못되고 어리석은 결정에 대한 분석을 통해 과학적인 답변을 제시하려 하고 있다.

이들이 발견한 리더가 실패한 결정을 하는 가장 중요한 이유는 리더가 감정을 바탕으로 잘못된 판단 (erroneous judgment)을 한다는 사실이다. 두 번째 이유는 리더의 잘못된 판단이 이루어진 후 조직 내부에 이를 견제하고 바로잡을 수 있는 의사결정 과정상의 견제 시스템이 부재하기 때문이다.

우리는 의사 결정과 관련된 복잡한 정보들을 보다 효율적으로 이해하기 위하여 두 가지 프로세스를 거친다. 이게 바로 패턴 인식 (pattern recognition) 과 감정적 애착 (emotional tagging)이라 불리는 과정이다. 패턴 인식을 통해 우리는 새로운 상황이 발생하고 이에 대한 이해와 판단이 필요해지면 이를 하나의 독립적인 사건으로 생각하는 것이 아니라, 우리가 과거에 경험했던 상황들과 비교하여 가장 유사했던 사건들과 동일시하는 경향을 이야기한다. 마치 John이란 이름을 가진 인물을 처음 만나서 좋지 않은 경험을 한 사람은 이후 만나는 John이란 이름을 가진 사람을



독립적으로 판단하는 것이 아니라 과거 경험했던 John을 떠올리며 부정적인 생각을 먼저 하게 되는 것과 같은 이치이다.

문제는 과거에 경험했던 것과 유사하다고 생각되는 일이 벌어지게 되면 우리는 본능적으로 과거에 취했던 의사결정과정을 생각하고 이에 근거하여 판단을 하게 되는 것이다. 하지만 이러한 패턴 인식 과정은 의사결정을 빨리 할 수 있는 효율성의 극대화는 가져올 수 있지만 주어진 상황에서 최적의 판단을 할 수 있는 효과적인 의사 결정을 보장하는 것은 아니라는 사실이다.

허리케인 카트리나가 뉴올리온스를 물바다로 만들었을 때 당시 국토안보지휘센터를 책임지고 있었던 매슈 브로더릭 준장은 과거의 경험상 재난 초기 보고되는 정보가 부정확하다는 사실을 알고 있었기 때문에 홍수 초기 제방이 무너지고 큰 인명 피해가 예상된다는 보고를 받고도 즉각적인 조치를 취하지 않게 된다. 하지만 그의 패턴에 근거한 의사결정은 결국 미국 정부의 늦장 대응을 초래했고, 사망자 1500명 이상 300억 달러 이상의 재산피해를 낸 최악의 의사결정이 되고 말았다.

리더의 판단을 흐리게 하는 두 번째 요소는 감정적 애착이다 (emotional tagging). 많은 리더들은 자신들이 감정을 최대한 배제하고 분석적이고 합리적인 시각에서 의사결정을 한다고 착각하고 있다. 하지만 의사결정을 연구하는 학자들에 의하면 의사결정을 위한 판단 과정에서 우리의 감정을 배제하는 일이란 극히 힘들다는 사실이다. 많은 행동 경제학자들은 오히려 우리의 의사결정과정에서 비합리적인 판단의 연속이라는 사실을 강조한다.

의사결정 과정에서 어떤 정보에 주의를 기울이고 이를 의사결정에 적극적으로 반영할 것인가를 판단하

는 기준의 하나로 그 정보에 우리가 감정적으로 얼마나 애착을 가지고 있는가를 중요시한다. 신경과학자들에 의하면 정보에 대한 사람의 감정적 애착은 신속한 의사결정을 하게끔 동기를 부여하지만 동시에 그로 인해 그릇된 결정을 하게 만드는 이유를 제공하기도 하다. 왕 연구소의 창업자인 왕 안은 1980년대 초 개인용 컴퓨터 시장에서 IBM 컴퓨터가 업계 표준으로 자리 잡고 있다는 트렌드를 잘 알고 있었지만 자신이 개발한 신기술을 IBM이 가로챈 과거 경험때문에 IBM에 적대적인 감정 (emotional tagging)을 가지고 있었다. 이로 인해 정작 IBM 컴퓨터에 있는 운영시스템은 IBM이 아닌 마이크로 소프트에서 개발하여 제공한 기술임에도 불구하고 독자적인 운영시스템을 개발하려다 왕 컴퓨터는 소비자의 외면을 받고 결국 파산하고 만다.

자동차에 대한 개인적인 애착으로 인해 포화되어가고 있던 자동차 산업에 뒤늦게 뛰어 들었던 삼성그룹의 고 이건희 회장도 의사결정과정에서 감정적 애착으로 인해 실패한 의사결정을 한 예이다. 삼성그룹이 자동차 사업을 시작하겠다는 발표한 1995년은 한국을 포함한 아시아에서는 성장하고 있었지만 글로벌 차원에서는 이미 포화가 되어버린 사업이었다. 전세계 굴지의 자동차 기업들이 과잉생산 때문에 골치를 앓고 있던 때였으니 이건희 회장과 삼성이 자동차 사업으로 진출하기로 했다는 뉴스에 많은 전문가들은 극히 부정적인 반응을 보였다. 심지어 삼성 내부에서도 자동차 사업보다 훨씬 더 매력적이고 시급한 투자가 요구되는 사업의 기회가 많다는 사실에 공감하는 사람들이 많았다. 무려 24만대까지 자동차를 생산할 수 있는 공장을 짓기 위해 필요한 투자를 하겠다는 삼성그룹에 정부도 은행도 모두 부정적인 시각을 가지고 있었다.

당시 자동차 업계의 마진이 약 2%에 불과했음에도 불구하고 자동차 제조 기술이 전무하던 삼성그룹이

닛산으로 부터 필요한 기술을 도입하고 제공하기로 한 로열티가 매출대비 1.7%이었으니 경제적으로도 그리 매력적인 투자가 아니었다. 결국 예상대로 삼성 자동차는 5만대 정도 밖에 판매를 하지 못했고, 1998년 전반기에만 1조 5천억 원 이상의 손실을 기록하게 되었다. 그리고 그 해 12월 말 공장은 문을 닫고 2000년 5월 삼성그룹이 투자했던 금액의 10분의 1수준도 못 되는 5억 6천만 불에 르노에 매각되고 만다. 경제적이고 합리적인 분석을 했던 삼성그룹 내외의 전문가들의 반대를 무릅쓰고 진행한 사업에서 차에 대한 심리적인 애착이 강했던 이견희 회장은 개인 재산 20억불을 지불하고 난 후 예야 의사결정에 있어서 심리적인 애착이 얼마나 위험한 것인지 교훈을 배웠던 것이다.

그렇다면 카트리나의 초기 상황을 잘못 판단한 브로더릭이나 IBM과 무관한 운영 시스템을 거부한 왕은 왜 의사결정 과정에서 자신의 잘못을 발견해 낼 수가 없었을까? 그 이유는 바로 우리가 의사결정을 하면서 거치는 과정 (mental process)은 상당 부분 무의식적이기 때문이다. 무의식적 과정을 거치는 동안 우리는 데이터에 숨어져 있는 오류를 잡아내기 힘들고 논리적인 사고를 바탕으로 의사결정을 하지 못하게 되는 것이다. 그리고 잘못된 판단으로 실패한 결과를 경험한 후 예야 비로소 자신의 의사결정 과정에 존재했던 많은 오류와 모순을 발견하게 되는 것이다. 다시 말하면 왕 안은 독자적인 운영체계를 장착한 자신의 컴퓨터 제품이 소비자들로부터 외면을 당하고 회사가 어려워지게 된 후 예야 비로소 자신의 결정이 얼마나 무모했고 비 합리적이었는지 깨달을 수 있게 되었던 것이다.

어떻게 하면 우리는 어리석은 혹은 실패한 결정을 내리는 걸 조금이라도 줄일 수 있을까? 의사결정의 실패를 방지하는데 있어 가장 좋은 방법은 리더로서 다양한 안전장치 (safeguards)를 마련하여 이를 상시

활용하는 것이다. 예를 들면 최종 의사결정 전에 새로운 경험, 데이터 그리고 분석을 반드시 포함시키도록 하게 하는 것이다. 이를 위해 고객으로부터 피드백을 받을 수도 있고 컨설턴트나 전문가의 자문을 통해 자신의 견해와 상반되는 의견을 경청하는 기회를 의무적으로 갖도록 할 수도 있다.

**두 번째 안전장치는 최종 의사결정 이전에 자유롭게 모든 가정을 챌린지 할 수 있는 시스템을 확보하는 방법이다.** 이를 통해 의사결정권자가 가지고 있는 선입견을 없앨 수 있다. 한 CEO는 현실에 안주하려는 경향이 중역들 사이에 강하게 자리잡고 있다는 사실을 발견하고 10년 후 회사가 Financial Times에 어떻게 비춰지게 될까 라는 시각에서 가상의 기사를 쓰게 하였다. 이를 통해 이 회사의 중역들은 조직의 미래에 대해 처음으로 구체적인 생각을 하게 되었다고 한다. 삼성의 이견희 회장이 자신의 사업구상에 대해 이사회 멤버들과 심도 있는 토론을 거친 후 최종 의사결정을 할 수 있었다면 2억불이나 되는 막대한 돈을 절약할 수 있을지도 모를 일이다.

**세 번째 안전장치는 강력한 지배구조 (governance)를 도입해서 리더가 독단적으로 의사결정을 하는 것을 제도적으로 막는 방법이다.** 케네디 대통령은 피그만의 침공을 통해 신중한 의사결정이 매우 중요하다는 사실을 깨닫고 매번 중요한 의사결정을 내릴 때마다 각계 전문가와 여러 정부의 각료, 경험이 많은 자문단을 포함한 강력한 위원회를 구성하고 모든 위원이 완전히 동의할 수 있을 때까지 토론을 진행시켰다. 그리고 스스로 토론도중 자신이 독단적으로 진행하는 것을 막고자 형인 로버트 케네디에게 의사결정과정을 이끌도록 부탁했다. 결국 이렇게 진행된 토론과 새로운 지배구조하에 케네디 정부는 무력침공이 아닌 군사적 경제적 고립정책을 선택했고, 이는 케네디 정부가 그 당시 취할 수 있었던 최선의 선택이라고 평가 받았다.



네 번째 안전장치는 리더의 의사결정과정을 적극적으로 모니터링 해주는 제도의 정착이다. 모니터링을 통해 자신의 결정이 사후 철저하게 검토된다는 사실을 알고 있다면 많은 리더들이 최종결정을 하기 전에 “다시 한번 생각” 해보게 될 것이다. 그리고 리더가 잘못된 결정을 내린다 해도 이를 수정할 수 있는 기회가 빨리 생기게 될 것이다. 리더가 실패한 결정을 내릴 때 보다 잘못된 결정을 리더의 개인적인 고집과 이해관계 때문에 무리하게 계속 추진할 때 조직에 더 큰 피해를 끼치는 경우가 많다. 이를 스탠포드 대학의 조직행동의 세계적 석학인 베리 스토헤 (Barry Staw) 교수는 비이성적인 몰입 상승 (escalation of commitment)라고 칭하며 의사결정과정에서 피해야 할 가장 큰 문제점중의 하나로 지적했다.

따라서 적극적이고 효과적인 모니터링 과정이야말로 리더가 자존심이나 자아 (ego)에 의거하여 누가 판단하기에도 명백히 잘못된 의사결정을 지속적으로 추진하여 더 큰 재앙을 초래하게 되는 것을 방지해 줄 수 있다.

감정적 애착을 통해 회사를 망친 결정을 했던 왕 컴퓨터의 왕 안이나, 과거의 경험을 바탕으로 초기 데이터를 신뢰하지 않아 허리케인 초기 단계에서 적극적인 대응에 실패하여 큰 재앙을 초래했던 미국 국토안보지휘센터의 매슈 브로더릭 준장도 자신의 의사결정과정 후 효과적인 모니터링 시스템을 바탕으로 자신의 초기 결정에 대해 적극적인 모니터링을 실시했다면 최악의 결과는 피할 수 있었을 것이다.

기업운영에서 리더가 중요한 이유는 다양하다. 조직구성원들이 좋은 환경에서 업무에 몰입할 수 있도록 효과적인 조직구조를 만들고, 긍정적인 조직문화를 정착시키며, 자신의 성과만큼 공정한 보상을 받을 수 있는 HR 시스템을 구축하는 등 다양한 역할을 해야 한다. 하지만 리더에게 가장 중요한 역할을 하나만 꼽으라면 효과적인 의사결정을 통해 조직을 올바른 방향으로 이끌어가는 것이 아닐까 생각한다. 성공한 리더가 실패한 의사결정을 하는 이유와 과정을 살펴보면, 글을 읽는 리더에게 작은 도움이 되었으면 하는 바람이다.■





나은숙 (Alisa Na) CPA



정세계 (Seke Jung) CPA

## 원격근무에 대한 고찰

반바지에 슬리퍼 차림으로 공원 벤치나 해변에 앉아 무릎위에 랩탑을 올려놓고 일을 하고 있는 모습들은 이제 더 이상 신기한 풍경이 아니다. 인터넷과 컴퓨터만 있다면 어디서든 업무를 볼 수 있는 시대가 되었고, 원격근무는 이제 선택이 아닌 필수가 되었다. 원격근무에는 많은 장점들이 있지만 그 이면에는 보완해야 할 단점들 역시 상당하기에 선뜻 원격근무로의 전환이 쉽지 않은 것이 현실이다. 이 글에서는 우리의 경험을 토대로 원격근무를 고려하게 되는 이유와 장단점, 그리고 원격근무가 가지고 있는 문제점들을 해결하기 위한 방안들에 대해 이야기를 나누고 정보를 공유해보고자 한다.

원격근무는 그 이전에도 있어왔지만 팬데믹 기간을 지나며 더 보편화 되었다는 데는 누구도 동의하지 않을 수 없을 것이다. 아무도 대면을 할 수 없었던 시기에 업무를 이어가기 위해 시행했던 원격근무는 선택이 아닌 필수였지만, 그렇게 익숙해진 원격근무의 편리함에 다시 완전 출퇴근 체제로 돌아가기는 어려워졌기에 원격근무환경 구축에 대한 정보가 어느때보다 중요해졌다고 할 수 있다. 다행인것은, 우리 CPA 업무 특성상 모든 업무처리가 가능하기에 - IRS가 인터넷과 서신으로 모든 업무를 수행하듯 - 근무환경을 잘 구축하면 원격근무의 장점을 최대한 이용하여 더욱 효율적인 사무실 운영을 도모해볼 수 있다.

원격근무의 장점에는 여러가지가 있겠지만 가장 큰 장점은 흔히 말하는 "워라벨 (Work/Life Balance)"

일 것이다. 인터넷만 있다면 어디서든 근무를 할 수 있기 때문에 근무장소는 자택이 될 수도 있고 휴양지나 심지어 와이파이가 터지는 비행기 안이 될 수도 있다. 일례로, 팬데믹 기간동안 두 달 넘게 한국에 머물며 원격근무를 했는데, 고객 누구도 한국에 있다는 사실을 모른 채 문제없이 업무를 수행할 수 있었다. 물론 한국과 미국의 시차 때문에 매일 새벽에 일어나 부엌이 생활을 해야했지만.

그렇게 한국에서 미국과 시차가 있었음에도 업무를 이어갈 수 있었던 것은 원격근무가 주는 업무시간의 유연성 덕분이었다. 업무시간 중 고객과 소통해야 하는 시간 외 기타 업무들을 처리하는데 있어 통근시간을 할애하지 않고도 원하는 시간대에 업무를 볼 수 있다는 것은 원격근무의 가장 큰 장점 중 하나이다. 9 to 5 업무시간에서 벗어나 아침이나 저녁시간대를 활용하여 원하는 장소에서 쉽게 업무를 보고, 나머지 시간들을 다른 활동에 사용할 수 있게 되는 것이다.

이렇게 장소와 시간의 제약이 감소하면 직원을 고용하는데 있어서도 선택의 범위가 넓어지게 된다. 실제로, 십 수년간을 근무하던 직원이 개인적인 사정으로 인해 배우자를 따라 해외로 이주하게 되었지만 원격근무를 통해 고용을 계속 유지할 수 있었고, 업무처리 능력이 뛰어났던 한 직원이 다른 진로를 찾아 전업을 하게 되었지만 원격근무를 통해 저녁시간을 활용하여 세금보고 기간동안 파트타임으로 그 직원의 능력을 활용할 수 있었다.

원격근무의 또 다른 장점은 비용절감이다. 자택에서 원격근무를 하는 직원이 늘어날수록 사무실의 필요성은 줄어들게 되고, 따라서 업무공간 확보와 같은 업무환경 조성에 비용과 시간을 더 이상 들이지 않아도 되게 된다. 이런 장점은 파트타임으로 1년내내 근무하지 않는 직원들에 있어서는 크나큰 메리트가 아닐 수 없다.

원격근무에는 이처럼 많은 장점들이 있지만 그 이면에는 해결해야하는 많은 문제점들이 있는것이 사실이다. 첫번째로 원격근무 환경을 조성하기 위해 들어가는 초기비용과 시간이 있고, 업무진행정도의 파악이나 기본적인 근무상황 등 직원 관리가 어려워질 수 있다는 문제점이 있다. 또한, 고객과의 소통에 있어서도 많은 개선이 필요하다. 이러한 문제점들에 대해 실제 경험을 토대로 해결방안에 대해 이야기해보자.

원격근무를 시행하려면 사무실의 모든 자료와 업무 도구들이 인터넷을 통해 컴퓨터로 접근이 가능해야 하기 때문에 이에 필요한 장비들과 제반 시스템이 구축되어 있어야 한다. 첫번째로 모든 문서를 디지털화해야하고, 이를 원격으로 접근하기 위해 서버와 VPN 등 제반시설이 구축되어있어야 하며, 이를 보호하기 위해 보안에 대한 세밀한 검토가 필요하다.

첫 시작은 모든 문서의 디지털화였다. 원격근무를 시작하기 이전에는 여전히 철제 파일캐비닛에 가득한 종이문서들이 존재했고, 이를 모두 스캔해 컴퓨터로 볼 수 있게 해야했다. 캐비닛이 방 하나를 가득 메우고 있을만큼 방대한 양이었기때문에 기존 인력으로는 해결할 수 없었고, 임시 직원을 고용해 한달간 스캔작업을 벌여 모두 PDF로 변환을 마칠 수 있었다. (이 작업 후 방 하나의 사무실 공간이 생긴것은 덤이었다).

문서를 디지털화하는데 있어 가장 큰 고려사항은 필요한 문서를 열람해야할 때 쉽게 검색하여 찾아낼 수

있게 정리하는것이였다. 여기서 네가지 사항에 중점을 두었는데, 다음과 같다. 1. 파일을 저장할 공간이 서버에 충분한가, 2. 어떤식으로 문서를 체계화 할 것인가 (연도별 또는 고객명별) 3. 파일명을 어떻게 지정할것인가 4. 문서를 어떻게 쪼개어 파일을 나눌것인가. 결국 여기서 가장 큰 목표는 파일을 쉽게 열람할 수 있게 하는 것이였고, 따라서 최대한 익숙한 체계를 만드는것이 중요했다. 그래서 최대한 기존 철제 캐비닛에 정리되어있던 체계를 사용하여 문서의 정리를 마쳤다.

그 다음으로는 Remote Desktop을 통해 사무실 컴퓨터와 똑같은 화면을 원격으로 볼 수 있도록 하기 위해 사무실 장비와 전반적인 시스템을 검토했다. 원격근무가 시작되면 사무실 안팎으로 드나드는 인터넷 통행량이 많아지기 때문에 기존 인터넷 서비스로 감당할 수 있는지 확인이 필요했다. 그 후 서버를 정비하고, 보안이 취약할 수 있는 부분들을 보수하고나서야 VPN을 설치하고 remote desktop 접속이 가능토록 할 수 있었다. 물론 이 과정에서는 전문가의 도움을 받을 수 밖에는 없었다.

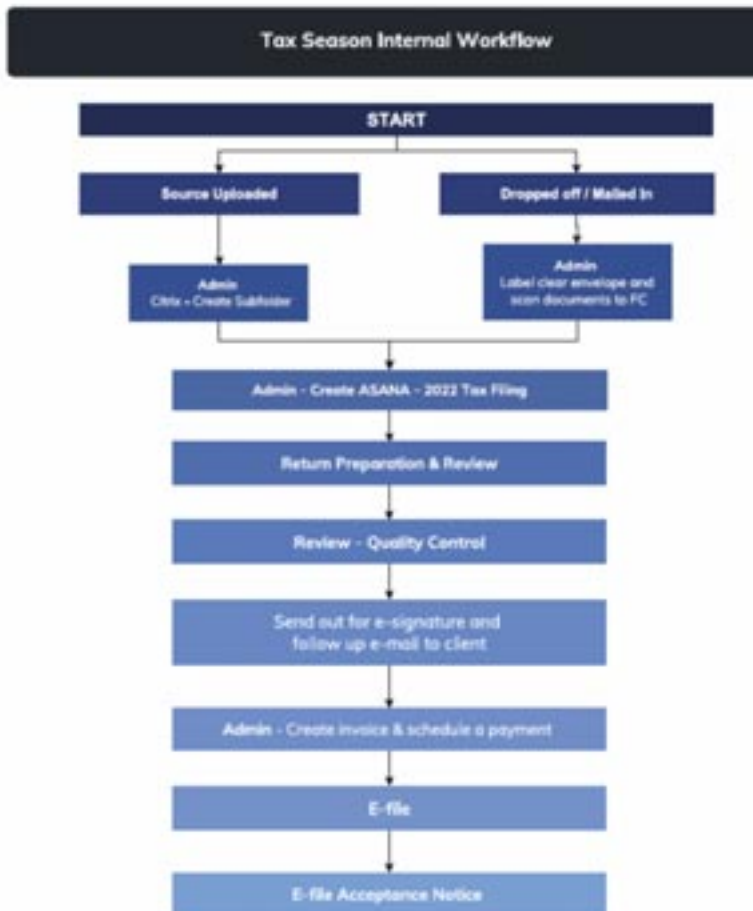
이와 동시에 도입한것이 인터넷전화였다. 기존 일반 landline전화서비스에서 핸드폰으로 전화가 오게 하는 설정은 엄청 복잡했고, 그 보다 사무실 번호로 전화를 걸 수 없어 원격근무에 많은 제약이 있었다. 인터넷전화 설치 후에는 어디서든 쉽게 사무실로 걸려오는 전화를 받을 수 있었고, 앱 설치 하나로 사무실에서 전화를 거는것과 똑같이 전화를 걸 수 있었다. 그 밖에 통화기록조치나 음성메시지 알림 등 여러 기능을 손쉽게 사용할 수 있다는 장점도 있었다.

원격근무시에는 직원들과 직접 대면하는 기회가 줄어들기때문에 업무진척을 파악하고 관리하는데 있어 아무래도 어려움이 따르게 마련이다. 더욱이 새로운 원격근무 시스템을 교육하고 익숙하게 하는데 있어서도

많은 노력이 필요하다. 사무실에서는 간단히 옆 책상으로 몇걸음 걸어가 직원에게 어떤 업무가 얼마나 처리되었는지 쉽게 물어볼 수 있지만 원격근무에서는 이 상황이 어렵기때문에 해결책이 필요하다.

이를 보완하기 위해 가장 먼저 업무처리순서를 표준화하여 도표 (Workflow Diagram)로 정리했다. 표준화된 업무처리는 직원과 직접 소통하지 않아도 진척상황을 한 눈에 볼 수 있게 하였고, 비단 원격근무가 아니더라도 비원격 상황에서도 효율성을 발휘했다. 표준화시킨 업무순서를 시행하는데 있어 많은 시행착오가 있었고, 몇번의 수정을 거쳐 두번정도의 세금보고기간 후에는 완전히 자리를 잡을 수 있었다.

다음은 이번 세금보고기간에 활용했던 Workflow Diagram이다.



업무처리순서를 표준화하는데 있어 가장 어려웠던 점은 무엇보다 직원 교육이었다. 새로 도입한 소프트웨어의 사용방법을 교육하고, 각자의 방식으로 이어오던 업무방식을 모두 동일한 방식으로 전환하는것은 아무래도 어느정도의 저항이 있을 수 밖에 없었다.

그럴때마다 업무처리의 표준화가 장기적으로 가져다 주는 장점들에 대해 꾸준히 상기하고, 경우에 따라서는 유동성있게 계획을 수정하며 업무처리순서의 표준화를 이어나갔다.

업무처리순서를 표준화하며 여러 새로운 소프트웨어를 도입했다. 현재 유용하게 사용하고있는 몇가지 소프트웨어를 공유하자면,

- **Citrix:** 보안화된 이메일을 통해 안전하게 파일을 주고받을 수 있도록 설계된 프로그램으로, 세금보고서에 전자서명도 Citrix를 통해 할 수 있다.

- **Asana:** 업무관리도구로 고객별, 담당직원별, 업무종류별로 업무를 분류하여 진척상황을 한 눈에 볼 수 있도록 만들어진 프로그램이다.

- **MS Office 365:** 기존 데스크탑에 설치하던 MS Office와 달리 파일을 모두 클라우드에 저장하여 사무실 서버에 접속하지 않고도 파일을 열람할 수 있고, 무엇보다 대화창과 Share Point 기능을 통해 직원들과 소통하는데 사용한 프로그램이다.

- **Zoom:** 고객상담뿐 아니라 직원들과의 소통에도 Zoom을 사용하였다.



새로운 소프트웨어를 도입하는데 있어 가장 면밀하게 검토한 사항은 역시 비용이었다. 발생하는 비용이 단기 또는 장기적으로 가져다주는 혜택을 검토하고, 사무실 사이즈나 직원숫자등을 고려해 알맞는 소프트웨어를 선택해야했다.

일례로, Asana의 경우 같은 업무를 담당하는 여러명의 직원이 있는 경우에는 추가 비용을 들여서라도 모든 업무상황을 한 눈에 볼 수 있는 '전광판'이 유용하겠지만, 일정 업무의 담당자가 하나라면 엑셀시트로도 충분히 그 기능을 수행해 낼 수 있기 때문이다.

그러나 이러한 과정에는 시행착오가 있을 수 밖에 없고 충분한 리서치를 했음에도 나중에서야 더 나은 소프트웨어를 찾는 경우를 피할 수는 없다. 따라서 이에 대한 유동성있는 자세와 그에 따른 추가 비용에 대한 고려도 해 두는것이 좋다.

원격근무는 고객과의 소통에 있어서도 변화를 가져올 수 밖에 없다. 사무실에서 고객과 대면하여 봉투에 든 서류를 건네받고 인사하는 모습이 원격근무에서는 사라지기 때문이다. 고객과의 소통에서 가장 어려운 부분이 원격으로 자료를 전달받는것인데 컴퓨터 사용이나 디지털 문서에 익숙치 않은 고객이라면 더욱 어려움이 더해진다.

어쩔 수 없이 사무실을 닫고 전면 원격근무를 했던 팬데믹 기간동안에는 고객들이 디지털 문서를 보내줄 수밖에 없었기 때문에 이를 보완하기위해 고객들이 쉽게 이해할 수 있는 안내문을 만드는 작업부터 시작했다. 먼저 고객이 어떤 문서를 보내와야 하는지 파악하고, 어디서 어떻게 자료들을 디지털 형태로 받을 수 있는지 절차별로 안내를 했다.

이렇게 한번 기성화 된 안내문을 작성해 놓음으로써 고객 응대마다 활용하여 업무를 처리하는 시간을 단축하는데도 많은 기여를 하고 있다.



그와 더불어 온라인 बैं킹을 통해 고객 자료를 직접 수집할 수 있도록 했다. 이 과정에는 고객에게 많은 설명과 이해를 시키는 과정이 필요했지만, 고객을 거치지 않고도 자료를 수집함으로써 자료수집에 들어가는 시간을 크게 단축함은 물론 정확한 자료를 착오없이 모으는 데도 크게 도움을 받고 있다.

그러나 모든 고객들이 직접 방문하여 서류를 전달하고 대면으로 모든 업무를 처리하던 익숙함을 쉽게 바꿀 수 있는 것은 아니다. 그래서 이런 과정들은 어느 정도의 과도기를 두고 진행을 해야 했고, 그 과정에는 지속적으로 원격으로 업무를 처리하는 것이 가져다주는 편리함을 상기시키는 것도 계속해야 했다.

예를 들면 고객과의 대면상담 후에 “다음에는 굳이 오지 않으셔도 돼요. 가게 일 많이 바쁘시잖아요?” 라는 센스적인 한 마디 말처럼 말이다.

모든 것이 디지털화되고 여행도 '랜선'으로 하는 요즘, 원격근무는 선택이 아니라 필수일것이다. 무언가를 처음 시작하는 과정은 항상 시간과 비용의 투자가 따르고 많은 시행착오역시 피할 수 없는 일이지만, 더 나은 삶을 위해 원격근무로의 전환은 그 가치가 충분히 있는 투자일 것이다. ■

# Is there any validity to ERTC service engagements based on contingent fees?

Byoung Jo Kang, Esq / B.J. Kang Law PLC



Despite COVID-19 having finally abated, various government relief measures are still actively subsidizing many U.S. businesses. Among such measures is the Employee Retention Tax Credit (“ERTC”), established in March 2020 under the Coronavirus Aid, Relief, and Economic Security Act (“Cares Act”), which has been particularly popular for, and publicized to, small business owners. Unfortunately, popularity for the ERTC has not been entirely due to its unprecedentedly generous refund amount. Massive marketing campaigns by an army of pop-up tax consultants and tax credit mills (“ERTC Consultants”) have buoyed applications for the ERTC as ERTC Consultants (often unjustly) claim themselves as specialists or experts in hopes of charging excessively high fees, relative to the work performed, in exchange for helping businesses obtain the ERTC.

It is understandable how a relatively simple refund claim process, particularly in comparison to a significant refund amount, can trigger a gold rush of ERTC Consultants. Nevertheless, many traditional tax professionals are left questioning why ERTC Consultants, unlike Certified Public Accountants (“CPA”), Enrolled Agents (“EA”), or tax attorneys, are seemingly able to charge unscrupulous fees to business owners that are often based on contingent, percentage-based, or predatory pricing models that often equate to 10% to 40% of the total ERTC amount received by a company. Considering that it should not take more than an hour for a competent tax professional to produce Form 941-X, after spending a couple of hours learning the ins and outs of the ERTC of course, do ERTC Consultants have any legal grounds for which they can charge and take advantage of such a high fee (which is often

used, in part, to undertake extensive and expensive marketing campaigns in their search for new ERTC customers)?

Treasury Department Circular No. 230, *Regulations Governing Practice before the Internal Revenue Service*, is supposed to regulate the practice of taxpayer representatives before the Internal Revenue Service (“IRS”).<sup>1</sup> Circular 230 provides in part that tax practitioners are prohibited from charging a contingent fee for services rendered in connection with a matter before the IRS unless such fee meets a limited exception.<sup>2</sup> The IRS has repeatedly warned taxpayers to be wary of large, illegal upfront or percentage-based fees.<sup>3</sup> Unfortunately, there have not been any well publicized direct enforcement actions addressing any such fees. So why, considering the scope and purpose of Circular 230 § 10.27, wouldn’t the IRS’s Office of Professional Responsibility (“OPR”), which has legal authority to administer and enforce Circular 230, take substantial and meaningful steps to prevent or penalize the seemingly prohibited fee practices of many ERTC Consultants?

In order to make sense of lax enforcement efforts by the IRS with respect to unconscionable success-based fees, particularly in terms of ERTC Consultants, one must consider recent court cases concerning Circular 230 and the authority of the OPR. In *Loving v. IRS*, the court expressly denied the authority of the

IRS to regulate tax preparers with regards to their registration, examination, and continuing education.<sup>4</sup> In *Loving*, the court concluded that a tax preparer is not an agent with legal authority to bind taxpayers. On the contrary, a tax preparer is defined as any person who prepares for compensation, or who employs one or more persons to prepare for compensation, all or a substantial portion of any return of tax or any claim for refund of tax under Treasury Regulation (“Treas. Reg.”) § 301.7701-15(a)<sup>5</sup>. By plainly interpreting such Treas. Reg., the court held that a tax preparer merely assists a taxpayer but does not represent the taxpayer and, as a result, such a tax preparer is not subject to Circular 230. In essence, tax preparation is not a practice that is regulated under Circular 230 as it is neither adversarial nor adjudicative. Tax preparation does not involve an individual practicing before the IRS, which is a central requirement for an individual to be regulated by and subject to the rules of Circular 230, so it is not regulated by Circular 230.

In essence, as long as an ERTC Consultant has no legal authority to act on behalf of taxpayers (i.e., a Form 2848 power of attorney has not been filed with the IRS), an ERTC Consultant will not be subject to Circular 230 or scrutiny from the OPR.

Another court case further clarifies that only specific types of practices are regulated under

<sup>1</sup> 31 C.F.R. Subtitle A, Part 10 (“Circular 230”).

<sup>2</sup> Circular 230 § 10.27.

<sup>3</sup> IRS News Release, IR-2023-40 (Mar. 8, 2023).

<sup>4</sup> *Loving v. IRS*, 742 F.3d 1013, 1022.

<sup>5</sup> *Loving* 742 F.3d at 1015.



Circular 230 in terms of its application to fee arrangements.<sup>6</sup> In *Ridgely v. Lew*, the court concluded that the IRS has no authority under Circular 230 § 10.27 to regulate persons who charge contingent fees for merely preparing and filing Ordinary Refund Claims because such persons did not act as "representatives" who "practiced" before the IRS within the meaning of Circular 230 § 330.<sup>7</sup> The court's holding in *Ridgely* interestingly corresponds to a change of the language found in the 2014 version of IRS Form 2848, *Power of Attorney and Declaration of Representative*. Prior to the change in 2014, the Declaration of Representatives on page 2 of Form 2848 required a tax professional to be merely "aware of regulations contained in Circular 230 (31 CFR, Part 10), as amended, concerning the practice of attorneys, certified public accountants, enrolled agents, enrolled actuaries, and others."<sup>8</sup>

However, this language was revised to require a tax professional to attest that he is "subject to regulations contained in Circular 230 (31 CFR, Subtitle A, Part 10), as amended, governing practice before the Internal Revenue Service."<sup>9</sup>

More recently, in *Sexton v. Hawkins*, the court again stated that the OPR lacked statutory authority over a tax preparer as the preparer in question was a disbarred attorney, and merely a tax preparer; therefore, the preparer did not

possess legal authority to act on a taxpayer's behalf.<sup>10</sup> In *Sexton*, the court went so far as to grant a permanent injunction against the IRS with respect to its ability to regulate his tax preparer service activities under Circular 230. The court in *Sexton* found that tax preparers are not actually representing taxpayers before the IRS unless they submit Form 2848 for a clients' specific matter that is identified on the form.

Based on the three aforementioned cases of *Loving*, *Ridgely*, and *Sexton*, it seems that ERTC Consultants have viable legal grounds to argue that they are merely assisting taxpayers with their refund claims. Accordingly, such ERTC-related services are not subject to Circular 230 or the scrutiny of OPR and, consequently, ERTC Consultants can charge fees of their choosing, so long as mutually agreed to be their clients, regardless if they are unreasonable success-based fees.

It seems ironic that tax preparers, who are not subject to self-regulated rules or ethical standards governing their practice, enjoy rather lenient business practices in comparison to similarly situated professionals who are heavily regulated and scrutinized. In light of the above, the question we're left with is whether such unregulated tax professionals, such as ERTC Consultants, actually have advantages in terms of more flexible and lucrative fee struc-

---

<sup>6</sup> *Ridgely v. Lew*, 55 F. Supp. 3d 89, 95.

<sup>7</sup> *Id.*

<sup>8</sup> Form 2848, Power of Attorney and Declaration of Representative, Rev. March 2012 (emphasis provided).

<sup>9</sup> Form 2848, Power of Attorney and Declaration of Representative, Rev. July 2014 (emphasis provided).

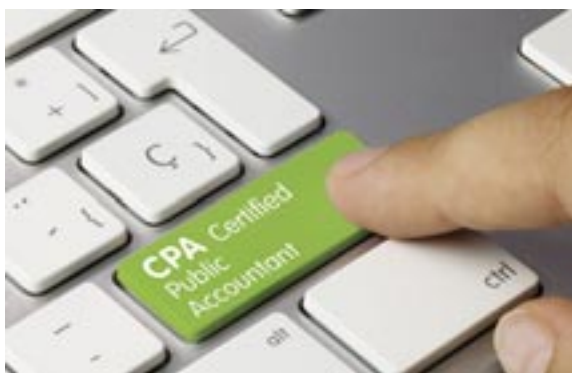
<sup>10</sup> *Sexton v. Hawkins*, 2017 U.S. Dist. LEXIS 38706.

tures, without the worry of future ramifications, over CPA firms or tax law offices who are, via their self regulation, subject to strict scrutiny under Circular 230.

Considering the typical work involved in preparing these ERTC refund claims, the answer is likely, “no.” Even though the IRS’s authority under Circular 230 to regulate tax preparers has been significantly hampered by previous court decisions discussed above, such decisions are, after all, somewhat limited in that they are only applicable to simple tax preparation cases. As soon as a Power of Attorney is signed by an ERTC Consultant and its client, or a follow up communication is initiated with the IRS by the ERTC Consultant with respect to an ERTC claim for refund, Circular 230 may kick in and regulate an ERTC Consultant’s activities. Even if this is not the case, as soon as the IRS finds any fraud or violations under Internal Revenue Code (“IRC”) §§ 6694 or 6695,<sup>11</sup> the IRS will file a civil injunction at a district court, regardless if the ERTC Con-

sultant is subject to Circular 230, under IRC §§ 7402, 7407, and/or 7408. Thereunder, the IRS can seek to prohibit a tax return preparer from further engaging in certain illegal conduct or from further acting, in general, as a tax return preparer. If the IRS successfully prevails in court, the IRS can go as far as to petition for the disgorgement of “all” the ill gotten gains from the tax preparer under Code § 7402.<sup>12</sup>

Considering increased scrutiny by the IRS with respect to the ERTC is expected, along with the new inclusion of the ERTC in the 2023 Dirty Dozen, which is a list of the worst tax scams at present, it would be prudent for any tax practitioners to utilize traditional billing practices, either on a fixed-fee or on an hourly basis, for ERTC refund claim cases unless an engagement squarely fits within the contingent fee arrangement requirements/exceptions in Circular 230 § 10.27(b). If not, it would be desirable to have any prospective engagement reviewed by competent counsel. ■



<sup>11</sup> IRC § 6694 penalizes a tax preparer for preparing a return, or claim refund, with an understatement of liability due to, for example, an unreasonable position by the preparer. IRC § 6695 similarly penalizes a tax preparer for failing to prepare a return or claim for refund in accordance with various rules and requirements in the IRC.

<sup>12</sup> United States v. Stinson, 729 Fed. Appx. 891.

## 미국 창업시 **창업자가** 알아야 할 지식재산권



James Lee (이영일)  
미국특허변리사  
(US Patent Agent)



지식재산권(Intellectual Property)은 인간이 만들어낸 무형의 자산으로, 비즈니스의 성공을 결정하는 매우 중요한 요소입니다. 따라서 자신의 지식재산권을 보호하거나 상대방의 지식재산권을 무효화하고자 하는 기업들의 노력이 계속되고 있습니다. 지식재산권은 1) 상표(Trademark), 2) 저작권(Copyright), 3) 특허(Patent), 4) 영업비밀(Trade Secret)로 분류되며, 각기 다른 방법으로 보호됩니다. 지식재산권은 우선 공개가 되면 잠재적 침해 또는 피침해 이슈를 발생시킬 수 있습니다. 이러한 문제를 해결하는 데에는 적지 않은 비용과 시간이 발생할 뿐만 아니라, 궁극적으로 비즈니스에 큰 피해를 야기할 수 있으므로 사전에 충분한 준비를 하는 것이 중요합니다. 본 칼럼에서는 미국에 진출하고자 하는 창업자가 알아야 할 대표적인 지식재산권인 상표, 특허, 저작권에 대해 간략하게 다루고자 합니다.

### 상표

미국 내에서 제품을 판매하거나 서비스를 제공하는 경우, 해당 제품 및 서비스 제공자를 암시하는 모든 것은 상표로 분류되고, 상표법의 보호를 받습니다. 대표적으로는 브랜드의 이름이나 로고가 될 수 있으나, 폭넓게는 제품의 형상, 가계 내부 인테리어, 특정 움직임이나, 소리, 냄새까지도 상표로 분류될 수 있습니다. 상표는 시장에서 사용됨과 동시에 법적 권리가 발생하지만, 분쟁 발생 시 소유권 주장을 용이하게 하고, 손해배상을 극대화하기 위해서는 기본적으로 미국 상표청(United States Patent and Trademark Office,

USPTO)에 상표를 등록하는 것이 권고됩니다.

상표 등록은 1년 정도 소요되는 긴 절차입니다. 좋은 상표명을 선점하기 위한 시도가 계속되고 있기 때문에 본인의 상표명 즉, 브랜드 이름이 이미 출원 또는 등록되어 있는지 확인하여 시간과 비용을 낭비하지 않도록 하는 것이 매우 중요합니다. 특히 시장에 혼란을 야기할 정도로 유사한 경우, '유사성으로 인한 혼란 가능성'으로 인해 심사에서 거절되므로, 사전에 이러한 가능성에 대해 검토하는 것이 필요합니다.

기업명(entity name)이나 DBA(Doing Business As 또는 trade name)는 상표(trademark)와는 다른 개념이며, 다른 목적을 가지므로, 이를 혼동하지 않아야 합니다. 또한, 인터넷 도메인(domain)을 소유하는 것이 상표 소유를 의미하는 것은 아니므로 주의가 필요합니다.

### 특허

나의 제품이나 서비스가 기존의 것과 다른 새로운 것(inventive concept)인 경우, 이는 특허로 보호될 수 있습니다. 특허는 크게 2가지로 구분되는데, 기계, 기술, 성분, 방법 등은 기술특허(Utility Patent)로 보호되며, 20년의 보호기간을 갖게 됩니다. 제품의 외관적인(ornamental) 특성만 보호하고자 하는 경우, 디자인특허(Design Patent)로 보호받을 수 있으며, 15년의 보호기간을 갖습니다.

특허는 가급적 공개되기 전에 출원하는 것이 권고되며, 공개되었다면 원칙적으로 1년 이내에 출원할



수 있습니다. 만약 이를 위반한 사실이 드러나는 경우, 이는 특허 취소의 사유가 될 수 있습니다. 만약 공개 후 1년 이내 출원을 하기 어려운 상황이라면 가출원 (Provisional Application) 제도를 이용할 수 있습니다. 가출원을 하게 되면, 1년 동안 가출원 날짜를 정식 특허 출원일로 주장할 수 있는 근거를 마련하게 됩니다. 가출원 후에는 1년 안에 정식 출원을 해야 합니다. 가출원 내용은 정식 출원과 달리 공개되지 않으므로 정식 출원을 하지 못하더라도 기술이 공개되는 부담이 따르지 않습니다.

국제특허라고 불리는 PCT 특허는, 미국을 지정국으로 출원했다고 해서, 미국에 특허가 출원되는 것이 아니므로 주의해야 합니다. PCT 특허는 가출원 제도와 유사하게 일정 기간 동안 출원일을 보전할 수 있다는 것(우선권 주장)이 장점입니다. 다만, PCT 특허 출원 후에는 정해진 기한 내 반드시 미국에 정식 출원 (national stage)을 해야 하고, 미 특허청 심사를 받아야 합니다. 그렇지 않은 경우, PCT 출원의 효력이 소멸되고, 미국 특허를 취득할 수 없게 됩니다.

디자인특허는 기술특허에 비해 심사가 비교적 간소하고, 취득이 상대적으로 어렵지 않다는 장점이 있습니다. 다만, 동일한 발명에 대해 기술특허와 디자인특허를 모두 취득할 수 없으므로 어느 것이 적합한지 잘 판단해야 합니다. 디자인특허는 15년이라는 제한된 보호기간을 가지나, 해당 디자인이 상표의 역할을 수행하거나, 저작권의 보호를 받을 수도 있으므로, 이에 해당되어 보호기간과 방법을 확대할 수 있는지 미리 확인해 볼 필요가 있습니다.

## 저작권

저작권 역시 상표와 마찬가지로 저작물의 창조와 동시

에 저작권이 발생하지만, 침해를 막고, 침해 발생 시 손해배상을 최대화하기 위해서는 해당 저작물을 미국 저작권청(U.S. Copyright Office, USCO)에 등록하고, 등록된 저작물임을 적극적으로 알려야 합니다. 저작물에는 여러가지 종류가 있습니다. 비즈니스 상황에서는 제품이나 서비스 홍보를 위해 제작한 영상, 사진, 음악 등이 대표적이며, 제품이나 서비스를 묘사하는 글이나 사용 설명서 역시 저작물이 될 수 있습니다. 미국의 경우, 이러한 저작물 침해를 단속하고, 적극적으로 침해 클레임을 하는 사설기관들이 있으므로, 출처가 확인되지 않은 저작물을 무단으로 사용하지 않도록 주의해야 합니다.

저작권은 저작자가 살아있는 동안과 추가로 70년이라는 긴 보호기간을 갖습니다. 보호기간이 종료된 저작물이라도 해당 저작물이 상표로 간주되어 보호를 받고 있을 수 있으므로, 보호기간이 만료된 저작물이라도 사용 시 주의가 필요합니다.

## 마치며

지식재산권은 다른 자산과 달리 물리적인 형태를 갖지 않고, 그 권리 범위를 분명하게 알기 어려운 특성을 가지기 때문에 의도하지 않게 타인의 지식재산권을 침해하거나, 또는 나의 지재권이 침해되는 경우가 발생할 수 있습니다. 미국의 경우 권리자가 아님에도 자발적으로 이러한 지재권 침해를 권리자에게 고지하고, 클레임을 하게 하거나 소송을 하게 하는 기관 및 변호사들이 있어, 나의 지재권 침해가 적발되지 않을 것으로 안심할 수 없습니다. 지재권 클레임이나 소송은 일단 발생하게 되면 해결에 적지 않은 비용이 발생하게 되고, 경우에 따라 사업에 중요한 디자인이나 기술을 사용하지 못하게 될 수도 있으므로 이러한 일이 발생하지 않도록 미연에 대비하는 것이 중요합니다. ■

위 내용은 일반적인 정보이며, 변호사의 법률적인 견해가 아니며, 그 누구를 위한 법적인 조언으로 간주될 수 없습니다. 법적인 조언이 필요한 경우, 변호사를 선임하여 조언을 받으시기 바랍니다. 변호사 선임이 필요하신 경우, admin@acilawgroup.com 또는 (714) 522-3300으로 연락 주십시오.

# Beneficial Owner Reporting



Martin C. Park, CPA



2024년부터 소규모 사업체에 또 하나의 신고 의무가 추가된다. 주총무국에 등록된 Corporation, LLC (limited liability company), LP(limited partnership)등 은 미 재무부(U.S. Treasury Department) 산하 기관인FinCEN(Financial Crimes Enforcement Network)에 사업체의 실질적인 주인 (beneficial owners)의 개인 정보를 보고해야 한다. 이외에도 자영업(sole proprietorship) 사업체의 경우 주(state)에 따라 신고의 의무가 발생할 수 있다. Trust는 주총무국이나 그에 상응하는 기관을 통해서 만들어지지 않았다면 (not created by the filing of a document with a secretary of state or similar office)면제될 수 있다.

사업체의 주인에 대한 정보공개 기준이 주마다 차이가 많다. 범죄자들이 각 주마다 다른 공개기준의 차이를 악용해 익명의 셸(shell) 회사, 즉 주인을 파악하기 힘든 껍데기만 있는 위장 회사를 만들어 돈세탁을 포함한 각종 금융범죄에 이용하는 것을 막기위해 2019년에 The Corporate Transparency Act법이

만들어 졌다. 법안이 만들어진 후 몇 년간의 준비기간을 거쳐서 2024년 1월부터 시행되게 되었다. 미국내에서 세워진 사업체 외에도 해외에서 설립되어 미국내에 등록된 사업체에도 같이 적용된다.

다만 사업체 규모가 일정기준 이상이거나 (large operating company), 비영리기관 (tax-exempt entity), 사업의 특성상 이미 관계당국으로부터 엄격한 감독을 받고 있는 은행 (bank), 크레딧 유니언 (credit union), 보험회사 (insurance company), 증권회사 (broker or dealer in securities), 회계법인 (any public accounting firm registered in accordance with Sec. 102 of the Sarbanes-Oxley Act of 2002), 활동이 중단된 사업체 (inactive entity) 등을 포함한 총 23개의 사업형태는 신고의 의무에서 제외된다.

위에서 언급한 일정기준 규모 이상의 사업체 (large operating company)는 20명이상의 full-time직원을 고용하며, 미국내에 사업장이 있고, 전년도 세금

보고를 마쳤으며, 세금보고에 나타난 매출 금액은 해외매출 (gross receipts or sales from sources outside the United States)을 제외하고 5백만불 이상인 경우를 말한다. 활동이 중단된 사업체는 2020년 1월1일 기준으로 존재하고 있어야 하고 (on or before January 1, 2020), 사업활동을 하지 않고, 외국인 소유가 아니어야 하고, 과거 12개월간 소유에 변동이 없었고, 과거 12개월간 1천달러 이상의 자금을 외부로 송금 (send fund) 혹은 착금 (receive fund) 하지 않았고, 미국내나 해외에 자산을 전혀 소유하지 않은 경우를 말한다.

기존에 FinCEN에 신고해오던 FBAR와 마찬가지로 웹사이트를 통해 전자보고를 하게 된다. 2024년 1월1일 이전에 설립되거나 등록된 사업체는 2025년 1월1일까지 첫 신고를 마쳐야 한다. 2024년 1월1일부터 설립되거나 등록된 사업체는 설립/등록 유효 날짜부터 30일안에 첫 신고를 해야 한다. 설립/등록 유효 날짜는 실제로 사업체가 등록되었다는 노티스 (notice)를 받은 날짜 혹은 주총미국에서 사업체가 등록되었다는 공지(public notice)를 한 날짜 중 빠른 날짜를 기준으로 하게 된다.

이 법안에서 말하는 사업체의 실질적 주인에 대한 정의는 주관적인 요소가 있어서 다소 애매하고 광범위하다. 직접 혹은 간접적으로 사업체 지분을 25% 이상 소유하거나 권리를 행사하는 사람을 주인으로 정의한다. 거기에 더해 사업체 지분이 전혀 없어도 회사를 운영하는데 관여한다면 사업체의 실질적인 주인으로 간주될 수 있다. 사업체의 소유형태가 단순하지 않고 복잡하다면 신고를 하는데 어려움이 따를 수 있다.

신고의 의무는 사업체 (reporting company)에 있다. 비록 회사를 대표해서 개인이 사업체의 대리인 (agent)로서 신고를 하고 인증 (certification)하더라도 신고의 책임은 사업체에 있다.

신고에 포함되어야 하는 내용은 다음과 같다. 비즈니스의 법적이름, 상호(trade name or doing business as name), 미국내 주 사업장 주소, 사업체 등록지역 (jurisdiction of registration) 혹은 설립 관할권 (jurisdiction of formation), 실질적 주인의 (1) 법적 이름, (2) 거주지 주소, (3) 생년월일, (4)유효한 여권 고유번호, 운전면허증 고유번호 혹은 주정부 발급 신분증 고유번호 중 하나를 신분증 사진 이미지와 함께 제공해야 한다. 개인이 위 4가지 정보를 FinCEN에 직접 제공해서 FinCEN 고유번호(FinCEN identifier)를 발급받을 수 있는데, 매년 신고할 때마다 위 4가지 정보를 대신해서 사용할 수 있다. 사업체 역시 고유번호 (FinCEN identifier)를 받을 수 있다. 처음 신고를 하면서 혹은 그 이후에 번호를 받을 수 있다.

여권이나 운전면허증을 갱신하게 되면 30일안에 새로 신고를 해야 한다. 사업체 지분을 매각하거나, 이전하는 경우에도 신고를 하게 된다. 신고된 내용에 오류가 있다면 사업체 (reporting company)는 오류를 발견한 날로부터 30일 안에 정정을 해야 한다.

미신고시 벌금이 적지 않다. 신고를 제때 하지 않거나 고의적으로 회피한다면 하루마다 5백달러의 벌금이 부과된다. 범죄행위로 간주되면 1만달러의 벌금과 함께 2년의 감옥형이 내려질 수 있다. 돈세탁행위까지 포함되면 10년까지 감옥형이 늘어날 수 있다.

새로 시행되는 법인만큼 초기에는 혼돈이 있을 수 있다. 특히 소규모 사업체의 경우 생소한 규정에 대해서 제대로 인지하지 못하거나, 소홀히 할 수 있는 여지가 많으므로 주의가 요구된다. ■





# When the Government Knocks on your Door, Silence is the Answer

Pio Kim, Esq / LimNexus, LLP



Criminal investigators and prosecutors see CPAs as belonging to a class of individuals commonly described as “enablers” or “bundlers” who enable others to commit crimes or bring together individuals in furtherance of crime. As such, CPAs make attempting targets for the investigators and prosecutors on both federal and state levels.

It would therefore behoove CPAs to be familiar with how to react when confronted with situations with criminal potentiality. Fortunately, the answer is simple. Do not respond to an IRS inquiry or investigation on behalf of a client when there is a potential for criminal prosecution.

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

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

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

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

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

However, that privilege, known as the federal tax practitioner privilege or Section 7525 privilege, applies only in noncriminal tax matters before the IRS and in federal courts. This privilege does not apply in state courts or to any nontax proceedings, or to participation in a tax shelter as defined in Section 6662(d)(2)(C) (ii).

Further, the privilege only applies to communications between a CPA and a taxpayer with respect to tax advice if and only if the commu-

nication would have been privileged had it been between an attorney and the attorney's client. Furthermore, the attorney-client privilege can be set aside if the communication is made in furtherance of a crime. Therefore, CPAs should not communicate with a client if the matter at hand has the potential to be criminal or qualify as a tax shelter. Should a CPA's involvement be necessary to adequately advise the taxpayer, an attorney should be retained for the client so that conversations with the client are protected by the attorney-client privilege.

Finally, even where an attorney is retained for the taxpayer, the CPA himself is not fully protected. The attorney is a zealous advocate of the taxpayer and owes no duty to the CPA. Further, the attorney-client privilege keeping the communications between the CPA, attorney and taxpayer privileged belongs only to the taxpayer. Using the privilege, the taxpayer can effectively prevent the CPA from disclosing the communications, but if it suits him, the taxpayer can waive the privilege and disclose the communications to be used against the CPA.

Information flows in only one direction in criminal matters - from the subjects of the investigations to the government. Prevent the flow and you might have a fighting chance. ■



# Learning from Asian Indian Americans

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



I left Korea in 1967 when I was 7 years old. Although I am married to a Korean woman, who came to the US when she was 19 years old, I am still unfamiliar with the Korean culture and language. I could speak Korean but the nuances and ever-fast-changing Korean culture leave me at a disadvantage in Korean social settings. As a result, I have been fostering my American side more than my Korean side, as it is easier to master.

So why do I keep coming back to the Korean community? It is because of belongingness. I am accepted just as I am because we are going through a similar experience, called the American Experience.

I felt this when I was helping the Korean American victims of the LA Riots in 1992, instead of taking up guns and fighting the looters. That singular experience cemented my identity

as an American, Korean American. Although there are those who oppose me just because of how I look, how I speak, or where I came from, America held its arms open to me to plant my roots here, because of its commitment to the 14th Amendment of the U.S. Constitution, <https://www.archives.gov/milestone-documents/14th-amendment>.

Prior to this experience, although I wanted belongingness to the Korean-American community, I shied away from it because I was not fluent in Korean and its culture. I also did not want to submit to those who used their better knowledge and mastery of the Korean language and culture to project their superiority, often closing off the community from the outside world. We learned from the Chinese that building walls do not work.

The main mission of KASCPA is to help ac-

countants improve their professionalism and increase diversity through education, information, and exchanges with members and related professionals required in the accounting profession.

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

<https://kascpa.org/about-us/#mission>

It is my hope that KASCPA will be able to deliver on this mission statement. I see a great future for KASCPA if it is able to improve Korean Americans' professionalism and increase the diversity required in the accounting profession. One way to do this is to break down the walls to include more Korean-American accounting professionals, empowering them to succeed in the accounting profession.

According to the NPR article 6 Charts That Dismantle the Trope of Asian Americans As A Model Minority, published on May 25, 2021 by Connie Hanzhang Jin, <https://www.npr.org/2021/05/25/999874296/6-charts-that-dismantle-the-trope-of-asian-americans-as-a-model-minority>, Asian Indian American households are the highest-earning group among Asian Americans, with a median household income of \$127,000 a year. The same article noted the following statistics:

1. 4.3 million Asian Indians in the US,
2. 1.9 million Koreans in the US, and

3. Korean households in the US median household income is around \$80K, which is slightly higher than the U.S. median household income of \$66,000.

One organization, which contributed greatly to increasing the wealth of Asian Indian Americans is the Asian American Hotel Owners Association, or AAHOA, <https://www.aahoa.com/resources/oxford-study>.

40 years ago, a group of Asian Indian American hotel/motel owners banded together to fight discrimination by forming AAHOA. Their mission is to be "the foremost resource and advocate for America's hotel owners." Today, Asian American Indians own 60% of hotels/motels in the U.S. They employ 1.1 million employees earning \$47 billion annually. How did they achieve this? By pulling their resources and empowering each other through education and networking to compete and win in the mainstream.

I don't know exactly how KASCPA would achieve this but I hope that it would take the first step toward it by being more inclusive and transparent for all to see and take ownership of the organization. ■





## 다이너스티 트러스트

박유진 (Yujin Park), Esq / Han & Park Law Group, Inc.

트러스트도 존속할 수 있는 정해진 기간이 있다 (the Rule against Perpetuities). 대개는 지금 살아있는 가장 어린 상속자가 앞으로 살아갈 기간에다가 21년을 더한다. 예를 들어, 고객이 트러스트를 만들 때 가장 어린 상속자인 손자가 4살이라면 이 아이가 앞으로 살 수 있다고 생각하는 기간의 햇수와 그리고 21년을 더하니, 대개 100년 정도 안팎으로 예상하게 된다. 큰 감자밭을 가지고 있으면서 감자칩을 만드는 회사에 대대로 감자를 공급해주는 가족이 있다고 예상해보자. 이럴 경우, 증조 할아버지가 사망하면서 할아버지가 감자밭을 물려 받을 때 상속세를 내고, 할아버지가 사망하면서 아버지가 상속받을 때 또 상속세를 내고, 아버지가 사망할 때 내가 받으면서 또 상속세를 내니, 세대간 상속이 될 때마다 상속세로 골머리를 앓을 수 있다.

만약 그래서 증조 할아버지가 할아버지 대신 우선 자신의 손자인 아버지에게 상속했다고 하자. 이때는 세대를 뛰어넘어서 상속을 했다고 간주하기에 격세대 상속이 된다. 격세대 상속도 상속세를 피할 수는 없다. 또한 이미 다른 용도로 상속세 면제액을 다 쓴 경우 (예를 들어, 감자밭만 빼고 나머지 재산은 증조 할아버지가 할아버지에게 증여/상속해서 이미 그 용도로 면제액을 다 쓴 경우) 아버지가 할아버지에게서 받는 감자밭, 즉 격세대 상속에 대한 세금은 일반 상속세에 비해 세금을 더 내야한다.

연방상속세는 피상속인이 사망한 해의 면제액 이상 남긴 상속재산에 대해 상속인들이 IRS에 내는 세금을 일컫는다. 격세대 상속만을 위한 격세대 상속 면제액이 따로 있다고 오해하는 이들도 있는데, 그렇지 않다. 따라서 상속세 면제액 (estate tax exemption) 안에서 세대 상속과 격세대 상속이 다 해결되어야지 상속세가 발생하지 않는 것이다. 게다가 격세대 상속은

면제액 초과에 대해서 세율이 더 높아지니, 격세대 상속/증여를 고려하는 고객들은 우선 격세대 상속/증여에 대해 상속세 /증여세 면제액을 쓰기를 원한다.

그럼 감자밭은 결국 세대 상속을 하던 격세대 상속을 하던, 가족에게 부가되는 상속세 부담이 항상 따라다니는 재산이 된다. 혹여 상속세 면제액이 작을 때 세상을 떠나는 조상이 있다면 상속세가 왕창 나올터이니 어떻게 해야할까?

이때 쓰는 것이 다이너스티 트러스트 (Dynasty Trust)이다. 다이너스티 트러스트는 주로 트러스트가 오랜 기간 혹은 무한정 존속해도 되는 주법에 맞춰서 만들어진다. 예를 들어 캘리포니아에서 만들면 100년 동안 밖에 존속 못할 트러스트가 South Dakota법에 맞춰서 만들게 되면 자자손손 계속 영속할 수 있는 트러스트가 되는 것이다. (참고로 네바다에서는 365년 트러스트가 존속할 수 있다.) 트러스트를 만드는 이가 영구존속할 수 있는 트러스트로 자산 이전을 했기에 세대가 바뀌어도 소유주는 계속 트러스트다 (즉 계속 트러스트에 남아있는 재산이)라는 의미가 바로 다이너스티 트러스트의 핵심이다.

따라서 증조 할아버지가 본인대에 감자밭을 다이너스티 트러스트로 이전을 했다면, 증조 할아버지가 돌아가셔도 할아버지가 상속세를 내지 않고, 할아버지가 돌아가셔도 아버지가 상속세를 내지 않고, 아버지가 돌아가셔도 내가 상속세를 내지 않아도 되는 장치이기에, 엄청난 세금 혜택인 셈이다.

다이너스티 트러스트는 바꿀 수 없는 취소불가능한 트러스트다. 따라서 처음에 설립할 때부터 먼 미래에도 적용될 수 있는 객관적인 조건을 걸어서 트러스트를 만들어야한다. ■



**HAN & PARK**  
LAW GROUP, INC.

## 유산상속법 상속재판전문 **박유진 변호사**

“현명한 재산 지킴이 – 박유진 변호사”

저희 로펌은 유산상속법에 관한 전반적인 법률서비스를 제공하고 있습니다

### 유산상속 계획

- 리빙트러스트 (신탁) 설립 (Revocable Living Trust & Irrevocable Living Trust)
- 유언장/위임장 작성 (Will & Power of Attorney)
- 자선 신탁 설립 (Charitable Trust)
- 장애인 특별신탁 (Special Needs Trust)
- 생명보험 신탁 (Irrevocable Life Insurance Trust)
- 국제 상속 계획 (International Planning)
- 비 시민권/영주권자 상속계획 (Planning for Non-Citizens)

### 회사법

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

### 상속재판 & 상속집행

- 상속절차진행 (Probate Administration & Trust Administration)
- 상속분쟁 (Probate Litigation / Trust Litigation / Inheritance Dispute / Fiduciary Dispute)
- 상속대리인 집행 (Personal Representative & Trustee Service)
- 보호자 혹은 후견인 설정 (Guardianship & Conservatorship)

Tel: 213.380.9010  
3580 Wilshire Blvd, Suite 765  
Los Angeles, CA 90010



**HAN & PARK**  
LAW GROUP, INC.



Tel: 714.523.9010  
6281 Beach Blvd, Suite 312  
Buena Park, CA 90621  
E-mail: info@hanparklaw.com

## 동포기업 나스닥 상장하기

조민선 변호사 / 공인회계사



코로나 이후 사업방식의 패러다임이 크게 바뀌고, 기술의 대 전환이 일어나고 있다. 전 지구적으로 대 격 변기이며 경제자국주의는 첨예하다. 지금까지 기술과 속도 그리고 강인한 책임감으로 승승장구하던 한국기업들이 크나큰 생존적 위기에 봉착하고 있다. 이러한 한국기업들의 새로운 활로를 모색하고 이에 대한 타 개책으로 나스닥 진출을 독려하기 위해 저자는 나스닥상장 준비과정을 쉽고 상세하게 다룬 “한국기업 나스닥상장 가이드북” 라는 책을 집필하였다. 본 기고를 빌어 많은 동포기업인들에게 여러가지 이유로 기업인들의 꿈의 시장인 나스닥 시장에 도전을 권한다.

사업을 하여 돈을 버는 방법이 두가지가 있다. 열심히 제품과 서비스를 팔아서 일정한 돈을 남겨 그 순 여유 돈으로 계속 일정한 돈을 다시 버는 방법이 있고 다른 방법으로는 이자가 붙지 않은 큰 돈을 가져다가 큰 돈을 벌고 준사람에게는 일정한 배당을 해주고 벌어드린 그 큰 돈을 계속 사용하여 다시 큰 돈을 버는 방법이 있다. 아마 동포기업인들은 99.99%가 첫째에 해당할 것이며 두번째 케이스는 본인들에게 상관없을 다른 세계일로 생각하고 있었을 것이다.

누군가 산위에서 작은 눈을 뭉쳐 굴려서 산밑에는 자기도 모르게 큰 눈덩이가 도착한다. 큰 돈을 버는 것

은 큰 돈을 영리한 계획과 치밀한 실행을 인수로 하여 조달하여 더 큰 결과물을 얻은 재무공학적 방정식과 같다. 이렇게 기업이 자본시장에서 돈을 조달하여 돈을 버는 방식은 상장재무공학이라고 부를 수 있다. 상장 재무공학은 마치 수십만 가지의 다른 종류의 부품을 조립하여 그 부품과는 전혀 다른 차원의 물건인 항공기를 만들어 하늘을 나르는 기적을 만드는 재료 및 기계공학과 원리가 같다.

한국사람이 창업한 배송업체가 만성적인 적자에도 불구하고 미국 주식시장에서 천문학적인 금액을 모아 상장하여 창업자는 물론 회사주식을 보유한 사람들이 큰 돈을 번 일이 언론에 보도된 적이였다. 상장한 주식은 당초 주식 발행 공모가격을 넘어 몇배 오르기도 하여 초기에 참여한 참여자들도 또한 하루 밤새에 큰돈을 벌기도 한다. 이것을 지켜본 많은 사람들은 놀라움과 부러움에 쌓이고 회사를 여기까지 키워온 기업주와 종업원 초기투자자들 큰 자부심을 갖기도 했다.

이렇게 오래지 않은 기간에 창업하여 사기업 상태에서 주식을 처음으로 일반대중에게 상장하는 공개 기업인 회사로 변하게 되는 것이다. 따라서 증권을 상장한다는 것은 개인회사에서 공적인 기업이 되는 것이며



높은 인지도로 인해 자본조달이 쉬워지고 기업의 평가는 개인 기업일때보다 눈덩이처럼 굴러 수십배에서 수백배의 가치를 가지게 된다. 만약 회사가 초기에 참여하여 투자나 창업에 공헌한 사람들에게는 큰 보상이 생기게 된다.

미국의 한국인 이민역사는 100년을 넘고 그간 미국 정치 사회 문화 각 분야에서 큰 활약과 공헌을 하고 있다. 경제 및 비즈니스 분야에서도 많은 사람들이 성실과 근면으로 개인적으로는 삶의 터전을 닦으며 경제적으로도 성공하였다. 반면 사람들에게 회자될 만한 영속성 있는 실체로서의 큰 기업 혹은 강소기업 또는 히트 챔피언 등 괄목할 만한 회사의 출현은 미미하다.

IT 혹은 패션 등 한인들이 선호하는 일부 업종에서 혜성처럼 등장했다 사라지는 몇개의 기업들이 있긴 하였지만 오랫동안 전통적인 역할을 하고 혁신을 하고 미국사회에서 많은 이들의 존경을 받는 기업은 전무한 편이다. 오랜 이민 역사 동안 그리고 현재까지도 많은 동포들이 자기 사업체를 운영하고 있고 자기 사업체를 운영하는 비율 즉 자영업비율은 각 인종비교에서 최고수준이다. 동포기업중에는 오랫동안 열심히 성실하게 기업을 운영하면서 매출이 성장하여 수백만불 대, 수천만불 대 혹은 억불대에 육박하면서 소위 기업상장요건이 다 되어 있는 기업들이 꽤 있지만 큰 기업으로 도약하지 못하고 사업이 중단되거나 이름도 없이 혁신도 없이 2세에게 대물림되면서 겨우 명맥을 유지하거나 언제 인지 모르게 소멸되고 있는 상황은 매우 아쉬운 부분이라 하겠다.

따라서 미주에 있는 동포기업들에게 특별히 드리고 싶은 말씀은 지금까지 남일이라고 생각했던 공개자본시장 진출 즉 나스닥상장에 도전하라는 것이다. 늦었지만 너무 늦지 않았다. 한국이민자의 오랜 이민 역사를 생각하면 벌써 수백개는 나왔어야 했다. 더욱이 이 시기에 주식시장이라는 화두를 선뜻 들고 나선 것

은 각종규제 및 인력문제로 사업하기가 더욱 어려워졌고 자금조달은 더 더욱 쉽지 않은 상황이다. 그러기에 어려운 시대에 사업을 하는 기업인들에게 판매와 영업을 통해 이익을 창출노력 이외에도 수백배의 공학적 성과와 보상을 가져다 주고 더 나은 사업성장에 쓸 풍성한 자금을 제공하는 세계가 있다면 기업인들의 꿈을 심어줄 바로 그 세상을 소개하고 적절한 동포기업들을 적극적으로 초대하기 위함이다.

혹자 기업상장을 이해하고 있는 기업인들이라면 내가 일군 사업을 굳이 다른 사람들과 공유하고 싶지 않다고 말할 수도 있다. 소유는 영원한 것이 아니며 기업을 일군 기업인과 기업은 그리 머지않아 소멸되고 만다는 점을 말해주고 싶다. 나이들어 병들어 자녀들에게 소유권을 넘겨준다고 해도 자녀들이 본인의 유지대로 사업을 영위한다는 보장도 없으며 그 자녀도 결혼으로 인한 소유권문제로 지분도 그대로 보존하지 못하는 경우도 많다. 상장을 통해 일부 지분을 많은 공공의 개인들에게 수없이 나누어 제공하는 것이 오히려 창업자는 사라져도 기업은 기업공개라는 제도를 통해 살아남아 많이 사람들에게 공유되어 세상에 기여한다. 애플처럼 창업한 사람의 미완성의 기업 목표도 장기적으로 다른 사람에 의해 완성된다. 현재 미국의 유명한 기업들은 거의 대부분 이렇게 탄생되었다. 상장은 일부 특정인에게 지분을 주는 것이 아니다. 기업공개는 많은 일반인들이 주인이 되도록 기업의 지분을 아주 잘게 나눠 광범위하게 대중에게 귀속되게 하는 것을 뜻한다.

물론 기업상장은 재무공학적 비즈니스 모델로 여러 특화된 전문가들이 자문해 주지 않으면 도달하기 어려운 분야이다. 창업자의 기술과 판매에 재무와 법률을 유기적으로 연결시켜 외부의 공공자금을 기업안으로 수혈하는 작업이다. 이러한 일을 위해 굳이 나스닥시장을 추천하는 이유는 너무나 간단하다. 나스닥 증권시장은 전 세계 기업들이 진출하고자 하는 꿈의



시장이다. 자본주의 본산인 나스닥시장으로 상장할 수만 있다면 특히 미국에 영주하고 있는 교포들에게는 이민인생에 최고의 보람된 일이 될 것이다.

현재 나스닥에 상장되어 있는 외국기업의 수 중 한국 기업 혹은 동포기업의 수는 중국, 캐나다, 이스라엘, 영국 등 기타 외국기업과는 비교가 안될 정도로 미미하다. 참 의아스럽고 균형이 맞지 않아 오랫동안 원인이 무엇일까를 생각해 보았다. 첫째는 이 분야에 확신을 가지고 격려하고 뒷받침해 줄 상장전문가와 상장서비스 네트워크가 부재하기 때문이다. 있다해도 네트워크는 산발적이고 지속적이지 않고 상장을 유기적으로 서비스 할 만큼 유기적으로 연결되어 있지 않다는 것이다.

이들이 유기적인 네트워크란 말은 상호 연결되어 정보를 공유하고 관계를 유지하면서 회사를 발굴하고 전문적으로 서비스하며 상장 패키징을 책임있게 해 줄 능력과 시간 및 자원이 있는 상황을 말한다. 상장전문가네트워크는 상장변호사, 상장회계사, 투자은행, 시장조성자등이다. 두번째는 동포기업 자신들이 나스닥상장을 세계적 기업들의 영역으로만 여기고 본인들이 영위하는 평범한 사업과는 관계없는 먼 일로 생각 아예 꿈을 꾸지 않았다는 것이다.

나스닥상장 대상은 모든 투자 전망있는 기업이며 산업의 모든 카테고리를 포함한다. 그래도 혹자는 미인선발대회에 선발될 수 있는 매력적인 기업들이 대상일수 있다고 생각할 수 있으나 나스닥은 만성적자기업이라도 성장성이 있다면 열려있는 특별한 지대이다.

유명한 투자은행이 안정적으로 선호하는 매력 있는 상장대상 기업의 리스트를 보면 적어도 동포기업이 여기에 한가지는 해당할 수도 있을 것이다. 첫째, 성장률이 낮음에도 장기적으로 그리고 지속적으로 좋은 판매실적과 수익을 기록하는 회사, 둘째, 눈에 띄는 잠재력을 가지고 있지는 못하지만, 기술 회사로서 이미 안정된 수익을 창출하고 있는 회사, 셋째, 회사

가 큰 수익창출은 내지 못했지만 운영상의 독특한 비즈니스 모델이 있어 재무 성과와 미래의 전망에 투명해 보이는 회사, 넷째, 혁신적인 기술, 제품 혹은 아이디어로 산업을 선도해 갈수 있는 잠재력이 있는 회사, 넷째, 회사를 경영하는 유능하거나 저명한 최고경영진을 보유하고 있는 회사, 다섯째, 이미 기업공개 이전 상당기간 동안 잠재적 투자자나 시장에 노출되어 있는 인지도 있는 회사이다.

이를 살펴보면 오히려 화려하고 첨단기술로 무장한 기업들과는 거리가 멀다. 다만 회사가 수 년간의 회계기준에 의한 회계감사 재무제표가 있거나 받을 수 있는 준비가 되어야 하며 공개기업이 되기 위한 어느 정도 법적 내부정리가 되어 있을 때이다. 소송이 진행중이거나 특허권 등 지적재산권이 분쟁중이거나 주주 혹은 선행투자자들과의 불협화음이 있거나 직원보상등에서 문제가 있는 경우 상장에 걸림돌이 될 수 있다. 또한 무엇보다도 창업자 혼자가 아니라 경영진, 이사진, 그리고 직원들이 기업공개에 대한 내부의견이 높아야 한다. 전사적으로 기업공개에 대한 열의가 높고 이를 이행할 적극적 자세를 가지고 있다면 상장준비는 한층 더 효과적이다.

나스닥상장에 대한 가장 큰 오해는 나스닥상장은 극히 어렵고 승인되기가 어렵다는 인식이다. 이 점에 대해 저자는 관련 저서에서 그렇지 않다고 상당 부분을 할애하여 설명했다. 대부분의 오해는 나스닥 상장을 직상장과 동일 시 하기 때문으로 생각하고 있다. 나스닥상장은 직상장 외에도 예외적 미니상장이 있으며 직상장에 비해 매우 간소하고 소기업에 유리하다. 특혜와도 같은 미니상장은 해외기업의 나스닥 상장에는 적용되지 않고 미국국내기업과 캐나다기업에 한정하기 때문에 동포기업들에게 적극적으로 추천한다. 따라서 비교적 우량기업들이 도전하는 해외기업과 나스닥 직상장에서 직접 경험할 필요가 없다. 또 한가지 가장 손쉬운 상장방법으로는 장외시장상장을 통한 업그레이드이다. 직상장이 험난한 코스라고 할 수 있고 미니상장이라는 비교적 쉬운 코스라 한다면

장외시장 상장을 통한 향후 나스닥으로 업그레이드는 무시할 수 없는 현실이다. 의외로 수많은 현재의 유명 기업들이 택한 코스라는 것을 알면 놀랄 수 있다. 이러한 사실을 일반인들은 물론이고 기업인들조차 대부분 모르는 경우가 많은데 아마도 이것은 장외시장이란 다소 선입견을 가지고 있는 데서 기인하는 것으로 보인다. 미국 장외시장은 매우 신뢰도가 높은 시장이다. 투자와 주식거래도 활발히 이루어지며 거래규모도 상상을 초월한다. 장외시장으로 통한 나스닥 업그레이드 방식을 택한 기업은 마이크로 소프트, 애플, 메타, 테슬라, 버크셔해서웨이, 도이치뱅크, 하이네켄, 오리얼, 세가, 폭스바겐, 퓨마스포츠 등 이루 헤아릴 수 없이 많다.

동포기업은 한국인들이 가지고 있는 책임성, 특유의 강한 생존력, 기업가정신, 근면한 직원 등 기본 역량이 있다. 기업 공개는 창업자에게 큰 부를 가져다 주며 상장대금으로 더 나은 기업성장에 매진할 기회를 제공한다. 이만을 와 각고의 노력으로 회사를 성장시켜온 이민자 기업인들에게 왜 좀더 도전하라고 말하지 않겠는가. 미국에서 사업을 영위하는 동포기업은 나스닥에 상장하는 대부분의 해외기업에게 있는 제약이 거의 없고 미니상장 또는 우회상장 등 상장의 방

법론까지도 자유롭게 선택하여 이를 최적화할 수도 있는 유리한 위치에 있다. 본국기업과의 인수합병으로 연합상장도 가능하다.

미국에 살면서 동포기업들은 소수기업 우대제도라든지 정부조달 사업이라든지 재난특별 재정지원자금 신청 등에서 전문 공인회계사들의 끊임없는 자문과 서비스를 받았을 것이다. 동포기업에 대한 전문인들 공헌도를 따진다면 공인회계사의 역할은 지대하다고 할 수 있을 것이다. 차체에 동포기업들의 나스닥상장 분야도 공인회계사들이 상장에 적극적인 관심을 가지고 고개기업들이 상장대상이 되거나 상장잠재력이 있는지를 파악하고 발굴 계몽하여 동포기업들이 이제 부터라도 공개자본시장인 나스닥시장에 대한 과감한 도전을 할 수 있도록 큰 격려와 역할을 주문해 본다.

매년 수많은 타국 또는 타인종의 회사들이 나스닥 상장을 하겠다고 증권 감독위원회에 신청하는 것을 본다. 매년 타국의 회사들이 나스닥에 상장하는 비율이 30~40%에 육박한다. 조만간 나스닥시장에서 여러 동포기업들이 첫 주식거래를 알리는 종이 계속 타종되기를 기대해 본다. ■



# 드라마 <더 글로리>와 세금의 세계

김장식, CPA / RetireBooja.com



“근로소득세 내는 네가 모르는 종합소득세 내는 세계가 있단다, 혜정아.”

인기 드라마 더 글로리 파트 1에서 갑질하는 친구 사라가 학교폭력 가해자 집단 중 한 명인 스튜어디스 최혜정에게 말하는 대사이다. 자기 부모님 세탁소에 맡겨진 손님 원피스를 훔쳐 입고 모임에 나와 굴욕을 당하는 장면이다.

부자의 삶을 동경해 갖은 모욕을 당한 채로 살아가는 최혜정은 5명의 가해자들 중 하위서열이다. 가해자들 사이에 존재하는 서열이 '세금'으로 표현되기도 한다. 다른 친구들에게 무시당하면서도 신분 상승을 꿈꾸며 친구관계를 유지한다. 월급을 받는 혜정은 종합소득세(종소세)내는 자신을 이해하지 못한다는 친구 사라의 비꼬움처럼, 종소세는 부자들에게만 국한된 걸로 암시된다. 여기서 말한 종소세 내는 세계는 단순히 '종소세 내는 세계'만을 말하는 것은 아닐 것이다. 평범한 사람은 생각하기 힘든 상류층들만의 세계를 말하는 것이리라.

미국은 이런 류의 종소세가 없지만 대신 인컴택스 외에 소셜시큐리티택스가 있다. 은퇴를 하고 나면 매월 받는 소셜연금에 대한 세계가 있다. 미국에서 수십년 CPA업무를 한 후 주변을 둘러보면, 사는 모습들이 모두 제 각각이다.

처음 시작할 때 고만고만하던 이민 초년생들의 생활 수준이 세월이 지난 이제는 처지가 천양지차다. 있는듯 없는듯 흘러가는 시간에 무엇을 어떻게 담아냈느냐가 만들어낸 차이이다. 일례로 Client들 중 비슷한 시기에 비슷한 규모의 세탁소를 운영하던 두 오너가 있었다. 가게를 팔고 은퇴한 한 사람은 소셜연금으로 월2천달러가량 받고, 다른 한 사람은 1천달러도 못 받고 있다. 이유는 당연하다. 전자는 후자보다 그동안 소셜택스를 더 많이 낸 결과이다. 자영업자는 self-employment tax로 영업순이익의 15.3%를 내야 한다. 10만달러 순이익이면 1만5천3백달러를 소득세 (income tax)에 더해 납부해야 한다. 소득세는 공제항목이 있지만 이 세금은 공제혜택이 없다.

자진신고를 원칙으로 하는 미국 세금제도에서 이 세금을 적게 내려고 소득을 축소했다면 이런 결과를 초래하게 된다. 이 소셜택스는 결코 경시해서는 안될 세금의 세계이다. 2023년기준 Full Retirement Age (FRA)에 받을 수 있는 최고 수령금액은 \$3,627이고, 70세에 받으면 최고 \$4,555이 된다. 은퇴후에도 이만한 금액을 매월 받을 수 있다면 웬만한 시니어들의 생활비가 충분히 될 수 있으리라. 어느 자녀가 매월 이런 자금을 꼬박꼬박 은행에 넣어줄까? 그것도 평생동안. 이 금액을 최대한 늘려 놓을 필요가 있는 것은 당연하다. 평소 세금보고를 정직, 성실하게 해 두어야 한다. 과연 이런 표현을 해도 무리는 아닐지.

‘인컴택스를 내는 네가 모르는 꼭 소셜택스를 내야만 하는 세계가 있단다.’ ■





# 친환경 에너지 주택으로 마음 편히 전기사용 하세요!

그린에너지 세상, 내 집 지붕위에 설치하는 미니 발전소!



**South West  
Sun Solar**

Special Promotion

**\$500**

오늘 현장 전기세 할인하시고  
보너스도 받아주세요.

## 전기료 30%~40% 절감

세계 최고 품질의 패널과 배터리 사용

매년 오르는 전기세 걱정마세요! 태양광으로 바꾸시면 말끔히 해결됩니다.

**Free Installation! No Purchase! No Loan! No Lien!**

**\$0  
Down**

Cash Down  
전혀 없습니다!

**설치비  
무료**

배터리 포함한  
Lease Program으로  
태양광 시스템을  
무료로 설치하세요!

**전기비  
절감**

태양광 전기료  
30%~40%  
절감하세요!

**25년  
워런티**

저희가  
책임지고  
25년 관리합니다!

**'사우스웨스트 썬솔라'만의 특별한 LEASE 프로그램**

배터리를 포함한 저희 솔라 시스템은 정전 중에도 전기를 사용할 수 있습니다. 솔라 발전 장치와 배터리를 무료로 설치하고 즉시 전기 요금을 절약할 수 있는 기회. 지금 바로 전화주세요!



장혜경 한인 총괄 담당 매니저  
Cell. (714) 904.0504

장혜경 한인 총괄 담당 매니저  
Cell. (714) 904.0504

한인 담당 매니저가 한국어로  
친절하게 상담해드립니다.



**사우스웨스트 썬솔라**

South West Sun Solar Inc.

[www.southwestsunsolar.com](http://www.southwestsunsolar.com)

**(714)770.8051**

13752 Harbor Blvd., Garden Grove, CA 92843  
Business Hours: Mon-Sat (9:00am-6:00pm)  
E-mail: [lauren.jang@southwestsunsolar.com](mailto:lauren.jang@southwestsunsolar.com)



# 에코투어의 낙원, 행복의 땅에서 “푸라 비다~” 코스타리카



US아주투어 대표 박평식



아레날 활화산 기슭

밀림 속 산책코스과 온천이 있는 코스타리카는 남녀 노소 다 함께 즐길 수 있는 편안하고 여유로운 휴양지이자 관광지다. 스스로 시간을 보내야 하는 휴양지만이 아닌, 적당한 관광까지 제공하는 것이 장점이다. 또 36홀 무제한 코스로도 골퍼들에게 환영받는다.

코스타리카를 찾기 전 기억해 두어야 할 인사말이 하나 있다. ‘푸라 비다(Pura Vida)’는 ‘안녕’ ‘고마워’ ‘잘가’ ‘괜찮아’ ‘걱정 마’ ‘인생은 즐거워’ 등 언제 어디서나 두루두루 쓰이는 말이다.

행복을 기원하는 주문과도 같은 인사말을 주고받는 덕분인지 코스타리카는 전 세계에서 행복 만족도 1위를 몇 번이나 차지한 진짜 행복의 땅이기도 하다.

코스타리카는 발길 닿는 곳마다 나무가 울창해 보이는 모든 것이 ‘초록’이다. 국토의 23%가 국립공원으로 보호받는 원시림에는 코코새, 세 발가락 나무늘보, 흰머리 카푸친, 악어, 딸기 독화살 개구리 등 신기한 야생동물들이 서식한다. 나비 천국이기도 해서 세계 나비의 10% 이상이 이곳에 살고, 그 종류는 무려 2000여 종이 넘는다. 거기다 식물 종류는 아프리카 대륙 전체보다도 많다. 대한민국 약 ¼ 크기의 작은 나라가 전 세계 5%의 생물 다양성을 품고 있으니 영화 ‘쥬라기 공원’이 왜 이곳에서 촬영됐는지 쉽게 이해가 된다.

코스타리카의 진짜 명물은 화산이다. ‘불의 땅’으로도 불리는 코스타리카에는 120여 개가 넘는 화산이 있는데

그중 4개의 활화산이 지금도 요동치고 있다. 그 중에서도 수도 산호세에서 북서쪽으로 서너 시간쯤 내달리면 아레날 화산(Volcan Arenal)이 있다. 우리의 백두산이나 지리산처럼 코스타리카 사람들에게는 아레날이 민족의 영산이다. 5,479ft 원뿔형의 아레날 화산은 세계 10대 활화산 가운데 하나로 손꼽힌다. 2003년 이후 아레날은 휴지기에 들어갔지만, 끊임 없이 부글거리며 수 초마다 작은 규모의 폭발을 일으킨다. 약 5500ft 분화구에는 화산재 기둥, 폭발, 용암의 붉은 증기 구름이 모락모락 피어난다. 먼발치에서 그저 바라보기만 해도 신비롭고 경이로운 풍경이다. 시뻘건 용암은 밤에 더욱 잘 보이기 때문에 야간 화산 투어를 즐기는 이들도 많다.

숲과 나무로 둘러싸인 밀림 속을 뜨거운 온천수가 하얀 연기를 뿜으며 강물처럼 세차게 흐르는 아레날 화산 근처 온천 지대에는 고급 리조트들이 즐비하다. 펄펄 끓는 마그마에 데워진 물이 시냇물처럼 흘러 노천 온천을 형성한 것이다. 가만히 온천에 몸을 담그면 신선놀음이 따로 없다.

전 세계 수많은 온천을 다녀봤지만 타바콘은 상상을 초월하는 온천 극락이다. 온천수를 인공적으로 가둔 것이 아니라 화산의 열기와 힘이 느껴지는 진짜 천연 온천이다. 손으로 바닥을 긁어보면 화산재가 쌓여 생긴 곱고 부드러운 진흙도 묻어난다. 폭포 아래서 온천수로 마사지까지 받고 나면 신선이 된 기분. 시간만

허락한다면 며칠씩 머물며 온천 여행을 즐기고 싶다. 실제로 화산 근처로 허니문을 온 외국인들도 쉽게 볼 수 있다.

화산 옆에서 자고, 노천 온천욕을 즐기며, 화산 호수에서 유유자적 뱃놀이를 즐길 수 있기에 코스타리카를 찾은 여행자들은 누구나 화산 체험에 깊이 매료된다. 다리 떨리기 전에, 가슴이 떨릴 때 한 번은 가봐야 할 곳임이 분명하다. 코스타리카에서 즐길 수 있는 특별한 체험은 노천온천 외에도 다양하다. 먼저 보트를 타고 호수에 나가 화산으로 재형성된 자연을 만날 수 있다. 밀림을 가로지르는 트래킹, 나무 사이와 협곡을 가로지르는 캐노피 투어 역시 인기 레포츠로 자리 잡았으며, 골프 마니아들의 천국이라 불릴 정도로 골프 투어도 인기가 높다.

마지막으로 하나 더!

코스타리카의 화산은 커피라는 기대 밖의 소득을 안겨주었다. 화산재로 다져진 기름진 땅에는 티피카, 카투라, 카투아이, 비야 사르치 등 향 좋은 커피가 자란다. 세계에서 단 하나뿐인 커피농장 스타벅스도 이곳에 있다. 그래서 사람들은 ‘죽어서 천국에 가기 원하고 커피 애호가들은 죽어서 코스타리카에 가길 원한다’고 했던가.

언젠가 타바콘 온천에서 향긋한 커피 한 잔 마시며 꼭 한번 외쳐보시길. “푸라 비다! ■



열대우림 속에 위치한 코스타리카의 노천 온천

# Estate Tax for Foreign Nationals

Linda Han / Senior Partner / National Life Group



한국이 선진국으로 고속의 발전을 이루며, 많은 한국인들이 미국에 투자를 하고 있다. 달러자산 보유라는 merit 때문에 기업인들 뿐 아니라 일반인들 까지 미국 자산 증식을 해 나가고 있다. 이런 한국 투자자들에게 상법이나 세법 등 양국간의 차이에 관한 지식이 많이 부족한 현실에 교육의 필요성을 절실하게 느낀다. 특히 한국인의 미국 투자시 꼭 알아야 하는 Estate Tax 의 관한 정보를 다루는 곳이 거의 없어서 이에 대한 깨우침이 심각하게 필요한 상황이다.

미국에 재산을 소유한 외국인의 사망시 미국 Estate Tax 가 어김없이 부과 된다. 그런데 이런 외국인 투자자들에게 Estate Tax 에 관한 설명을 하지 않는다. 미국 국민 (영주권자 포함) 에게 주어지는 Gift & Estate Tax Exemption 이 (\$12.92 million, 2023년 기준) 외국인에게는 해당 되지 않으며 이들에게 주어지는 (증여, 상속) 공제액은 불과 \$60,000 이라는 사실을...

실제 발생한 사례를 살펴 보며 이야기를 시작한다.

## Case #1 한국 소규모 투자가 A씨

한국 내에서 미국부동산 투자 관련 세미나는 수없이 개최 되고 있다. 몇 년 전 이런 부동산투자 설명회에 참석한 한국인 100여 명 중 7 명이 미국 교포 부동산 중개인들을 통해서 미국 부동산을 구입 한 경우가 있었다. 이 중 A씨의 경험은 우리에게 중요한 경각심을 심어 주게 되었다. 이 사람은 한국 국적 (Non-Resident Alien) 으로 미국을 가끔 방문 하는 정도 였고 분산 투자 목적으로 120만불 가치의 렌탈용 주택 부동산을 California에 구입했다. 미국 부동산 투자시 거쳐야 하는 절차를 통해 125만불 (비용 포함) 을 미국으로 송금하고 구입 절차를 마쳤다. 그 후 약 일 년 정도가 지난 후에 A씨는 한국에서 사망을 했다. 미국에 구입해 놓은 부동산을 상속 받는 과정에서 한국에 거주하는 A씨의 배우자는 미국 IRS 에 Estate Tax 를 내야 한다는 것을 처음으로 알게 되었다. 세금 계산은 아래와 같았다.

- Fair Market Value (사망 날짜 기준): \$1,200,000
- Federal Estate Tax Exemption: (\$60,000)
- Taxable Estate Value: \$1,140,000
- Estate Tax @ 40% \$456,000 Due Within 9 months

상속인이 되는 A씨의 배우자는 미국에 보유한 현금이 없었고 \$456,000 이라는 세금을 내기 위해 한국에서 송금할 여력도 되지 않아서 미국 부동산을 매각 하기로 하였다. 매각 비용이 발생 되었고 Estate Tax 납세후 남은 돈은 고작 \$686,000불이었다. 처음에 부동산 구입을 위해 미국으로 송금했던 125만불 에서 약 46% 의 손실을 본 것이다. A씨의 유가족들은 2년여전 한국에서 세미나를 개최했던 N업체를 찾아가, 당시 설명회에서 유산세에 관한 설명이 없었음에 대한 책임 추궁을 했고 이 사건 후 N 업체는 세미나를 진행할 때 마다 미국 부동산 투자시 반드시 발생하는 Estate Tax에 대한 안내를 하고 있고 미국에서 Estate Tax 준비 용으로 활용하는 생명 보험에 관한 상담을 받으라고 권유 한다고 한다.

Estate Tax 마련을 위해 재산을 처분하지 않아도 되는 전략으로 사전에 상담받고 계획을 수립하는 것은 매우 중요하다. A씨의 경우 보유했던 미국 부동산에서 월 \$3700의 렌탈 인컴이 발생되고 있었고 이 수익금은 미국 은행 계좌에 쌓아두고 있었다.

만약 이 돈을 활용하여 백만불의 저축/종신형 생명보험을 가입 했다고 가정하자.

55세 건강한 남자 기준으로 월 보험료는 \$2,435정도이다. 13년 정도 후 (67세)에는 저축된 Cash Value가 \$380,000 정도로 예상되며 이 금액을 Tax Free 은퇴 연금으로 활용하는 설계를 한다. A씨의 경우, 1년여 후에 사망했을때 이런 플랜이 있었다면 배우자는 남편의 조기 사망으로 인해 백만불을 수취한다. Income Tax 없이 받는 백만불 이 생긴다. Estate valuation에도 포함되지 않는다. (외국인 경우에만 해당 됨) 이렇게 받은 보상금 백만불에서 Estate Tax \$456,000를 납세한 후에도 \$544,000이 남게된다.

배우자는 120만불 가치의 부동산을 등기 이전만 하고 \$544,000는 배우자에게 현찰로 남게 되니 모든 정리를 마친 후 배우자의 미국 보유 자산은 \$1,744,000이 되며 1년여동안 납부한 보험료를 제외하면 아주 소액으로 세금 준비를 한 것이고 결과적으로 좋은 투자 역할까지 해준 셈이 된다.

A씨의 사례를 비교, 정리하면 다음과 같다.

### \$1,250,000 Real Estate Investment in the U.S.

#### Without Estate Tax Planning

Proceeds From Property Sale	\$1,142,000		(\$58,000) Sales Fees Deducted
Estate Tax		(-\$456,000)	\$1,200,000 - \$60,000 x 40%=\$456,000
Net Transfer to Spouse	\$686,000		(46% loss)

#### With Estate Tax Planning

Death Benefit Spouse Received	\$1,000,000*		*Insurance Cost Expense: \$34,090 (\$2,435 x 14 mos.)
Estate Tax		(-\$456,000)	\$1,200,000 - \$60,000 x 40% = \$456,000
Net Transfer to Spouse	\$1,744,000		\$1,200,000 Real Property \$1 million - (\$456,000) = \$544,000

위와 달리 부동산 소유주인 A씨가 장수 했다면 보험 + 저축으로 활용하면 된다.

Monthly Insurance Premium	\$2435		Premium Source: Rental Income \$3700
Total Premium Paid (13th year or age 67)	\$379,860		
Cash Value (13th year or age 67)		\$380,000	-은퇴 연금 으로 활용 (income tax free) -목돈으로 출납 (income tax free) -해지 환금 (해지시 원금 외에 수익이 없을 경우 비과세)



A씨의 사례에 해당 될 수 있는 한국 사람은 생각 보다 아주 많다. 특히 자녀가 미국에서 유학을 하고 있을 경우에 자녀가 거주할 수 있도록 주택 부동산을 구입해 놓거나, 향후 미국 거주 계획으로 미리 주택을 구입 해 놓는 한국인들이 많이 있고 주변을 한 번씩 둘러 보면 이런 상담이 필요 하신 분들이 틀림 없이 눈에 띄어 거라고 생각 된다.

### ▶ U.S. Tax Treaties

상담을 하다 보면 많은 분들이 의아해 하며, 아래와 같은 대화가 오고 간다.

Q: “한미 양국간의 조세 협약이 있는데 왜 미국에서 이런 세금을 내야 하나요? 우리는 한국에서도 상속세를 내야 하는데요.”

(이 짧은 질문에 답변은 매우 복잡하고 중요하다.)

A: 한미 조세 협약에 상속세는 포함 되어 있지 않습니다. 미국과의 Tax Treaty 를 맺은 국가는 60개가 넘으나 (2023년 기준) 그 중 15 개의 국가만이 Estate Tax 를 협약 내용에 포함 했으며 불행히도 한국은 이 15개 국가중 하나가 아닙니다. 더구나 한국 상속세는 상속을 받는 상속인이 내는 구조이며 이는 Inheritance Tax 입니다.

미국의 유산세 (Estate Tax) 는 고인이 내야 하는 death tax 입니다. 고인의 유산 (estate) 총규모에 부과 되는 세금이라 하여 공식 명칭이 Estate Tax 입니다. 고인의 사망 날짜 기준으로 유산 가치를 평가한 후 공제 액수를 뺀 나머지 유산에 해당되는 세금이 (18% - 40%) 9개월 안에 IRS에 납부 되어야 합니다. 납세 이후에 유산을 상속하는 절차이므로 이를 Transfer Tax 라고도 합니다. (Death Tax = Estate Tax = Transfer Tax)

미국에서 내셔야 하는 Estate Tax는 한국에서 내셔야 하는 Inheritance Tax 와 이렇게 형태가 다릅니다. 뿐만 아니라 상속인이 한국인일 경우에는 고인이 미국에 소유했던 재산에 대한 상속세를 한국에서도 내셔야 하는 것으로 압니다. (다행히도 현재는 대한민국 시행령에 의해 미국에서 이미 납세한 금액 (A씨의 경우 \$456,000) 을 상쇄 해 주는 걸로 알고 있습니다만 이 부분은 이 분야를 잘 아는 한국 세무사와 상담 하셔야 합니다.)

### ▶ ILIT (Irrevocable Life Insurance Trust)

미국에서는 IRS guideline 에 맞게 설계된 사망 보상금 (death benefit) 전액을 beneficiary 가 income tax free 로 받는다. 하지만 플랜 설계시 매우 중요한 사항이 있다. 사망한 사람이 보험 policy owner 인 경우에는 beneficiary가 받는 보상금도 유산으로 간주되고 estate valuation 에 포함 된다. 이를 대비해 ILIT을 변호사와 작성하고 policy owner 를 ILIT 으로 지정 해서 보험 보상금이 고인의 유산에 포함 되지 않도록 설계하는 구조를 활용 하는 것은 매우 중요한 절차이다. 이와 달리 외국인 (Foreign National)이 소유한 미국 생명 보험의 경우에는 특혜가 있기도 하다. 외국인 보험 가입자 경우에도 IRS guideline 에 맞게 설계된 사망 보상금 (death benefit) 전액을 beneficiary 가 income tax free 로 받는 건 마찬가지다. 그런데 외국인이 policy owner일 경우에는 사망후 beneficiary가 받게 되는 사망 보상금 (death benefit) 이 외국인 사망자의 estate valuation 에 포함 되지 않는다. 따라서 외국인이 미국 보험에 가입 할 때에는 ILIT 을 만드는 수고를 하지 않아도 된다.

**Case #2: 한국기업대표 65세 B씨**

Hawaii 에 약 \$600만불 싯가의 별장 소유.

한국 본사와 무관한 별도의 사업을 Hawaii 에서 추진 준비 중 (사업자금 약 \$500 만불)

이 경우 대표B씨 사망시 납세 될Federal Estate Tax 는 \$2,376,000 이다.

(현재 미국 소유 자산 \$600만 - \$6만 (공재액) = \$594만 x 40% = \$2,376,000)

그런데 하와이는 주정부에서도 Estate Tax를 부과 한다.

Hawaii Estate Tax 는 \$5,490,000 이 넘는 재산에 10% - 20% 의 marginal rate 이 적용된다.

대표 B씨의 경우Hawaii Estate Tax 는 10%, 즉 \$600,000 이 된다.

추후 오백만불 투자 사업이 Hawaii 에서 시작 된 후에는 대표 B씨 미국 자산은 총 \$1,100만불 정도가 될 것이고 사망시 이 금액이 estate tax valuation 에 포함 되게 된다. Federal Estate Tax 는 6만불 공제후 40% 이고 State Estate Tax 는 \$5,490,000 공제후 15.7% 의 세율이 적용되니 금액이니 연방 정부와 주정부에 납세 되어야 하는 총 세금 액수는 \$6.1 million 이 된다.

	미국 소재 자산 \$600 만 (현재)	미국 소재 자산 \$1,100 만 (계획)	
Federal Estate Tax	\$2,376,000 (40%)	\$4,376,000 (40%)	(한국 상속세 상쇄 가능)
State Estate Tax	\$600,000 (10%)	\$1,727,000 (15.7%)	(한국 세금 보고시 deduction 가능)
Total Estate Tax	\$2,976,000	\$6,100,000	

**► Foreign Investors in the U.S.**

Business Journal 에 따르면 (04/21-03/22) 해당 기간 1년동안 외국인이 미국 주택 부동산에 투자한 금액이 \$59 Billion이 된다. (신규 투자 금액만 계산) 이런 개인 투자 경우는 투자자 사망시 1인당 공제액 6만불을 제외 한 나머지 투자 금액은 모두 Estate Tax에 해당 된다. 즉 미국 정부는 외국인 투자자 들에게 엄청난 금액의Estate Tax를 거두어 들이고 있는 것이다. 그럼에도 불구하고 수백 여군데의 미국 생명 보험사 중 Foreign National 의 가입을 허락하는 program 을 제공하는 보험사는 극소수 이다. 수백만불, 수천만불, 혹은 수억불의Estate Tax를 생명 보험으로 준비 해놓고 있는 미국 인 자산가들은 미국 보험사들의 큰 고객들인데 비해서 Foreign National 들은 고작 몇 십만불 정도의 보상금이 필요한 경우에도 가입이 까다롭거나 불가능해서 외국인 투자자들이 플랜 제공을 받기가 쉽지 않은 안타까운 상황에 있다. 상속세는 전 세계 모든 자산가 들의 영원한 숙제이다.

이제는 Globalization 으로 인해 특정 소규모 투자자 들도 함께 풀어야 할 숙제가 되었다.

더 많은 전문가 들이 책임 의식을 갖고 주변 고객들에게 도움을 제공 할 수 있기를 희망한다. ■

## Traditional to Roth IRA conversion: Should you?

MassMutual

---

In my conversations with clients and financial professionals, the number one question I have received regarding traditional IRAs is whether the client should pursue a Roth conversion.

In a Roth conversion, the IRA owner takes a distribution from their traditional IRA, pays income tax on the distribution, and rolls the funds into a Roth IRA. For the year of the conversion, the owner will have a larger-than-normal income tax bill. Once the conversion is made, however, it is likely that all future distributions will be income-tax free. If one can afford the tax payment using non-retirement dollars, this technique becomes even more impactful.

**Why do people pursue this strategy? Typically, there are two motivating factors:**

- 1. Market performance year to date.**
- 2. An expectation of higher income tax rates in the future.**

Other factors that financial professionals and clients consider are the percentage of Social Security on which clients will need to pay income tax in the future and lessening the income tax impact on the next generation.

All of these are valid points. However, when I run the numbers, in many cases there is not a distinct advantage to either a Roth conversion or leaving the assets in a traditional IRA. As such, the determination really comes down to when the IRA owner wants to pay income tax on their IRA, either now or in the future.

Following are some points to consider when contemplating a Roth conversion:

**Reasons a Roth conversion may make sense:**

- The account owner can afford the tax liability from the Roth conversion without using dollars from retirement funds. (The account owner should avoid making tax payments from converted funds.)
- The IRA market value is down due to a market pullback, and, therefore, there is less taxable income generated.
- The account owner plans to leave the funds to their children and expects the children to be in a high tax bracket.
- The account owner's income and tax bracket in the year of conversion are lower than what they expect in future years.

**Reasons a Roth conversion may not make sense:**

- One cannot recharacterize the conversion (i.e. if Roth conversion assets depreciate in value AFTER the conversion, the account owner still must pay tax on the value of the assets at the time of conversion).
- The conversion moves the account owner into a higher tax bracket in the year of conversion.
- The account owner expects to be in a lower tax bracket in retirement (i.e., less income in retirement or the owner expects to move to a state with lower or no income tax, etc.)
- The account owner needs to use dollars from retirement funds to pay income tax on the Roth conversion.

**Other considerations:**

- Time horizon — A longer time horizon generally means the account owner can benefit from a longer period of tax-free earnings accumulation. During the account owner's lifetime, there are no required minimum distributions (RMDs) from Roth IRAs. (Related: RMDs explained)
- RMDs cannot be converted to a Roth IRA.
- The one-rollover-per-year limit does not apply to Roth conversions, thereby allowing for the conversion of smaller amounts over two years (but within 12 months), if desired, in order to spread the tax liability.

The following case study helps to illustrate the application of the competing factors listed and discussed above.

**Weighing Roth conversion: A real-life example**

This case first came to me in June of 2022. At that time, our client (age 63) had recently retired and was transitioning from high W-2 wages to a mix of investment and retirement income. His spouse was also age 63.

The question was three-fold:

1. Should the client and spouse convert their traditional IRAs to a Roth IRA?
2. If yes, when should they begin to convert?
3. Should both convert or just one?

A few more details:

- Husband's IRA market value: \$1.3 million
- Wife's IRA market value: \$162,500
- Nonqualified assets: \$3,500,000

In evaluating this case and hammering out the numbers, we also made some assumptions about investment growth (7 percent annually) and inflation (3 percent).

**What the numbers bore out was interesting:**

- If the client and spouse decided to convert in 2022, with a lower market value due to investment markets being down 10-20 percent last year, the overall tax due was \$492,000 versus \$519,000 if they decided to wait until 2023. The 2023 tax due was higher due to an assumption that the accounts would recoup some losses from the first part of the year.



- However, if they waited until 2023, with the assumption of better performance, at their combined life expectancy, there was a possibility of an additional \$700,000 or so available for their remainder beneficiaries.

Ultimately, the client and his spouse decided to revisit at the end of the year, and with the projections working out, they decided to convert in 2023.

## Conclusion

When weighing the conversion question, evaluating the numbers is important. It's also important to make informed decisions and keep in mind that conversion may not make sense. That's why it's usually helpful to have a conversation with your financial professional and tax advisor. That can help clarify what the considerations mean in terms of your financial goals as well as any needs for planning for a surviving spouse and/or future generations.



**Jane J. Choi**

Vice President  
& Agency Director of Multicultural Marketing

T: (805) 844-0025  
jchoi@financialguide.com  
California License #6405713



**KyungEun Kim, CFP®**

Senior Vice President

T: (972) 589-1828  
kyungeunkim@financialguide.com

When weighing the conversion question, evaluating the numbers is important. It's also important to make informed decisions and keep in mind that conversion may not make sense. That's why it's usually helpful to have a conversation with your financial professional and tax advisor. That can help clarify what the considerations mean in terms of your financial goals as well as any needs for planning for a surviving spouse and/or future generations.



*Personal Attention with International Resources*

**Steven Y.C. Kang, CPA (강영찬)**

**Jay S. Kim, CPA (김장식)**

**Mike Song, CPA (송두용)**



A companion Alliance to CPANet International

[www.ksgallp.com](http://www.ksgallp.com) | [steve@ksgallp.com](mailto:steve@ksgallp.com) | [jskim@ksgallp.com](mailto:jskim@ksgallp.com) | [msong@ksgallp.com](mailto:msong@ksgallp.com)

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

## **Peer Review Services**

SBC Accountancy Corp performs peer reviews of other CPA firms under the AICPA Peer Review Program. We believe that the Peer Review Program is a valuable compliance tool for all CPA firms that will assist in ensuring compliance with the latest industry standards.

### **What is the value of Peer Review to my firm?**

When we perform your peer review, you should derive a number of benefits including:

- Learning best practices from our experience working with other firms
- A better understanding and implementation of recent professional pronouncements and how they impact your practice
- Information on upcoming changes in professional standards and how they may impact your clients

### **Our Services:**

- Engagement Reviews – Compilations of Financial Statements that omit substantially all disclosures

**Firms issuing only compilations without disclosures**

**starting from \$800**

Please schedule your peer review through PRIMA with the following information:

Review Firm: **SBC Accountancy Corp**

**Firm #900010141511**

Reviewer: **Sung Bum Cho**

Address: **512 S Wilton Pl, Los Angeles, CA 90020**

Email: **sungbumchocpa@gmail.com** Tel: **(213)382-6789**, Cell: **(213)550-9678**

# Best Attorneys RUN



변호사와 의뢰인은 '신뢰'로 연결됩니다.

'신뢰'는 변호사의 열정과 능력에서 나옵니다.

바른은 능력과 열정으로 뭉친 전문가들이 모인 곳입니다.

바른의 법률 서비스가 바른 세상을 만들고 있습니다.

최선의 결과를 위해  
바른이 의뢰인과 함께 달리겠습니다.



## 편안한 나의 라이프 평생 인컴 연금플랜!



### INDEX ANNUITY [인덱스 연금]

S&P 500 INDEX 수익률  
원금보장 | 세금연기 | 보너스 혜택

### 1불도 손해보지 말자! NO RISK + NO FEE

CD / IRA / SEP / 401K / 연금  
ROLLOVER 하셔서 UP TO 15%  
까지 BONUS 혜택을 받으세요.

2가지 종류의 보너스 혜택  
2가지 종류의 인컴,  
장래시 더블 인컴  
2가지 종류의 사망시 지급

## SIMPLE LIFE! RICH LIFE!

PRINCIPAL  
**GRACE KANG**  
CA LIC. #0C02747



엠스타와 꼭 함께 하세요.

**213.487.1477**



3600 Wilshire Blvd., #1614 Los Angeles, CA 90010

gkangadvisor@gmail.com





## 고객과 함께 걸어온 50년

KIM & LEE 회계법인은  
회계 감사 분야의 리더로  
성장해왔습니다.

고객과 함께 걸어 갈 시간,  
고객과 KIM & LEE 회계법인의  
역사입니다.

[www.KIMLEECPAS.com](http://www.KIMLEECPAS.com)

2207 W. 190th St. Torrance, CA 90504

T 213.387.6000 F 213.387.2473



**KIM & LEE**

CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANT

# *KASCPA Conference*

Intentionally Defective Irrevocable Trust (IDIT)

- Brandon Bay, Ameriprise Financial Professional Advisors Group

Impacting Cutting-Edge Technology in the CPA industry  
for the future

- Byung Chan Ahn, CPA

Disclaimer: The authors and KASCPA are not engaged in rendering legal, accounting or other professional advice and assume no liability in connection with its use. We urge you to do additional research and ensure that you are fully informed before using the information contained in this journal.



Ameriprise Financial  
Professional Advisors Group  
Brandon Bay  
Financial Advisor, Managing Director  
2029 Century Park East  
Suite 2550  
Los Angeles, CA 90067  
424-343-5141  
213-933-9257  
Brandon.Bay@ampf.com  
ameripriseadvisors.com/brandon.bay

## Intentionally Defective Irrevocable Trust (IDIT)



**Prepared for:**  
Valued Client

July 18, 2023



# Intentionally Defective Irrevocable Trust (IDIT)

## What is it?

An intentionally defective trust is an irrevocable trust that has the following characteristics: (1) transfers of property to the trust are considered completed gifts for federal gift and estate tax purposes, (2) property in the trust will not be includable in the gross estate of the grantor (the creator of the trust) for federal gift and estate tax purposes, and (3) income from the trust will be taxed to the grantor.

The term "intentionally defective" is used because the trust is specifically designed to violate one of the grantor trust rules, resulting in characteristic (3), above. (These rules in the Internal Revenue Code were enacted to prevent the use of trusts to shift tax liabilities from high-income to lower-income taxpayers.) An intentionally defective irrevocable trust (IDIT) is a useful estate planning tool if you want to reduce your gross estate, and you want the trust income to be taxed to you rather than to the trust beneficiaries or the trust entity. (Such trusts are also commonly referred to as intentionally defective grantor trusts, or IDGTs.)

Usually, income from a trust is taxed either to the beneficiaries or to the trust itself (or to a combination of both). As a general rule, if all of the trust income is distributed to the beneficiaries, the beneficiaries will be taxed on the income, and if the trust retains the income, the trust will be taxed on the income (there are separate tax schedules for trusts).

There are times, however, when it makes financial sense for you, as the grantor of the trust, to be taxed on the trust income (even if you do not actually receive the income). This may be desirable if, for example, your income tax bracket is substantially lower than that of the trust. Or perhaps you are in a better position to pay the taxes than the beneficiaries (typically, the beneficiaries of an IDIT are children or grandchildren). Or, if the trust is funded with certain partnership interests that generate losses, you might want to use them to offset other income.

**Caution:** Under certain circumstances, the IRS may hold that payment of taxes on trust income you do not receive constitutes a taxable gift to the beneficiaries' trust. You should consult a tax professional for further information.

**Caution:** The trust document must be drafted precisely to be treated as an IDIT. You should consult an experienced estate planning attorney.

## Strengths

### *Removes property from your gross estate*

Because the trust is irrevocable, property in the trust at your death will not be includable in your gross estate for federal estate tax purposes. Rapidly appreciating property is ideally suited to fund an IDIT since any growth in value will also be removed from your gross estate.

### *Income from IDIT will be taxed to you as the grantor*

One of the main benefits of an IDIT is that income from the trust is taxed to you as the grantor of the trust, even if you do not actually receive the income (with other kinds of trusts, this is usually a tax result to be avoided).

There may be several reasons for this strategy. You may be in a lower tax bracket than the trust entity, or in a better financial position than the beneficiaries to pay the taxes. Moreover, paying the taxes on the trust income can reduce the size of your gross estate, and, because neither the trust nor the beneficiaries of the trust will be liable for the taxes, the trust income essentially compounds tax free.

If you're funding the IDIT with property that generates losses such as certain real estate partnerships, you may want to use the losses to offset other income.

## Tradeoffs

### *Trust is irrevocable*

Because it is irrevocable, the trust can't be changed or ended except by its own terms, and you will be unable to access the property transferred to the trust.

### *Transfers to IDIT are taxable gifts*

Transfers of property to the trust are considered taxable gifts, and federal gift and estate tax might be due if the amount of the gift is in excess of the \$17,000 (in 2023) annual gift tax exclusion and your gift and estate tax applicable exclusion amount (which in 2023 is \$12,920,000 plus any deceased spousal unused exclusion amount) has been exhausted.

**Caution:** Any portion of your exclusion you use during your life effectively reduces the exclusion that will be available at your death.



**Tip:** You may want to transfer property to the trust (and out of your gross estate) without incurring gift tax. Perhaps, for instance, you lack the funds to pay the tax or can't otherwise afford to just give the property away. If that's the case, selling the property to the trust can avoid treatment of the transfer as a gift. You simply take an installment note from the trust in exchange for the property. Since the IDIT is a grantor trust, there are no capital gains or other income tax consequences from the sale. There is no taxable event because the IRS regards the trust and the grantor as one and the same.

Many grantor-retained powers that would cause grantor to be taxed on trust income can also cause trust assets to be included in grantor's estate

The rules that determine whether trust property is part of your gross estate are different from the rules that determine income taxation. That is why an IDIT works. However, many of the powers that cause you as the grantor to be taxed on the trust income will also cause the property to be includable in your gross estate. Trust property will be includable in the gross estate of the grantor if (among certain other conditions):

- The grantor retains a reversionary interest of 5 percent or more of the trust property
- The grantor retains control over the enjoyment of the trust property
- The grantor retains certain administrative powers over the trust property
- The grantor retains the trust income

You will incur costs to create and maintain the trust

You'll need to pay an attorney to draft the necessary documentation and transfer property into the trust. You should also consider paying an annual fee to a professional trustee (e.g., a bank trust department) to manage the trust.

## Questions & Answers

*Can a defective trust be used in conjunction with an irrevocable life insurance trust?*

Yes. Under Internal Revenue Code (IRC) Section 677, if the trust uses (or may use) trust income to pay life insurance premiums on the life of the grantor or the grantor's spouse, then the trust will be considered a grantor trust. The grantor may transfer income-producing property into the trust and then use the income from the trust to pay the premiums on a life insurance policy. The grantor will then be responsible for paying the tax on the trust income. If the trust is drafted properly, both the income-producing property and the life insurance proceeds will not be included in the grantor's taxable estate.

*Can the grantor name himself or herself as the trustee of the IDIT?*

Yes, but the grantor generally should not serve as trustee. When creating a trust, many people would like to retain some control over the assets in the trust and the disposition of those assets. The danger is that if you retain too much control over the trust, the assets in the trust will then be included in your gross estate.

*Can other individuals or entities be named as the trustee of the IDIT?*

Yes. In fact, many of the same powers that may be given to the grantor may also be given to what is called a nonadverse party. A nonadverse party is an individual or entity other than an adverse party. The IRC defines an adverse party as anyone who has a substantial beneficial interest in the trust that would be adversely affected by the exercise or nonexercise of the power that he or she possesses with respect to the trust.

There are also special rules if a related or subordinate (to the grantor) party is named as the trustee. To avoid inclusion of the trust in your gross estate, you should avoid using any such parties as trustee. The IRC defines a related or subordinate party as one of the following individuals, if the individual is also a nonadverse party: the grantor's spouse (if living with the grantor); the grantor's father, mother, issue, brother, or sister; an employee of the grantor; a corporation or employee of a corporation in which the stock holdings of the grantor and the trust are significant in terms of voting control; or a subordinate employee of a corporation in which the grantor is an executive.



## IMPORTANT DISCLOSURES

Broadridge Investor Communication Solutions, Inc. does not provide investment, tax, legal, or retirement advice or recommendations. The information presented here is not specific to any individual's personal circumstances.

To the extent that this material concerns tax matters, it is not intended or written to be used, and cannot be used, by a taxpayer for the purpose of avoiding penalties that may be imposed by law. Each taxpayer should seek independent advice from a tax professional based on his or her individual circumstances.

These materials are provided for general information and educational purposes based upon publicly available information from sources believed to be reliable — we cannot assure the accuracy or completeness of these materials. The information in these materials may change at any time and without notice.



Ameriprise Financial  
Professional Advisors Group  
Brandon Bay  
Financial Advisor, Managing  
Director  
2029 Century Park East  
Suite 2550  
Los Angeles, CA 90067  
424-343-5141  
213-933-9257  
Brandon.Bay@ampt.com  
ameripriseadvisors.com/brandon.bay

# Impacting Cutting-Edge Technology in the CPA industry for the future

2023 KASCPA CONFERENCE  
COSTA RICA

BYUNG CHAN AHN, CPA

## Agenda

- 1: Introduction
- 2: Revolution of Cutting-Edge Technology
- 3: Technology that affect the accounting and tax industry
- 4: Examples of new technology applications in Accounting and Tax industry
- 5: Key trends shaping the future of the accounting and tax industry
- 6: Why AI won't replace CPA jobs entirely
- 7: Essential actions for CPAs to consider
- 8: Actions a small accounting firms to stay competitive
- 9: Practical Application in the real world
- 10: Conclusion

## I. Introduction



OVERVIEW OF THE  
PRESENTATION



THE IMPORTANCE OF THE  
UNDERSTANDING OF CURRENT  
TECHNOLOGY



THE TREND OF BUSINESS  
INDUSTRY





## Continue

Where technology has brought significant change to our daily lives

- **Communication** (SNS, Video calling etc)
- **Information Access** (Internet, Search Engine)
- **Work and Productivity** (Remote work, flexible hours, collaborative tools)
- **Entertainment** (Streaming TV, Music and online game, VR & AR)
- **E-commerce** (Online shopping)
- **Healthcare** (Remote treatment, wearable health products)

## Continue

**Transportation** (Navigation, Ride-Sharing, EV )

**Personal Finance** (Mobile Banking, Digital Wallets, Personal Finance Tools - track expenses, set budgets, analyze spending patterns, and receive personalized financial advice)

**Smart Home Technology** (Nest, Alro, Ring)

**Environmental Awareness** (IoT sensors monitor/ air & water, energy tech )

**Social Impact** (Global movement, activism )

**Education and Learning** (Online courses, educational apps)



### III. Technology that affect the accounting and tax industry



### Continue



### IV. Examples of new technology applications in Accounting and Tax industry

#### Cloud-Based Accounting Software:

- QuickBooks Online
- Xero

#### AI-Powered Automation:

- **Dext:** An AI-driven software that allows business owners to electronically capture and store their receipts.
- **BCFi:** BCFi connects to all of your financial institutions and provides easy-to-digest insights related to spending, investments, debts, cash flow, and more! The BCFi app provides a comprehensive and easy-to-digest picture of your personal and business finances.

## Continue



### Blockchain in Financial Transactions:

**VeChain:** Useful in supply chain finance and auditing processes.

**PwC's "Smart Credentials":** Verify the authenticity of academic credentials, streamlining the hiring and background verification processes for accountants.



### Online Tax Filing Platforms:

**TurboTax**  
**H&R Block Online**

## Continue



### Robotic Process Automation (RPA):

**UiPath:** Automates repetitive tasks, such as data entry, report generation, and invoice processing, freeing up accountants' time for higher-value activities.

**Automation Anywhere:** An RPA tool that helps automate manual and rule-based tasks, such as payroll processing and data migration.



### Predictive Analytics for Tax Planning:

**Intuit ProConnect Tax Planner**  
**Thomson Reuters Checkpoint Edge**

## V. Key trends shaping the future of the accounting and tax industry



### Automation and AI Integration



### Data-Driven Decision Making



### Cloud-Based Services:

will become the standard for accounting and tax practices, offering secure data storage, real-time access to financial information, and streamlined collaboration with clients.



### Blockchain Technology:

Verifying financial data and ensuring the integrity of financial records.

## Continue



### Virtual Services and Remote Work



### Personalization and Client-Centric Services:

Clients will expect more personalized and tailored accounting and tax services. Accounting firms will leverage technology to deliver customized financial solutions that cater to individual client needs and business goals.



### Regulatory Changes and Compliance:

Technology will assist in managing regulatory complexities and facilitating tax reporting.



### Focus on Advisory Services: (essential for CPAs to add value)

Providing strategic financial planning, risk assessment, business consulting.



### Continued Professional Development:

Stay updated with emerging technologies, industry trends, and regulatory changes.

## VI. Why AI won't replace CPA jobs entirely



### Complex and Contextual Decision Making:

Require human judgment, critical thinking, and expertise.



### Client Relationships and Trust:

Clients often seek personalized and human interactions when discussing their financial concerns and goals.



### Regulatory and Ethical Considerations:

CPAs are responsible for adhering to these rules and ensuring compliance for their clients.

## Continue

### Interpretation and Communication of Results:

- CPAs can provide context, offer recommendations, and explain financial implications in a way that is easily understandable to clients.

### Existing Roles of CPAs:

- Financial analysis, strategic planning, and providing advisory services.

### Non-Standardized and Diverse Accounting Needs:

- Unique and require customized approaches.



## VII. Essential actions for CPAs to consider

### Embrace Technology and Automation:

- CPAs should stay abreast of the latest accounting technologies and automation tools.

### Continuous Learning and Professional Development:

- Lifelong learning is crucial for CPAs to adapt to industry changes.

### Develop Specialized Skills:

- Data analytics, risk management, cybersecurity, or business advisory services to offer unique value to clients.

### Enhance Data Security Measures:

- Invest in robust cybersecurity measures to protect sensitive client information from cyber threats and breaches.

## Continue



### Cultivate Strong Client Relationships:

Prioritize communication, understanding client needs, and providing personalized services to build trust and loyalty.



### Expand Advisory Services:

Offer valuable insights, financial planning, and business consulting to guide clients towards achieving their goals.



### Adopt Agile Business Models:

Flexibility and adaptability are key in an ever-evolving industry.



### Plan for the Future:

Prepare your firm for technological advancements and anticipate client needs.

## VIII. Actions a small accounting firms to stay competitive

*While big accounting firms may have the advantage of significant resources and cutting-edge technology, small accounting firms can still compete and thrive in the market by leveraging their unique strengths and adopting smart strategies.*





## Continue

**Specialize in Niche Services:** Specialized expertise, attracting clients seeking tailored solutions.

**Real Estate Accounting:**

- Property developers, real estate agents, and property management companies, property tax planning, and 1031 exchanges.

**Healthcare Accounting:**

- Navigate complex healthcare regulations, provide medical billing support, and offer financial advice to optimize practice profitability.

**E-commerce Accounting:**

- Online retailers and entrepreneurs with inventory management, sales tax compliance, and integrating accounting software with e-commerce platforms.

**Hospitality and Tourism Accounting:**

- Revenue management, cost control, and tax deductions related to the hospitality industry.

## Continue

**Nonprofit Accounting:**

- Nonprofit accounting standards, financial reporting, and compliance with 501(c)(3) regulations.

**Technology Startup Accounting:**

- Early-stage ventures, including equity-based compensation planning and investor reporting.

**Entertainment and Media Accounting:**

- Royalty accounting and copyright tax implications.

**Construction and Contracting Accounting:**

- Job costing, progress billing, and tax planning for industry-specific deductions.

## Continue

**Agriculture and Farming Accounting:**

- Farm income averaging, inventory management, and compliance with agricultural tax incentives.

**Renewable Energy Accounting:**

- Tax credits, grant accounting, and financial reporting for solar, wind, and other clean energy projects.

**Offer Personalized Services:**

- Personalized attention and building strong client relationships.

**Embrace Cloud-Based Technology:**

- Small firms can still adopt cloud-based accounting software and other cost-effective technology solutions.

## Continue



**Focus on Customer Service:**

Providing prompt responses, being accessible, and demonstrating a commitment to client success can lead to client loyalty and referrals.



**Offer Value-Added Services: Go beyond traditional accounting and tax services**

Robo-Advisory Services  
Personalized Financial Apps  
AI-Powered Tax Optimization  
Real-Time Financial Reporting  
Virtual Consulting  
Advanced Data Analytics  
Online Financial Education  
Remote Document Management

## IX. Practical Application in the real world

### Real-Time Financial Information - BCFi

- Connect more than 5,000 Banks and Financial institutions
- Real-Time Income Statement
- Up to 5 Entities and Individual
- Variety of real-time financial information services
  - Accounts
  - Transaction
  - Budget
  - Investments
  - Debts
  - Net Worth
  - Cash Flow
  - Subscriptions



## Continue

### Cloud for accountants - AWS

- Identified programs
  - QuickBooks
  - Income Tax Program
  - Payroll Program
  - Microsoft Office
- # of users
- Organize data files
- Remote & On site
- Internet



## X. Conclusion



"2022년 미국 내 베스트 은행 1위"

"풍부한 경험의 프로페셔널 뱅커 274명"

"미국 전역 16개 지점, 7개 론 오피스"

"매년 커뮤니티 지원을 위한 장학생 선발 총 130명"

"고객과 늘 함께해 온 성장과 도약의 20년"

\*2022년 BANK DIRECTOR 선정 '미국 내 The Top 25 Banks' 부문 1등 은행 \*\*2023년 7월 31일 기준

# 성장의 20년! 믿음의 20년! 감사의 20년!

20년의 든든한 믿음으로  
더 큰 가능성의 내일을 만듭니다.

PCB BANK 창립 20주년!

오늘의 큰 성장이 있기까지, 든든한 믿음이 있기까지,  
함께해 주신 고객 여러분께 감사드립니다.



Discover Your Possibilities

**PCB BANK**



[mypcbbank.com](http://mypcbbank.com)



# ***Knowledge You Can Trust***



THOMSON REUTERS

## **UltraTax는 선택이 아닌 필수입니다**

**UltraTax is The Highest Rated Professional Tax Software 2009-2015**

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

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

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





## 미주한인공인회계사 총연합회

**Korean American Society of Certified Public Accountants (KASCPA)**

3435 Wilshire Blvd. Ste 940, Los Angeles, CA 90010

President: Wohn Chul Kim CPA / (213) 383-8553 / office@kascpa.org / Website: www.kascpa.org



### *2023 KASCPA Executive Officers*

**WOHN CHUL KIM**  
PRESIDENT

**KYUNG MOO KIM**  
FIRST VICE PRESIDENT

**BYUNG CHAN AHN**  
SECRETARY GENERAL

**SUNG BUM CHO**  
TREASURER

**MINNIE LEE**  
VICE PRESIDENT  
PUBLICITY

**ALBERT JANG**  
VICE PRESIDENT  
PUBLICITY

**JINNIE KANG**  
VICE PRESIDENT  
EVENT

**SEUNG YOL KIM**  
VICE PRESIDENT  
GOLF

**CHRISTINE K CHU**  
VICE PRESIDENT  
GOLF

**STANLEY CHA**  
VICE PRESIDENT  
SEMINAR

**WILLIAM LEE**  
VICE PRESIDENT  
SEMINAR

**MARIN C. PARK**  
VICE PRESIDENT  
PUBLICATION

**JUSTIN OH**  
VICE PRESIDENT  
PUBLICATION

**SOH YUN PARK**  
VICE PRESIDENT  
MEMBER RELATIONS

**SALLY H. KIM**  
VICE PRESIDENT  
MEMBER RELATIONS

**STEVE KANG**  
VICE PRESIDENT  
BYLAW

### KASCPA 지역 협회

남가주 한인CPA협회 / 북가주 한인CPA협회 / 뉴욕 한인CPA협회 / 시카고 한인CPA협회

워싱턴 한인CPA협회(VA) / 조지아 한인CPA협회(GA) / 네바다 한인CPA협회 / 플로리다 한인CPA협회

텍사스 한인CPA협회 / 미시간 한인CPA협회

## 미주한인공인회계사 총연합회 역사 및 연혁

1996년 12월	뜻있는 남가주 CPA들이 모여 미주 한인공인회계사 총연합회 (KASCPA) 창립
1997년 1월	오영균 1대 회장 취임
1998년~1999년	Las Vegas Seminar 및 Golf 대회 거행
2000년 1월	이병항 2대 회장 취임
2000년 11월	제1회 국제학술대회 개최 (서울의 한국회계원장 김일섭 CPA 초청) (LA-JJ Grand Hotel) 전미주한인 CPA 주소록 발간
2001년	911 사태로 계획된 세미나 중단
2002년 11월	제2회 학술대회 개최 (LA-CCC Golf Club)
2003년	조용직 3대 회장 취임
2003년 11월	제3회 학술대회 개최 (Las Vegas, MGM Hotel)
2004년 11월	제4회 학술대회 개최 (Hawaii, Radisson Prince Hotel)
2005년 1월	호민선 4대 회장 취임
2005년 9월	제5회 학술대회 개최 (New York, NY)
2006년 9월	제6회 학술대회 개최 (Atlantic City, NJ)
2007년 1월	장봉섭 5대 회장 취임
2007년 9월	제7회 학술대회 개최 (Los Angeles, CA) (AICPA, 한국공인회계사회 서태식 회장, 문택곤 부회장 초청)
2008년 10월	제8회 학술대회 개최 (한국공인회계사협회 초청, Seoul, Korea)
2009년 1월	서원부 6대 회장 취임
2009년 9월	제 9회 학술대회 개최 (Chicago, IL)
2010년 1월	김영대 7대 회장 취임
2010년 9월	제10회 학술대회 개최 (San Francisco, CA)
2011년 1월	이상민 8대 회장 취임
2011년 9월	제11회 학술대회 개최 (Englewood, NJ)
2012년 1월	송재선 9대 회장 취임
2012년 11월	제12회 학술대회 개최 (Las Vegas, NV)
2013년 9월	제13회 학술대회 개최 (Pacific Palms, City of Industry)
2014년 1월	김윤중 10대 회장 취임
2014년 8월	제14회 학술대회 개최 (Bellevue, WA)
2015년 1월	최찬희 11대 회장 취임
2015년 9월	제15회 학술대회 개최 (Plainview, New York)
2016년 1월	최병렬 12대 회장 취임
2016년 9월	제 16회 학술대회 개최 (Washington, DC)
2017년 1월	김윤환 13대 회장 취임
2017년 10월	제17회 학술대회 개최 (Jeju Island, South Korea)
2018년 1월	김용배 14대 회장 취임
2018년 11월	제18회 학술대회 개최 (Cancun, Mexico)
2019년 1월	손성훈 15대 회장 취임
2019년 9월	제19회 학술 대회 개최 (Chicago, IL)
2020년 1월	나은숙 16대 회장 취임
2020년~2021년	팬데믹으로 인해 계획된 세미나 연기
2022년 8월	제20회 학술 대회 개최 (Seattle, WA)
2023년 1월	김원철 17대 회장 취임
2023년 11월	제21회 학술 대회 개최 (San Jose, Costa Rica)





2023년 제21회 미주한인공인회계사 총연합회 학술대회를 준비하며....



# ACI LAW GROUP

## 업무분야

- 상법 · 부동산법
- 관세 · 무역 · 해상법
- 상표 · 특허 · 저작권법
- 노동법
- 프랜차이즈법
- 식품안전법

분야별 전문성을 갖춘 변호사와 실무진들이 의뢰인에게 필요한  
법률 서비스를 적재적소에 제공해 드립니다.



ACI  
LAW  
GROUP

6 Centerpointe Dr, Suite 630, La Palma, CA 90623

Tel: (714) 522-3300

Fax: (714) 522-3700

Email: [admin@acilawgroup.com](mailto:admin@acilawgroup.com)





National Life  
Group®

Experience Life®

Since 1848  
www.nationallifegroup.com

한인사회와 함께 하겠습니다.

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

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

이제껏  
경험해 보시지 못한  
특별한 상품과 절세전략을  
약속 드립니다.



Worthington  
Financial Partners

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

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

**Los Angeles Office** 3731 Wilshire Blvd., Suite 920, Los Angeles, CA 90010  
**San Francisco Office** 11501 Dublin Blvd., Suite 106, Dublin, CA 94568  
**Las Vegas Office** 4276 Spring Mountain Rd., Suite 217, Las Vegas, NV 89102  
**Orange County Office** 6281 Beach Blvd., Suite 303, Buena Park, CA 90621



**Linda Han**  
Senior Partner

Phone: 916-508-1787  
CA Insurance Lic#0H56630

Linda Han is a Registered Representative and Investment Advisor Representative of Equity Services Inc. Securities and Investment Advisory services are offered solely by Equity Services Inc. Member FINRA (www.finra.org)/SIPC (www.sipc.org). 9515 Deereco Rd, Suite 700, Timonium, Maryland 21093. Telephone 410-527-1292. Worthington Financial Partners is Independent of Equity Services Inc. Worthington Financial Partners doing business as Worthington Financial and Insurance Services in California. National Life Group® is a trade name of National Life Insurance Company, Montpelier, VT, Life Insurance Company of the Southwest, Addison, TX and their affiliates. Each company of the National Life Group is solely responsible for its own financial condition and contractual obligations. Life Insurance Company of the Southwest is not an authorized insurer in NY and does not conduct insurance business in NY. TC136076(0923)3