

## 계획기부개념과 발전현황에 관한 연구

: 한국 사회를 위한 합의 찾기

2010. 4. 30.



### I. 서론

### II. 부의 이전과 계획기부(Planned Giving)

1. 미국의 부의 이전
  - 1) 역사 및 현황
  - 2) 향후 부의 이전 추계
  - 3) 미국의 부의 이전과 기부문화
2. 계획기부(Planned Giving)
  - 1) 계획기부의 탄생 및 역사
  - 2) 계획기부의 정의
  - 3) 계획기부의 종류
  - 4) 계획기부의 현황
  - 5) 계획기부의 영향요인 및 기부동기

### III. 한국 계획기부의 잠재적 성장 가능성에 대한 소고

1. 한국의 유산상속의 역사 및 특성
  - 1) 한국의 유산상속의 역사
  - 2) 한국의 유산상속의 특성
2. 한국의 유산기부 현황 및 관련 연구
  - 1) 유산기부 현황
  - 2) 유산기부 관련 연구
3. 한국 계획기부의 잠재적 성장 가능성을 이끄는 요인들
  - 1) 부의 수준(Level of Wealth)의 변화
  - 2) 인구 및 가족의 구성과 가족 관계의 변화
  - 3) 사회적 가치와 기대의 변화
  - 4) 법적·제도적 환경의 변화

### IV. 계획기부의 한국 사회에의 시사점

1. 제도 개선의 차원
2. 시장의 개발 측면
3. 자선기관의 기부자 개발의 측면
4. 자선기관의 책임성 및 역량제고의 측면

## I. 서론

산업화와 2차 세계대전 이후, 각 자본주의 사회에서는 부의 축적이 가속화 되고 있으며 거대한 부호의 탄생이 지속되고 있다. 이러한 부유층의 빠른 성장은 미국 및 몇몇 선진국에 국한된 것이 아니라, 중국, 일본, 한국 등 아시아 국가들에서도 주요한 사회현상으로 나타나고 있다<sup>1)</sup> 이러한 부호의 급속한 상장이 되고 있는 미국의 경우, 1900년대 이후의 빠른 경제 성장과 부유층은 한 세기를 지나오면서 거대한 부를 축적하게 되었으며, 이제 미국은 이 부호들의 경제적 부의 이전에 관심을 돌리고 있다. 20세기 중반, 약 \$25 trillion의 부가 노령의 미국인 세대로부터 그 다음 세대에게로 이전되었으며, 향후 50여년 동안 미국은 최소 \$41 trillion이라는 막대한 부가 다시 이전될 것이라고 예측하고 있다<sup>2)</sup>. 이렇듯 부의 이전에 대한 관심은 단지 미국 뿐만 아니라 부호들의 고품위를 경험하고 있는 다양한 국가들에서 나타나고 있으며, 이에 대한 준비를 서두르고 있다. 한국의 경우, 외환위기 이후 채권 수익률의 증가, 주식 및 부동산의 급등, 고소득 연봉자의 급증 등으로 인하여 새로운 부유층이 형성되기 시작하였다. 또한, 6·25전쟁 이후 일정정도의 자산을 축적한 베이비붐 세대<sup>3)</sup>들이 1990년 말 이후 본격적인 자산 형성기에 돌입하면서 이들의 부의 관리 및 이전에 대한 관심이 고조되고 있다.

이러한 부의 이전, 즉 유산상속의 이슈는 각 사회의 주요 현안 문제라 할 수 있는데, 그 이유는 부의 이전이 다양한 사회적 이해관계와 연관되어 있기 때문이다. 이는 정부에 의한 세금 확보의 과제와도 밀접하게 연결되어 있을 뿐만이 아니라, 가족에의 재산 상속 및 증여를 통해 후속 세대 삶의 안정에 기여할 수 있으며, 마지막으로 기부라는 기제를 통해 사회적 안정과 발전에도 기여할 수 있기 때문이다. 특히 세 번째 요인의 시각에서 볼 때, 부의 이전은 기부 문화의 구축과도 밀접한 연관관계를 지닌다.

이러한 잠재적 유산상속 시장에 일찍 주목하게 된 미국의 경우, 정년과 노년인구의 고령화, 수명 증대 등을 통해 노년기의 안정적 삶의 확보를 다각적으로 모색하는 인구집단을 대상으로 기부를 자산계획과 동시에 계획하고 실행하는, 계획기부를 생성·발전시켜왔다. 이러한 계획 기부는 일반적인 형태의 즉각적인 기부와는 분명 다른 양상을 갖는다. 이는 광의적 개념에서는 계획된(planned) 기부의 특성을 가지나, 좀 더 구체적인 특성으로는 부의 이전을 가능케 하는 다양한 방식과 연계되어 매우 다양하고 복잡한 상품들로 구성되어 있다. 예로, 신탁형태의 기부에 따른 일정한 수입의 확보를 일정기간동안 가능케 한다든지, 기부에 따라서 일정기간동안 연금의 확보를 보장받을 수 있다든지, 혹은 재산의 기부와 함께 주거를 보장받으면서 각종 세금으로부터 자유로워질 수 있다든지 등의 보다 독특하고 다양한 형태의 새로운 양상을 갖는다. 그리고, 이렇듯 미국에서 시작된 계획기부는 현재 캐나다, 미국, 영국, 호주 등 주요 선진국에서는 향후 잠재성이 높은 NPO의 재원확보의 기제로 활

1) The Wall Street Journal(2008.3.28)에 의하면 아시아 시장은 정부의 탈규제화, 신기술 도입, 기업들의 활발한 투자 등의 다양한 성장배경을 통해 중산층이 폭증하였으며, 이전과는 다른 개념의 새로운 부호들이 급증하고 있다고 보고하고 있다. 또한, 이는 주식과 부동산의 급속한 경제적 가치 성장을 그 배경으로 하고 있다.

2) Havens & Schervish의 1999년 보고서에 의하면 미국의 경우, 1998년부터 2052년까지 향후 55년간 총 \$41trillion 규모의 부의 이전이 있을 것이라고 예상하고 있다.

3) 베이비 붐 세대를 제2차 세계대전 이후 세계적으로 다른 시기에 비해 집중적으로 출산율이 높았던 때 태어난 사람들을 가리키는 말로 전후세대라고도 한다. 학계에서는 미국은 1946~1964년, 일본은 1947~1952(1949년 또는 1955년), 우리나라는 6·25전쟁 이후인 1955년부터 산아제한 운동이 벌어진 1963년까지 총 9년간에 걸쳐 출생한 세대로서 큰 구배력과 경제력을 사회에 행사하는 연령집단으로 구분되고 있다(이수욱, 2009)

용되고 있다.

이러한 미국의 계획기부에 대한 제도차원에서의 지원, 즉 조세 차원에서의 지원은 다음과 같은 원천적 질문으로 이어진다. 즉 과연 정부에 의한 조세 차원에서의 수입 확대가 보다 바람직한 것인지 혹은 시민의 자발적 선택을 보장하면서 사회의 발전을 위한 기여를 다양한 형태로 전개할 수 있게 지원하는 것이 보다 바람직한지에 대한 질문의 대상이 될 수 있다. 이러한 질문과 관련하여 한국 사회에서 계획기부는 아직까지 분명한 자리를 갖지는 못한 상황이다. 그러나 한국에서의 부의 이전의 현황, 가족구조의 변화현황, 사회적 의식의 변화현상, 기부에 대한 정부에 의한 지원체계의 강화와 제도 현황 등은 이제 한국 사회에서 계획기부에 대한 논의를 시작할 시점이 바로 오늘날을 시사해 준다. 미국, 캐나다, 호주, 영국 등의 선진국에서의 경험을 보면, 바로 이러한 토대들이 마련됨과 동시에 계획 기부는 점차 분명한 지위를 가질 수 있게 되었다. 즉 이러한 토대 위에서 부의 이전과정에서 파생되는 계획기부의 열매가 어떻게 사회의 각 곳에 영향을 미치면서 시민사회발전의 주요 재원으로 활용될 수 있는지에 대한 관심으로 이어졌다.

한국도 계획기부의 주체가 될 수 있는 인구들이 급속도로 증가하고 있는 상황이기에, 부의 이전에 대한 관심이 크고 관련해서 계획기부에 대한 관심 역시 지대할 수 있다. 그러나 이에 대한 연구는 절대적으로 미비하다. 더 나아가서 기부 측면에서 이러한 부의 이전을 어떻게 바라보고 시민사회발전을 위한 재원으로 계획기부가 활용하기 위해서 어떠한 변화와 준비가 필요한 것인지에 대한 이해도 미약하다. 따라서 본 연구는 거대한 부의 이전을 경험하면서 기부의 축진이 전개되는, 보다 구체적으로는 계획기부가 활성화 되어가고 있는 미국의 선형 사례를 중심으로 계획기부의 배경과 종류 및 현황을 살펴봄으로써 한국 계획기부 발전에의 함의를 탐색해 보고자 한다.

## II. 부의 이전과 계획기부(Planned Giving)

### 1. 미국의 부의 이전

#### 1) 역사 및 현황

- 초기 미국사회는 농경사회였으며, 장자를 통해 유산이 상속되는 사회였는데 이러한 유산상속 문화는 유럽에 그 근간을 두고 있다. 장자에게 계승되는 상속은 가문의 부를 유지하고 존속 시키는 역할을 수행함과 동시에, 가족의 문화를 유지 계승하는 역할을 수행해왔다.
- 그러나, 사회가 산업화의 과정을 겪으면서, 이러한 부의 상속의 유형은 변화하게 되었다. Thomas Jefferson 대통령은 농경에 기반 한 장자 상속의 전통이 산업사회에 기반한 국가의 부와 관련하여 불필요한 제도라고 인식했으며, 이를 개선하기위해 토지에 대한 정책개혁을 시도하였다. 이러한 시도는 Homestead Act of 1862년을 통해 여성과 남성 모두에게 동등하게 부가 증여될 수 있는 제도로 정착하는 계기가 되었다.
- 따라서, 농경사회에서는 친족이나 지역사회의 규범에 따라서 유산상속이 부의 이전이 이루어진 반면, 현대사회는 이러한 부의 이전이 그리 단순하게 이루어지지 않고 있다. 또한 그 메커니즘은 주는 사람과 받는 사람간의 관계를 규명하는 보다 도덕적이고 상징적인 개념을 가지고 있으며, 그 수혜 대상도 다양화되어 지고 있다. 이는 가족의 가치와

역사에 기반하고 있으며, 동시의 소유한 이의 개인적 성향과도 관련되어 있다.

- 현대사회의 문화, 인구, 기술의 변화 및 발전은 유산상속의 패턴을 변화시켰으며, 중산층 가정의 부의 이전은 부모가 살아 있는 동안의 부의 이전이 수행되는 것을 선호하고 있으며, 자녀들의 높은 질의 교육 기회 제공, 집 구매, 사업 및 주식 이전의 생전이전(inter-vivos transfer)의 형태로 행해지고 있는 특징을 가진다. 또한, 현 산업사회로의 변화와 핵가족화는 유산상속의 형태와 역할의 변화를 가져왔으며, 국가의 고령층을 위한 복지프로그램—연금, 사회보장 프로그램 등—은 가족의 새로운 수입원으로 예측되면서, 향후 유산상속에 유의미한 영향을 미치는 것으로 나타났다(Angel, 2008).
- 이러한, 부의 이전은 현대대와 다음세대의 삶을 변화시키는 주요한 역할을 담당하고 있다. 미국의 경우, 20세기 중반 경 약 나이 든 미국 세대로부터 현 세대로 \$25 trillion이 부가 이전되었다고 보고된 바 있다(Schervish & Havens, 1999)

## 2) 향후 부의 이전 추계

- 국가적으로, 부의 축적, 부의 분배, 세대 간 부의 이전에 대한 관심은 지속적으로 이루어져 왔다(Alexis de Tocqueville, 1841; Keister, 2000; Smith, 1980). 특히 현대 사회에 이루어진 급격한 부의 성장의 잠재력에 다양한 분야의 학자들은 주목하고 있다.
- Avery와 Rendall(1993)에 의하면, 1990년부터 2044년까지 55년간 제 2차 세계대전에 태어난 세대들로부터 그들의 베이비붐 세대인 자녀들에게 이전될 부의 양이 약 \$10.4 trillion이 될 것으로 예측하였다. 그러나 본 연구의 본래의 목적은 예측되는 유산 상속이 자녀의 저축에 미치는 영향에 관하여 관찰한 연구결과로써, 그 연구대상이 성인인 자녀를 가지고 있으며, 가구주가 50세 이상인 가구만을 대상으로 연구하였다는 한계점을 가지고 있다.

< 표 1 > Schervish & Havens의 세대 간 부의 이전 추계 1998-2052

구분	낮은 추정치	중간 추정치	높은 추정치
	(2% 성장을 적용)	(3% 성장을 적용)	(4% 성장을 적용)
부의 이전 가치	\$40.6	\$72.9	\$136.2
유산에 소요되는 경비 (Estate Fee)	\$1.6	\$2.9	\$5.5
유산세 (Estate Tax)	\$8.5	\$18.0	\$40.6
자선단체로의 유산기부 (Bequest to Charity)	\$6.0	\$11.6	\$24.8
상속자로의 유산 (Bequest to Heirs)	\$24.5	\$40.4	\$65.3

출처 : Havens, J. J. and P. G. Schervish. 2003. "Why the \$41 Trillion Wealth Transfer is Still Valid: A review of Challenges and Questions."<sup>4)</sup>

- 이후, Schervish & Havens(1999)는 Avery & Rendall의 연구가 전체 모수에 대한 대표성을 갖지 못함을 지적하면서 부의 이전에 관한 마이크로 시뮬레이션 모델(Wealth Transre Microsimulation Model; WTMM)을 통해 향후 부의 이전을 추정한 결과 1998

4) 위의 모든 금액의 가치는 1998년 달러를 기준으로 trillion 달러임.

년부터 2052년까지 55년간 이전될 부의 규모는 총 \$41 trillion으로 나타났다. 이는 성장률이 2%를 유지하는 것을 전제로 추정된 최소 부의 이전 규모이며, 성장률이 더 높은 3%를 유지하는 경우 \$73 trillion, 4%를 유지하는 경우 \$136 trillion을 예측하고 있다. 이러한 이들의 추계 이후, 경제상황 악화과 미국의 경제 침체로 인한 부의 이전 규모의 타당성에 대한 논쟁이 일어났으나, 이들은 자신들의 부의 이전 추계 규모가 여전히 타당함을 2003년에 이루어진 연구를 통해 밝히고 있다.

- 이러한 부의 이전 규모 추계에 관한 연구는 현재 미국의 각 주 별 추계 연구로 확산되고 있으며, 워싱턴 주(Schervish & Havens, 2006), 네베라스카 주(Yost, 2007), 아이오와 주(Burke & Edelman, 2004) 등 각 지역의 부의 이전 규모를 추계함으로써 각 주의 세금 정책에 주는 함의 및 자선단체에 주는 전략적 함의를 도출하고자 노력하고 있다.

## 3) 미국의 부의 이전과 기부문화

- 이와 관련된 부의 이전 연구들은 부의 이전을 받는 수혜자로서 세 주체 - 자손 및 친구와 같은 상속인(heirs), 자선단체(Charity organization), 이전세(transfer tax)의 수혜자인 정부와의 관련성을 주요 연구 과제로 설정하고 있다.
- 따라서, 거대한 부의 이전이 이러한 세 주체에 어떻게 영향을 미칠 것인가에 대한 연구는 끊임없이 계속되어왔다. 기존의 연구들의 경우, 특히 국가의 세수와 관련된 연구들이 다수를 이루고 있으며(Pestieayu, 2002) 최근에는 많은 NPO들이 세제혜택과 함께 이러한 부의 이전의 혜택을 받게 되면서 자선단체들이 이에 대한 관심이 고조되고 있다.
- 그러나, 자선을 목적으로 한 연구는 축적된 부의 생의 마지막의 분배의 패턴과 연관되어 왔으나, 이와 관련된 데이터의 제한성으로 인하여 연구의 어려움을 가지고 있다(Edelman & Burke, 2007).
- 이와 관련하여, Schervish & Havens(2006)는 부의 이전을 받는 세 주체간의 부의 이전 비율에 관한 흥미로운 연구를 제시하고 있는데<sup>5)</sup>, 1992년과 2003년의 개인의 상속재산(estate)의 규모별 상속인, 자선단체, 재산세의 비율을 제시하고 있다(<그림1> 참조).
- 본 연구는 결과, 상속재산의 규모가 증가할수록 자선단체에 기부하는 비율이 1992년과 2003년 모두 증가하는 현상을 관찰할 수 있으며, 1992년과 2003년 모두 상속재산의 규모가 \$5 million이상인 경우 전체 상속재산 규모의 37%이상을 자선단체에 기부하고 있는 것으로 나타났다. 이렇듯, 미국의 경우, 다음 세대로의 부의 이전에 있어서 자손이나 친인척에 대한 상속 이외에도 자선단체로의 부의 이전의 규모 또한 큰 비중을 차지하며, 이는 향후 자선단체의 재원 마련에 커다란 기회로 작용할 것으로 예상되고 있다.

5) 이전세(transfer tax)는 개인의 자산을 타인에게 생존 시 혹은 사후에 무상으로 이전할 때 부과하는 상속세와 증여세를 포괄하는 개념으로 사용되고 있다. 미국에서 이는 연방정부 차원의 유산세(estate tax), 세대생략세(generation-skipping transfer tax) 및 주정부 차원의 상속세(inheritance tax)로 구분된다.

6) 본 연구는 2001년 미국의 재산세 관련 법 개정으로 시행된 재산세 면세가 자선단체로의 부의 이전을 축소시킬 것이라는 우려를 반증하고자 이루어진 연구임. 미국의 경우 2001년 법 개정으로 인해 2009년까지 2009년까지 유산세와 증여세가 단계적인 면세결 인상과 세율 인하가 추진되었으며, 2010년 한시적으로 유산세와 세대생략세가 폐지되는 법안을 통과시킴. 그러나 이는 새로운 법이 마련되지 못하면 2011년에는 다시 2001년 이전의 상태로 복구되어야 함

< 그림 1 > 1992년/2003년 유산의 구성비율의 변화



- Schervish & Havens(1999)는 또한, 향후 55년 동안의 총 부의 이전 중 자선단체로의 부의 이전의 규모 또한 추계한 결과를 발표하였는데, 1998년부터 2052년까지 이전될 총 \$41 trillion의 부의 이전 중, charitable bequest 이전으로 추정되는 규모는 \$6 trillion인 것으로 나타났다. 또한, 보다 가까운 미래인 2017년까지 자선단체에 이전될 부의 규모는 \$1.7 trillion으로 추정하고 있다.(< 표 1 > 참조)
- 그러나, Giving USA에 따르면, 1998년부터 2004년까지 총 추정된 유산기부(bequests)의 규모는 \$127.6 billion으로 이는 2017년까지 달성되어야 할 전체 규모의 7.5%밖에 미치지 못하고 있어서 Schervish & Havens의 예측이 과연 현실 가능한가에 대한 비판 또한 제기되고 있다.
- 이에 대해, Schervish & Havens는 2003년 자신들이 추계한 부의 이전과 자선단체에 기여될 부에 대한 연구의 타당성을 입증하는 연구를 발표함으로써, 향후 이루어질 거대한 부의 이전의 가능성을 확인하고 있다(Schervish & Havens, 2003).
- 이러한 추계 규모에 대한 논쟁에도 불구하고, 미국에서 향후 50년간 예측되는 부의 이전은 이전에 존재하지 않았던 규모임과 동시에, 이의 잠재 수혜자들-상속인(heirs), 자선단체(Charity organization), 정부(government)-에게는 커다란 기회로 작용할 것이라는 점에서는 의심의 여지가 없다(Rountley & Sargent, 2007)
- 이러한 부의 이전과 기부에 관련된 또 다른 연구로는, 향후 부를 대물림할 노인들에 대한 부의 이전 성향 연구들이 있다. Sharpe(2001)의 경우, 각기 다른 시대에 태어난 인구 집단이 부의 이전에 대하여 어떻게 각기 다른 특성을 가지고 있는지를 연구하였다. 1920년 중반 이전에 태어난 인구 집단의 경우(2009년 쯤 부의 이전이 무르익을 것으로 예측되는 집단)는 삶의 주기에서 많은 우발적 사건들을 경험한 80세 이상의 여성노인으로 구성되어 있으며, 이들은 매우 중요한 기부자 집단이라고 언급하고 있다. 두 번째 집

단으로는, 낮은 출산율 시기인 1925년부터 1945년 사이에 태어난 인구 집단으로써(2008년 부터 2023년 사이에 부의 이전이 무르익을 집단), 미국 역사상 가장 부유한 동년배 집단이을 가지고 있다. 따라서, 65세에서 75세 사이의 인구집단에 특별한 관심을 기울인 자선단체들의 경우, 이들에게 향후 큰 부의 이전을 기대할 수 있을 것이라고 예측하고 있다. 마지막으로 언급된, 1945년과 1970년 중반에 태어난 베이비 붐 세대는(2020년부터 2050년 사이에 부의 이전이 무르익을 집단), 이전세대보다 더욱 다양한 목적으로 부의 이전행할 것이라고 보고하고 있다.

- 이러한 미국의 거대한 부의 이전, 그리고 이러한 부의 이전이 기부 및 자선단체의 재원에 미칠 기회요인에 관한 연구들을 통해 미국의 자선단체들은 지난 30여 년간 다양한 형태의 준비와 노력을 수행해 왔다.
- 많은 자선단체들은 부의 이전의 주요 수혜자가 되기 위해, 개인의 자산계획과 동반되는 계획된 기부 — 계획기부(Planned Giving) — 를 각자의 조직에 맞게 개발하고 잠재 기부자들을 발굴함으로써, 자신들의 향후 재원 확보에 주력하고 있다. NCPG(National Committee on Planed Giving)에 의하면, 1990년대 이후 매년 1000개 이상의 새로운 계획기부 의회(planned giving council)가 성장하고 있으며, Working Woman Magazine, US News ,World Report 모두 “planned giving officer”를 향후 유망직종으로 소개하고 있다고 언급하고 있다.
- 이렇듯, 미국은 NPO의 향후 주요한 자원 마켓(resource market)으로써 고령층의 부의 이전 현상에 주목하고 있으며, 이들을 위한 계획기부 상품에 주목하고 있다. 또한, 고령층의 자산계획과 병행되고 있는 이러한 기부의 계획은 향후 NPO의 재원의 높은 비중을 차지하게 될 것이다. 이러한 계획기부의 성장은 우리나라의 향후 기부시장을 예측하고 준비하는데 중요한 시사점을 제시한다. 따라서 다음 장에서는 계획기부란 무엇이며, 어떤 특성을 가지고 있는가에 관하여 살펴보고자 한다.

## 2. 계획기부(Planned Giving)

### 1) 계획기부의 탄생 및 역사

- 1900년대 초, 자선단체들은 자선적 목적을 추구하기 위해 특정한 자선적 기제 — 유산기부(bequests), Charitable gift annuities, 그리고 다양한 형태의 자선적 신탁 상품 — 에 의존해 왔다(Tempel, 2003).
- 미국의 계획기부는 지난 40여 년에 걸쳐 형성되었다고 볼 수 있다(Planned Giving Today, 2008). 1969년 미 의회는 국민들이 자선적 기여를 할 수 있는 방법을 변화시키는 세제 개혁 법안(Tax Reform Act)을 통과시켰으며, 이는 계획기부를 촉진시키는 주요 요인으로 작용하였다.8) 이후, 1970년대는 계획기부의 태동기였으며, 1978년 Lilly

7) 1988년 인디애나에 설립된 NCPG(National Committee on Planned Giving)은 계획기부(Planned giving)의 발전을 촉진하고, 이에 대한 교육과 트레이닝을 조정, 발전시키는 미션을 가지고 설립되었다. 초기 10년 동안 이 조직은 계획기부 의회의 연합체 기능을 수행하였으며, 2001년 개인 멤버십 제도를 도입하였다.

8) 미국은 1969년 세제개혁을 통해, 제단을 501(C)(3)에 속하는 면세기관으로 분류하면서 제단의 개념을 명확히 하고 설립과 운영의 목적이 공공성을 갖지 못하면 재원의 출처가 특정 다수가 아니라, 한 곳 혹은 한 개인이라면 세계적은 상당부분 축소되는 정책을 수립하였다. 이러한 정책은 개인의 재단 조성을 까다롭게 만들었으며, 이를 통해 자선단체에 자신의 유산을 기부하는 계획기부 형태의 발달을 촉진시키게 되었다.

Endowment, Inc.는 인디애나 주(州)에 있는 19개의 칼리지에 계획기부를 요청하는 프로그램을 수행하도록 요청하게 되며, 의미 있는 성과를 거두게 된다. 이러한 결과는 계획기부가 실험적으로 수행된 다른 주의 교육기관에서도 유의미한 성과를 거두면서 성장하게 된다.9)

- 1970년대 중반 이후에서야 비영리기관들의 계획기부 활동이 두드러진 성과를 경험하게 되면서(Tempel, 2003), 이전에 사용되었던 ‘미루어진 기부(deferred giving)’이라는 용어는 1980년대에 ‘계획기부(planned giving)’로 대체되게 된다. 이러한 계획기부는 재정적인 계획과 전폭적 모금 기술이 접목되면서 형성되었으며, 이 분야의 전문가들은 상당한 규모의 기부를 하는 기부자들 곁에서 그들의 개인적 목적, 재정적 목적, 세금 감면 목적, 또는 자선적 목적에 맞추기 위한 전략을 강구하기 시작하였다(Raddon, 2008).
- 1986년의 세계 개혁 법안(The Tax Reform Act of 1986)은 대부분의 세금 공제 수단과 방법을 철회하였다. 따라서, 계획기부는 세금 공제를 원하는 기부자들의 재무 계획가들의 몇 안 남은 대안 가운데 하나가 되었다. 이와 동시에, 점점 더 많은 자선단체들이 계획기부의 잠재성과 거대한 성장 가능성에 주목하게 되면서, 이들은 비용 효과적이고 유의미한 자선적 지원을 제공하는 계획기부를 기부자들에게 요청하게 되었다(Barret and Ware, 2002).
- 앞서 언급한 1986년 세계 개혁 법안은 양도소득세(capital gains tax)에 대한 부담을 크게 강화한 것으로, 자산관리 전문가들과 기부자들이 charitable remainder trust와 같은 새로운 형태의 계획기부 상품을 설립, 운영하도록 이끌었다. 또한 고령의 기부자들 중에서 자산 가치의 전례 없는 상승이 있었던 이들은 charitable remainder trust나 charitable gift annuity와 같은 계획기부 상품에 더욱 관심을 갖게 되었다(Tempel, 2003).
- 1990년대 후반은 매년 신기록을 세웠던 증권 시장에서 많은 투자자들이 새로운 부를 얻게 된 시기였다. 이제 미국의 부의 대부분은 60세 이상의 노인 고소득층이 가지고 있다. 인구가 고령화되면서 베이비붐 세대들은 중년이 되었고, 노인들의 수명이 늘어났으며, 건강 및 질병 관리에 대한 관심이 증가하였다. 많은 노인들은 생전에 그들의 자산을 통제할 수 있기를 원한다. 그리고 계획기부는 기부자와의 관계가 지속되는 한 기부에 의한 재정적 혜택을 제공한다. 베이비붐 세대들이 그들의 부모들에게 이전받는 부는 미국 역사상 최고 수준이었다. 이러한 자산의 이전은 전통적인 소득세 혜택 방식을 벗어난 또 다른 세계 혜택의 욕구를 창출할 것으로 기대되었다(Jordan, Quynn, and Osteen, 2000).
- 1990년대에 이르러 거의 모든 자선단체들이 계획기부를 원하게 되었다. 또 이 기간 동안에 계획기부를 전문으로 하는 기관도 많이 생겨나게 되었다.(Planned Giving Today, 2008).
- 1990년대 중반 이후로, 미국에서의 계획기부의 급속한 성장에 대한 기대는 높아졌으며, 앞서 언급한 거대한 부의 이전의 주요한 수혜자가 바로 자선단체들이 될 것이라는 기대감이 커지기 시작했다. 물론 세대 간에 이루어지는 부의 이전이 가장 크겠지만, 그럼에도 불구하고 그들에 의해 이루어지는 자선적 기부는 “자선의 새로운 황금기”를 이끌 것으로 예측하게 되었다(Raddon, 2008).
- 계획기부는 대공황(the Great Depression)처럼 경제적으로 어려운 시기에도 감소하지 않

는 것으로 나타났다. 이러한 이유는 분명하지 않으나, 어려운 시기일수록, 이러한 기부자들은 자선단체들의 필요를 더욱 명확히 볼 수 있고, 이에 대처할 수 있는 시기가 되기 때문이다. 또는, 거시 경제 상황에 관계없이 안정적으로 분명하고 정확하게 지원을 요청할 수 있는 조직은 지속적으로 기부를 받아왔기 때문이라고 설명되어 질 수도 있다(Barret and Ware, 2002).

- 미국 NCPG(National Committee on Planned Giving)가 2001년 실시한 조사에 의하면, 전체 미국인의 2%가 작년 한 해 동안에 Charitable Remainder Trusts나 Charitable Gift Annuities와 같은 생활 소득을 제공하는 계획기부 상품을 이용하기 시작했다고 보고하고 있다. 이 비율은 지난 1992년에 조사된 0.6%보다 세 배가 많은 수치이며, 몇몇 비영리조직들은 이러한 새로운 기부 기회에 대응하기 위해 계획기부의 기술적 측면에서 전문성을 가진 이들을 고용하기 시작하였다. 그러나 이들을 고용할 재정적 역력이 없는 다른 비영리조직들은 그들의 후원자들로부터 유산기부(Bequests)와 같은 단순한 계획기부 기회를 찾고자 하며, 비영리조직의 일원으로서 중요한 마인드로 계획기부가 기관의 미션, 규모, 설립 시기, 전문성, 과거 기부 경험 등에 관계없이 새로운 후원자를 개발하는 하나의 도구라는 것을 인식하도록 조직 구성원들에게 요구하고 있다(Tempel, 2003).
- 21세기에 이르러는 계획기부 분야에 또 한 번의 선도적 변화가 있었다. 이는 전통적인 거액 기부(major gift)가 계획기부와 합쳐지기 시작한 것이었다. 이렇듯, 다양한 규모의 자선 조직들이 점점 더 많이 거액기부와 계획기부를 통합하기 시작하면서(Jordan, Quynn, and Osteen, 2000), 자선적 계획기부의 전문가 계층은 지난 10여 년간 폭발적으로 증가하는 현상을 보였다.

## 2) 계획기부의 정의

### (1) 계획기부의 광의적 정의

- 광의적으로 볼 때 모든 형태의 기부는 계획기부라고 할 수 있다(Schervish, 2004; Ashton, 2004에서 재인용). 모든 기부는 어떠한 방법으로 언제, 얼마나, 어느 곳에 기부하는지에 대한 기부자의 고려가 반영되기 때문이다. 다른 말로 하면, 기부는 기부자의 자기 반영적인 신중한 고려가 수혜자의 삶에 전해지는 사건이라 정의할 수 있다. 역사적으로, 계획기부라는 용어는 기부가 미루어진 형태의 구성요소(deferred component)를 포함한 기부에만 사용되어져 왔다(Ashton, 2004).

A planned gift is any gift that combines conscientious decisions about how much to give, to whom to give it, and when to give it. As such, virtually all giving, from all people, at all times is planned giving.

Planned giving is first to be understood from the donor- or supply side of the gift relationship. But, not because the gift is deferred or has a distinctive legal component. Because the real gift planner is the donor.

- Paul G. Schervish

9) NCPG(National Committee on Planned Giving): <http://www.pppnet.org/about/history.html>

(2) 계획기부에 대한 다양한 정의

- 계획기부의 정의의 경우, 미국의 계획기부 전문가들조차도 계획기부의 정확한 의미에 대한 견해가 엇갈린다. 계획기부는 다양한 형태의 기부를 포함하고 있는 특성 때문에 단순히 정의 내리기가 어렵기 때문이다. 즉, 변호사나 자산 계획 전문가들에게만 접근이 허용되는 기부라고 정의한다. 또 다른 이들에게 계획기부는 일생동안 축적한 다양한 형태의 열매를 타인을 돕기 위한 궁극적인 목적에 사용하고자 하는 기부자들이 그들이 선호하는 자선단체에 유산 등의 형식으로 기부하는 것이라고 정의하기도 한다. 한편 미국의 모든 자선 단체들의 chief development officer들은 계획기부가 그들의 단체에 큰 도움이 될 수 있는 막대한 잠재 성장력을 내재한 상품이라고 정의하기도 한다(Barrett & Ware, 2002)
- 어떤 점에서 볼 때 위의 모든 관점은 옳은 것이며 부분적으로는 아주 정확한 정의이다. 따라서, 이를 종합하면 계획기부는 매우 기술적인 법적, 재정적 전문성을 요하며, 기부자들에게도 특별한 경험을 선사하며, 자선 조직에 큰 도움을 제공하는 매력적인 기부라고 정의할 수 있다(Barrett & Ware, 2002).

(3) 계획기부의 특성을 통한 정의<sup>10)</sup>

- 계획기부를 정의하는 또 다른 방식으로는 계획기부의 특성을 통해 계획기부를 이해하는 것이다.
- 어떤 형태, 어떤 규모, 어떤 목적의 기부도 계획된 기부(planned gift)일 수 있으며, 이러한 기부는 기부되었을 당시에 바로 사용되어질 수도 있고 사용이 미루어질 수도 있다. 또한 이러한 기부가 자선조직에 행해질 경우, 기부자는 기부금에 대한 세금 공제 혜택을 받을 수 있다. 이러한 기부는 다음에서 제시되는 네 가지 정도의 용도로 사용되어질 수 있다.
  - ① 조직 운영(operations): 임금 지불, 임대료, 모기지, 물품 구매, 마케팅 관련 자료, 사무 집기 등
  - ② 자본 증대(capital improvements): 빌딩, 수리 및 개축, 건축 설비, 가구 등
  - ③ 기금 형성(endowments): 기금의 운용과 자본 증대를 위한 목적으로 이윤과 배당금 사용, 투자 등
  - ④ 미션 강화 프로젝트(mission-furthering projects): 조직 미션, 선결 과제 등에 초점을 둔 프로젝트 실시 등
- 위와 같은 용도로 사용되어질 수 있는 계획기부는 다른 형태의 기부들과 세 가지 측면에서 구별되어진다. 첫째, 기부자는 자신의 기부에 대한 제한 사항을 설정하여 그 기부의 사용 목적이나 사용 시기 등을 통제할 수 있다. 둘째, 자선 조직에 제공된 계획기부는 기부자에게 여러 가지 혜택을 제공한다. 기부자는 소득세에 대한 자선적 공제를 받을 수 있고, 양도소득세를 최소화할 수도 있으며, 상속세를 감면받을 수 있고, 평생 동안 본인 또는 다른 수혜자에게 연소득을 받게 할 수도 있다. 셋째, 계획된 기부는 기부

자에 의해 신중하게 고려된다. 계획기부는 전형적으로, 철저한 재산 및 자산계획 속에서 수립되어진다.

- 이외에도, 계획기부는 현재 시점에서 기부가 이루어져도 수혜 조직이 미래 시점에 사용할 수 있으며, 현금 뿐 아니라 다른 형태의 자산을 기부하는 것도 가능하다. 또한, 향후 번복될 수 있기 때문에 연간 기부를 받은 것으로 간주되지 않으며, 조직의 운용보다는 자본 증대나 기금 형성에 사용되어지며, 기부자와 수혜 조직 모두에게 상대적으로 큰 규모의 기부라는 특성을 가진다. 그러나, 이러한 계획기부의 특성은 대표적인 특성일 뿐, 모든 계획기부에 일반화 시킬 수는 없다.
- 계획기부의 특성을 이해하는 가장 좋은 방법 중 하나는 다른 형태의 기부와 비교해 보는 것일 것이다. 다음 <표 2>는 계획기부와 고액 기부(major gifts), 그리고 다른 형태의 기부를 비교하여 제시한 결과이다.

< 표 2 > 계획기부와 다른 형태의 기부와의 비교

구분	계획기부	고액 기부	다른 형태의 기부
기부(자산)의 종류	모든 형태	모든 형태	대부분 현금
기부의 규모	모든 규모	모든 규모	모든 규모
기부의 사용 목적	모든 목적	모든 목적	모든 목적
기부 후 사용 시기	대부분 연기(deferred)	대부분 즉시 사용	대부분 즉시 사용
자선적 세금 공제	허용	허용	허용
기금 운용에 사용	권장되지 않음	권장되지 않음	사용
기금 자본 증대에 사용	사용	사용	가끔 사용
기금 형성에 사용	사용	사용	대부분 사용되지 않음
조직 미션 강화에 사용	사용	사용	사용
목적과 사용 시기에 대한 기부자의 통제권	있음	있음	대부분 없음
기부금을 통해 연소득 제공, 양도소득세 및 상속세 감면	그러함	가끔 그러함	대부분 그렇지 않음
재무 및 상속 계획으로 신중히 고려	그러함	가끔 그러함	대부분 그렇지 않음
기부가 현재에 이루어져도 대부분 이후 미래에 사용	그러함	가끔 그러함	대부분 그렇지 않음
현금 이외의 형태	대부분 그러함	때때로 그러함	대부분 그렇지 않음
매년 반복적으로 기부	대부분 그렇지 않음	대부분 그렇지 않음	그러함
큰 규모	그러함	그러함	대부분 그렇지 않음

출처 : Barrett, D. R and M. E. Ware. 2002. *Planned Giving Essentials: A Step-by-Step Guide to Success(2nd ed.)*, p.5.

10) Barrett, D. R. and M. E. Ware. 2002. *Planned Giving Essentials: A Step-by-Step Guide to Success(2nd ed.)*, Aspen Publication

(4) 각 주체별 관점에 따른 계획기부에 대한 정의<sup>11)</sup>

- 계획기부는 두 가지 주요한 요소, 즉 계획과 기부로 나누어 볼 수 있다. 미국 자선조직의 기부 전문가들은 주로 이 '계획'에 초점을 맞춘다. 즉, 기부자의 자산에 대한 계획, 재정 관련 문제, 그리고 세계 혜택 등을 고려해야 한다는 것이다. 그러나 우리는 후자의 '기부'라는 현상 또한 간과해서는 안된다. 이러한 '기부'의 관계는 기부자와 자선단체간의 교환관계를 완성 짓는 역할을 수행함을 유념해야 할 것이다.

① 기부자 관점에서의 계획기부

- 계획기부는 기부자 측면에서 많은 매력을 가지고 있다. 계획기부는 종종 기부자들이 자신이 가능하다고 생각한 것보다 더 큰 기부를 하게 한다. 또한 기부를 통해서, a. 여생 동안 소득을 얻을 수 있고, b. 다른 투자보다 더 높은 이윤을 받게 될 수도 있고, c. 자산적 소득세 공제를 받을 수 있으며, d. 양도소득세나 상속세를 감면받거나 면제받을 수 있다.
- 계획기부는 기부자로 하여금 기부를 함에 있어서 창조성을 발휘할 수도 있게 하는데, 기부자가 사용하고 있지 않은 부동산이나 유형의 개인적 자산을 비영리단체에 기부하여 꾸준한 소득과 다양한 세계 혜택을 받을 수 있기 때문이다. 미국의 경우 2-4% 수준의 이윤을 내는 우량 증권이 Life income gift를 구성할 경우 기부자는 결과적으로 6-9% 수준의 더 높은 이윤을 얻게 된다. 이러한 다양한 옵션을 가진 계획기부는 기부할 마음이 있는 기부자들이 조금 더 빨리 기부를 실행하도록 돕는 기부라 할 수 있다.

② 조직 관점에서의 계획기부

- 비영리조직은 계획기부 상품을 포함한 다양한 기부 옵션을 제공함으로써 더 많은 기부를 이끌어낼 수 있다. 이 중에는 Charitable gift annuities, Pooled income funds, Charitable remainder trusts 등과 같이 기부자의 여생동안 소득을 제공하는 상품도 포함된다. 이는 조직이 기부자에게 매년 꾸준한 소득을 제공하기 위하여 기부한 자산을 투자해야만 함을 의미한다. 또한 기부자가 사망하기 전까지는 기부 자산의 원금을 사용할 수 없다. 이러한 계획기부만의 고유한 책무는 조직이 기부 자산에 대한 운용을 잘해야 함을 의미하며, 기부자들에게 미래를 보장해야 함을 의미한다.
- 자선 조직은 보험 통계표에 의해 기초한 꾸준한 소득을 지불해야 한다. 이와 동시에, 기부자에게 지급될 그 소득보다 많거나, 적어도 동일한 이윤을 창출하기 위해 기부된 자산(원금)을 지속적으로 투자해야 한다. 고령의 기부자가 계획기부를 할 때, 조직은 그의 여생이 길지 않음을 감안하여 높은 수준의 답례를 지불한다. 비영리 자선 조직은 기부를 유도하고 그들과의 관계를 유지·강화하는 헌신적 노력을 통해 이윤을 얻을 수 있다.

③ 경영 관점에서의 계획기부

- 계획기부를 운용하는 전문가들은 그들이 속한 비영리 조직의 간부들과 갈등 상황에 놓이게 되기도 한다. 왜냐하면, 비영리 조직의 경우, 계획기부를 통해 미래에 조직이 얻게 될 이윤보다 현재 조직이 필요한 기금에 대한 수요가 더욱 많기 때문이다. 따라서, 계획

기부를 활성화 시키기 위해 계획기부 담당자들은 조직의 핵심 경영진 및 관리자-조직의 장, 사업분야의 부사장, 재무부장, 이사진- 들을 계획기부의 핵심 경영에 포함시키기도 한다.

- 이러한 논의들은 계획기부 담당자가 조직내부에서 어떻게 효과적으로 일을 수행하는가와 관련된 문제이다. 따라서, 이러한 일련의 행동들은 계획기부가 조직 내부의 이슈이며, 계획 기부와 관련되어 일어날 수 있는 문제들에 관한 것이며, 계획기부가 보다 성공적으로 진행되기 위한 노력의 일환이라고 보여 지도록 노력해야 한다.

3) 계획기부의 종류

- 계획기부는 다양한 상품과 상품별 다양한 혜택 및 특성을 가지고 있다. 각 상품별 기부자의 혜택에 관하여 살펴보면 < 표 3 >과 같으며, 각 상품별 특성에 관한 설명은 다음과 같다.

< 표 3 > 계획기부 종류에 따른 기부자의 혜택

계획기부의 종류	Outright Gift of Appreciated Property	Charitable Gift Annuity (CGA)	Pooled Income Fund (PIF)	Retained Life Estate (RLE)	Charitable Lead Trust (CLT)	Charitable Remainder Annuity Trust (CRAT)	Charitable Remainder Unitrust (CRUT)
기부 규모에 맞춘 소득공제	✓	✓	✓	✓		✓	✓
부분적 면세		✓					
연금수령인의 기대 수명 동안 양도소득세 감면		✓					
양도소득세 면제	✓		✓	✓		✓	✓
연방 상속세 감면	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
평생 재산 보유				✓			
자산적 소득 납입에 따른 소득공제					✓		
고정 소득 지급		✓				✓	
변동 소득 지급; 인플레이션 보호 가능			✓				✓
기부자 또는 상속자에게 자산 반환					✓		

출처 : Barrett, D. R and M. E. Ware. 2002. *Planned Giving Essentials: A Step-by-Step Guide to Success(2nd ed.)*, p.41.

11) Jordan, R. R., Quynn, L. K., & Osteen, M. C., 2000, *Planned Giving: Management, Marketing, and Law(2nd ed.)*, John Wiley & Sons, Inc

## (1) Outright Gifts of Appreciated Property

■ 기부자의 혜택: 시장 가치에 해당하는 자선적 공제, 양도소득세 면제, 상속세 감면

### ① Securities

■ 기부자가 즉각적인 시장성이 있는(readily marketable) 주식 또는 채권에 대한 지금 당장의 즉각적인 기부(outright gift)를 할 때, 그는 3가지 방식의 세금 혜택을 받는다. 첫째, 기부자는 주식의 시장 가치에 대한 자선적 공제를 받을 수 있다. 둘째, 해당 기부는 상속세를 내야하는 자산에서 제외된다. 셋째, 매매가 일어나지 않으므로 양도소득세를 내지 않는다.

■ 소득세에서 기부금에 대한 공제를 신청하는 기부자의 경우, 평가된 유가증권을 기부했을 때 이에 따른 자선적 공제는 기부자가 기부한 해의 조정 후 총소득(AGI: Adjusted Gross Income)의 30% 이내로 제한되어 있다. 만약 기부자가 그 해에 모든 공제를 사용할 수 없다면, 조정 후 총소득의 30% 한도 내에서 이후 5년에 걸쳐 사용할 수 있다. 이러한 절차를 통해 기부자는 기부로 인해 발생할 수 있는 추가 비용을 줄일 수 있다.

### ② Real Estate

■ 기부자는 집, 농장, 아파트 건물, 쇼펍센터 등의 명의를 자선단체에 기부할 의향이 있을 수 있다. 해당 단체는 그들의 고유한 용도에 따라 기부된 자산을 보유할 수도 있고, 그것을 매매하여 조직 미션을 진전시키기 위한 수익으로 사용할 수도 있다. 미국은 부의 많은 부분이 부동산으로 묶여 있다. 따라서 자선 조직이 이 귀중한 기부 자산을 신중하게 다루는데 능숙해지는 것은 중요하다.

### ③ Tangible Personal Property

■ 유형의 개인적 재산은 미술품, 책, 보석, 자동차 등 물리적으로 만질 수 있는 재산을 의미한다. 이러한 유형의 재산을 이전할 때, 기부자는 해당 재산이 기증되어 있고 그 재산을 자선단체에 면세를 받기 위한 조직 본연의 목적(exempt purposes)<sup>12)</sup>을 지니는 자선단체에 기부함을 명시하고 있는 문서(deed of gift)에 서명을 해야 한다

■ 만약 기부된 재산이 해당 조직의 면세 용도(exempt use)<sup>13)</sup>(related use)와 관련이 있다면(예: 학교 도서관에 기부된 도서), 기부자는 1년 미만(단기간) 소유했던 재산의 경우 그 재산의 가격에 해당하는 자선적 공제를 받을 자격을 얻게 되고, 1년 이상(장기간) 소유했던 재산의 경우 그 재산의 감정된(appraised) 시장 가치에 해당하는 공제 자격을 얻게 된다. 그러나 자선 조직이 그 재산을 즉시 처분하여 현금화 하고자 한다면, 이는 관련된 면세용도 테스트를 통과하지 못한 것으로 간주될 수 있다. 이 경우, 해당 기부자는 오직 그 재산의 비용에 대해서 자선적 공제만을 받을 자격을 얻게 될 수 있다.

12) exempt purpose는 미 IRA에 의해 exempt organization으로 정의될 수 있는 기관에 적용된다. 여기서 exempt organization이라 함은 조직의 면세를 위한 기초가 되는 자선적, 교육적, 기타의 목적과 사실상 관련이 있는 활동을 통한 소득에 세금을 내지 않는 조직을 의미한다. 만약 이러한 성격의 조직이 그것의 면세를 위한 목적(exempt purpose)과 사실상 관련되지 않는 거래나 사업을 정기적으로 수행한다면, 그것이 그 목적을 위한 기금을 마련하기 위한 것인 경우를 제외하고, 해당 조직은 그 관련 없는 거래나 사업에서 발생한 소득에 대한 세금을 납부해야 한다(IRA, 2010).

13) 만약 기부된 재산이 exempt use로 사용되지 않으면, 그 재산에서 발생한 소득은 unrelated 사업 소득에 부과되는 세금을 납부해야 한다(IRA, 2010). exempt use: (면세를 받기 위한) 조직 본연의 용도

## (2) Life Income Gifts

■ 기부자의 혜택: 기부규모에 맞춘 자선적 공제, 생활을 위한 소득 확보, 양도소득세 감면 혹은 면제, 상속세 감면

■ 재무 계획과 자산 계획에 있어서 기부자들에게 혜택을 제공하기 때문에 LIG는 널리 활용되어 오고 있다. LIG는 기부자가 현금이나 소유물(지)에 대해 다시 반복할 수 없는 기부를 하고, 한 명 이상의 소득 수혜자의 생활을 위한 소득을 보유했을 수 있는 상품이다. 또한, 최종적인 소득 수혜자가 사망한 후에 그 소득을 생성했던 잔여 재산은 처음 기부자가 이루어 질 때 작성된 문서에 의해 정해진 자선조직에 귀속되는 특성을 가진다. 기부자는 해당 기부가 이루어진 해에 자선적 공제를 받기 시작한다.

### ① Charitable Remainder Trusts

■ 기부자의 혜택: 기부규모에 맞춘 자선적 공제, 생활을 위한 소득 확보, 양도소득세 면제, 상속세 감면

■ CRT는 그가 가진 자산을 신탁의 형태로 전환하는 형태의 계획기부이다. 이는 다시 반복할 수 없다. 그 신탁은 신탁 기부자에 의해 형성되고, 미국 IRS가 승인한 문서에 따라 설계된 신탁 계약서에 의해 관리된다. 해당 신탁은 생활을 위한 소득을 기부자 또는 신탁 문서에 있는 사람에게 지급하는데, 지급액은 초기 신탁 자산가치의 50%를 초과할 수 없다. 그리고 자선조직에 최종적으로 지급될 금액의 현재 가치(대부분 자선적 공제액과 동일)는 최소한 신탁에 이전된 자산의 시장가치의 10% 이상이어야 한다. 기부자는 대개 스스로 은행 또는 신탁 회사를 수탁자(trustee)로 지정하여 이들로 하여금 기금을 투자하고, 소득을 지급하게 하고, 연간 세금 보고 양식을 준비하게 하며, 최종적인 소득 수혜자가 사망한 후에 지정된 자선조직에 잔여 자산을 배분하도록 한다.

#### 가. Charitable Remainder Annuity Trusts

■ 기부자의 혜택: 기부규모에 맞춘 자선적 공제, 고정 소득, 양도소득세 면제, 상속세 감면

■ CRAT는 신탁이 형성될 시점에서 부터 기부자가 결정된 고정 소득이 수혜자에게 지급된다. 이는 초기 신탁 자산의 비율로 표현된다(최소 5% 이상). 이렇게 산출된 소득은 1인 이상의 특정 개인의 일생동안 지급될 수 있으며, 연중 특정 기간을 정하여 지급될 수 있다. 신탁 자산을 부가하는 것은 허용되지 않는다. 이는 다음에 제시될 unitrusts 또는 Pooled Income Funds(PIF)에서 허용된다.

#### 나. Charitable Remainder Unitrusts

■ 기부자의 혜택: 기부규모에 맞춘 자선적 공제, 변동 소득, 양도소득세 면제, 상속세 감면

■ CRUT는 소득 수혜자에게 고정적 수익을 제공하기 보다는 변동될 수 있는 소득을 제공한다. 기부자는 지급받을 비율(payout rate)을 선택한다. 해당 신탁은 매년 재평가된 자산에서 해당 비율의 소득을 지급한다. (소득 수혜자의) 연소득은 신탁 자산의 시장 가치에 따라 증가 또는 감소할 것이다. 신탁 자산을 증가시키는 것이 허용되며, 기부자는 그들의 기부규모에 따라 부가적인 자선적 공제를 받을 수 있다.

이 상품은 소득의 잠재적인 증대를 소망하는 기부자들에게 매력적인 상품으로 평가된다. 또한 신탁 자산에 대한 증가를 허용한다는 것이 융통성을 제공한다.



#### 다. Net Income Charitable Remainder Unitrusts

- 기부자의 혜택: 기부규모에 맞춘 자선적 공제, 사용된 자산에 따른 변동 소득, 양도소득세 면제, 상속세 감면, 부동산의 기부예 유용
- 이는 CRUT의 한 형태로서, 신탁의 순 소득 또는 계약 상 지정된 비율에 따른 소득 중에서 금액이 적은 소득을 지급한다. 기부자는 어떤 해에 소득이 지정된 비율을 초과할 때에는 그 초과분을 이전 해에 발생했던 소득의 부족분을 보충할 수 있게 배분하는 것을 허락하는 “보충 지급(makeup provision)”을 추가하고자 할 수 있다.
- 이 상품은 기부자가 부동산처럼 즉각적인 시장성이 없는 자산을 신탁에 기부하기를 원할 때 특별히 유용한 상품으로 평가된다. 고정 금액(annuity trust) 혹은 자산의 고정 비율(unitrust)에 기초해서 자산의 일정 정도를 지출해야만 한다는 요구규정을 갖지 않기 때문에, 이러한 trusts에서는 수탁자(trustee)로 하여금 그 자산을 규정에 따라 매각할 수도 있고 소득을 창출하는 유가 증권으로 대체시킬 수도 있다. 그리고 이 상품도 CRUT의 한 형태이기 때문에 부가적인 자산의 증가에 따른 자선적 공제가 허용된다. 기부자는 부가시키는 자산 즉 부동산이 매각될 때까지 해당 신탁이 매각을 위해 필요한 비용으로 지출하는데 사용하게 허용할 수도 있다.

#### 라. Flip Unitrusts

이는 기부자에게 소득의 지급을 하기 위해 Net Income Unitrusts 형식의 지급을 하던 상품을 매년 재평가 되는 신탁 자산의 시장 가치의 일정 비율을 지급하는 Straight Unitrusts로 변경하는 기부 상품이다. 이러한 변환을 유발하는 사건은 신탁 가입자 또는 어느 누구도 통제할 수 있는 사건이어서는 안 된다. 예를 들어, 시장성 있는 자산의 판매, 혼인, 이혼, 출생, 그리고 사망 등이다. 상품의 변경은 유발 사건이 발생 한 다음 회계 연도의 첫째 날에 이루어진다.

#### ② Pooled Income Funds

- 기부자의 혜택: 기부규모에 맞춘 자선적 공제, 변동 소득, 양도소득세 면제, 상속세 감면, 개설 비용 없음
- PIF는 기부자들이 기부자들 간의 공동 기금에 가입하는 형태의 계획기부로서, 뮤추얼 펀드와 유사하게 투자의 공동기금 안에 기부자들의 기부 자산이 서로 통합된다. PIF는 자선단체에 의해 만들어진 신탁운영조직에 의해 운영되며, 기부자는 현금 그리고/또는 유가증권의 형태로 기금에 가입할 수 있다(단, 면세되는 유가증권은 불가능). 최종적인 소득 수혜자가 사망한 후에 그들의 기부예 해당되는 기금의 비율이 인출되어 자선조직의 재산이 된다. PIF에 기부자가 추가적인 기여를 하는 것은 허용되며, 소득 배당은 전적으로 수혜자에게 과세된다.

#### ③ Charitable Gift Annuities

- 기부자의 혜택: 기부규모에 맞춘 자선적 공제, 일부 면세가 되는 고정 소득, 양도소득세 감면, 상속세 감면, 개설 비용 없음
- LIG 중 가장 오래되고, 단순하며, 인기가 높은 상품 가운데 하나가 바로 기부와 투자를

조합한 gift annuity를 이용하는 것이다. 이 상품은 단순한 한 페이지의 계약서를 통해, 자선 조직이 기부를 받아들이고, 고정된 일정 금액(annuity)을 기부자(annuitant) 혹은 또 다른 수혜자에게 지급하는 것에 동의한다. 기부가 이루어진 즉시 해당 기부는 그 자선 조직의 재산이 되고(다시 반복할 수 없음), 해당 조직은 기부자(annuitant) 혹은 또 다른 수혜자의 일생동안 소득을 지급할 법적 책임을 지게 된다. 해당 조직은 그 자산 전부를 기부 연금 소득(gift annuity income)을 지급하는 목적의 기금에 맞게 잘 보관해야 한다. 만약 그 기금을 현명하게 투자할 경우 이러한 전략을 통해 조직의 다른 자산이 보호될 수 있다.

#### 가. Immediate

- 기부자의 혜택: 기부규모에 맞춘 자선적 공제, 생활 유지를 위한 즉각적인 고정 소득이 발생, 양도소득세 감면, 상속세 감면
- 이는 CGA의 한 유형으로 계약서에 대한 서명이 이루어진 즉시 소득이 지급되기 시작된다.

#### 나. Deferred

- 기부자의 혜택: 기부가치와 관련해서 상대적으로 더 높은 세금공제<sup>14)</sup>, 수혜기간의 삶 동안에 더 높은 고정 수입제공<sup>15)</sup>, 양도소득세 감면, 상속세 감면, 은퇴 소득 증대
- 이 상품은 CGA의 한 유형으로, 현금이나 시장성 있는 유가증권 또는 부동산의 기부와 관련해서 미래의 한 시점부터 기부자에게 매년 일정한 연금소득(annuity)을 지급한다. 즉 자선 조직과의 계약을 통해서 이러한 방식의 연금소득이 지급된다. 기부자는 immediate CGA에 비해서 상대적으로 더 높은 수준의 자선적 공제를 받을 수 있다. 미래의 정해진 시점까지는 연금소득 지급이 이루어지지 않고 향후의 더 짧은 기간 동안에 지급되기 때문에, 연금소득의 기부예 따른 공제부분은 더 클 수밖에 없다. 또 그 기금은 소득(annuity) 지급을 위한 손실 없이 그 규모가 더 증대되어질 수 있기 때문에, 소득의 규모는(income rate)은 immediate 상품보다 더 크다.
- 이 상품에는 기여 금액에 대한 최대의 한도가 없기 때문에 기부자는 자신이 선호하는 단계를 도우면서도 은퇴 후의 연금소득을 계속적으로 확보할 수 있다.

#### (3) Life Insurance Policies

- 기부자의 혜택: 보험 증서의 현금 교환 가치에 대한 자선적 공제, 적정 수준의 기부예 따른 직접적(out-of-pocket) 비용
- life insurance는 기부예 따른 적정수준의 직접비용으로 자선 기부를 풀이있게 할 수 있는 방법을 제공한다. LIP는 크게 세 가지 종류로 나뉘며, 첫째, 자선 조직이 보험 증서(insurance policy)의 수혜자가 되는 상품, 둘째, 그 조직이 보험 증서의 소유자이자 수혜자가 되는 상품, 마지막으로 기부된 자산의 반환(replacement)을 위한 LIP가 있다.

#### ① Charity as Beneficiary of the Policy Only

14) immediate CGA와 같은 기부규모일 때 더 높은 수준의 자선적 공제

15) 생활 유지를 위한 고정 소득이 즉시 지급되지는 않으나 향후 더 높은 수준의 소득제공

- 기부자의 혜택: 보험 증서에 대한 소유권의 보유와 통제 가능, 적정 수준의 기부에 따른 직접적 (out-of-pocket) 비용
- 기부자는 보험 증서의 수혜자를 자신이 기부하는 단체로 지정할 수 있다. 이와 동시에 그 보험 증서에 대한 소유권을 보유하고 통제할 수 있으며, 그것의 현금 가치에 대한 접근성을 갖는다. 사망 급부금(death benefit)이 자선적 기부가 될 것이기 때문에 상속세가 면세되나, 만약 기부자가 해당 보험 증서에 대한 소유권을 계속 유지한다면, 프리미엄에 대한 소득세의 자선적 공제는 허용되지 않는다.

### ② Charity as the Owner and Beneficiary of the Policy

- 기부자의 혜택: 현금 가치에 대한 자선적 공제, 프리미엄에 대한 세금 공제(소유권이 자선 단체로 이전되었을 경우), 적정 수준의 기부에 따른 직접적 (out-of-pocket) 비용
- 기부자는 보험 증서에 대한 소유권을 영구적으로 자선 조직에 부여한다. 이 시점에 기부자는 보험 증서의 시장 가치 또는 순수납입액(net premiums) 가운데 더 적은 쪽 금액에 맞춰 소득세에 대한 자선적 공제를 즉시 받게 된다. 기부단체가 보험 증서에 대한 납입 (premium) 지급하는 것을 가능하게 하기 위해 기부자가 지속적인 기여를 할 경우, 이 역시 공제가 허용되는 자선적 기부로 인정받는다. 만약 기부자가 기부 후에 납입을 그만둔다면, 해당 자선조직은 보험 증서를 현금으로 바꾸는 결정이나 그 기부에 대한 납입 계속 지급해야 하는 결정 가운데 하나를 선택해야 한다. 기부자의 연령과 건강 상태는 그러한 결정을 하는데 있어 핵심 요소이다.

### ③ The Policy used for Wealth Replacement

- 기부자의 혜택: 기부한 자산 가치의 반환, 적정 수준의 기부에 따른 직접적 (out-of-pocket) 비용
- 보험 증서는 상속받는 이를 위해서 기부한 자산 가치를 대체하는 방법으로 사용될 수 있다. 이러한 기부방식을 통해 기부자는 자선적 공제에 따른 소득세 절감이라는 혜택을 가질 수 있다. 그와 동시에 또는 별도로 기부자는 보험납입 비용을 지불하며 LIG에서부터 소득을 증대시킬 수 있다. 보장 보험 증서의 사망 급부금(death benefit)에 대한 상속세 납부를 피하기 위해서, 기부자는 보험증서를 소유해서는 안 된다. 보험증서의 소유는 생명보험신탁(life insurance trust)을 구매하여 그 보험 증서를 소유하게 하거나 상속자로 하여금 기부자에 의해 받은 기부를 사용해서 보험증서를 구매하고 소유하게 하는 계획에 의해 조정될 수 있다.

### (4) Retained Life Estate Gifts : 세습을 포기하고 생의 기간 동안에만 보유되는 자산의 기부

- 기부자의 혜택: 기부 가치에 맞춘 자선적 공제, 삶의 스타일을 유지할 수 있게 함, 양도 소득세 면제, 상속세 감면
- 기부자는 주택이나 별장, 농장 등의 명의를 계약을 통해 자선 단체에 이전할 수 있다. 이전 이후에도 해당 부동산에 거주하며 평생 사용할 수 있는 권리를 갖고 그러한 권리의 보유에 필요한 비용을 자신이 납부한다. 조세 관련 목적을 위해 해당 재산은 두 부분 — life estate value와 gift value — 로 나뉜다.

-life estate value: 기부자가 본인 그리고/또는 그의 배우자의 기대 수명 동안 해당 부동산을 점유하기 위해 유지하는 권리와 관련된 것

-gift value: life estate value와 기부가 이루어진 시점에 재평가된 그 부동산의 시장가치 간의 차이와 관련된 것. 이 차이 부분이 소득세에 대한 자선적 공제를 받는 부분이 된다. life estate의 마지막 소유권자가 사망할 때 해당 재산의 소유권은 자선조직에 귀속된다.

- 만약 기부자가 해당 재산을 매각하기로 결정할 경우, 반드시 기부단체와 함께 논의하여 매각이 이루어져야 한다. 그 이유는 기부된 자산의 처치가 매각의 시점에서 기부자의 수명을 고려하여 재 사정되기 때문이다.
- 이 상품은 기부자로 하여금 미래에 상당한 자선적 기부를 할 수 있게 함과 동시에 현재 그의 lifestyle을 유지하게 한다.

### (5) Charitable Lead Trusts

- 기부자의 혜택: 기부자 또는 상속인에게 감세된 형태로 기부 자산 반환, 일생에 걸쳐 현금 기부를 할 수 있는데서 오는 만족감
- 이 계획 기부의 상품은 Life Income Gifts와 정반대의 성격을 지닌다. LIG에서는 기부자가 자산을 기부하면서 생활을 위한 소득을 얻는 반면, CLT를 시작할 때는 기부자는 하나의 신탁에 자산을 가입시키고, 그 신탁에서 발생하는 소득을 정해진 기간 동안 자선조직에 귀속되게 한다. 그 이후에 해당 자산은 기부자 또는 계약 당시 그가 지정한 수혜자에게 반환된다.
- Charitable lead trusts를 하는 기부자의 주요한 혜택은 이 기부가 그의 재산을 최종적으로는 그가 원하는 상속인에게 감세된 형태로 이전될 수 있도록 한다는 것이다. 이러한 방식의 접근은 향후 높은 평가를 받을 좋은 잠재력이 있는 재산의 경우에 보다 적합하다. 이러한 방식의 접근은 기부자의 여생 동안(inter-vivos)에 이루어질 수도 있고 기부자의 유언(testamentary)에 의해서도 성립할 수 있다.

### (6) Bequests

- 기부자의 혜택: 일생에 걸쳐 자산에 대한 통제권 유지, 상속세 감면
- 유산기부(bequests)는 계획 기부의 가장 중요한 원천 가운데 하나이다. 유산기부 (bequests)는 여생동안 자신의 자산에 대한 통제권을 유지하고 사후에 그들이 선호하는 자선단체를 돕기를 원하는 기부자들에게 매력적이다. 많은 기부자들이 상속세를 회피하기 위한 목적의 비자발적인 기부보다는 이러한 방식의 자발적인 기부를 선호한다.
- 적극적으로 계획 기부 프로그램을 마련하고 운영하지 못하는 자선단체도 쉽게 유산 기부 (bequests)를 시작할 수 있다는데 장점이 있다.

### (7) Donor Advised Funds

- 미국에서는 개인적으로 재단을 설립하는 비용의 문제, 운영하는 비용의 문제 등으로 제한성을 갖는데, 이에 반해서 DAFs는 신축적일 수 있기에 많은 매력을 지닌 접근으로 여겨진다. 현재 많은 미국의 지역재단들이 이러한 DAFs를 운영하고 있고 개별 자선단체들도 DAFs를 통해서 기부를 받고 있는 상황이다.

■ 미국에서는 점점 더 많은 수의 영리 기관들이 DAF를 제공하고 있다. 이 상품은 가입자들이 현금이나 재평가된 주식을 그들의 명의로 된 기금에 기부하면, 즉시 그에 대한 자선적 공제를 받고, 이후에서는 그들의 선택에 따라 자선 단체에 그 기금을 기부하는 '요청(request)'을 할 수 있게 한다. 여기에서의 핵심은 바로 특정 비영리 조직에 대한 지원 '요청(request)'을 할 수 있다는 것이다. 이러한 접근의 촉매제는 미국의 Fidelity인데, 현재 미국의 Fidelity Charitable Gift Fund는 자국 내에서 가장 큰 자선 조직 중의 하나로 빠르게 성장하고 있다. 이러한 접근은 최종적인 수혜자가 될 자선단체들을 재정적으로 독립할 수 있게 하는 새로운 방법이 되고 있다.

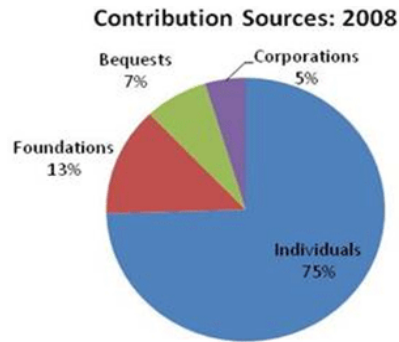
■ DAF는 자선 조직을 지원하고자 하는 마음을 가진 기부자들이 지금 당장의 기부(outright gift)에 비해 더 높은 통제권과 개입을 원하면서 일반 재단이나 지원조직보다는 또 다른 형태의 조직을 선호할 때 선택할 수 있는 옵션으로 여겨지고 있다(Jordan, Quynn and Osteen, 2000).

#### 4) 계획기부의 현황

##### (1) 미국의 계획기부 현황

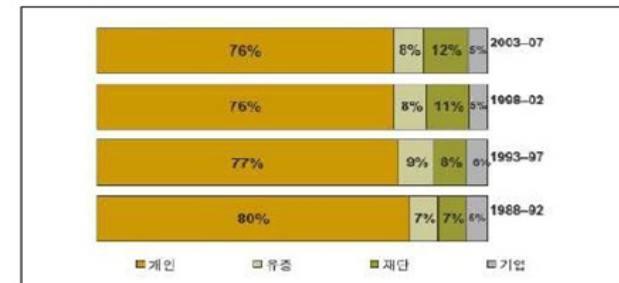
■ Giving USA에 따르면, 2008년 총 기부금액은 \$307.65 billion을 차지하였으며, 그 중 유산기부(bequest)가 차지한 비율은 7%로, 총 \$22.66 billion인 것으로 나타났다. 이는 기업기부의 1.4배에 이르는 규모이며, 재단 기부 총액의 절반보다 약간 높은 수치를 차지하고 있는 것으로 나타났다.

< 그림 2 > 2008년 미국의 기부금 구성 현황



■ 또한, 미국의 전체 기부 중 유산기부가 차지하는 비율은 1988년 이후 매년 지속적으로 약 7~9%를 차지하고 있으며, 그 성장에 따른 구성 비율의 변화를 살펴보면 <그림 3>과 같다.

< 그림 3 > 1988~2007년 미국의 기부금 구성 비율 변화



자료: Giving USA

■ 이러한 유산기부의 규모가 전체 기부금액 중 10% 안쪽으로 높은 비중을 차지하고 있지는 않으나, 미국의 기부 시장에서 점차 주요한 역할을 수행하는 것으로 평가되고 있다. Giving USA에서 발간한(2008) 자료에 따르면<sup>16)</sup>, 유산기부와 재단의 기부금이 2007년 전체 총 기부금액이 \$300billion을 넘기는데 주요한 요인으로 작용하였다고 보고하고 있다. 2006년과 2007년의 총 기부금액을 비교한 결과, 인플레이션을 적용하였을 때, 총 금액은 약 1%의 증가율을 보인 반면, 유산기부의 경우, 2006년에 비해 2007년 약 4%(인플레이션을 적용한 성장규모)의 성장률을 보이면서 기부금 총액 증가에 기여한 것으로 나타났다.

■ 또, 이러한 유산기부의 중요성은 특정 분야의 NPO의 재원 확보의 방안에서 찾을 수 있는데, 대학의 경우, 2003년 실시된 'Voluntary Support for Education Survey' 자료에 의하면 대학의 기부금 중 1/4 정도가 유산기부로 구성되어 있으며, 유산 기부는 대학의 기부금 구성에 매우 주요한 역할을 하고 있는 것으로 나타났다(Council for Aid to Education, 2004)

■ 이러한 유산 기부는 지속적으로 증가될 것으로 예견되며(Radcliff, 2002), 이러한 새로운 기부 방식을 강조하는 조직의 경우는 최대 30% 가량이 이러한 기부로 이루어지고 있음을 보고하고 있다(Mann& Sharpe, 2004)

■ NCPG의 2001년도 '미국의 계획기부(Planned Giving in the United States)<sup>17)</sup>의 연구 조사에 따르면, 계획기부자의 연령 구성은 55세 이상 장년층 및 노인층의 5명 중 2명이 자선단체에 계획기부를 하고 있는 것으로 나타났다. 이는 계획기부를 고려하는 연령층이 죽음을 앞둔 초고령 연령층만이 아니라는 것을 보여주는 결과라 할 수 있다.<표4>참조

16) Giving USA. 2008. "Special Report: Giving USA Shows Bequests, Foundations Boosted Otherwise Flat Giving to \$306 Billion"

17) 본 연구는 1992년 NCPG에서 기부자들을 대상으로 실시한 조사를 재실시한 연구로써, 미국의 계획기부 현황과 관련하여 가장 많이 인용되는 연구로써, 계획 기부를 서약한 1,579가구를 대상으로 계획기부의 동기와 현상을 조사하였다.

〈 표 4 〉 연령별 계획기부자의 비율

연령	계획기부자 비율(%)
18-34	3
35-44	14
45-54	26
55-64	22
65-74	20
75 이상	15

출처: NCPG. 2001. *Planned Giving in the United States*

- 소득별로 계획기부자의 비율을 살펴보면 소득이 \$50,000-74,999인 범주에 계획기부자가 약간 집중되어 있는 현상(22%)을 볼 수 있다.

〈 표 5 〉 소득별 계획기부자의 비율

소득	계획기부자 비율(%)
\$20,000 미만	11
\$20,000 - 34,999	12
\$35,000 - 49,999	13
\$50,000 - 74,999	22
\$75,000 - 99,999	14
\$100,000 - 124,999	12
\$125,000 - 149,999	5
\$150,000 - 174,999	4
\$175,000 이상	8
중앙값	\$60,400
평균	\$75,900

출처: NCPG. 2001. *Planned Giving in the United States*

- 기부자들의 계획기부의 방법을 알게 된 경위로는 '자선단체에서 발간한 자료를 통해'가 34%로 기부자 3명 중 1명은 자선단체의 계획기부 상품관련 홍보물 등을 통해 계획기부의 방법을 인식하게 되는 것으로 나타났다. 그 다음으로는 '법적 조연가 혹은 자산 조연가를 통해'가 21%, '가족 혹은 친구를 통해'가 20%, '자선단체를 개인적으로 방문하여'가 11%를 차지하였다.

〈 표 6 〉 계획기부의 방법을 알게된 경위

방법	계획기부자 비율(%)
자선단체에서 발간한 자료를 통해	34
법적 조연가 혹은 자산 조연가를 통해	21
가족 혹은 친구를 통해	20
자선단체를 개인적으로 방문하여	11
자산계획 세미나를 통해	8
일반적인 상식/ 스스로 알고 있음	7
다른 기부자를 통해	6
기타	6
모름	9

출처: NCPG. 2001. *Planned Giving in the United States*

(2) 다른 선진국의 계획기부 현황

- 호주의 경우, Giving Australia(2005)에 따르면, 열 개의 자선단체 중 한 단체 꼴로 유산기부가 가장 중요한 재원임을 보고하고 있으며, 설문조사 결과, 자선단체에서 사용할 수 있는 24개의 모금 수단(fundraising vehicle) 중 세 번째로 중요한 수단으로 평가하고 있는 것으로 나타났다. 그러나 아쉽게도 유산기부에 대한 공식적인 추계 데이터는 존재하지 않으며, Givewell(2005)이 220개의 자선단체와 정부 조직의 재정 서류를 바탕으로 2003/04 기간의 유산기부 총액을 조사한 결과 총 \$140million인 것으로 나타났다(Givewell, 2005; Lyons and Passey, 2005). 계획기부에 참여한 비율의 경우, 2004년 유서를 작성한 성인(전체의 58%) 중 계획기부-유서에 자선단체에 기부할 것을 명시할 수 행한 경우는 7.5% 정도인 것으로 나타났다(Giving Australia, 2005)

- 영국의 유산기부 총액은 약 £1.9 billion 정도로 추계되며, 이는 영국의 가장 큰 모금 단체의 수입의 12% 가량을 차지하는 규모이다.<sup>18)</sup>

5) 계획기부의 영향요인 및 기부 동기<sup>19)</sup>

(1) 계획기부자의 인구 사회학적 특성 및 계획기부의 영향 요인

- 계획기부의 결정요인으로는 연령/ 성별/ 종교, 가족의 상황, 부(wealth)의 상황, 자선적 기부 행동과 같은 구조적 요인에 의해 다양하게 영향을 받는다고 보고되어지고 있다(Schervish and Havens, 2003; Sargeant, Hilton, and Wymer, 2006; Routley, Sargeant, and Scaife, 2007; Madden and Scaife, 2008; James III, 2009).

① 연령/성별/종교

- 연령의 경우, 연령과 유산기부의향 정도는 정적인 관련성을 갖는 것으로 보고되고 있다. Sargeant와 Hilton(2005)의 연구에서는 연령대가 높을수록 유산기부 의향이 증가하는 것으로 나타났으며, 특히 60대 후반 노인층의 유산기부 가능성이 최대인 것으로 측정되었다. Krauser(2007)의 연구에서는 20~30대의 사회초년생에 비해 40~50대 기성세대가 유산기부를 유서에 서약할 의향이 월등히 높은 것으로 조사되었다(강철희, 2009)
- 성별의 경우, 여성이 남성보다 유산기부의향이 높으며(Sargeant, Hilton과 Wymer, 2006b), 종교는 유산기부행동을 설명하는 중요한 변수의 하나로 간주되는데, 특히 기독교인의 재산의 사회적 환원동기가 강하게 나타나는 것으로 입증되고 있다(Schervish & Havens, 2003).

18) Legacy Foresight, 2009 ([www.legacyforesight.co.kr](http://www.legacyforesight.co.kr))

19) 계획 기부는 어떠한 특성을 가진 사람들이 실행하며, 어떠한 동기를 가지고 수행하는가에 관한 연구들은 대체로 유산기부(Charitable Bequest)와 계획기부(Planned Giving)를 혼용하여 사용하고 있으며, Sargent 외.(2006b)연구에 의하면 유산을 기부한다고 서약하는 행위의 동기는 유산을 남기는 일반적인 부유층의 자선적 동기의 범주에 포함되어 진다고 언급하고 있다. 따라서 본 연구의 계획기부자의 인구사회학적 특징, 영향 요인 및 동기와 관련하여 보다 포괄적인 관점에서 이를 살펴보고자 하겠다.

② 가족 관련 요인(Family status)

- 가까운 가족의 부재는 대체적으로 계획 기부를 할 가능성을 증가시킨다. 가족 구성원 중 배우자가 살아 있는 경우, 기부할 경향성은 낮으며(Mcness, 1973), 자녀가 있는 경우에도 없는 경우보다 계획기부를 할 가능성이 낮은 것으로 나타났다. Russell(2008)은 1995년부터 2006년까지 수집된 HRS(Health and Retirement Study) 데이터를 활용하여 계획기부에 영향을 미치는 주요 변수를 연구한 결과, 기존에 계획기부를 설명하는 많은 다른 변수들-연령, 부, 교육수준, 종교, 자원봉사 및 기부 경험- 보다 자녀의 유무가 가장 주요한 변수인 것으로 나타났다. Whitaker(2007)는 아일랜드에 거주하는 무자녀 독신자나 미망인들의 대다수가 유산을 공공의 목적이나 자신의 목적으로 남기기보다는 그들의 형제 자매나 조카, 사촌 등의 확대 가족 구성원에게 이전시킴을 발견하였다. 일반적으로 배우자 또는 (손)자녀의 존재는 계획기부 가능성을 낮추는 요인으로 볼 수 있다.
- 자녀의 소득 관련하여, 자녀의 소득이 증가하면 부모는 자선단체에 자신의 자산을 기부하는 경향성이 높아진다는 보고되었다(Auten & Joulfaian, 1996)
- 계획 기부에 영향을 미치는 자산계획을 추동하는 결혼, 출산 등과 같은 가족 관련 요인은 유산 기부를 할 가능성에 부정적 영향을 미치는 경향성이 있다. 또한, 가족들 간의 유대가 강할수록, 그 재산이 배우자 혹은 (손)자녀들에게 전해질 가능성이 더 높다는 연구결과도 제시되고 있다(James III, 2009).

③ 재정적인 부와 자산(Financial wealth and assets) 관련 요인

- Havens & Schervish(1999, 2003)를 비롯한 많은 연구에서 더 부유한 사람일수록 유산기부 (bequests)에 참여할 가능성이 더 높으며, 그들의 부에 어울리는 더 많은 기여를 할 가능성이 높은 것으로 나타나고 있다(Sargeant, Hilton, and Wymer, 2006). James 외(2009)의 연구는 상당한 자산의 증대를 경험한 사람들이 유산기부(bequests)를 더 많이 하는 경향이 있음을 제시하였다. Joulfaian(1991)은 미국 IRS의 과세 자료를 이용하여, 유산 규모 대비 자선 단체에 남긴 유산의 비율을 조사하였다. 유산 규모가 1천만 달러 이상인 사람들의 경우, 사망 전 10년 동안 기부했던 기부 가치의 약 세 배 정도에 해당하는 유산기부를 시행했다. 반면, 1백만 달러 이하의 유산을 남긴 사람들의 경우는 자선단체에 아주 작은 규모로 자선단체에 기부하는 것으로 나타났다.
- 부와 유산 기부 간의 정적인 상관관계는 선택 효과(selection effect)로 설명될 수도 있다. 즉, 더 많은 부와 자산(wealth and assets)을 가진 사람일수록 자산 계획을 통해 유언을 남길 가능성이 크기 때문이다. 따라서, Krauser(2007)는 자산이 아닌 소득과 계획기부와의 유의미성을 연구하였는데, 소득과 계획기부 간의 연관성을 밝혀내지 못함으로써, 이러한 선택 효과(wealth selection effect)-부와 자산을 가진 경우는 자산 계획을 수립해야하므로 계획기부와 연관성을 가질 수 있으나, 소득의 경우는 그렇지 않음- 가능성을 제시하고 있다.

④ 자선적 기부 행동(Charitable giving behavior)관련 요인

- 이전의 자선적 경험이 향후 계획기부 및 유산기부에 어떠한 영향을 미치는가에 관한 연구

들은 대체로 현재의 기부와 유산기부의향 혹은 수행과의 부적 관련성을 보고하고 있다(Joulfaian, 2000; Sargent & Jay, 2003, 2004; Sargeant et al, 2006a; Shervish et al, 2006) Sargent & Jay의 연구는 현재 자선단체에 기부하고 있는 기부자들이 향후 자신의 유산에 대한 정보 및 유산 기부와 관련된 정보를 현 기부처에 제공하는가를 조사한 결과, 영국의 기부자 중 42.7%, 미국의 기부자중 67% 만이 현재 기부처에 자신들의 의향이나 정보를 제공하고 있는 것으로 나타났다. 즉, 이러한 현상은 현재의 기부와 향후 이루어질 계획 기부와의 비연관성을 예측 가능하게 한다. 또한, Shervish et al(2006)의 연구에 따르면, 생전에 기부를 많이 한 사람 일수록 사후 유산기부를 이행할 가능성은 작아질 수 있음을 시사하고 있으며, Sargeant et al(2006a)도 유산기부에 서약한 집단이 서약하지 않은 일반 기부자들에 비하여 연평균 기부액, 기부처가 모두 낮음을 보고하고 있다.

⑤ 세금제도 관련 요인

- 유언을 통한 계획기부에 관한 이전의 많은 경제학적 연구들은 대체로 유산세(estate tax)의 영향에 초점을 맞추어서 진행되었다. 일반적으로, 연구자들은 유산세(estate tax)가 높아질수록, 계획기부도 증가한다는 연구결과를 제시하고 있다(Bakija & Gale, 2003; Boskin, 1976; Clotfelter, 1985; Joulfaian, 1991, 2000; Kopczuk & Slemrod, 2003). 이와 관련하여 Barthold와 Plotnick의 연구는, 세율이 높아질수록 계획기부의 비율은 증가하나, 기부의 사이즈에는 영향을 주지 못한다는 연구 결과를 제시하고 있다.
- 세율과 계획기부와의 정적인 상관관계에 대한 연구결과와는 반대로, 몇몇 연구들은 부유층이 많은 양의 재산세의 부담을 향후 지지 않기 위해서, 초부유층들은 그들의 자산 중 상당부분을 자선단체에 남기는 성향이 있다는 연구 결과 또한 제시되고 있다(Boskin, 1976; Clotfelter, 1985; Havens & Schervish, 1999; Joulfaian, 2000).

(2) 계획기부의 동기

- 미국의 계획기부 현황과 관련된 대표적인 연구-NCPG의 2001년도 연구-에 의하면, 기부자들이 계획기부를 하는 동기로 첫째, ‘자선단체를 지원하고 싶어서’(97%), 둘째, ‘자선단체에 의한 기부의 궁극적 사용 자체에 관심’(82%), 셋째, ‘세금을 감면받고 싶어서’와 ‘장기적인 자산과 재정계획의 문제해결 차원에서’(각 35%)의 순인 것으로 나타났다.

<표 7> 계획기부의 동기

계획기부의 동기	계획기부자 비율(%)
자선단체를 지원하고 싶어서	97
자선단체에 의한 기부의 궁극적 사용 자체에 관심	82
세금을 감면받고 싶어서	35
장기적인 자산 및 재정계획의 문제해결차원에서	35
자선단체의 대표자와의 관계	21
법이나 재정적 지원자들의 추천	12

출처: NCPG. 2001. *Planned Giving in the United States*

- 이러한 기부 동기는 크게 자선단체를 지원하고, 자신의 기부가 가치 있게 사용되고자 하

는 동기에서 기부되는 이타적 동기와 도덕적 동기, 그리고 자신의 자산관리 및 세계혜택, 그리고 자신의 만족을 위해 기부되는 이기적 동기로 나누어 살펴 볼 수 있다.

#### ① 이타적 동기

##### ■ 상호 호혜성(Reciprocity)

기부자, 특히 부유한 기부자들은 종종 그들이 속한 공동체에 그들의 부를 되돌려 주고자 하는 동기를 가지고 있다(Ostrower, 1995). 또한 비영리 서비스를 통해 혜택을 얻은 사람들은 그들 또는 그들의 친자들이 받은 서비스에 대한 보답으로 유산 기부를 더 많이 하는 경향이 있다고 연구들을 보고하고 있다(Sargeant, Hilton, and Wymer, 2006).

##### ■ 유효성(Efficacy)

Chang과 Okunade, Kumar(1999)의 연구에 의하면, 미국의 유산 기부자들은 유산 기부를 하지 않는 사람들보다 자선 조직이 그들의 미션을 수행하는 과정에서 기금을 낭비하지 않는다는 것을 더 강하게 신뢰하는 것으로 나타났다. 즉, 이는 유산기부자들이 자선의 효과성에 대해 보다 신뢰하고 있다는 것을 보여주는 결과라 할 수 있다. 이러한 특성은 유산기부가 가지는 특징-특히, 기부 결정 이후에 번복이 어려운 계획기부 상품을 구매한 경우-에서 비롯되는 것으로, 기부결정 이후 자신이 자신의 기금에 대한 통제권을 가질 수 없기 때문에 이러한 현상이 나타난다고 설명하고 있다. 이러한 유산기부자의 특성은 기부자가 계획기부를 통해 자선단체를 선정할 때, 자선단체의 효과성에 대한 고려가 선행되어짐을 예측해 볼 수 있는 연구결과라 할 수 있다.

##### ■ 이타주의(Altruistic values)

유산 및 계획기부의 경우, 생전의 직접 기부와 달리, 생후의 기부금이 사용되어지고 이에 대한 사회적 효과가 드러나는 특성을 가지고 있다. 따라서, 생전의 기부와 비교하여, 기부의 보람이나 그 효과성을 직접적으로 경험하기 어려운 특성을 가지고 있다. 이와 관련하여, Chang과 Okunade, Kumar(1999)는 미국의 유산 기부자들은 타인의 목표를 자신의 목표보다 우선시하는데 이것을 이타주의적 행동으로 규정할 수 있다고 하였다라고 언급하고 있다. 또한 유산기부자들의 경우 종교적 신념보다도 이타주의에 영향을 더 많이 받는 것으로 보고되고 있다(Krauser, 2007)

#### ② 이기적 동기

##### ■ 개인적 행복감

개인의 행복감은 유산기부를 통하여 만족과 즐거움을 느끼거나 죄책감이나 우울감 해소를 기대하는 심리적 동인이라 설명될 수 있다(Sargeant & Hilton, 2005). 개인의 행복감은 삶의 주기에 따라 경제적 안정감을 향유하고, 가족의 물질적 욕구를 충족시킨 이후에 자신의 행복감과 만족감을 더욱 극대화하는 하나의 방편으로 기부를 수행하게 된다고 보는 관점이며, 이는 타인을 돕는 행동이 자신에게 좋은 감정을 유발한다는 이기주의적 동인으로 설명되어질 수 있다(Krauser, 2007)

##### ■ 자신과 가족을 위한 재정적 도덕성(Financial Morality) 육성 및 재정관리

Krauser(2007)는 기부자들은 더욱 긍정적이고 생산적인 재정적 도덕성을 획득하기 위해서 기부를 사용한다고 보고하고 있다. 이는 기부활동을 통해 자산 운용에 대한 방법을 아이들에게 가르치는 효과를 가진과 동시에, 세계혜택을 통한 재정관리 효과를 동시에 가지게 된다.

### III. 한국 계획기부의 잠재적 성장 가능성에 대한 소고

#### 1. 한국의 유산상속의 역사와 특성

■ 다음세대로의 경제적 자원이전은 크게 상속과 증여로 구분된다. 현행법에서 상속이란 기부자의 사망으로 인한 재산상속만을 뜻하며(이희배, 1996), 증여란 기부자가 생존한 상태에서 경제적 자원을 이전하는 것으로 생전상속과 동일한 개념이다. 즉 부모의 경제적 자원이전은 크게 두 가지 개념-부모의 사후에 지출되는 자녀의 대학교육 비용, 결혼비용, 주택비용, 그리고 이 비용 외에 자녀에게 이전되는 다양한 형태의 증여액을 포함하는 것으로 정의하고 있다(배희선, 2008).

#### 1) 한국의 유산상속의 역사

■ 재산상속제도는 시대와 민족에 따라 다른 변천 과정을 거쳐 왔으나, 재산상속제도는 사회구조, 특히 경제구조의 변화를 반영함과 동시에, 그 시대의 사상과 관습을 반영하는 하나의 제도이다. 또한, 각 나라의 역사와 문화적 특수성이 그대로 반영되어 있으며, 이러한 제도와 사회구조가 반영되어 변화됨으로써 다소 그 변화의 속도가 완만한 특성을 가진다(문영소 · 김양희, 1999). 따라서, 한국의 역사적 맥락 속에서 상속의 의미를 살펴본은 앞으로 한국의 유산 상속을 예측하고, 계획 기부의 방향을 수립하는데 주요한 관점을 제시하는 역할을 할 것이다. 한국의 상속에 대한 역사적 고찰 내용은 다음과 같다.

■ 삼국 시대 이전 기자조선 시대의 재산상속은 남성 중심이었고, 부여 시대에는 적자·장자 우위의 원칙이 유지되었다. 그러나 삼국 시대로 넘어오면서 다소 변화된 양상을 띠는데, 재산의 상속이 자녀들에게 균등하게 배분되기 시작한 것이다(유혜종, 1990; 김기경 · 박해인, 2001). 또한 사망 상속이 주로 행해졌으며, 유언에 의한 상속과 당시 관습법에 의한 상속 모두가 인정되었다.

■ 고려 시대의 재산상속(정기호, 1987)은 삼국 시대와 마찬가지로 자녀에 대한 균분 상속이 원칙이었지만, 부(父)의 의사에 따라 자녀 간에 다소 차이는 있었던 것으로 보인다. 가계를 계승하는 문제에 있어서는 적자 우선, 남자 우선이되 여자도 가계 계승에 참여할 수 있었고, 또한 사위에게도 가계를 계승하였다고 한다.

■ 조선 시대는 종법제가 완성된 시대이며, 이론적으로는 유교가 한국에 토착화된 시대라고 볼 수 있다(김기경 · 박해인, 2001). 이 시기의 재산상속법은 '경국대전' 상의 재산상속에 관한 규정으로 대표할 수 있으나, 그 내용이 당시의 관행과는 일치하지는 않았다고 한다(이희봉, 1976) 조선 시대에서 재산상속의 전제는 '조업사상(祖業思想)'이다. 즉 '상속 제

산인 가산을 선조로부터 승계하여 자손에게 전하여야 한다는 사고가 재산상속의 기본 관념이었다.

- 이후 근대화 이전 시기까지만 해도 한국에서는 부모의 재산이 자녀의 재산이 되고 자녀가 부모를 부양하는 것이 일반적이었다. 부모는 주로 장자에게 호주로서의 지위를 승계하며 재산을 승계하였으며, 호주권과 재산을 상속받은 이는 가족 전체에 대한 부양과 의무를 행하였다(박명희 · 정주원, 2000; 이정읍 · 김명자, 2001).

## 2) 한국의 유산상속의 특성

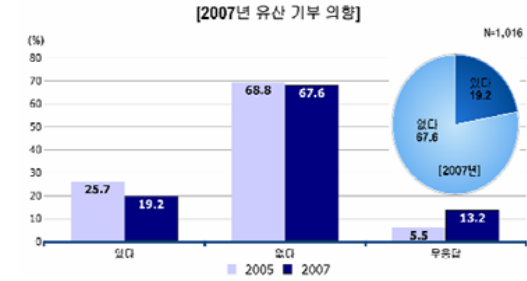
- 우리나라 가계의 성인 자녀에 대한 경제적 지원 이전은 부모들의 의식이 유교적인 관념에 깊이 뿌리박고 있어 서구사회보다는 수직적인 편이고, 세대간 경제적 이전이 훨씬 더 빈번한 편이며, 상대적으로 장기간 이루어지는 경향을 보인다(조정문, 1991).
- 우리나라 노인들은 자녀에 대한 재산상속 의식을 상위가치로 여기는 편이라 자녀에 대한 경제적 지원이전을 통한 자녀의 비인적 자본 축적을 중요한 과업으로 인식하고 있으며, 이는 저축의 주요 동기중의 하나가 상속임을 밝힌 연구들(김정숙, 1996; 국민은행가계조사, 1994)를 통해 이를 알 수 있다.
- 장자상속과 남아선호 사상 등과 같이 서구사회와는 다른 사회적 가치관으로 인해 자녀에 대한 경제적 지원이전에 있어서 출생관련 요인이 중시되고 있을 뿐 아니라, 노후대비를 위한 사회보장제도의 부족과 높은 저축률 등과 같은 경제적 배경의 차이로 인해 부모의 경제적 지원의 이전규모는 서구와 다른 양상을 보인다(배희선, 2008).
- 한국에서는 재산증식을 위한 증거가 서구에 비해 많이 이루어지는 편인데, 이는 자녀의 성공을 인생의 중요한 목표로 여기고 있기 때문이다. 일반적으로 세금을 회피하는 수단으로 상속보다는 증여를 많이 이용하고 있다(배희선, 2008).

## 2. 한국의 유산기부 현황 및 관련 연구

### 1) 유산기부 현황

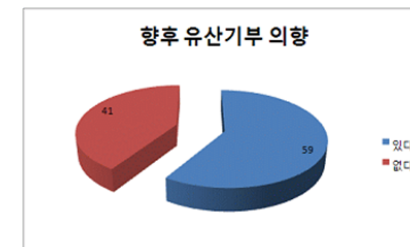
- 이러한 문화적 배경 속에서 성장한 한국의 유산기부의 현황은, 유산기부 및 계획기부가 실행된 현황 관련 데이터는 전무하며, 향후 유산 기부의 의향을 묻는 형태의 현황조사만이 실행되고 있는 제한점을 가진다.
- 아름다운재단에서 일반 시민을 대상으로 격년으로 실시하고 있는 '기부에 관한 국민 여론조사' 결과, 2005년 '유산을 기부할 의향이 있다'가 25.7%, 2007년 19.2%로 나타났다. 2007년 조사의 경우, 전체 유산 중 어느 정도 기부가 가능한지 묻는 질문에 대하여, 평균적으로 전체 재산의 28.8%를 기부할 의향이 있다고 응답하였다. 또한 '기부할 의향이 있다'고 응답한 이들은 연령은 19-29세(24.2%), 학력이 높을수록(대재이상:27.7%), 학생(31.5%), 서울(25.5%) 및 대전/충청(27.6%) 거주자, 기독교(31.7%) 등의 인구학적 특성을 나타내고 있다

<그림 4> 2005/2007년 우리나라 일반인들의 유산기부 의향



- 사회복지공동모금회(2006)에서는 일반시민 중 현재 기부를 하고 있는 기부자를 대상으로 향후 유산기부 의향을 질문한 결과, 32.7%가 기부할 의향이 있다고 응답하였다. 또한, 기부금액에 있어서는 향후 기부 금액 규모로는 1천만원 이하가 28.6%로 가장 많았으며, 1천만원~3천만원 19.8%, 3천만원~5천만원 2.0%, 5천만원~1억원 0.06%로 나타났다.
- 이러한 유산기부 의향에 관하여 부유층을 대상으로 실시한 연구-아름다운재단(2009)<sup>21)</sup> -는 1개 시중은행의 자산관리 서비스(WM) 대상 부유층 고객과 국내의 주요 재단 및 모금단체, 대학의 고액기부자들로 구성된 표본을 대상으로 서베이를 실시하였다. 연구 결과, 응답자의 59%가 향후 유산기부에 대한 의향이 있는 것으로 나타났다. 향후 유산기부를 할 생각이 있다고 응답한 사람들 중, 향후에 전체 재산의 어느 정도까지 기부할 수 있는지를 물어본 결과는 최소 0.2%에서 최고 70%까지의 응답분포를 가지는 것으로 나타났다. 평균적으로는 재산의 26.77%, 즉 1/4 정도를 기부할 의향이 있는 것으로 나타났다.

<그림 5> 우리나라 부유층의 유산기부 의향



- 그러나, 이러한 연구들은 기부의향에 관한 연구로써, 실제 기부 혹은 기부 서약이 실행되었는가를 측정할 결과가 아니다. 따라서, 향후 실제 유산 및 계획기부의 현황을 측정할

20) 2000년 이후 증거가 꾸준히 증가함, 이는 상속증여세법의 개편과 연관되어져 있다

21) 아름다운재단, 2009. 부유층 기부문화 활성화를 위한 연구결과 발표 세미나 자료집



수 있는 연구가 필요하다 하겠다.

## 2) 유산기부 관련 연구

- 유산기부에 영향을 미치는 요인에 관한 연구는 국내에 강철희(2009)의 연구가 유일하며, 아름다운재단의 '기부에 관한 국민여론조사' 자료를 활용하여 시민 1,016명을 대상으로 유산기부의향정도에 영향을 미칠 수 있는 요인들을 분석하였다. 연구결과, 인구사회학적 요인으로는, 고학력일수록, 종교가 기독교일수록, 유년시절에 나눔을 목격하거나 훈련받은 경험이 다양할수록, 기부자원에 대한 사용허용범위가 개방적일수록 유산기부의향정도는 높아지는 것으로 나타났다. 또한 기부주체의 동기요인으로는 사회적 인지도만이 유의미한 결과를 나타냈으며, 세제혜택 등의 동기 요인이 유의미하지 않은 결과는 우리나라의 세제혜택이 동기로 작용하기에 턱없이 적다는 것을 시사한다고 언급하고 있다. 또한 기부주체의 기부실천 경험요인과 관련해서 현재의 기부정도는 정적인 방향에서 통계적으로 유의미한 결과를 나타내는 것으로 나타나고 있다.

## 3. 한국 계획기부의 잠재적 성장 가능성을 이끄는 요인들

- 이러한 한국의 계획기부는 현재 태동기에 있으며, 아직 미발달된 상태이다. 그러나, 향후 유산기부를 포함한 계획기부의 시장은 급속한 발전이 기대되는 시장으로 평가되며, 이러한 예측이 가능한 근거는 다음과 같다.

### 1) 부의 수준의 변화

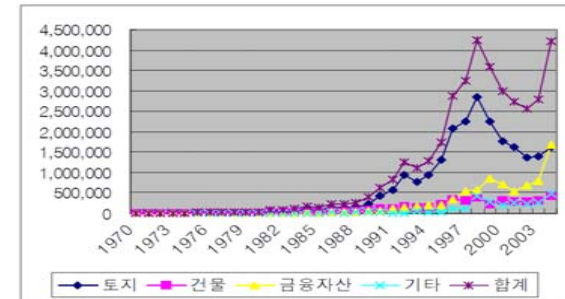
- 전 세계의 부유층 시장<sup>22)</sup>의 빠른 성장과 더불어, 국내 부유층 시장도 외환위기 이후 급성장을 지속하고 있다. 메릴린치의 아시아 태평양 부자보고서에 따르면, 국내 금융자산 10억 이상 부자 수가 '08년에 약 10.5만 명에 달하고 있다'고 보고하고 있으며, 90년대 후반부터 최근에 이르기까지 국내 경제구조의 개혁이 급격하게 이루어짐에 따라 최상위 소득자와 최하위의 평균수입액 비율이 약 9:1 수준으로 큰 격차가 발생하였다고 보고하고 있다. 주식보유비율 증가에 보조를 맞춘 주가상승, 부동산 가격의 상승기조 지속 등 펀드멘탈 가격의 상승은 부유층 증가의 주요 원인으로 작용했으며 특히 실력위주의 고용정책으로 고액연봉을 받는 계층이 증가함에 따라 신흥부유층 형성이 활발하게 진행되는 것도 부유층 증가의 한 원인으로 작용하였다고 분석하고 있다. 이는, 한국이 2017년에는 세계 12위 '부자 대국'이 될 것으로 전망했으며, 부자의 비율이 2007년 100명당 1.3명에서 2017년엔 5.5명으로 크게 늘어날 것으로 예상되며, 한국의 부자는 2007년 43만3000명에서 2017년엔 105만3000명으로 증가, 세계 12위의 부자 대국이 될 것으로 전망했다(한국금융, 2010년 1월 21자).
- 이러한 부유층의 성장과 더불어, 많은 금융 및 서비스 업체들이 전략적 초점을 맞추고

22) 부유층 기준에 대한 명확한 정의는 없으나, 미국 FRB(Federal Reserve Bank)의 경우 연간 소득 10만 달러 이상이면 순자산이 상위 10%에 속하는 가구를 부유층으로 정의하고 있으며, 우리나라의 경우 가계 보유 금융자산에 대한 자료 빈약으로 부유층에 대한 명확한 정의를 하기 어려운 상황임. 다만 한국은행, 연구소 등에서 발표하는 자료를 통해 간접적으로 부유층 시장의 급성장을 판단할 수 있음

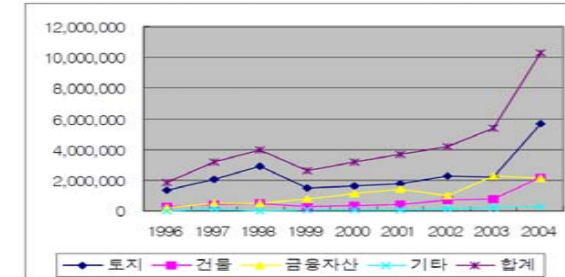
있는 분야는 부유층의 향후 부의 이전-상속과 증여-과 관련된 시장이다. 신문식 · 임병인(2006)에 따르면 부유층 자산관리서비스의 주요 내용으로 상속 및 세금관련 계획(estate and tax planning)을 들고 있으며, 특히 거액의 부동산과 금융자산을 보유하고 있는 부유층에게는 이것이 재무계획 중 가장 중요한 요소임을 언급하고 있다. 상속 계획은 소유한 자산을 원하는 대상에게 원하는 방식으로 원하는 시기에 이전하는 것에 관한 것으로 유언서비스, 신탁(trust) 설정 등을 포함하며 추가적으로 은퇴계획, 증여, 소득세 등도 포함된다. 또한, 각종 투자 행위, 상속 등 법률 행위와 관련하여 세무 및 법률 서비스의 제공이 필요하며, 부유층은 거래 규모가 크기 때문에 세금의 절대 규모도 높아서 절세에 대한 관심이 높은 서비스임을 강조하고 있다.

- 한국의 부의 이전 총계에 관한 현황 및 추계에 관한 연구 자료는 부재하며, 김진 · 원종학(2006)의 '상속 · 증여세의 경제적 효과연구'를 통해 이를 예측해 볼 수 있다. <그림 >은 30여년에 걸친 시계열자료로 1990년대 이후로 상속재산가액이 두드러지고 있음을 나타낸다. 이는 우리나라 경제가 성장하고 개인의 부가 증가하면서 자산의 세대 간 이전의 규모가 증가하면서 자산의 세대간 이전의 규모가 증가하였음을 의미한다. 증여재산가액의 재산종류별 추이는 다음의 그림에서 잘 나타나 있다. 2004년도에 토지와 건물에 대한 자산 증여액이 증가한 것이 두드러진다.(김진 · 원종학, 2006)

< 그림 6 > 연도별 재산종류별 상속재산가액(1970 - 2004년)



< 그림 7 > 연도별 재산종류별 증여재산가액(1996-2004년)





- 급속히 성장하고 있는 한국의 부와 부유층, 그리고 이러한 부의 성장을 근간으로 영리 섹터가 주목하고 있는 유산관련 마케팅의 중요성, 마지막으로 2000년 이후 급증하고 있는 상속세의 증가를 통해 알 수 있는 세대 간 이전의 규모 증대는 유산 및 계획기부의 발전 가능성을 내포하고 있는 것으로 평가된다.

## 2) 인구 및 가족의 구성과 가족 관계의 변화

### (1) 인구 고령화와 부유한 노인층 증대

- 의학 발달로 인한 평균수명 연장으로 노인인구는 점차 증대되고, 그 영향력은 점차 강화되고 있다. 우리나라의 경우, 1999년 노인인구는 전체 인구의 7%를 넘어 고령화 사회로 진입했으며, 또한 2020년 고령사회로 진입할 예정이다.
- 보건복지부 통계에 따르면 90년 이후 55세 이상 노인 가구의 소득은 매년 10% 씩 늘어나고, 2010년에는 국민연금 등 연금수급권자가 400만 명에 달할 것으로 전망하고 있다. 따라서 향후 고령화 진전에 따라 구매력을 갖추고 자기중심의 소비를 지향하는 노년층을 대상으로 실버마케팅의 눈부신 성장이 예상되며, 한국보건사회연구원에 따르면, 2005년도 실버시장 규모는 25조원, 2010년에는 37조원으로 확대될 것으로 추정된다(연합뉴스 2005년 7월 19일자).
- 미국의 경우, 부유층 소비자 중 노인층이 마케팅계의 새로운 매력적인 타겟으로 떠오르고 있다. 미국 성인의 1/3이상이 50세 이상이며, 이들은 미국의 재량 소득의 반과 자산의 77%를 차지하고 있다. 또한, 자산이 100만 달러 이상인 미국 부유층의 60%는 55세 이상의 노년 부유층이 차지하고 있다.
- 한국 사회 또한, 고령화 사회로의 진입이 가속화되고 있는 현 시점에서 부모세대의 생애 기간이 길어지고 있을 뿐 아니라 부모세대가 보유하고 있는 자산도 90년대 이후 꾸준히 증가하고 있으며, 금융시장의 발달로 자산의 구성면에서도 복잡해짐에 따라 성인자녀에 대한 증여와 상속에 대한 증여와 상속에 대한 의사결정이 다양한 요인에 의해 영향을 받을 수 있는 가능성을 가지고 있다고 평가되어 진다(김진 · 원종학, 2006).
- 이러한, 노인 인구의 증가와 노인 인구 및 장년층의 자산 증가 요인들은 노인의 자산계획의 필요성을 증진시키고, 이와 동시에 계획기부의 가능성을 증진시키는 요인으로 평가되어진다.

### (2) 핵가족화 및 가족 관계의 변화

- 우리나라 전통적 가치관에 의하면 부모의 재산이 자녀의 재산이 되고, 자녀 특히 장남이 부모를 부양하고 제사를 모시는 것을 효의 근본으로 여겼다. 부모 또한 당연히 자녀에게 재산을 승계하였으며, 재산을 상속받은 자녀는 부모에 대한 부양은 물론 조상에 대한 제사의 의무를 행하였다.(김주수, 1980).
- 그러나 현대 사회에서는 사회가 산업화 되면서, 도시로의 인구이동을 통한 가족 구조의 핵가족화는 부모 세대의 노후의 삶이 자녀에게 의존하지 않고 독립적으로 수행되는 결과를 가져오고 있다. 동시에, 자녀 역시 부모부양의 의무와 조상제사에 대한 의무감이 조금씩 적어지고 있는 추세이다(여중철, 1980). 또한, 가족 구성원 간의 인간관계도 과거와 같

이 강한 혈연 유대관계를 찾기 어렵게 되면서(여중철, 1980; 한남제, 1997; 박명희 & 정주원, 2000), 한국사회는 가족구조 및 가족관계의 변화를 경험하고 있다.

- 이러한 가족구조의 변화 및 부모와 자식 간의 관계 변화는, 부모세대에게 자신의 노후 생활을 위한 금전적 안전성 확보를 위한 방안들을 모색하게 하는 원동력이 되고 있으며, 동시에 자신의 자산관리에 대한 태도 및 상속과 증여에 대한 경제적 의사결정의 행태를 변화 시키고 있다(김진 · 원종학, 2006).
- 즉, 핵가족화는 전통적 확대가족에서의 부모와 자녀와의 관계를 변화시키고 있으며, 동시에 상속과 증여의 형태도 변화시키고 있다. 이는 한국 전통사회의 전제-재산상속과 제사상속을 통한 가계유지-의 간격을 흔들고 있으며, 부의 이전이 다양한 수혜자에게 그 혜택이 돌아갈 가능성을 시사하고 있다.

## 3) 사회적 가치와 기대의 변화

### (1) 노인들의 의식 변화

#### ① 노년기의 삶에 대한 의식 변화

- 노년기의 삶이 길어지고, 부모 자녀와의 관계가 변화하면서, 노인들이 노년기에 대한 의식이 변화하고 있다.
- 대한상공회의소의 연구조사에 따르면, 최근 젊은 층의 전유물로 여겨지던 자기중심적이고 감각지향적인 소비패턴이 노년층까지 확산 조짐을 보이고 있으며, 자신들만의 인생을 추구하는 신세대 노인층이 향후 비중 있는 소비자 집단으로 등장할 것이라고 예측하였다. 즉, 핵가족화 진행과 연금시장 확대 등의 영향으로 전통적인 노인상을 거부하는 이른바 ‘통크족(TONK: Tow only no kids)<sup>23)</sup>이 등장하고 있다(차영란, 2006)
- 또한, 탄탄한 경제력과 시간적 여유를 즐기면서 건강한 삶을 누리는 일본 노년층을 지칭하는 단어로 사용되는 ‘오파족(OPAL)<sup>24)</sup>이라는 신조어 또한 등장하고 있는데, 한국의 베이비부머<sup>25)</sup>가 본격적으로 은퇴하는 시기가 다가오면서 우리나라에도 오파족이 증가할 것으로 예상되는 견해들이 제시되고 있다(매경이코노미, 2010년 3월 24일자).
- 이렇듯, 자신의 노년기를 새롭게 열어가고자 노력하는 신노년층의 등장은 노년기의 자산계획 및 삶의 가치 추구를 위한 활동들에 노인 스스로 관심을 가지고 활동하게 함으로써, 계획기부 및 기부 현상에 새로운 동력으로 작용할 것으로 예측된다.

23) 통크족(Tonk) 이란 자녀에게 부양받기를 거부하고 부부끼리 독립적으로 생활하는 노인세대로서, 손자, 손녀를 돌보느라 시간을 빼앗기던 전통적인 할아버지와 할머니 상을 거부하고 자신들만의 인생을 추구하는 신세대 노인층을 말한다(조선일보 2005년 07월 19일자)

24) ‘Old People with Active Life’ 라는 의미의 신조어로, 건강하고 자신의 노년기의 삶을 활동적으로 보내는 일본의 노년층을 일컫는 단어로 사용되고 있다.

25) 베이비붐 세대란 제2차 세계대전 이후 세계적으로 다른 시기에 비해 집중적으로 출산율이 높았던 때에 태어난 사람들을 가리키는 말로 전후세대라고도 한다. 학계에서는 미국은 1946~1964년, 일본은 1947~1952(1949년 또는 1955년), 우리나라는 6·25 전쟁을 겪은 이후인 1955년부터 산아제한 운동이 벌어진 1963년까지 총 9년간에 걸쳐 출생한 세대로 보는 것이 일반화 되어 있다(이수옥, 2009)

② 유산 상속에 대한 태도 변화

- 앞서 언급한 가족구조, 관계, 노인의 노년기에 대한 인식 등 다양한 사회적 요인들은 유산상속에 대한 태도를 변화시키고 있다.
- 다음은 2004년 및 2008년 노인실태조사에서 '상속 방법에 대한 태도'를 묻는 문항에 대한 응답 결과로써, 유산 상속에 대한 의식 변화를 살펴볼 수 있다.<sup>26)</sup> 동일한 설문문항이 아니므로, 직접적인 비교는 어려우나 2004년 장남에게만 상속하겠다는 응답이 30.3%를 차지한 반면, 2008년에는 5.40%로 장남에 대한 상속의 비중도가 낮아진 반면, 자녀에게 균등하게 분배하겠다는 의견이 절반가량을 차지하는 것으로 나타났다. 또한, 사회에 환원하거나 가족과 사회에 나누어 상속하겠다는 의견이 1.9%, 나 자신을 위해 사용할겠다는 의견도 9.20%나 차지하는 것으로 나타났다.

<표 8> 2004년 유산의 방식에 대한 65세 이상 노인의 태도

내 용	2004년 65세 이상 노인
전부 물려줌	11.70%
일부만 물려줌	8.70%
아직 안 물려줌	43.30%
나를 위해 이용	6.50%
사회 환원	1.00%
물려줄 재산 없음	27.60%
상속할 가족·지인이 없음	1.20%
합계	100.00%

출처: 보건사회연구원(2005)

<표 9> 2004/2008년 유산의 수여 대상에 대한 65세 이상 노인의 태도

내 용	2004년 (65세이상 노인)	2008년 (65세이상 노인)
모든 자녀에게 골고루	27.10%	51.10%
모든 자녀에게 주되 장남에게 더 많이 상속	11.60%	15.90%
장남에게만	30.30%	5.40%
딸을 제외하고 아들에게만 골고루	4.80%	1.60%
효도한 자녀에게(수발·간호한 자녀에게)	4.70%	3.80%
가장 마음에 드는 자녀에게	3.20%	항목없음
(중)손자녀에게	1.40%	항목없음
경제사정이 나쁜 자녀에게	7.90%	7.50%
사회에 환원	항목없음	1.00%
가족과 사회에 나누어 상속, 환원	항목없음	0.90%
나 자신을 위해 쓰겠다	항목없음	9.20%
상속할 재산이 없음	항목없음	2.60%
생각해 본 적이 없음	7.30%	항목없음
기타	1.70%	1.00%
합계	100.00%	100.00%

출처: 보건사회연구원(2005), 보건복지가족부(2009)

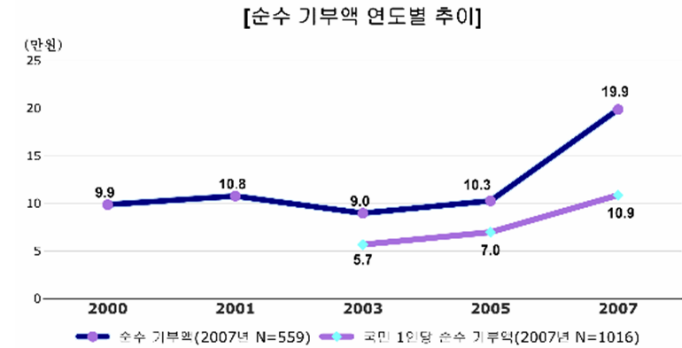
26) 2004년의 경우, 물려주는 방식과 누구에게 주고 싶은가에 관하여 두 개의 설문문항으로 구성된 반면, 2008년은 이 두 항목을 통합하여 그 하나의 설문문항을 구성하였다.

- 이러한 유산 상속에 대한 노인들의 태도의 변화는 기존의 장자 중심의 유교적 문화로부터의 변화를 의미하고 있으며, 자신이나 사회를 위해 사용하겠다는 비율이 약 10% 가량을 차지함으로써 계획기부의 잠재고액기부군의 가능성을 나타내고 있다.

(2) 기부에 대한 사회의 의식 및 기대의 변화

- 우리나라의 기부문화는 2000년대 이후에 빠르게 성장해 왔다. 아름다운 재단 기빙코리아(2008) 자료에 따르면, 2007년도 순수 기부액 평균은 19.9만원으로, 국민전체의 평균 금액으로 환산한다면 10.9만원으로 나타났다. 이는 2005년 대비 순수기부액 9.6만원 증가, 국민 1인당 기부액 3.9만원이 증가한 결과라 할 수 있다.

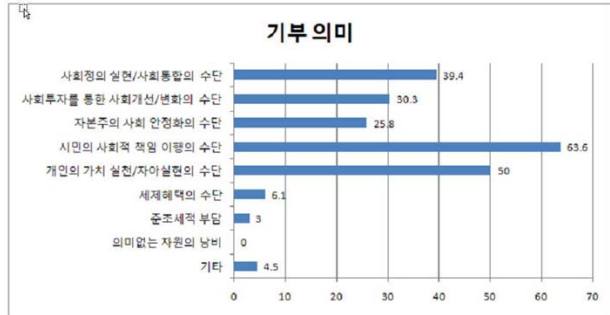
<그림 8> 2000년~2007년까지의 순수기부액/국민 1인당 기부액 변화 추이



- 또한 일반 시민들은 우리사회 기부문화 평가에 대해서 전체적으로 긍정적인 평가를 내리고, 향후 발전될 것이라고 평가하는 것으로 나타났다. '수년 전 대비 우리 사회 기부가 활성화 되었다'는 평가가 100점 환산 점수64.5점으로 높게 나타났으며, 수년후 우리 사회 기부가 활성화 예상의 경우는 '그렇다'는 응답이 44.4%로 '아니다'는 응답 11.0%에 비해 높은 것으로 나타났다. 이렇듯, 우리나라의 기부문화에 대한 평가는 이전보다 활성화 되었으며, 미래도 보다 긍정적인 예측이 가능한 것으로 보인다.
- 이러한 일반 시민들의 기부 활동과 기부에 대한 지각 변화와 함께, 부유층의 기부 실태를 살펴보면, 강철희(2009)의 '부유층 기부문화 활성화를 위한 연구' 결과, 부유층의 95.5%가 지난 3년 이내에 기부경험이 있었으며, 기부문화 인식에 대한 조사결과, 5점 척도 기준으로 '기부는 우리 사회에 필요하다'가 4.44로 가장 높은 수치를 차지했으며, '정부는 우리 사회의 기부문화 활성화를 위해 보다 적극적인 역할을 해야 한다'가 4.28, '우리사회는 부유층이 상당히 기부할 수 있는 환경을 제공 한다'가 2.82 순으로 나타났다.
- 또한, 부유층에게 기부는 어떠한 의미를 가지고 있는지를 묻는 질문에, 응답자의 63.6%가 기부를 '시민의 사회적 책임 이행의 수단'이라고 응답했으며, 50.5%는 '개인의 가치

실현/ 자아실현의 수단'으로, '39.4%는 '사회정의 실현/사회통합의 수단'으로 인식하고 있는 것으로 나타났다.

<그림 9> 우리사회 부유층의 기부에 대한 의미



- 따라서, 우리나라 전체의 기부문화가 급속히 성장하고 있으며, 동시에 기부문화의 미래는 더욱 밝다고 예견되고 있다. 이와 동시에, 부유층들의 대다수의 기부 경험, 이들의 기부에 대한 인식들이 더해지면서 우리사회의 기부에 대한 인식 및 가치의 변화는 향후 계획기부 시장을 이끄는 추동력이 될 것으로 예상된다.

#### 4) 법적 제도적 환경의 변화

- 한국의 상속·증여세법은 1950년에 처음 도입되었고, 몇 차례의 개정과 함께 입법당시의 골격은 거의 그대로 유지되어 오다가 1996년, 1999년, 2003년, 그리고 2008년에 일부 개정되어 시행되어 오고 있다. 상속법도 도입된 후 부분적으로 개정되어 왔으며, 1991년에 개정된 내용들이 현재까지 유지되어 오고 있다(김진·원종학, 2006).
- 이러한 상속·증여 세제를 둘러싸고 있는 납세환경은 급격하게 변화하고 으며, 특히, 특이할 만한 사항으로는 세계적인 상속·증여세제의 완화 움직임을 들 수 있다. 세계화 및 정보화의 진전, 국경을 초월한 거주지의 이전과 기업의 입지선택권의 확대, 자본의 국가간 이동의 자유화에 따라 개인의 경제활동의 장소와 생활의 본거지의 이동이 빈번하게 발생하고 재산의 보유 및 운용형태가 다양화되고 있다. 세계 각국은 자국 내에 기업 및 자본 또는 투자를 유치하기 위하여 경쟁적으로 유리한 조세여건을 제공하기 위하여 경쟁하고 있다(김진·원종학, 2006).

#### IV. 계획기부의 한국 사회에의 시사점

자본주의 사회에서 계획기부는 기부의 가장 정점에 위치하는 핵심적 기부 기제라 할 수 있다, 그러나 이는 기부의 맨 마지막 단계에서 발전되어질 수 있는 것으로서 이러한 속성의 계획기부가 한국사회에 정착하기 위해서는 다양한 측면에서 해결과제를 갖는다. 다음에서는 네 가지 차원 즉 제도의 개선차원, 새로운 시장의 개발차원, 계획기부자의 개발차원, 그리고 자선기관의 책임성 및 역량제고 차원에서 계획기부의 발전을 위한 과제를 생각해 보고자 한다.

##### 1. 제도 개선의 차원

계획기부는 다양한 세금상의 혜택을 제공한다. 이는 세금의 방식이 더 정의롭고 비용효과적인지 혹은 기부에 의한 자유로운 선택이 더 바람직한 방식인지의 논란을 야기할 수 있다. 특히 기부자가 기부금의 사용에 대해서 상당한 통제와 조정권을 갖고 실제로 상당량의 재산을 후손에게도 이전시킬 수 있게 허용하는 공익신탁(charitable trust)의 경우, 이 문제는 더욱 심각하게 제기되어질 수 있다. 이와 관련해서는 후속적으로 세 가지 측면에서의 작업이 요구된다. 첫째는 조세와 기부 각자가 갖는 효용성에 대한 연구가 필요하다. 단기 및 장기적으로 조세를 통해서 사회를 위해 활용되는 것과 기부를 통해서 사회를 위해 활용되는 것의 효용가치를 다각적으로 연구하면서 그 의미에 대한 사회적인 관심을 촉발시키는 것이 필요할 것으로 본다. 두 번째로는 계획기부는 새로운 방식의 정책적 지원을 요구하는 것이기에 이에 관한 사회구성원의 생각이 어디에 머물러 있는지에 대한 연구와 함께 일정한 수준의 사회적 합의를 필요로 한다. 특히 재단의 설립 및 운영과 마찬가지로 공익신탁의 경우, 새로운 정책적 지원 즉 조세적 지원이 과연 바람직한 것인지에 대한 논란의 여지가 많을 수 있다. 이러한 상황에서 사회적 합의를 위한 논의를 거쳐 나가야 할 것으로 본다. 세 번째로는 과연 어떻게 조세를 변경시켜나가야 계획기부를 촉발시킬 수 있고 활성화시킬 수 있는지에 대한 논의, 더 나아가서는 이러한 조세혜택이 실현가능한지 그리고 어떤 효과를 가질 수 있는지에 대한 논의를 지속해 나가야 할 것으로 보인다.

계획기부는 기부의 꽃이라 할 수 있지만, 사실 매우 복잡한 사회적 지형의 한 가운데에 위치해 있는 기부의 기제이기도 하다. 따라서 이러한 복잡성의 각 측면에 대한 진지한 접근이 우선적으로 필요할 것으로 본다.

##### 2. 시장의 개발 측면

계획기부의 많은 형태는 투자기관의 지원을 요구하게 되고, 결과적으로는 시민, 투자기관, 계획기부의 대상이 되는 학교 및 자선단체 등의 상호협력에 의한 새로운 시장 즉 philanthropic capital market의 창출을 요구할 수밖에 없다. 이러한 새로운 시장에서는 조세감면의 목적에서 새로운 자선적 투자를 유인해 내면서 혹은 사회에의 기여 목적에서 새로운 자선적 투자를 유인해 내면서 다양한 새로운 상품들이 운용되어질 수 있다. 결국 계획기부는 지속적으로 새로운 상품을 요구할 수밖에 없기에, 향후 한국의 금융시장에서도 자선과 투자와 조세감면이 결합되어지는 새로운 상품들이 등장하는 것이 필요하다. 그러나 아직까지는 그러한 새로운 변화를 지원하는 제도적 환경도 취약하고, 시장에서의 상품의 다양성

역시 매우 부족한 형국이라 할 수 있다. 미국의 경우, Donor Advised Fund를 Fidelity가 적극적으로 운영하면서 동시에 미국 국세청이 이러한 기금에 대해서 영리기관이 운영한다 해도 비영리와 동등한 세금공제의 혜택을 부여하면서 이 시장은 엄청난 규모로 성장하고 있다. 향후 계획기부가 발전하기 위해서는 영리기관과의 협력을 통한 상품의 개발이 절대적으로 필요하고 동시에 그러한 상품들이 교환되어질 수 있는 시장의 구축이 필요할 것이다. 따라서 향후 이러한 시장의 개발 과제가 다양한 주체들의 노력을 통해서 점차 실현되어질 수 있어야 할 것으로 본다.

### 3. 자선기관의 기부자 개발의 측면

계획기부는 다양한 계층의 다양한 기부자가 참여할 수 있는 지형을 갖는다. 즉 매우 고가의 공익신탁이 자리 잡는 곳에서부터 공익연금이라는 중간 가격에서 기부가 이루어질 수 있는 곳 그리고 유증이라는 고가와 중간 가격 모두를 포함하는 곳 등 다양한 지형으로 구축되어져 있다. 향후 한국 사회에서 계획기부가 성장하고 발전하기 위해서는 다양한 계층 및 속성의 기부자를 개발하고 육성시킬 수 있어야 한다. 지금까지 계획기부는 제도적인 측면에서의 미비함으로 인해 그리고 시장에서의 상품이 아직까지는 개발되지 못함으로 인해서 계획기를 위한 기부자가 전혀 육성되지 못한 상황이다. 그러나 위에서 정리한 바와 같이 한국 사회에서도 부의 이전과 더불어서 계획기부 시장의 성장 잠재력 혹은 개발 잠재력은 엄청날 수 있을 것으로 생각된다. 선진국의 경험을 보면, 대학과 종교기관, 병원, 박물관과 오케스트라 등의 문화기관, 대형자선기관 등이 기부자 개발에서 선도적 위치에 서 있게 되는 것 같다. 그 이유는 기부자들이 작은 기관들에 대해서는 영속성의 차원에서 그리고 공익성의 차원에서 장기간의 신뢰를 구축하기가 어렵기 때문인 것으로 보인다. 하여튼 계획기부라는 새로운 상품의 개발은 기부자의 개발과 연계되어야만 의미를 지닐 수 있기에, 향후 보다 책임성 있고 전문성 높게 계획기부를 진행해 나갈 수 있는 자선적 조직들을 중심으로 계획기부의 대상자에 대한 양성(cultivation) 노력이 새롭게 개진되어야 할 것으로 보인다.

### 4. 자선기관의 책임성 및 역량제고의 측면

계획기부는 기부되는 자산 혹은 제정의 규모면에서 볼 때 그리고 세금공제의 측면에서 볼 때에도 그 기부가 보다 의미 있게 사용되어질 수 있을 때 그 가치가 더욱 배가될 수 있고 사회적 파급력도 보다 높게 지닐 수 있다. 즉 계획기부 프로그램을 운영하고자 하는 자선조직은 어떤 다른 형태의 조직들보다도 높은 수준의 책임성, 즉 계획기부 운영의 투명성과 기부된 결과의 파급효과 확보의 책임을 갖는다. 그 이유는 그러한 책임성이 확보될 경우에만 계획기부는 더욱 발전되어질 수 있기 때문이다. 따라서 한국 사회에서 계획기부에 관심을 갖는 기관들은 자신의 조직의 투명성을 높이면서 기부금의 사용의 결과에 대해서도 높은 의식을 갖고 높은 파급효과를 만들어 나갈 수 있어야 할 것이다. 아울러서 계획기부는 단순한 내용의 상품에서부터 복잡한 내용의 공익 신탁에 이르기까지 다양한 상품으로 구성되어지는데, 기본적으로는 이러한 복잡성 때문에 매우 높은 수준의 전문성을 요구한다. 기금운영에서의 전문성에서부터 시작해서, 상품 디자인 차원에서의 전문성, 고객관리영역에서의 전문성 등 전문성의 수준이 기존의 기부와 관련된 전문성과는 격이 다를 수 있다. 따라서 이는 아무나 쉽게 접근할 수 있는 기부상품은 아니다. 잘못 기획되고

운영되어지면 이는 기부자의 신뢰를 깨 버리는 결과를 가져올 수도 있고 조직은 파산되어질 수 있는 결과를 가져올 수도 있는 것이 바로 계획기부 상품이다. 따라서 계획기부에 대해 관심을 갖는 조직들은 꾸준한 내공 함양의 노력, 보다 구체적으로는 다양한 영역의 전문가의 영입 혹은 전문가와의 협력체계 구축을 통해서 조직의 역량을 제고시킬 수 있는 준비가 필요할 것으로 보인다.

<참고문헌>

강철희·김미옥. 2007. “부유층의 기부과정에 관한 연구”, *한국사회복지학*, 59: 5-38.

강철희. 2009. “부유층 기부문화 활성화를 위한 연구”, *부유층 기부문화 활성화를 위한 연구결과 발표 세미나*, 아름다운재단 기부문화연구소.

강철희·이정은·배민경. 2009. “우리나라 시민의 유산기부의향에 관한 연구”, *사회복지정책*, 36(2): 5-32.

김기경·박혜인. 2001. “도시 가족의 재산·제사상속 의식과 행동의 변화에 대한 연구”, *한국가정관리학회지*, 19(1): 269-281.

김정숙. 1996. “주부의 저축 및 소비의식과 동기가 저축율에 미치는 영향”, *대한가정학회지*, 34: 245-259.

김주수. 1993. “가족법의 현황과 과제” 가족법연구 제7호.

김진·원종학. 2006. “상속·증여세제의 경제적 효과연구”, 한국조세연구원.

김희삼. 2009. “세대 간 경제적 이동성의 현황과 전망”, *KDI정책포럼*, 220: 1-18, 한국개발연구원.

문영소·김양희. 1999. “한국가족의 재산상속 의식에 관한 연구”, *한국가정관리학회지*, 17(2): 157-171.

박명희·정주원. 2000. “가계내 재산상속 행동에 대한 탐색적 연구: Ethnographic 접근 방식을 중심으로”, *대한가정학회지*, 38(2): 91-107.

배희선. 1998. “중·노년기 가계의 성인 자녀에 대한 경제적 자원이전”, 서울대학교 대학원 소비자아동학과 박사학위논문.

배희선. 2008. “중·노년기 가계의 성인 자녀에 대한 경제적 자원의 이전규모: 증여와 상속을 중심으로”. *소비자정책교육연구*, 4(4): 81-106.

보건사회연구원. 2005. *2004년도 전국 노인생활실태 및 복지욕구조사*

보건복지가족부. 2009. *2008년도 노인실태조사: 전국 노인생활실태 및 복지욕구조사 기초 분석보고서*.

사회복지공동모금회. 2007. “나눔, 참여 그리고 지역사회 변화-나눔문화활성화를 위한 기부자육구 조사”. 2007 사회복지공동모금회 심포지엄 자료집

성재민. 2006. “한국노동패널조사에서 나타난 사적이전”, *노동리뷰*, 75-83, 한국노동연구원.

손병돈. 1998. “가족 간 소득이전의 결정요인: 부모와 기혼자녀 간을 중심으로”, 서울대학교 대학원 박사학위논문.

손상호. 2010. “가계와 기업의 구조변화와 금융의 역할”, *주간 금융브리프*, 19(13): 12-13.

신문식·임병인. 2006. “부유층 자산관리서비스와 보험산업”, *한국금융학회 정기학술대회*.

아름다운재단. 2008. *기빙코리아 2008*, 아름다운재단 기부문화연구소 제8회 국제기부문화심포지엄, 아름다운북

아름다운재단. 2009. *부유층 기부문화 활성화를 위한 연구결과 발표 세미나 자료집*.

유해중. 1990. “한국 고대 재산상속제도에 관한 연구”, 건국대학교 대학원 석사학위논문.

이광규. 1977. *한국가족의 사적 연구*, 일지사.

이수욱. 2009. “인구구조와 가계자산구성 변화가 주택시장에 미치는 영향: 베이비붐 세대를 중심으로”, *주택금융월보*, 58: 2-26.

이정음·김명자. 2001. “중노년기 기혼남녀의 재산상속의식에 관한 연구”, *한국가정관리학회지*, 19(4): 151-165.

이희배. 1992. *재산상속의 법률지식*, 청림출판.

이희배. 1996. “민법상의 호주·가제도 개선론”, *외법논집*, 3: 301-333.

이희봉. 1976. *한국가족법상의 제문제*, 일신사.

정기호. 1987. “고려시대의 상속법제에 관한 연구”, 동아대학교 대학원 석사학위논문.

차영란. 2006. “부유층, 그들은 누구인가? : 한국사회에서 부자의 의미와 소비행동 특성 연구 개관”, *한국방송학회 봄철 정기학술대회 자료집*.

통계청. 2004. 한국의 사회지표.

Alexis de Tocqueville. 1841. “Democracy in America”, edited in 1966 by J. P. Mayer and M. Lerner, New York.

Andreoni, J. 2004. “Economics of Philanthropy”, in Handbook of Giving, Reciprocity and Altruism, edited by L. A. Gerard-Varet, et al, North-Holland: Elsevier.

Angel, L. J. 2008. *Inheritance in Contemporary America: The Social Dimensions of Giving across Generations*, The Johns Hopkins University Press.

Ashton, D. 2004. *The Complete Guide to Planned Giving: Everything You Need to Compete Successfully for Major Gifts*, Ashton Associates.

Auten, G. and D. Joulfaian. 1996. “Charitable Contributions and Intergenerational Transfers”, *Journal of Public Economics*, 59: 55-68.

Avery, R. B. and M. S. Rendall. 1993. “Estimating the Size and Distribution of Baby Boomers’ Prospective Inheritances”, *Proceedings of the Social Statistics Section*, American Statistical Association, 11-19.

Baker, C. 2007. “How Victorians Leave Their Money: Patterns of Transmission and Giving”, The Australian Sociology Association Conference, Asia Pacific Centre of Philanthropy & Social Investment, Swinburne University of Technology.

Barrett, D. R. and M. E. Ware. 2002. *Planned Giving Essentials: A Step-by-Step Guide to Success(2nd ed.)*, Aspen Publication.

Bekkers, R. and T. N. M. Schuyt. 2008. “And Who is Your Neighbor? Explaining the Effect of Religion on Charitable Giving and Volunteering”, *Review of Religious Research*, 50: 74-96.

Brooks, C. A. 2006. *Who Really Cares: The Surprising Truth about Compassionate Conservatism*, New York: Basic Books.

Brown, W. D. 2004. “What Research Tells Us about Planned Giving”, *International Journal of Nonprofit and Voluntary Sector Marketing*, 9(1): 86-95.

Burke, S. C. and A. M. Edelman. 2004. *Iowa Transfer of Wealth*, Community Vitality Center, Iowa State University.

Council for Aid to Education, 2004. *Voluntary Support for Education*, 2003 Survey

Edelman, A. M. and S. C. Burke. 2007. “Wealth Transfer: Philanthropic Opportunity for Community Development Practitioners”, *Community Development*, 38(2): 1-15.

Eisenberg, N. 1991. “Values, Sympathy, and Individual Differences: Toward a Pluralism of

- Factors Influencing Altruism and Empathy”, *Psychological Inquiry*, 2: 128-131.
- Gans, S. J. and A. Leigh. 2006. “Did the Death of Australian Inheritance Taxes Affect Deaths?”, *Topics in Economic Analysis & Policy*.
- Givewell. 2005. *Australian Giving Post-Tsunami: Australian Charities Financial Analysis 2004*, Evan Heads.
- Giving Australia. 2005. *Giving Australia: Research on philanthropy in Australia*, Australian Government Department of Family and Community Services.
- Giving USA Foundation. 2007. *Giving USA 2007*.
- Giving USA. 2008. “Special Report: Giving USA Shows Bequests, Foundations Boosted Otherwise Flat Giving to \$306 Billion”, *The Nonprofit Times*. July.
- Hannah, F. and M. McGregor-Lowndes. 2008. *Every Player Wins a Prize? Family Provisions Applications and Bequests to Charity*, The Australian Centre for Philanthropy and Nonprofit Studies: Queensland University of Technology.
- Harbaugh, T. W. 1998. “What Do Donations Buy? A Model of Philanthropy Based on Prestige and Warm Glow”, *Journal of Public Economics*, 67: 269-284.
- Havens, J. J. and P. G. Schervish. 1999. “Millionaires and the Millennium: New Estimates of the Forthcoming Wealth Transfer and the Prospects for a Golden Age of Philanthropy”, The Center on Wealth and Philanthropy, Boston College.
- Havens, J. J. and P. G. Schervish. 2003. “Why the \$41 Trillion Wealth Transfer is Still Valid: A review of Challenges and Questions.”, *The Journal of Gift Planning*, 7(1): 11-15, 47-50.
- Hoge, R. D. and F. Yang. 1994. “Determinants of Religious Giving in American Denominations: Data from Two Nationwide Surveys”, *Review of Religious Research*, 36: 123-148.
- IRA. 2010. *Tax on Unrelated Business Income of Exempt Organizations*, Publication 598, Department of the Treasury, March 3.
- James III, N. R. 2009. “Health, Wealth, and Charitable Estate Planning: A Longitudinal Examination of Testamentary Charitable Giving Plans”, *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 38(6): 1026-1043.
- James III, N. R., M. K. Lauderdale and C. A. Robb. 2009. “The Growth of Charitable Estate Planning among Americans Nearing Retirement”, *Financial Services Review*, 18(2)
- Jordan, R. R., K. L. Quynn and C. M. Osteen. 2000. *Planned Giving: Management, Marketing, and Law(2nd ed.)*, John Wiley & Sons, Inc.
- Joulfaian, D. 1991. “Charitable Bequests and Estate Taxes”, *National Tax Journal*, 44: 169-180.
- Krauser, E. 2007. “Bequest Donors: Demographics and Motivations of Potential and Actual Donors: A Report Prepared for Campbell & Company”, The Center for Philanthropy at Indiana University.
- Keister, L. A. 2000. *Wealth in America: Trends in Wealth Inequality*, Cambridge University Press.
- Lindsay, D. M. and R. Wuthnow. 2010. “Financing Faith: Religion and Strategic Philanthropy”, *Journal of the Scientific Study of Religion*, 49(1): 87-111.
- Lyons, M. and A. Passey. 2005. *Australians Giving and Volunteering 2004*, Department of Families, Community Services and Indigenous Affairs, Australian Government, Canberra.
- Madden, K. and W. Scaife. 2008. *Keeping Giving Going: Charitable Bequests and Australians*, The Australian Centre for Philanthropy and Nonprofit Studies: Queensland University of Technology.
- National Center for Charitable Statistics. 2007. Washington, DC: Urban Institute.
- NCPG. 2001. *Planned Giving in the United States*, National Committee on Planned Giving, Indianapolis, Indiana.
- Pharoah, C. and J. Harrow. 2009. “Charitable Legacies in an Environment of Change”, Smith Institute Monograph.
- Raddon, M. B. 2008. “Neoliberal Legacies: Planned Giving and the New Philanthropy”, *Studies in Political Economy*, 81: 27-48.
- Richardson, D. and G. Chapman. 2005. “What Some Recent Research Tells Us about Planned Giving (Legacy Marketing) in North America”, *International Journal of Nonprofit Sector Marketing*, 10: 33-41.
- Routley, C., A. Sargeant and W. Scaife. 2007. “Bequests to Educational Institutions: Who Gives and Why?”, *International Journal of Educational Advancement*, 7(3): 193-201.
- Sargeant, A. and E. Jay. 2003. “The Efficacy of Bequest Communications”, [online source] <http://charityfundraising.org>.
- Sargeant, A. and E. Jay. 2004. *Building Donor Loyalty: The Fundraiser’s Guide to Increasing Lifetime Value*, San Francisco: Jossey-Bass.
- Sargeant, A. and T. Hilton. 2005. “The Final Gift: Targeting the Potential Charity Legator”, *International Journal of Nonprofit and Voluntary Sector Marketing*, 10: 3-16.
- Sargeant, A., T. Hilton and W. Wymer. 2006. “Bequest Motives and Barriers to Giving: The Case of Direct Mail Donors”, *Nonprofit Management & Leadership*, 17: 49-66.
- Sargeant, A. and J. Shang. 2008. *Identification, Death and Bequest Giving*, A Report to AFP and Legacy Leaders.
- Schervish, P. G. and J. J. Havens. 2003. “How do People Leave Bequests: Family or Philanthropic Organizations?”, in *Death and Dollars*, edited by A. Munnell and A. Sunden, Brookings Press.
- Schervish, P. G. 2004. “Preface”, in *The Complete Guide to Planned Giving*, authored by Ashton, D, Ashton Associates.
- Schervish, P. G., J. J. Havens and A. K. Whitaker. 2006. “Leaving a Legacy of Care”, The Center on Wealth and Philanthropy, Boston College.
- Sharpe, R. F. 2001. “Charitable Giving and the Great American Wealth Transfer”, *Trurica and Estates* (Charitable Giving Supplement), June.
- Statistics Canada. 2000. *The National Survey of Giving, Volunteering and Participating*.
- Tempel, R. E.(ed.). 2003. *Hank Rosso’s Achieving Excellence in Fund Raising(2nd ed.)*,

Jossey-Bass.

Whitaker, T. 2007. "Creating Virtual Families? The Bequeathing Practises of Childless Single and Widowed Testators in 1951 and 2000 in Ireland", *Journal of Family History*, 32: 133-148.

Wiepking, P, Madden, M. K., and McDonald, K., 2010, "Leaving a legacy: bequest giving in Australia", *Australasian Marketing Journal*, 18(1): 15-22.

Wuthnow, R. 1991. *Acts of Compassion: Caring for Others and Helping Ourselves*, New Jersey: Princeton University Press.

Yost, J. 2007. "Using Philanthropy to Catalyze Community Economic Development", *Symposium on Poverty and Economic Security*, May.

동아일보. 2005. "나 죽거든 재산을 사회에-유산기부운동 확산.", 3월 27일자.

매경이코노미. 2010. "노후 자산관리법 45세부터 증여 시작해야", 3월 24일자.

연합뉴스. 2005. "노년층, 주요 소비 집단으로 급부상 전망", 7월 19일자.

조선일보. 2005. "감각적 젊은 노인, 통크족을 아십니까?", 7월 19일자.

한국경제. 2008. "한국 2017년엔 세계 12번째 부국", 6월 2일자.

한국금융. 2008. "대다수 한국인 '노후가 불안해'", 3월 31일자.

한국금융. 2010. "국내 부유층 증가와 자산운용 변화", 1월 21일자.

New York Times. 1969. October 31th.

Planned Giving Today. 2008. March, 19(3).

The Wall Street Journal. 2008. March 28th.

### 참고사이트

National Committee on Planned Giving. <http://www.pppnet.org/about/history.html>

Legacy Foresight <http://www.legacyforesight.co.kr>

### <부록 1 : 「Planned Giving Essential」 중 일부 발췌>

#### 계획기부의 과정

계획기부의 과정에 대해서 살펴보자. 계획기부의 과정은 크게 둘로 나눌 수 있다. 하나는 기부를 준비하는 과정이고 다른 하나는 기부의 종류를 정하는 것이다. 즉, 먼저 기부자와 그의 자문가는 그의 재정적 상황과 상속 계획을 면밀히 검토한 후 기부 여부를 결정한다. 다음으로 자선 조직의 계획기부 담당자는 기부자의 자문가가 제공한 자문을 보완하면서 필요한 정보와 지원을 제공한다. 이러한 과정을 통해서 기부자는 계획기부가 단순한 현금 즉각적인 현금기부(outright cash gifts) 형태만 있는 것이 아니며 고액이나 큰 규모의 것만 있는 것이 아니라는 것 등의 정보를 얻게 된다. 계획기부는 덜 부유하고 자선에 큰 뜻이 있는 기부자들에 의해 이루어지기도 한다. 그러나 부유한 기부자들에 의해 더 많이 이루어지는 경향성이 있다.

계획 기부 준비는 다음의 6개의 일련의 과정을 통해 이루어진다.

- 1단계. 실현가능성 검토 단계(Feasibility). 계획 기부가 성공적으로 이루어지기 위해 충분한 자원과 기회가 있는지 결정한다.
- 2단계. 준비 단계(Preparation). 계획 기부 담당자의 마케팅 계획을 개발하는 것이다. 마케팅 자료의 준비가 필요하다. 직원, 이사진, 자원봉사자 등 조직 내 구성원을 훈련시키는 전략도 이 과정에서 필요하다. 그리고 잠정적인 기부자를 파악한다.
- 3단계. 마케팅 단계(Marketing). 준비 단계에서 수립된 마케팅 계획을 바탕으로 잠정적 기부자와 접촉한다.
- 4단계. 양성 단계(Cultivation). 관심을 표명한 기부자들과의 관계 유지에 집중하면서 그들의 관심을 확대시킬 수 있도록 한다.
- 5단계. 획득 단계(Acquisition). 기부자 또는 그들의 자문가와 함께 일하면서 계획기부를 실현시킨다. 이 단계에는 계획 기부만의 고유성이 담겨있다. 기부자는 상속 계획과 자산 분석을 실시한다. 조직의 계획 기부 담당자는 그가 필요한 정보를 제공한다.
- 6단계. 관리 단계(Stewardship). 기부에 대한 경의를 표하고, 그들과의 관계를 유지하며, 계획된 혜택을 제공한다. 이와 함께 조직이 현재 가지고 있거나 예상되는 욕구를 제시하여 원조를 얻을 수 있는 추가적인 기회를 표현한다.

이러한 계획 기부의 과정은 실제 실행에 있어서는 동시에 두 단계가 한 번에 이루어지기도 하며 특정 단계들이 반복되기도 한다. 이와 함께 5단계(acquisition)는 계획 기부만의 고유한 단계라 볼 수 있다.