2019년
기획연구
보고서

Part.2

계획기부도입을 위한 소득세제 연구

서희열 | 강남대학교 경제세무학과 명예교수 / 경영학박사, 아름다운재단 기부문화연구소 연구위원
이창규 | (사)한국기술거래사회 팀장 / 법학박사

책임연구자

서희열

아름다운재단 기부문화연구소 연구위원
강남대학교 세무학과 교수
(사)한국조세법학회 학회장

학력

경영학 박사

주요경력

기획재정부 세제발전심의위원
국무총리 조세심판원 비상임심판관

연구실적

우리나라의 세제 평가의 개편방향외 20여편

공동연구자

이창규

(사)한국기술거래사회 팀장

학력

법학박사

주요경력

경희대학교 법학연구소 연구원

㈜인텔리콘연구소 연구원

연구실적

수익권의 복층화에 따른 과세제도 연구외 10여편

계획기부도입을 위한 소득세제 연구

서희열(강남대학교 경제세무학과 명예교수 / 경영학박사)
이창규((사)한국기술거래사회 팀장 / 법학박사)

I. 서 론

1. 연구의 목적

우리나라에서 기부에 대한 사회적 필요성이 증가하였고 이에 관한 연구가 꾸준하게 이루어지고 있다. 그런데도 변화하는 사회에 맞는 기부제도의 수정과 이행이 필요하다고 할 것이다. 현재 고령화 시대를 대비하기 위하여 정부의 5대 국정목표 중 하나가 "내 삶을 책임지는 국가"이다. 이에 2019년 8월 29일에 임시국무회의에서 확정된 2020년 정부 예산에서도 보건 · 복지 · 고용예산은 2019년 160조 9천 972억 원에서 2020년 181조 5천 703억 원으로 12.8%나 증가하였다.[1]

중요한 점은 사회 전반적인 문제해결을 위해선 정부의 역할도 중요하지만, 정부의 역할을 보완할 수 있도록 민간 부분(공익 단체)의 재정 확보에 관한 역할이 강화될 필요가 있다. 민간 부분의 역할 강화를 위해서는 민간 차원의 기부행위가 활성화되어야 하며, 기부행위가 활성화된다면 국가의 사회복지 역할 및 재정 부담을 보완하거나 완화할 수 있을 것이다. 그러나 최근 기부 활성화에 역행하는 세법개정이 계속 이뤄졌고, 실제로 기부 규모도 감소하고 있다.[2]

1) 기획재정부 보도자료, "국민중심 · 경제강국", 2020년 예산안", 2019년 8월 29일자.

2) 임동원, "기부 활성화를 위한 세법상 지원제도 검토", 「KERI Insight 19-03」, 한국경제연구원, 2019, 1면.

기부문화가 상대적으로 정착이 잘된 국가들의 경우는 이미 오래전부터 일회적인 단순한 기부행위 보다 장기적인 준비를 거쳐 실행에 옮겨지는 계획기부가 활성화가 되어 있다. 또한, 기부금의 모집단계부터 사용 · 운용 · 사후관리와 정부 지원제도까지 잘 정비되어 있다. 우리나라는 상대적으로 계획기부의 활성화나 제도의 마련에 대해서는 아직 미흡하다고 할 수 있다. 그러나 국민의 기부에 관한 관심이 높아지고 있으며, 계획기부의 활성화와 계획기부의 일종인 기부연금제도의 도입이 추진되었다.[3]

우리나라의 계획기부는 유산기부 및 개인재단 등을 위주로 한 가장 기초적인 단계에 머물러 있는 것으로 보인다. 그러나 경제의 성장 단계 측면이나 재산의 사회환원 등에 대한 인식이 성숙하고 있으므로 우리나라도 다양한 형태의 기부 및 계획기부가 증가하고 있으며 이와 관련된 잠재적 수요 역시 증가하고 있는 것으로 판단된다. 이에 국내에도 기부문화 활성화 추세를 뒷받침할 수 있는 제도마련에 관한 논의가 필요한 시점이다.

계획기부의 종류에 따라 차이는 있다. 하지만 일반적으로는 일회적이고 단순한 현금 지급 형태의 기부보다 계획기부를 통해 기부자는 기부행위에 더욱 주체적으로 오랜 기간 동안 참여하여 더 큰 만족을 얻을 수 있다. 결국, 계획기부의 활성화는 민간 기부 규모의 확대로 이어짐에 따라 사회 전체적인 효용을 증가시키는 효과를 발생시킨다고 할 것이다. 물론 계획기부에 따른 세제상 혜택은 재정 수입의 일정한 감소와 조세회피의 시도로 이어질 수 있다. 그러나 이러한 효과를 줄이기 위해 대부분의 계획기부 제도는 운영에 대한 투명성 확보 및 사후관리 등을 위한 방안을 마련하고 있다.[4]

그리하여 이 연구에서는 국내 계획기부 제도의 도입을 위하여 몇몇 이슈를 논하고자 한다. 논의의 순서는 우선 계획기부를 개관한다(이하, "II"). 특히 계획기부의 개념, 혜택, 종류를 차례로 검토하고 우리나라의 기부 현황을 알아본다. 이후 소규모 민간 비영리 단체(NPO)의 계획기부 제도의 도입 가능성을 살핀다(이하, "III"). 이 영역에서는 저명한 계획기부와 관련한 문헌을 중심으로 계획기부의 특성과 제도의 구체적 도입 방안을 제시한다. 그러고 나서 비즈니스 모델로서 텍사스 감리교 재단을 소개함과 동시에 어떠한 사업을 진행하고 있는지를 검토한다. 이러한 논의 후에 계획기부의 도입을 위한 세제상의 개선방안을 제시한다(이하, "IV"). 이 영역에서는 기부금 관련 세제에서의 이슈와 개선 방향을 검토한 뒤 세제에서의 지원 강화 방안을 알아본다. 이후 계획기부의 도입 방안으로서 기부연금의 세제상 검토와 동시에 자선잔여신탁(CRT)의 시행을 위한 입법안을 제시한다.

3) 이상우, "국회, 기부연금제도 입법 추진" , 「kiri 고령화 리뷰」, 보험연구원, 2016, 13~14면.

4) 교육부, 「기부금의 다양화를 통한 대학재원 다변화 및 교육신탁기금 운영 연구」, 2015, 2면.

2. 선행연구의 검토

약 10년여전부터 계획기부에 관한 연구가 진행되었다. 구체적인 선행연구는 아래와 같다.[5]

1) 선행연구의 분석

〈표 1〉 계획기부의 선행연구 목록

순번	연구명	저자명	발행일	발행처
1	계획기부 개념과 발전현황에 관한 기본연구	강철희	2010.7	아름다운재단
2	계획기부 금융상품에 대한 연구	오준석	2010.7	아름다운재단
3	계획기부 활성화를 위한 법제도 개선방안	이상신 · 박 훈	2010.7	아름다운재단
4	고령화 사회를 대비한 계획기부 연구	오준석 · 이상신	2012.03	아름다운재단

먼저 1번 연구는 거대한 부의 이전, 부유층 인구의 고령화, 신흥 부유층 등의 등장과 함께 이루어지고 있는 기부문화의 성장이라는 현상에 주목하였다. 급속한 경제성장과 함께 등장한 거대한 부는 향후 다음 세대로 거대한 이전이 이루어질 예정이기 때문에, 이에 대한 주요 수혜자는 가족과 친척 등의 상속자(heirs), 자선단체, 그리고 세입을 통한 정부가 될 것으로 예측된다고 판단하였다.

이에 선진국에서는 많은 NPO가 이러한 자원 시장(resource market)에 주목하고 있으며, 계획기부(Planned Giving)라는 새로운 방식의 모금 상품을 개발하고 발전시켜 왔다고 한다. 해외 주요국의 계획기부 제도의 검토를 통해 국내의 시사점을 도출하였다.

2번 연구는 계획기부를 하나의 사업(business)이라고 설정하고, 경영학적인 관점에서 시장개념(market concept)에 입각한 계획기부상품을 설계하였다. 특히 계획기부 시장을 어떻게 구성하고 성장 발전시키는 것이 바람직한가에 대한 대안을 제시하였다.

5) 아름다운 재단의 계획기부에 관한 선행연구는 다음의 웹페이지를 참고 바람, 〈https://research.beautifulfund.org/?s=계획기부〉 (최종방문일 2019년 10월 7일).

3번 연구는 기부의 여러 형태 중 계획기부가 기부의 한 축을 차지하고 있는 미국의 예를 참조하여 계획기부의 법적 구조를 분석하였다. 그리고 우리나라와 미국의 차이점을 비교 검토하여 기부 활성화에 이바지하는 법제도 개선방안을 모색해서 하였다.

4번 연구는 계획기부상품을 소개하고, 고령화 사회를 대비하기 위해서 계획기부상품이 시장성을 갖추기 위한 환경요건을 알아보고자 한다. 또한, 미국의 사례를 통해 계획기부상품이 어떻게 활용되며, 어떠한 법률적인 문제점을 일으킬 수 있는지에 대해 검토해 봄으로써, 향후 계획기부상품 및 제도 수립을 위한 시사점을 도출하였다.

2) 선행연구와의 차별성

이 연구는 선행연구는 바탕으로 다음과 같은 내용에서 차별성이 있다고 하겠다.

첫째, "Ⅱ. 계획기부의 개관"에서는 기부자의 혜택과 공익단체에 대한 혜택을 나누어 제시하였다. 그리고 우리나라의 최신 기부 현황을 국세통계연보를 참고하여 분석하였다.

둘째, "Ⅲ. 소규모 민간 비영리 단체(NPO)의 계획기부의 도입 가능성"을 논하였다. 특히 "Planned Giving for Small Nonprofits, Ronald R. Jordan and Katelyn L. Quynn, New York : John Wiley & Sons, Inc., 2002"의 핵심적인 내용을 도출하여 소규모 민간 비영리 단체(NPO)에 대한 계획기부 구체적인 도입 방향을 제시하였다.

셋째, "Ⅳ. 계획기부 도입을 위한 세제상의 개선방안"을 제시하였다. 기부금 관련 세제에서의 이슈로서 소득공제 방식과 세액공제 방식을 비교하였으며, 계획기부 도입 방안에 대한 입법안을 제시하기 위해 몇 가지 세제를 검토하였다. 특히 기부연금의 세제에서의 타당성 검토와 자선잔여신탁(CRT)의 시행을 위한 입법안을 제시하였다.

Ⅱ. 계획기부의 개관

1. 계획기부의 개요

1) 개념

계획기부(planned giving)란 개인자산 관리 · 운용 개념을 적용하는 것으로서 기부자가 생전에 유언 등의 법적 계약 때문에 지정된 민간 비영리 단체(Non-Profit Organization, 이하 "NPO"로 지칭함) 또는 법적 수혜자에게 평생 혹은 그 사망 시에 자산이 양도되는 것을 의미하는 것이다. 이러한 계획기부는 계획된 기부(planned gift)로서 그 조달에 관한 개념과 여러 활동을 총칭하여 계획기부(planned giving)라고 부르고 있다.[6]

계획기부는 기부 실행에 따른 세제 혜택도 계약 후 내용이 변경이 가능 혹은 불가능 여부에 따라 "직접기부(outright gift)", "내용변경 가능기부(revocable gift)", "내용변경 불가기부(irrevocable gift)"로 나뉜다. 직접 기부(outright gift)는 가치가 하락한 주식을 NPO에 생전 기부하고, 소득 공제와 함께 액면가액의 차이를 자본 손실로 계상하는 것이다. 내용변경 불가기부(irrevocable gift)는 신탁을 설정하고 기부자의 사망과 동시에 잔여 재산이 NPO에 기부하는 것으로서 공익 연금형 기부(charitable remainder trust)가 있다.[7]

미국의 공익 신탁은 우리나라와 다르게 Tax Reform Act of 1969등의 세법의 개정으로 사익과 공익을 포함한 구조로 제도화되었다. 예를 들어 공익 잔여재산 신탁(Charitable Remainder Trusts)은 기부자가 사망할 때까지 20년을 넘지 않는 범위에서 기부자 또는 법적 지정자가 고정 연금액 또는 재산의 일정 비율을 신탁에서 정기적으로 받는 것이다. 공익 연금형 기부는 반대로 기부자의 생전 비영리법인에 기부를 정기적 이행하고, 잔여 금액을 법정 상속인에게 전달된다. 이러한 계획기부는 세제상의 혜택과 생전에

6) Katherine Swank, Michael Quevli, "Prospect Research for Planned Gifts: Using Predictive Donor Profiles, Wealth, and Asset Screenings to Identify High-End Planned Gift Prospects", blackbaud, 2011, at 1-2.

7) David N. Barkhausen, The Role of Life Insurance in Enabling Large, Low Cost Charitable Gifts, Life Insurance Advisors, Inc., 2002, at 3-4.

배당을 받는 수익구조는 퇴직 후의 생활 설계에 있어서 매우 매력적으로 평가받고 있으며, 특히 1980년대 이후 자산 운용으로 적극적으로 활용되고 있다.[8]

계획기부의 역사는 오래되었다고 할 수 있다. 1835년 제임스 스미손(James Smithson)의 유족이 그 유산을 연방 정부에 기증한 결과, 스미소니언 연구소(Smithsonian Institute)가 설립되었다. 이후 연방 의회가 소득세와 상속세의 우대 제도를 마련한 배경으로 1960년대 펜실베니아 대학(University of Pennsylvania) 설립 기금을 졸업생의 계획기부를 통해 비영리 고등 교육 기관이 설립된 성공사례를 의회에 보고하고 다른 고등교육기관 뿐만 아니라 시민의 계획기부로 설립되는 것과 같은 인센티브를 마련했기 때문이라고 한다.[9]

〈그림 1〉 제임스 스미손과 스미소니언 연구소 전경

제임스 스미손	스미소니언 연구소 전경

출처 : 스미소니언 재단 홈페이지 〈https://siarchives.si.edu/history/featured-topics/smithson-smithsonian/who-was-james-smithson〉.

이러한 기부는 기존 기부자의 생전 유서 등의 법적 계약으로 설정된 당사자의 사후에 실제 기부로 발생

8) 강철희, 「계획기부 개념과 발전현황에 관한 기본연구」, 아름다운재단, 2010.7, 9면.

9) R.S. CLARKE ET AL., Meteorites and the Smithsonian Institution, Geological Society London Special Publications 256(1), January 2006, at 238-239.

하는 것에서 거치 기부(deferred gift)라고도 불리어왔다. 하지만 가장 큰 전환기는 Tax Reform Act of 1969의 시행부터라고 할 수 있다. 즉, 계약을 설정한 시점에서 기부자와 위탁자가 세제 혜택을 얻고 연금 등의 형태로 생전에 정기적 배당 수익을 받을 수 있는 동시에 장기적인 자본 이득 등의 과세 회피가 가능한 현대 공익 연금형 기부가 제도화된 것이다. 이는 일반인이 개인 재산의 계획적 관리로 인식하게 되면서, 1970년에는 계획기부를 조달하는 활동 마저 계획기부로 총괄하여 일컫게 되는 계기가 되었다. 이러한 새로운 개념의 전환기는 1980년대 중반 금융기관이나 금융 플래너가 고객의 자산 운용 방법의 하나로 권장한 것으로부터 시작된다. 또한, 피델리 투자(Fidelity Investment)가 내국세법(Internal Revenue Code : IRC) 501(c)(3)에 따라 비영리 펀드를 설정하기 시작하였다.[10]

기부자 조언 기금(donor advised fund) 관리 사업에서 큰 성공을 거두고 영리 금융기관의 계획기부 분야 진출이 활발하였다. 또한, 금융기관이 고객에게 공익 연금형 기부(Charitable Gift Annuity)에서 발생하는 생전 배당 수익구조를 은퇴 생활 설계로 열심히 추천한 결과, 1990년대에는 40~50세대의 사람들 계획기부를 설정할 수가 급증하였다. 현재의 계획기부가 자산계획의 개념에 기반을 둔 자산선물계획(charitable gift planning)이라고 불리게 된 까닭이다.[11]

2) 혜택

(1) 기부자에 대한 혜택

계획기부는 기부금에 대한 신탁 방식의 자산관리 및 기부금의 사용에 대한 제한 사항을 설정하여 사용 목적이나 시기 등을 통제할 수 있다. 가령, 공익 연금형 기부와 같은 복잡한 절차 · 관리 및 고액의 양도자산이 필요로 하는 종류도 있는 반면에 유서 기부 지정 등 생전에 결정된 금액을 지불하기 때문에 경제적 부담을 기부자에게 주지 않고 비교적 부담 없이 고액의 기부가 가능한 구조도 있기 때문이다.[12]

계획기부가 성장하고 있는 배경은 다음과 같다. 첫째, 고액 기부 때문에 엄청난 사회 공헌을 하는 개인적 만족감, 둘째, 공익 연금형 기부처럼 계획기부의 종류에 따라 기부 후에도 전망 향후 정기적인 소득의

10) 행정안전부, 「기부문화 활성화를 위한 법 · 제도개선에 관한 연구」, 2016, 48면.

11) 강철희, 앞의 책, 9면.

12) 위의 책, 11면.

창출, 셋째, 세제상의 우대, 넷째, 미래의 재산 관리의 일환으로의 필요성 등이다. 특히, 세제상의 우대는 기부자들이 계획기부에 참여하게 하는 중요한 요소이다.

(2) 공익단체에 대한 혜택

공익단체에 대한 장점은 첫째, 고액의 기부액, 둘째, 내용변경의 불가변성, 셋째, 단체의 재정 계획 · 관리의 전망성, 넷째, 사회에 대한 효과적인 홍보 활동성, 다섯째, 계획기부 기부자의 높은 연례 기부의 확립 등이다. 각각의 상품 구족에 따라 다르지만 대체로 기부자가 생전에 소득세와 유산 세금과 자본 이득에 대한 세금이 면제되는 이점이 있다. 공익 단체에는 계획기부 중 특히 일반적인 공익선행신탁(charitable lead trust)과 공익 연금형 기부의 경우 설정 변경이 불가능하므로 미래의 기부금 수입을 기대하는 용도가 정해진 자산(restricted fund)으로 계상된 등의 재정적 혜택이 크다.[13]

3) 종류

(1) 유산기부(Bequest)

유산기부 혹은 유언에 의한 증여는 사망 시점 이전의 유언을 통하여 사망 시점에 기부하는 것으로, 전통적이고 가장 간단한 형태의 계획기부이다. 전체 계획기부 중 80%가 유산기부를 통해 이루어진다. 생전에는 자신의 재산에 대해 관리를 하다가 사망 이후에 자신의 재산을 유언은 통해 지정한 단체 등에 재산을 출연하는 방식이다. 유산기부는 기부행위의 실행 조건 유무, 자산의 분배 형태, 특정 자산 지정, 기부 시점의 연장 등을 다양하게 설정될 수 있다. 그러나 기부자의 의사에 따라 기부 관련 사항이 변경되거나 기부 자체가 취소될 여지가 있다. 이에 기부자가 사망하는 시점 이후 기부가 시행되기 때문에 기부 의사의 결정 이후 기부시행의 시점까지 긴 기간이 소요될 수 있다. 기부자가 살아있는 동안 기부자산을 바탕으로 생활비 · 의료비 등 소득이 보장되지 않으며, 기부자의 유언에 대해 상속자 등 이해관계자가 이의를

13) 교육부, 「대학의 기부금 신탁제도 도입 방안에 관한 연구」, 2007, 37면.

제기하는 경우도 있다.[14]

(2) 개인재단(Private Foundation)

개인재단은 종교 · 자선 · 과학 · 교육 등 공익에 기여를 목적으로 하고 있으며, 기부자가 재산을 출연한 이후에도 재산에 대한 통제권을 행사할 수 있다. 이러한 개인재단은 기부자들 중 세금감면의 혜택을 받고자 하는 사람들이 가장 선호하는 형태의 기부이다. 다만 재단의 수익이 설립자 등 개인의 이익을 위해 배분될 수 없다.[15]

개인재단의 특징은 다음과 같다. 첫째, 재정적으로 국가나 다른 공공기관으로부터 재정을 조달하는 것이 아니다. 즉, 설립자인 개인 · 가족 · 기업으로부터 재정을 조달한다. 둘째, 매년 추가로 설립자나 공공기관 등 외부로부터 재정을 조달하는 것이 아니다. 다만 재단 소유의 재산 투자를 통한 수익으로 매년 발생하는 재단의 지출을 충당한다. 셋째, 보통은 자체적인 자선프로그램을 운영하지 않는다. 그러나 다른 단체의 지원을 통해 재단 설립의 목적을 달성한다.

(3) 기부자 조언 기금(Donor Advised Fund : DAF)

기부자조언기금(DAF)은 개인재단보다 많은 개인 등 기부자가 참여할 수 있도록 자선단체나 자선조직 내에 재단의 기능을 수행하는 '기금 혹은 집합투자상품' (fund: 이하에서는 기금이라 한다)을 설립하여, 이 기금(fund)을 통해 기부금을 모집하고 기부자들은 펀드를 통해 전체 기부금의 운영 및 배분에 대해 조언을 할 수 있는 권리를 갖도록 하는 계획기부의 한 유형이다. 대부분의 기부자조언기금 제도에서는 기부자는 주로 현금 · 주식 · 채권 등의 자산의 형태로 기부할 수 있다. 그리고 기부자조언기금에 기부한 이후에는 기부금을 환급받을 수 없지만 기부자는 기부금에 대한 세제상 혜택을 받을 수 있다. 기부자 조언 기금과 같은 기금형 계획기부는 개인재단과 유사한 기능을 한다. 그러나 개인재단과 달리 물리적 실체를 가지지 않으며, 누구나 참여할 수 있으면서 기부자가 원하면 기부에 관한 익명성이 보장된다는 점에서 차이

14) 강철희, 앞의 책, 5면.

15) 보건복지부, 「나눔문화 확산을 위한 한국형 계획기부 모델 개발」, 2011, 29면.

가 있다.[16]

참고로 기부자 조언기금 이외에 기금형 계획기부의 한 형태로 PIF(Pooled Income Fund)가 있다. 이 유형은 기부단체가 설립한 기금에 기부자가 기부하게 되면 해당 자산의 운용수익을 기부자에게 지급하고 기부자 사후에 그 지분권이 기부단체에 귀속되도록 하는 방식을 취한다. 기금의 한 형태라는 점은 기부자 조언기금과 같다. 그러나 금으로부터의 수익의 일부 혹은 전부가 기부자에게 귀속된다는 점 등에서 차이가 있다.

(4) 기부연금(Charitable Gift Annuity : CGA)

기부연금은 기부와 투자를 결합한 형태로 계획기부 프로그램(planned giving program)의 핵심이다. 기부연금의 기본적인 유형은 기부자가 기부자산을 자선단체 등에게 소유권을 이전한 후 기부를 받은 해당 자선단체 등은 기부자가 지정한 수혜자가 살아있는 동안 수혜자에게 일정 소득을 연금의 형태로 지급하는 방식으로 설명할 수 있다.[17]

수혜자(Beneficiary)에게 지급되는 연금에 대해서는 세제상 혜택이 주어지며, 기부자산을 받은 자선단체 등은 계약이 종료될 때 잔액이 최초 기부가액의 일정 비율 이상이 기부될 수 있도록 하는 방식이다. 기부된 자산은 자선단체에 귀속되며 기부 후 환급되지 않으며, 기관은 연금지급에 관한 의무를 부담한다. 이에 연금지급은 기부된 자산을 통해서만이 아니라 자선단체의 전체 자산을 재원으로 하여 이루어진다.

기부연금은 연금지급이 기부연금 펀드 등의 투자 성과와 관계없이 수혜자에게 지급되어야 한다. 자선단체 등은 이러한 연금지급의 보장을 위해 민간보험회사에 보험에 가입하기도 하며, 의무적으로 가입하기도 한다. 기부연금 형태의 계획기부를 고려할 때에는 연금지급의 보장성 및 단체의 영속 가능성이나 재정적 안정성을 고려하여 의료재단, 교육재단 등의 기부연금을 선택하기도 한다.

실제로 기부연금은 병원이나 학교를 중심으로 발전해왔다. 이러한 단체들은 기부연금 중 가장 높은 비중을 차지하는 단체라고 할 수 있다. 이러한 기부연금의 특징들을 고려하게 되면 기대수명의 증가와 연금지급의 안전성 보장, 인플레이션에 의한 영향 등이 주된 요인으로 작용하게 되며, 이들 요인을 고려한 기부연금의 개발 및 기부행위 선택이 이루어질 필요가 있다.

---

16) 이상신, 「법인, 신탁 그리고 기부자조언기금 : 고액기부자들의 기부선택을 위한 주요 3가지 제도 비교 연구」, 아름다운재단, 2014, 173면.

17) 행정안전부, 「기부금여제 도입에 따른 법 · 제도 개선에 관한 연구」, 2018, 9면.

(5) 자선신탁(Charitable Trust : CT)

자선신탁은 기부자가 기부를 위해 신탁조직을 설립하고 세제상 혜택을 얻게 되면, 수혜자 측에서는 수탁자가 되어 신탁자산을 운영하는 구조의 계획기부의 한 유형이다. 이러한 자선신탁은 크게 '자선잔여신탁(Charitable Remainder Trust : CRT)'과 '자선선행신탁(Charitable Lead Trust : CLT)'으로 분류된다.[18]

먼저 자선잔여신탁(Charitable Remainder Trust : CRT)이다. 이 유형은 기부자가 현금, 부동산 등의 자산을 취소가 불가능한 조건으로 수탁자에게 기부를 통해 위탁한다. 이후 일정 시간이 흘러 신탁자산 운용의 수익을 돌려받고, 그 기간이 도과가 된 이후에는 자산을 기부자가 선택한 단체에 귀속되도록 하는 방식의 자산신탁이다. 이 유형은 기부자 본인이 수탁자가 될 수 있고, 은행 · 신탁회사 등 다양한 법적 실체를 가진 주체가 수탁자가 될 수도 있는 것이 특징이다.

자선잔여신탁(CRT)과 기부연금은 기부자산에 의한 수익의 일정 비율을 돌려받는다는 동일한 점이 있다. 그러나 기부연금은 수혜기관인 등이 기부자산을 직접 운용 및 관리하지만 자선잔여신탁(CRT)은 수탁자가 기부금을 운용 · 관리한다는 점에서 다르다. 자선잔여신탁(CRT)은 다시 기부자가 고정 수익을 받는지 또는 신탁수익의 일정 비율을 받는지에 따라, 다시 고정수익을 지급을 받는 CRAT(Charitable Remainder Annuity Trust)와 신탁수익의 일정 비율을 지급을 받는 CRUT(Charitable Remainder Unitrust)로 분류된다.

그리고 자선선행신탁(Charitable Lead Trust : CLT)이 있다. 이 유형은 자선잔여신탁(CRT)과 기부자산의 귀속과 수익의 발생에 따른 귀속에 있어서 반대의 경우인 자선신탁이라고 할 수 있다. 자선선행신탁에서는 기부자가 어떠한 신탁에 본인 소유의 자산을 산입하게 되면 관련 신탁은 고정된 기간 동안 그 자산의 투자 · 관리 · 운용 등으로 인해 발생하는 수익을 자선단체 등에 기부한다. 이후 정해진 기간이 지나게 되면 해당 신탁은 그 자산을 다시 기부자가 지정한 본인 혹은 제삼자의 수혜자에게 반환하게 된다.

자선선행신탁은 자산으로부터 파생되는 이익을 기부함으로써 세제상 혜택을 받는다. 이후 해당 재산을 상속인에게 물려주기 위해 적용되는 경우가 많다. 특히 기부하는 가치가 상당히 상승할 것으로 예상하는 경우에는 기부자 및 해당 자산을 반환받게 되는 상속인 등 수혜자의 관점에서 세제상 유리한 제도라고 할 수 있다. 이에 세제상으로 기부 시점의 가치를 기준으로 과세할지 수혜자에게 귀속되는 시점의 가치를 기준으로 과세할지 등이 중요한 이슈이다.

18) 이상신, 앞의 책, 191~192면.

2. 국내 기부 현황

2014년부터 시행된 새로운 세법은 소득공제 방식에서 세액공제 방식으로 전환된 후 개인의 기부금이 급격하게 감소했으며, 계속 감소하고 있다. 개인의 기부금이 2012년 2조 원대에서 2016년 1조 원대로 49% 감소했고, 기부 인원도 2012년 86만 명에서 2016년 39만 명으로 54% 감소하는 등 정부 정책이 기부문화 조성에 역행하고 있다. 개정된 세법이 적용된 2014년은 전년 대비 신고인원은 36.7% 감소하였고 기부금 공제액은 41.8%가 감소하였다.

2016년 기준 종합소득금액이 많을수록 1인당 평균 기부액은 높아지며, 1천만 원에서 8천만 원 이하의 납세자가 총인원 대비 가장 큰 비중(65.1%)을 차지하고 있다. 1천만 원 이하 구간의 신고인원은 3.3%의 비중을 차지하고 있어 소득이 적더라도 기부행위를 하는 기부자가 있는 것으로 보인다.

〈표 2〉 개인(종합소득자)의 기부금 신고 현황

구 분	합 계		소득공제		세액공제	
	신고인원 수	기부금 (백만 원)	신고인원 수	기부금 (백만 원)	신고인원 수	기부금 (백만 원)
2012년	860,547	2,025,424	860,547	2,025,424	–	–
2013년	852,556	2,037,163	852,556	2,034,163	–	–
2014년*	539,987	1,184,798	104,627	436,966	435,360	747,832
2015년	478,893	1,072,256	16,200	124,454	462,693	947,802
2016년	392,220	1,033,707	7,162	83,995	385,058	949,712

* 2014년 귀속분부터는 기부금특별소득공제액과 기부금특별세액공제 대상기부금액의 합계임
자료: 2018년 국세통계연보, 〈https://stats.nts.go.kr/data/data_view.asp?idx=2163〉.

〈표 3〉 개인의 종합소득 규모별 기부금 신고 현황(2016년)

구 분	1천만 원 이하	1~4천만 원 이하	4~8천만 원 이하	8천만 원~5억 원 이하	5억 원 초과
신고인원 (비율)	13,138 (3.3%)	131,404 (33.5%)	123,757 (31.6%)	116,647 (29.7%)	7,274 (1.9%)
기부금 (백만 원)	6,869	129,195	211,200	408,674	277,769
〈 1인당 기부금 〉	0.5	0.9	1.7	3.5	38.2

자료: 2018년 국세통계연보, 〈https://stats.nts.go.kr/data/data_view.asp?idx=2163〉.

기부금 신고법인의 수는 증가하고 있으나, 법인의 기부금 합계액은 점차 감소하고 있다. 2014년까지 증가하던 법인의 기부금은 2015년부터 감소하고 있으며, 2016년은 신고법인 수는 전년 대비 9% 증가하였지만 기부금은 2.7% 감소했다. 2016년 기준 소득금액 규모별 법인 기부금 현황을 보면 500억 초과 법인인 557개 법인이 약 3조 원을 기부하고 있으며, 그 소수의 기업(0.09%)이 전체 기부금 중 64.8%를 차지하고 있다. 결손법인도 기부를 많이 하고 있어, 법인의 기부목적이 단순히 조세 혜택이 아니고 사회적 책임을 다한다는 측면도 있다. 한편, 공익법인의 수는 2010년 29,132개에서 2013년 29,849개, 2015년 34,743개로 증가하였다가 2016년 33,888개로 전년보다 감소하였다.

〈표 4〉 법인의 기부금 신고 현황

구 분	신고법인 수	증감률(%)	기부금(백만 원)	증감률(%)
2012년	482,574	4.8	4,112,276	1.1
2013년	517,805	7.3	4,654,495	13.2
2014년	550,472	6.4	4,906,292	5.4
2015년	591,694	7.5	4,778,202	−2.6
2016년	645,061	9.0	4,647,156	−2.7

자료: 2018년 국세통계연보, 〈https://stats.nts.go.kr/data/data_view.asp?idx=2163〉.

〈표 5〉 법인의 소득금액 규모별 기부금 신고 현황(2016년)

구 분	신고법인 수	기부금(백만 원)
0원 이하	242,027	443,262
〈 결손법인 〉	219,511	440,520
0~100억 원 이하	400,393	782,351
100~500억 원 이하	2,084	409,179
500억 원 초과	557	3,012,364
합 계	645,061	4,647,156

자료: 2018년 국세통계연보, 〈https://stats.nts.go.kr/data/data_view.asp?idx=2163〉.

〈표 6〉 공익법인의 증감 현황

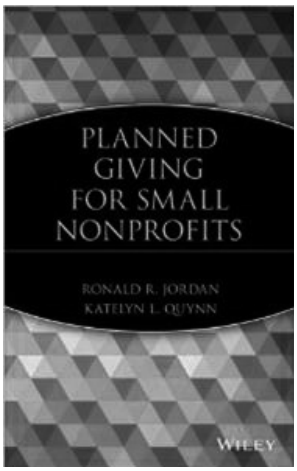
구 분	2010년	2011년	2012년	2013년	2014년	2015년	2016년
공익법인 수	29,132	29,170	29,509	29,849	29,732	34,743	33,888
증감률(%)	–	0.1	1.2	1.1	–0.4	16.9	–2.5

자료: 2018년 국세통계연보, 〈https://stats.nts.go.kr/data/data_view.asp?idx=2163〉.

Ⅲ. 소규모 민간 비영리 단체(NPO)의 계획기부의 도입 가능성

1. 총설

미국에서는 계획기부 관한 많은 비결을 담은 서적이 출판되고 있다. 이러한 문헌 중에서 "Ronald R. Jordan and Katelyn L. Quynn, ***Planned Giving for Small Nonprofits***, New York : John Wiley & Sons, Inc., 2002"이라는 서적에서 제시하고 있는 계획기부의 도입 방안을 살핀다. 이 문헌에서는 NPO가 계획기부를 도입함에 단계 및 고려해야 할 등에 대한 이정표를 제시하고 있다. 특히 이 문헌에서 중점적으로 제시하고 있는 내용은 아래와 같다.

서 명	목 차
	* Background Issues * Getting Started * Planned Gifts * Gifts of Assets Other Than Cash * Working with Donors * Marketing * Planned Giving and Taxes

첫째, 계획기부에 대한 현실적인 목표 설정이 필요하다. 계획기부 프로그램 도입 이후에 몇 년 동안 성과가 나오기 어렵다는 것을 인식하여 목표 금액은 현실적으로 설정해야 한다. 둘째, 기부자에게 계획기부에 관한 내용을 잘 전달해야 한다. 복잡한 계획기부에 관한 내용을 기부자에게 알기 쉽게 설명할 수 있어

야 한다. 셋째, 기부자에게 계획기부에 참여시킬 수 있는 요소가 있어야 한다. 기부자의 마음을 움직일 수 있는 조건을 제시해야 한다. 넷째, 계획기부의 중요성을 알려야 한다. 기부자에게 단체의 목적활동을 설명하고, 계획기부의 사회적 파급효과를 설명해야 한다. 이하에서는 계획기부의 특성과 계획기부의 구체적 도입 방안에 관한 내용을 검토하고자 한다.

2. 계획기부의 특성

1) "Development"와 "Fundraising"의 구분

미국에서 자금조달을 하는 행위를 "Development"라고 하고, 실질적인 자금조달 활동을 "Fundraising"이라고 부른다. 여기에서 "Development"의 개념은 장기적인 기부자의 개척 노력을 의미한다. 그리고 "Fundraising"이란 필요한 자금을 얻을 수 있는 것을 의미한다. 이러한 두 개념의 틈을 메우는 것이 계획기부제도의 궁극적인 역할이라고 한다. 특히, "Development"는 미래를 위한 토대를 마련 활동과 지금의 시점에서 단체가 필요로 하는 자금을 기부하는 형태로 조달해 오는 활동 등을 전부 균형있게 이루어 나가는 것이라고 할 수 있다.[19]

이러한 관점에서 계획기부는 기존 고액의 기부 등 다른 "Fundraising"활동과 비교하는 것이 아니라 양자를 보완하는 것으로 파악할 수 있다. 특히, 계획기부는 "Fundraising"기법 중에서도 관리 체계가 중요하기 때문에 도입 시 성공한다는 보장이 없다. 중요한 점은 계획기부에 참여하고자 하는 사람들을 확보해야 한다는 점이다. 이에 일반적인 "Fundraising"으로 계획기부에 성공할 수 없다고 할 수 있다. "Fundraising"을 한다면 명확한 설명자료(case statement)를 작성하고 잠재적 기부자의 프로파일링(profiling)과 조사를 하고 계획기부 프로그램에 대한 적절한 홍보해야 한다. 나아가 기부자들과의 소통을 통해 관계 강화를 위한 노력을 실행하여 기부에 직접 참여할 수 있도록 해야 한다

19) Ronald R. Jordan and Katelyn L. Quynn, Planned Giving for Small Nonprofits, New York : John Wiley & Sons, Inc., 2002, at 31.

2) 오랜 기간이 필요한 계획기부의 특성

계획기부를 시작하기 위해선 필요한 정보에 대한 투자 필요하다. 이는 일반적인 "Fundraising"과 비교했을 때 계획기부에서는 단기적인 비용 절감에 대한 효과를 바라볼 수 없다는 특징이 있기 때문이다. 계획기부는 장기전이다. 계획기부 프로그램을 기획하는 것에 대한 시간이 필요하며, 이후 계획기부가 집행되어 수익이 발생하는 것에도 시간이 필요하다. 이는 투자를 하고 나서 성과가 나올 때 때까지 4~5년은 걸릴 것으로 예상해야 한다.[20]

계획기부의 가장 큰 장점은 여타 기부제도보다 기부금액이 많다는 점이다. 미국에서는 유언에 의한 기부 건수는 일반 기부 건수보다 훨씬 적지만 개인 기부 총액의 20~25%가 계획기부인 유언에 의한 것이라는 통계가 있다.[21] 그리고 계획기부 프로그램이 시행되어 궤도에 올라가게 되면 기부금의 예측 가능성도 커진다는 점이다. 이러한 의미에서 계획기부가 기부제도에 있어서 최선의 제도가 될 수 있다. 그러나 계획기부가 오랜 시간이 걸린다는 점을 고려해야지만 계획기부 프로그램의 성공과 실패가 결정된다고 할 것이다. 이러한 인식이 올바르게 공유되지 않는다면 성과가 나오기 시작 이전 어중간한 상태에서 프로그램을 중단하게 되면 큰 손해가 발생 된다. 계획기부 프로그램 도입 이전에 장기적인 투자라는 생각을 피기부단체가 인식하는 것이 필수적이라고 할 수 있다.

3. 계획기부의 구체적 도입 방안

1) 책임자의 선임과 전문가와의 제휴 필요성

계획기부를 실행하기 위해선 사항 전반을 책임지는 담당자를 선정해야 한다. 이 책임자는 조직 내외에서 계획기부의 전도사로서 프로그램을 홍보해야 한다. 또한, 계획기부 개념과 프로그램에 대한 자세한 내용 내부 직원이나 관계자를 교육하는 역할도 해야 한다. 세제나 기부 시장의 상황은 시시각각 변하기 때문에 내부 연수를 1년에 1~2번 실시할 필요가 있다. 이러한 내부 교육 및 담당자가 외부에서 최신 정보

20) Ibid., at 31.

21) Ibid., at 96.

를 얻고, 다른 단체와 정보 교환을 위한 연수 등을 위해 필요한 예산을 처음부터 확보해 두는 것이 필요하다.[22]

앞서 언급한 바와 같이 계획기부는 장기적인 노력이며, 기부자와 잠재적 기부자와의 관계 구축을 지속해서 해나감으로써 결과가 나오기 때문에 담당자와 직원이 빈번하게 변경되지 않아야 한다. 이 같은 이유는 최소 2년 동안 담당자가 변하지 않아야 겨우 효과가 나온다는 의미이다. NPO는 처음부터 전문성을 가진 직원을 갖추는 것은 불가능하다. 그러나 프로그램 운영에 필요한 전문성이 높으므로 금융기관, 변호사, 컨설턴트 등 외부 전문가와의 연계가 필수적이다. 운영 및 연금지급 프로그램의 프로세스 설계 등 업무 위탁 분야를 파악하고 업무 제휴를 맺어야 한다.

2) 계획기부 대상의 기준 마련

계획기부의 기부 상품은 많이 있지만, NPO가 계획기부를 도입할 시에는 무리하지 않는 범위 내에서 시작해야 한다. 구체적으로는 금융기관과 제휴하지 않고 얻을 수 있는 유언에 의한 기부금만으로 시작하는 방안이 있다. 미국에서도 계획기부의 70~80%가 유언으로부터 시작된다. 유언을 통해 기부금액 또는 잔여 재산의 비율을 기부금으로 지정할 수 있다. 유언에 의한 증여 행위를 통해 금전적 이익을 얻을 수 있고, 또한 그런 기부자의 의견에 따라 다음 단계로의 방향성도 얻을 수 있다.[23]

이처럼 피기부단체의 조직이 완비되면 다음 단계로 금융기관과의 제휴하여 신탁의 활용 등이 가능하게 된다. 그리고 어떤 기부 상품을 제공할 것인지, 또는 어떤 자산을 기부로 받아들일 것인지를 전문가의 의견을 수렴하여 결정할 수 있다. 프로그램의 실행과 함께 다음 단계를 충실하게 준비해 나가는 것이 필요하다.

계획기부에서는 다양한 기부 유형으로 현금, 신탁, 부동산, 주식, 기타 재산 등을 받는 것을 약정할 수 있다. 이에 계획기부를 하기 전에 받을 수 있는 것과 받지 않는 기준을 마련해야 한다. 예를 들어 공익 잔여재산 신탁(Charitable Retainer Trust) 등은 기부자가 나이가 어리다면 수명 기간을 예측하기 어렵다. 이는 수명 기간이 예상보다 길어질수록 수수료가 늘어나 최종 기부시에는 기부금의 잔금이 거의 없어질 수 있는 상황이 발생할 수 있다.

22) Ibid., at 142.

23) Ibid., at 130.

3) 기부자에 대한 혜택과 피기부단체의 참여

계획기부 이후 다음의 기부로 이어지는 "Fundraising"을 성공하기 위해 답례의 구조나 기부자에게 주는 혜택이 필요하다. 또한, 기부자 모두에게 일관성 있게 대응하기 위해 계획기부 프로그램의 시작 시점에서 혜택에 관한 사항을 명확히 해야 한다.[24]

계획기부를 시작하기 위해선 피기부단체의 내부 관계자에 계획기부 프로그램의 중요성을 교육하고 관계자의 적극적인 참여를 독려해야 한다. 가령, 스스로 유언을 작성하는 것도 하나의 방법이다. 이러한 적극적인 참여를 통해 기부자의 관점에서 판단할 수 있으며, 문제점을 찾아내어 완성도 있는 계획기부 프로그램을 실천할 수 있다. 또한, 이사와 관계자들이 몸소 실천하고 있다는 사실은 피기부단체의 목적과 공익활동에 최선을 다하고 있다는 것을 널리 공표할 수 있다.

4) 기부자와 잠재적 기부자에 대한 분석

계획기부를 담당하는 직원은 기부자와 잠재적 기부자가 어떤 사람이며, 어떤 것에 관심이 있는지를 분석해야 한다. 그리고 그러한 사람들이 기부하는 것에 대한 동기가 무엇인지를 이해할 필요가 있다. 기부자의 동기를 이해하기 위해선 기부자 정보의 분석이 필수적이다. 이는 계획기부에 관한 "Fundraising"과 관련한 활동하는 것에 있어서 절대적으로 필요한 것이다. 여기서 의미하는 기부자의 정보는 가족의 구성, 대략적인 나이, 출신 학교, 직업, 취미 등이다.[25]

이러한 정보를 수집하지 못할 때는 기부자와 잠재적 기부자와의 대한 감사의 전화, 이벤트 등을 통한 소통을 통해 정보를 얻도록 노력해야 한다. 물론 이러한 정보의 관리에 대해선 개인정보 보호의 관리를 엄격히 행해야 한다. 정보를 열람할 수 있는 직원을 제한하고 기부자의 허가 없이 제삼자에게 정보를 넘겨 주지 않는 등의 보안 문제에 주의해야 함은 물론이다. 아래는 분석해야 하는 분야를 정리한 것이다.

24) Ibid., at 31.

25) Ibid., at 37.

(1) 자산과 가족 구성

일반적으로 나이가 들어갈수록 개인 자산이 늘어난다. 또한, 주택융자금의 상환과 자녀의 양육이 종료되는 경우에 기부할 수 있는 여유자금이 많아진다. 자산이 많으면 많을수록 기부를 절세 대책의 하나로 생각하기 쉽다. 아이가 없는 부부 나 배우자를 잃은 사람, 독신자들이 계획기부의 개념을 받아들이기 쉽다.

(2) 소규모 비영리 단체(NPO)와의 관계와 기부 동기의 부여

지금까지의 단체와의 관계가 강하면 강할수록 계획기부를 자연스러운 흐름으로 생각하기 쉽다. 이에 고액 기부를 하지 않아도 이사 및 자원봉사자 등 형태로 참여해준 사람 등도 중요한 잠재적 기부자이다. 기부자에 의해 기부행위에 대한 동기는 다양하다. 이에 그 사람이 처한 상황을 고려하거나 직접적인 대화를 통해 그 사람이 무엇을 위해 기부를 하고 싶은 것인지를 이해하고 노력하는 것이 필요하다. 단체 측의 요구를 억누르는 것이 아니라 기부자의 요구에 맞춘 기부 프로그램과 혜택을 제공하도록 한다.[26] 이러한 기부자의 욕구를 어떤 형태로 실현할 수 있을지는 계획기부 프로그램 담당자의 창의력이 필요하다.

(3) 기부에 관한 경력

기부자 중에 거액은 아니지만, 정기적으로 자선단체에 기부하고 같은 사람들이 계획기부에 흥미를 갖기 쉽다고 할 수 있다. 또한, 그 사람의 기부 내용(다른 단체에 기부도 포함)을 파악해 두는 것이 필요하다.

5) 계획기부 프로그램 마케팅

계획기부는 오랜 시간이 걸리는 기부제도이다. 이에 소규모 비영리 단체에서는 처음부터 계획기부 마케팅 도구에 거액을 투자하는 것이 아니라 가능한 한 기존의 매체인 소식지, 잡지, 웹 사이트, 이벤트 등을 활용하여 단체의 활동이나 계획기부 프로그램을 전달할 필요가 있다. 또한, 기부자의 정보에서 나이, 기부 내용 등의 조건에 따른 특정한 정보를 보내는 방법도 고려할 수 있다. 예를 들어 75세 이상 기부자에

26) 기부자의 동기로는 다음과 같은 것을 들 수 있다. 세금 우대 및 수익률 등 금전적인 것, 과거에 그 단체의 수혜자로 신세를 진 감사를 표하는 것, 사망한 배우자 또는 자녀의 탄생 기념으로 후속세대에 대한 공헌, 사회적 지위를 얻기 위함이다. Ibid., at 208.

기부연금(Charitable Gift Annuity : CGA)에 대한 정보를 보내거나 50세 이상 70세 이하에서 지금까지 주식 기부를 한 사람에 대해 소득 펀드에 관한 정보를 보낼 수 있다.[27]

기타 마케팅 프로그램으로는 전문가를 모집 계획기부위원회를 만들고, 계획기부 계약을 한 기부자를 위한 모임(Society)을 발족하고 잠재적 기부자를 모으고 금융계획과 기부 관련 세미나를 개최하는 방법이 있다. 또한, 계획기부에 관한 전문가인 변호사, 회계사, 세무사, 금융 컨설턴트를 대상으로 단체의 활동을 알리기 위한 행사를 하는 등 인적 네트워크를 마련하는 것도 고려할 수 있다.[28]

4. 비즈니스 모델로서 텍사스 감리교 재단의 분석

1) 단체 소개 등

텍사스 감리교 재단(Texas Methodist Foundation, 이하 "TMF"로 지칭함)은 1938년에 감리교 성직자와 신자들에 의해 설립된 총자산 2.7억 달러를 가지고 있는 단체이다. 구성원의 수는 약 38명이며, 활동 분야는 감리교 단체에 대한 금융 서비스, 컨설팅 지역 활동 프로그램의 수립 그리고 감리교 성직자 육성에 대해 지원을 하고 있다.[29]

TMF 같은 중간 지원 조직이 금융기관이나 상담사의 역할을 담당하고 있다. 이에 NPO가 계획기부를 실행할 때 참고할 수 있다. 또한, 투자와 대출에 대한 종합적인 지원을 제공하고 있는 점도 앞으로의 NPO가 지향해야 할 모습이라고 할 수 있다.

27) Ibid., at 172.

28) Ibid., at 21.

29) TMF 홈페이지, 〈http://www.tmf-fdn.org/〉, (last visited on October 7, 2019).

〈그림 2〉 TMF의 로고와 전경

TMF 로고	TMF 전경
TMF Stewarding Potential	

출처 : TMF 홈페이지, 〈https://www.tmf-fdn.org/〉.

2) 사업 내용

텍사스 감리교 재단은 대공황(Great Depression)을 경험한 뒤 1938년 텍사스 기독교 감리교 교회와 활동 단체(NPO)의 경제적 토대를 마련 지원하는 미션을 수행하여 중간 지원 조직으로 금융 서비스 및 조성 활동을 시작하여 현재에 이르고 있다. 텍사스 감리교 재단이 운용하고 있는 자산은 약 3천 억원이상으로 현재 900개의 단체, 400명의 개인에게 금융 서비스를 제공하고 있다. 텍사스 감리교 재단의 주축 사업은 모두 6가지가 있다.

〈표 7〉 텍사스 감리교 재단 운영 자산 내용 금액

ASSETS Cash	**$49,844**
Accrued interest receivable	1,743,604
Stewardship income receivable	53,750
Pledges receivable	117,120
Loans	219,582,162
Corporate bonds and government securities	12,033,150
Stocks	22,770,656
Certificates of deposit	5,354,857
Land and building	290,749
Oil and gas interests*	209,106
Other investments	69,337
Fixed assets, net	3,303,856
Prepaid expenses	67,832
TOTAL	$265,646,023
LIABILITIES AND NET ASSETS LIABILITIES: Distributions, grants, and accounts payable	**$1,326,484**
Deferred revenue	2,035,976
Funds managed for investors	221,080,888
Amounts drawn on line of credit	2,000,000
Funds held as agents	21,143,086
TOTAL LIABILITIES	247,586,434
NET ASSETS	18,059,589
TOTAL *Oil and gas interests	$265,646,023

출처 : TEXAS METHODIST FOUNDATION Financial Statements as of and for the Years Ended December 31, 2017 and 2016 and Independent Auditors' Report, 〈https://www.tmf-fdn.org/assets/uploads/docs/2017_TMF_Audit_Report.pdf〉.

〈표 8〉 텍사스 감리교 재단 주요 재무 데이터의 추이

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Funds managed for investors	122,103,538	135,298,372	147,916,761	170,203,680	182,680,451	215,047,393	221,080,888
Loans and church bonds	100,781,500	110,739,897	138,078,850	153,212,209	182,119,269	220,698,876	219,582,162
Other securities	39,388,546	44,950,572	35,468,872	45,066,636	36,352,555	33,850,456	40,158,663
Operating and memorial net assets	4,352,208	4,496,421	4,815,791	5,308,816	6,164,933	7,280,488	8,645,678
Planned gifts (Foundation, trustee)	19,080,912	19,793,467	23,614,534	24,405,317	25,786,530	25,373,834	28,896,522
Total Assets	149,971,143	166,374,076	185,777,662	206,693,686	226,613,821	261,341,466	265,646,023

출처 : TEXAS METHODIST FOUNDATION Financial Statements as of and for the Years Ended December 31, 2017 and 2016 and Independent Auditors' Report, 〈https://www.tmf-fdn.org/assets/uploads/docs/2017_TMF_Audit_Report.pdf〉.

(1) 투자 서비스

TMF는 일반 금융상품 못지않은 수익을 내는 투자를 통해 단체를 지원하고 있다. 그 단체 특유의 목표를 달성하기 위한 투자 방법, 투자 전략, 자산 배분, 투자 의사 결정 등에 대해서는 TMF 담당자가 조언하고 있다. 또한, 주식투자의 경우 투자대상 회사의 선정에 대해서는 수익만으로 결정하는 것이 아니라 감리 교회에서 사회적 이념(Social Principles of the United Methodist Church)의 기준을 바탕으로 한다. 이와 더불어 이 이념은 환경, 인권, 정치, 사회, 세계 평화, 기업의 사회적 책임 등 폭넓은 분야에 관한 감리교의 방향이 기반이 되고 있다.[30]

30) TMF, Texas Annual Conference of the United Methodist Church 2019 Pre-Conference Journal, at 108.

(2) 대출 서비스

감리 교회와 활동 단체가 앞으로의 활동 영역을 확장하는 데 필요하다. 건설비와 토지 매입비용 및 건물 건립비, 기타 차량과 기기류의 구매비 등을 TMF 대출로 시행하고 있다. 또한, 높은 이자로 대출이 있는 경우의 조정도 시행하고 있다. TMF의 투자 펀드 중 하나인 감리교 펀드로서 재원이 마련되어 있다. 1960년대 초에 처음 대출이 대출되고 이후 이 서비스는 45년간 계속되고 있으므로 약 1,000개의 교회가 TMF 대출 시스템을 사용해왔다. 현재는 약 2,800억 원 이상을 대출하고 있다.[31]

TMF 대출 책임자는 감리 교회와 활동 단체의 운영에 관한 전문가이며, 일반 금융기관보다 이 분야에서 경험의 축적이 있으므로 적절한 조언을 할 수 있다. TMF는 단순히 돈을 빌려주는 것이 아니라 연간 운영 예산 및 기타 요소에 따라 무리 없이 상환 계획을 현금 흐름 예측 등을 통해 제안하고 있다.

(3) 기부금 모집에 관한 컨설팅

교회와 활동 단체가 모금을 위한 수행에 필요한 비결에 대한 무료 교육하고 있다. 또한, 개별 단체의 캠페인 기획 및 실행 컨설팅은 저렴한 가격에 제공하고 있다.[32]

(4) 계획기부과 기금 설정 · 운용 서비스

계획기부 프로그램의 설계 단계에서 지원하고 실제 운용도 하고 있다. 기부 접수 방침 및 기타 다양한 종류의 계약서 양식 제공하기 위해 단체는 준비할 시간이 필요하다. 또한, 계획기부 및 기금 모집 캠페인을 벌일 때의 마케팅에 대한 컨설팅도 실시한다.[33]

---

31) TMF, 〈https://www.tmf-fdn.org/loans-investing/loan-services/about-the-methodist-loan-fund/〉, (last visited on October 7, 2019).

32) TMF, 〈https://www.tmf-fdn.org/loans-investing/loan-services/expert-loan-consulting/〉, (last visited on October 7, 2019).

33) TMF, 〈https://www.tmf-fdn.org/terms-of-use/〉, (last visited on October 7, 2019).

(5) 보조금 프로그램과 성직자 지도력 프로그램의 운영

감리교 활동 단체가 실시하고 있는 지역 지원 활동에 의의가 있는 것에 대해 보조금을 내고 있다. 감리교의 미래를 담당하는 성직자의 리더를 육성하기 위한 교육과 지원도 하고 있다.[34]

34) TMF, 〈https://www.tmf-fdn.org/grants/apply-for-a-grant/〉, (last visited on October 7, 2019).

Ⅳ. 계획기부 도입을 위한 세제상의 개선방안

1. 기부금 관련 세제에서의 이슈와 개선 방향

1) 기부금 관련 세제에서의 이슈

(1) 소득공제 방식과 세액공제 방식의 비교 검토

계획기부의 활성화를 위해선 일반적인 기부의 활성화가 필요하다. 이에 기부를 장려하기 위한 적절한 세제의 도입은 계획기부 활성화의 전제가 된다고 할 수 있다. 기부와 관련한 현행 세제의 쟁점은 2014년 세법개정을 통한 소득공제의 세액공제로의 전환의 타당성 검토이다.[35] 소득공제의 세액공제로의 전환은 기부금과 관련한 세제의 근본 취지부터 다시 살펴보아야 하는 중요한 변화라고 할 것이다. 아직 그 취지에 대한 타당성과 제도 도입에 따른 경제적 효과 등에 대한 의견이 대립하고 있다. 그리하여 기부금에 관한 소득공제와 세액공제 중 어떤 방식이 더 적합한지에 관한 검토가 필요하다고 할 것이다.[36]

주지하다시피 소득공제는 조세제도에서 크게 두 가지의 취지에서 사용된다.

첫째, 실질과세의 원칙을 준수하기 위해 소득을 창출하는 것에 있어서 연관성이 높은 지출항목을 필요경비로 반영하기 위함이다. 예컨대, 산업현장에서의 인건비, 재료비, 임대료 등이 있으며, 교육비와 의료비 등의 경우에는 필요경비적인 항목으로 보아 소득에서 차감할지에 대하여 개인의 선택에 대한 소비로 판단하여 소득에 포함해서 과세할지 여부이다.

둘째, 사회 및 경제적인 측면에서의 정책 목적을 달성하기 위해서이다. 사회경제적으로 긍정적인 외부효과를 발생시키는 재화 및 서비스는 과소하게 생산 · 소비되기 마련이다. 그리고 부정적인 외부효과를 발생하는 재화 및 서비스는 과도하게 생산 및 소비되기 마련이다. 과세당국이 조세제도를 통해 세 부담을 증가 혹은 경감시켜 적정한 양의 재화 · 서비스가 생산 및 소비되도록 유도하기 위해 소득공제 방식이 사

35) 임동원, 앞의 논문, 3면.

36) 선우희연 · 전병욱 · 정운오, “세액공제전환에 따른 기부의사결정변화”, 「통계연구」 제22권 제2호, 통계청, 2017, 154면.

용될 수 있다. 이와 같은 예로는 기업들의 연구개발이나 고용 확대 등에 대한 조세 지원제도 등이 있다.

결국, 소득공제는 필요경비를 지출하는 경우와 사회 · 경제적 정책수단에 있어서 모두 적용된다고 할 것이다. 그러나 세액공제는 대부분 사회 · 경제적 정책수단으로 활용되고 있다. 이에 기부금 항목의 정책적 목적 및 세제상의 소득원천별 공평성 등을 고려했을 때 소득공제 방식의 세제상 지원방식으로 재전환하는 것을 검토하여 현행 기부 관련 세제에서의 문제점을 어느 정도 해결할 방안이 될 수 있다.

(2) 기부금의 세제 성격에 따른 타당성 검토

기부금에 관한 소득공제 방식과 세액공제 방식 중 어느 것을 적용하는 것이 합리적인지 아닌지는 기부금 항목의 세제상 성격을 파악할 필요가 있다. 이는 크게 소득설과 비소득설이 대립한다.

먼저 소득설은 기부를 한 자가 기부로 인한 개인적인 만족이나 사회적 평판 · 존경 등을 얻게 된다는 점에 집중하여 기부를 개인적 소비로 보아야 하며, 결국 이는 소득이 된다는 뜻이다. 특히, 소득설은 기부금이 비록 공공의 이익에 기여 하는 것이기는 하지만 개인의 만족을 위한 소비이기 때문에 결국 소득으로 판단해야 한다고 한다.[37]

그리고 비소득설은 기부금이 소득 창출을 위한 필요경비적 성격을 갖고 있기 때문에 소득이 아니라는 견해이다(통설). 이 학설의 주요 논리는 개인의 소득은 개인적 소비 또는 저축이나 자산의 축적으로 구성되며, 기부하는 납세자의 관점에서 판단하자면 기부를 한 자산 등은 개인적으로 소비하거나 자산으로 축적이 되어 있는 것이 아니며, 기부를 받는 단체로 자산이 이전되었기 때문에 해당 기부금은 납세자에게 소득이 아니라는 태도다.

비소득설은 기부금액만큼 발생한 지출을 소비금액으로 볼 것인지, 아니면 개인소득이 아니라 피기부단체로 이전된 것으로 판단할지에 대한 문제라고 한다. 다시 말해, 기부금의 이전행위가 개인소득을 발생시키기 위해 필수적으로 발생하는 지출항목이 아니라는 태도이다. 이에 기부를 한 개인의 만족감과 사회적 평판 · 존경 등을 얻을 수 있다는 점에서 개인적 소비로 보아야 한다는 의견이다.[38] 다만, 기부가 개인의 사익을 위한 것이 아니라 기본적으로 공익에 이바지하기 위한 지출이라는 점과 단순 소비가 아니라 부의 이전의 형태로 이루어진다는 점 등을 고려하여 정책적인 지원을 하는 것으로 판단해야 한다는 의견이다.

37) 민태욱, "소득공제의 논리와 평가", 「조세법연구」, 제14권 제2호, 한국세법학회, 2008, 79면.

38) 김현동, "기부 관련 현행 세제의 타당성 고찰", 「조세법연구」, 제20권 제3호, 한국세법학회, 2014, 124면.

2) 세제상 지원 강화 방안 검토

소득세제에서의 기부금 항목이 아니더라도 일반적으로 정책적인 목적으로 세액공제, 소득공제, 필요경비 포함 방식과 관련 없이 대부분 공제율과 공제금액의 한도, 이월공제 기간의 한도 등의 여러 가지 조건을 두고 있다. 이에 따라 기부금도 공제 한도가 적용되며, 만일 필요경비를 포함하는 경우에 한도를 초과한 기부금은 이월하여 공제받도록 규정되어 있다. 그러나 현행의 공제 한도 규정이나 이월공제에 관한 규정은 기부가 일회적이고 기부 규모 역시 한해의 소득보다 상당히 작은 소액 규모의 기부를 중점적으로 고려한 규정이라고 할 수 있다.[39]

만일 계획기부와 같이 한 번의 기부로 인하여 장기간의 영향이 발생하는 기부제도를 활성화하기 위해선 공제 한도의 확대와 함께 이월공제 기간의 연장에 대한 검토가 필요하다. 특히 기부가 단순하게 세제에서의 혜택을 목적으로 하지 않기 때문에 공제 한도는 15년의 한도로 하여 지속해서 공제의 혜택을 주는 방안을 도입할 필요가 있다.[40]

(1) 기부금의 정책수단으로서의 타당성 검토

소득공제와 세액공제 방식의 도입을 통해 기부금을 모집하는 궁극적인 목적에 부합하는 결과를 발생시킬 수 있도록 제도를 수립 및 이행하는 것이 필요하다고 할 것이다. 중요한 점은 2014년 소득공제에서 세액공제의 전환 이후에 기부의 규모가 줄었다는 점이다. 특히, 세법개정 이후 세액공제율이 15%와 고액기부는 25%라는 것과 개정 전 소득공제의 방식이 소득자에게 적용되던 세율이 6%~38%라는 점과 개정 이후 사업소득자의 기부금이 세액공제 방식이 아니라 필요경비 산입방식으로 공제받은 금액이 늘었다는 점을 판단했을 때 공제방식의 변화가 기부금 규모의 변화에 영향을 주었다고 할 수 있다.[41]

이렇듯 기부와 관련한 세제에서의 지원제도의 궁극적인 목적과 소득공제에서 세액공제로 개정한 취지는 2014년의 세법의 개정 시에 같은 금액을 지출했을 때 고소득자에게 상대적으로 높은 세제상 혜택을 주는 소득공제 방식상의 역진적인 효과를 개선하기 위해서이다. 그러나 기부금에 대한 세제상 혜택을 주

39) 손원익 · 박태규, 「한국의 민간기부에 관한 연구 : 규모, 구조와 특징, 관련 정책 방향」, 한국조세연구원, 2008, 224면.

40) 2018년 말에 개정된「법인세법」제24조 제5항에 따라 기부금 이월공제기간이 5년에서 10년으로 늘어났지만 초고령화 사회를 대비한 공익사업의 추진을 위해 공제기간을 15년으로 연장할 필요가 있다.

41) 선우희연 · 전병욱 · 정운오, 앞의 논문, 154~155면.

는 것은 현행 세제가 추구하는 수직적 공평성 중에서도 누진적 세율에 따른 공평성 달성에 초점을 두는 것이 아니라는 점이다.[42]

다시 말해, 수직적 공평성을 비롯한 경제적 자원 배분의 효율성 측면이나 같은 담세력에 같은 세 부담을 부과하는 수평적 공평 및 조세제도의 단순성 등을 어느 정도 고려하더라도, 기부를 통한 공익 목적의 달성과 사회적 효용의 증대가 더 크다고 판단하여 기부를 지원 및 장려하고자 하는 정책적 판단에 의한 것이라고 보아야 한다.[43] 결과적으로 기부금에 대한 세제상 지원방식을 세액공제로 전환하는 과정에 있어서 제도의 궁극적인 취지를 고려하여 접근해야 한다.

(2) 개인의 소득 간 세 부담 공평성 차원의 타당성 검토

세액공제 방식은 개인의 소득 간 세 부담 공평성에 대한 문제가 발생한다. 사업소득이 있는 거주자는 기부금에 대하여 필요경비 포함 방식을 적용받을 수 있다. 이에 기부금의 한도 내에서 최저 6%에서 최고 38%의 세액 감면을 받을 수 있다. 그러나 사업소득이 없는 사람의 경우에는 본인의 소득과 관계없이 2,000만 원 이하의 기부에 대해서는 15%, 2,000만 원 이상의 기부에 대해서는 30%의 세액 감면을 받는다.[44]

개인의 과세표준 2억 원과 기부금지출액 4,000만 원을 가정할 때는 사업소득자 외의 자와 사업소득자의 세 부담 절감액은 각각 7백만 원과 1천5백2십만 원으로 두 배 이상의 차이가 난다.[45] 이는 사업소득자의 경우 법인과의 형평성 문제 때문에 필요경비 산입방식을 없애지 못하였기 때문이다. 이에 개인의 소득세제상 소득원천별 형평성에 문제가 발생한 것이라고 할 수 있다.

기부금이 세제상 소득공제 방식에서 세액공제 방식으로 전환되면서 발생한 문제점은 바로 소득이 아닌 기부금 규모에 따른 세 부담 경감률에 관한 문제이다. 기존의 기부금에 대한 세제는 소득공제 방식이었다. 그래서 같은 기부금을 지출하더라도 고소득자가 높은 소득세율을 적용을 받기 때문에 더 큰 세액 감면을 얻게 된다. 그러나 현행 세액공제방식에서는 기부자는 소득수준과 관계없이 2,000만 원을 기초로

42) 위의 논문, 153면.

43) 전병목 · 안종석, 「근로소득과 사업소득의 과세 형평성에 관한 연구」, 한국조세재정연구원, 2005, 150면.

44) 아름다운재단, "기부금 세제 혜택 : 지정기부금 vs 법정 기부금" 〈https://research.beautifulfund.org/9391〉, (최종방문일 2019년 10월 7일).

45) 한국FP협회, "근로소득자는 기부액의 15% 절세", 〈http://www.fpkorea.com/2014/kfpa_2015/sub/print.asp?p_bm_key=212&p_bd_key=13773〉, (최종방문일 2019년 10월 7일).

그 이상의 고액기부금의 경우에는 30%, 그 이하의 기부금에 대해서는 15%의 세액을 공제받을 수 있다.[46]

이같이 상대적으로 소액 규모의 기부라도 가능한 많은 사람이 기부에 참여하도록 유도하는 방식보다 현재와 같이 소수의 인원이라도 2,000만 원 이상의 고액기부행위에 대한 세제의 지원에 초점을 맞추는 것이 기부 관련 세제의 취지와 기부 활성화 차원에서 합리적인지 검토가 필요하다. 만일 소액의 기부라도 가능한 많은 기부자가 기부할 수 있도록 유도하는 방안은 고소득자에게 많은 세제상 감면을 얻게 할 수 있다. 그러나 장기적으로는 소수의 인원에 대한 고액기부 중심의 기부 세제의 지원 보다 기부문화의 활성화에 이바지할 수 있다는 점을 고려할 필요가 있다.[47]

2. 계획기부의 도입 방안

우리나라에서 계획기부를 도입하기 위해선 이 제도와 관련한 여러 제도의 종합적인 논의가 필요하다. 가령, 가장 기초적인 계획기부의 형태인 유산기부 및 개인재단의 경우 「민법」에서의 유류분 제도나 재단법인 관련 제도에 대한 검토가 필요하다. 그리고 자선신탁의 경우에는 「신탁법」의 개정을 바탕으로 계획기부를 도입할 수 있다. 이 연구에서는 계획기부의 여러 유형 중 이미 우리나라 도입이 추진되고 있거나, 도입 가능성이 크다고 할 수 있는 기부연금과 자선잔여신탁(CRT)을 중심으로 도입 방안을 제시하고자 한다. 기부연금이나 기부자선신탁과 같은 계획기부제도에 관한 세제에서의 이슈는 바로 각 단계별로 이루어지는 기부 자산의 이전이나 처분과 기부로 인해 얻게 되는 연금이나 수익의 지급 등을 어떻게 과세처리할지 여부이다.

1) 기부연금에 대한 세제상 검토

기부연금은 계획기부 중 대가를 돌려받는 대표적 유형이다. 기부연금의 구조는 연금지급 예상액과 기

46) 아름다운재단, "기부금 세제 혜택 : 지정기부금 vs 법정 기부금" 〈https://research.beautifulfund.org/9391〉, (최종방문일 2019년 10월 7일).

47) 채병완 · 임승규, "기부문화 활성화를 위한 기부금세제 개선방안에 관한 연구" , 「국제회계연구」 제73집, 한국국제회계학회, 2017, 346면.

부 예상액으로 구분할 수 있다. 기부연금은 기부약정에 대한 효력이 발생하는 시점부터 기부금품에 대한 관리와 처분에 관한 피기부 단체로 이전된다. 그러나 처분의 시기는 기부연금의 수급자가 사망하는 시점 이후라는 점이다. 이에 기부 시점에서의 기부자에 대한 과세, 연금수급자에 대한 과세, 연금수급자가 작고했을 시 기부 자산이 자선단체로 완전히 양도되는 시점에서의 과세, 자선단체가 양도차익이 발생하는 자산을 처분했을 때로 구분할 수 있다.

(1) 기부 시점의 고려사항

기부 시점에서의 과세 문제는 기부 자산의 평가나 기부가액 산정 등이 어려울 때도 있다. 그런데 문제는 기부약정의 효력이 발생하는 시점부터 자산에 대한 권리는 기부받는 단체에 양도된다는 점이다.[48] 그러나 실제 자산을 매각해서 기부의 용도에 맞게 사용할 수 있는 시점은 대부분 연금수급자가 작고하는 때이다. 그래서 기부 시점에서는 기부자에게는 기부 자산의 금액만큼 종합소득에서 공제되는지와 그러한 범위를 분석해야 한다. 그리고 기부받는 단체가 증여세의 납부 대상이 되는지와 함께 그 범위의 검토가 필요하다. 만일 기부연금제도를 도입한다고 가정한다면 기부한 자산에 대한 가치평가는 「상속세 및 증여세법」 의 가치평가 방식을 따라야 한다.

(2) 연금의 수급 시점의 고려사항

연금수급자가 연금지급개시 시점 이후 지급 받는 연금에 대한 소득세제의 검토가 필요하다. 기부한 원금은 자선단체에 기부되고, 이자만 기부자에게 지급되는 형태의 기부연금의 경우에는 이자소득에 대한 과세 여부가 문제가 된다. 그리고 이자를 지급하기로 약정한 자가 가족 등 제삼자면 증여세 과세가 쟁점이 된다. 기부연금과 같은 계획기부 제도를 도입하기 위해선 이 같은 이자소득에 대해서 비과세하는 방안을 고려할 필요가 있다.[49]

참고로 기부연금과 구조상 유사한 미국의 기금형 계획기부 중 PIF(Pooled Income Fund)가 우리나라에 '공익 기부펀드' 라고 하여 도입되었을 때도 기금의 수익 부분에 대해서는 비과세하는 방식이었다.[50]

---

48) 문성훈 · 김수성, "기부문화 활성화를 위한 제도 및 세제지원 방안 연구 –기부연금과 연금기부의 세제지원을 중심으로–" , 「세무와 회계저널」 제16권 제4호, 한국세무학회, 2015, 18면.

49) 민주정책연구원, 「기부활성화를 위한 "기부세제 3법" 검토」, 2015, 2면.

50) 교육과학기술부, 「대학 기부금 수입 확대를 위한 다양한 기부방식 도입에 관한 연구」, 2011, 62면.

기부 시점에서 기부 예상금액 산정 시 반영한 기부연금지급률에 따라 연금수급액이 결정되는 기부연금의 경우 과세대상에 포함하지 않는 것이 타당하다고 할 수 있다. 이는 기부 시점에서 기부금으로 인정받지 못한 금액으로 기부 시 소득공제가 되지 않은 부분이기 때문이다. 그러나 연금수급자가 기부 시점의 예상보다 더 많은 금액을 연금으로 받을 때에는 연금소득으로 보아 과세하는 것이 타당할 것이다.

(3) 연금수급자의 사망 시점

만일 연금수급자가 사망하였다면 어떻게 과세할지가 문제이다. 이는 최종 연금수급자가 사망하게 된다면 기부를 받은 단체는 기부 자산을 본연의 목적으로 사용할 수 있는 권한이 부여되기 때문이다. 사망의 시점과 동시에 기부의 효력이 발생하는 시점 또한 이 시점이기 때문에 증여세의 과세 내용에 대한 검토가 이루어져야 한다. 현행 상속세 및 증여 세제상으로도 공익법인 등이 출연을 받은 재산에 대해서는 과세액에 불산입하고 있다. 이에 기부연금 등도 같이 적용하는 것이 필요하다. 이후 자선단체의 자산 매각 시점에서는 양도소득세 등의 과세 여부가 검토되어야 한다. 하지만 기부연금을 지급하는 조건으로 기부를 받은 단체가 기부 자산을 매각하는 시점에서 발생하는 양도차익에 대해서는 기부의 목적이 된 사업의 수행하기 위한 재정의 확보를 위해 과세하지 않아야 한다.

2) 자선잔여신탁(CRT)의 시행을 위한 입법안의 제시

기부연금과 자선잔여신탁(CRT)은 유사한 내용을 갖고 있다. 이 두 제도는 기부자가 재산을 이전하고 난 후 일정한 대가나 이익을 받는다는 점과 기부자의 사망 또는 신탁이나 계약의 종료 시점에 기부 자산이 기부를 받는 피기부 단체에 완전히 귀속된다는 점에서 같다.

이에 반해 자선잔여신탁(CRT)과 기부연금의 차이점은 다음과 같다. 첫째, 기부연금의 경우 기부받는 단체에 자산을 직접 기부하고 단체로부터 연금을 받는다. 그러나 자선잔여신탁(CRT)의 경우 신탁에 자산을 기부하고 신탁으로부터 수익을 받는다. 둘째, 자선잔여신탁(CRT)의 경우 수령을 하는 수익의 금액이 고정금액 또는 변동금액이다. 그러나 기부연금의 경우에는 고정금액이다. 셋째, 자선잔여신탁(CRT)의 경우 기부연금보다 더 큰 금액을 요건으로 한지만 기부연금은 그렇지 않다.

이같이 자선잔여신탁(CRT)과 기부연금은 기본적인 구조가 비슷하므로 기부자와 피기부단체에 대한 시점별 과세의 처리는 대부분 동일하게 법률을 개정하면 될 것이다. 그러나 자선잔여신탁(CRT) 중 수익금

을 변동 금액으로 하는 경우에는 기부시점의 기부가액 산정 및 산정금액 이상의 수익의 지급 시 과세상 처리 문제 등 있다. 자선기부신탁을 시행은 먼저는 고정금액만을 인정하는 것이 바람직하다. 이 경우에는 수익의 변동금액에 대한 지급의 문제가 발생하지 않는다.

(1) 「상속세 및 증여세법」의 개정안

자선잔여신탁(CRT)을 활성화하기 위해서는 통상의 신탁을 통한 기부 요건에 관해서 규정하고 있는 「소득세법 시행령」 제80조의 개정이 필요하다. 「소득세법 시행령」 제80조 제1항 제3호 라목은 기부 자산의 요건으로 "금전으로 신탁할 것"을 규정하고 있다. 그런데 자선잔여신탁(CRT)을 포함한, 계획기부 제도는 다양한 자산을 통해 기부되는 것을 전제하고 있다. 그래서 부동산과 주식의 기부도 세제상 신탁을 통한 기부에 포함될 수 있도록 그 범위를 확대해야 한다.

〈표 9〉「소득세법 시행령」 제80조 개정안

현 행	개 정 안
제80조(지정기부금의 범위)	제80조(지정기부금의 범위)
제1항 제1호 ~ 제2호 (생 략)	제1항 제1호 ~ 제2호 (현행과 같음)
3. 위탁자의 신탁재산이 위탁자의 사망 또는 약정한 신탁계약 기간의 종료로 인하여 「상속세 및 증여세법」 제16조 제1항에 따른 공익법인 등에 기부될 것을 조건으로 거주자가 설정한 신탁으로서 다음 각 목의 요건을 모두 갖춘 신탁에 신탁한 금액	3. 위탁자의 신탁재산이 위탁자의 사망 또는 약정한 신탁계약 기간의 종료로 인하여 「상속세 및 증여세법」 제16조 제1항에 따른 공익법인 등에 기부될 것을 조건으로 거주자가 설정한 신탁으로서 다음 각 목의 요건을 모두 갖춘 신탁에 신탁한 금액
가. ~ 다. (생 략)	가. ~ 다. (현행과 같음)
라. 금전으로 신탁할 것	라. <u>금전 등 재산으로 신탁할 것</u>
제1항 제4호 ~ 제6호 (생 략)	제1항 제4호 ~ 제6호 (현행과 같음)
제2항 ~ 제7항 (생 략)	제2항 ~ 제7항 (현행과 같음)

(2) 「상속세 및 증여세법」의 개정안

계획기부를 도입하기 위해선 「상속세 및 증여세법」의 개정이 필요하다. 「상속세 및 증여세법」 제16조 제4항 제3호에서는 상속세 과세액에 포함하지 아니한 재산과 그 재산에서 생기는 이익의 전부 또는 일부가 상속인과 그의 특수관계인에게 귀속되는 경우에는 대통령령으로 정하는 가액을 상속인과 그의 특수관계인이 상속받은 것으로 보아 상속세 과세액에 포함하여 즉시 상속세를 부과한다고 규정되어 있다. 이에 기부자가 기부대상 단체로부터 수익이나 이익 및 연금 등을 받을 때는 애당초 기부한 재산에 대해 피기부단체에게 과세하지 않았던 증여세가 과세가 된다.

이에 계획기부의 도입을 위해 해당 조항은 개정이 필요하다. 구체적으로 기부로 인한 연금이나 일정한 수익 · 이익에 대한 요건이나 범위 · 한도 등을 구체적으로 규정해야 한다. 그리고 연금 · 수익 등을 지급하는 경우에는 피기부단체의 증여세에 대한 과세가액 불산입 효과를 유지할 수 있도록 하는 예외 규정이 필요하다.

〈표 10〉「상속세 및 증여세법」 제16조 제4항에 대한 개정안

현 행	개 정 안
제16조(공익법인 등에 출연한 재산에 대한 상속세 과세액 불산입)	제16조(공익법인 등에 출연한 재산에 대한 상속세 과세가액 불산입)
제1항. ~ 제3항. (생 략)	제1항. ~ 제3항. (현행과 같음)
④ 제1항부터 제3항까지의 규정에 따라 공익법인 등에 출연한 재산의 가액을 상속세 과세가액에 산입하지 아니한 경우로서 다음 각 호의 어느 하나에 해당하는 경우에는 대통령령으로 정하는 가액을 상속세 과세가액에 산입한다. 〈신설 2016. 12. 20., 2017. 12. 19.〉 1. 상속세 과세가액에 산입하지 아니한 재산과 그 재산에서 생기는 이익의 전부 또는 일부가 상속인(상속인의 특수관계인을 포함한다)에게 귀속되는 경우 2. (생 략)	④ 제1항부터 제3항까지의 규정에 따라 공익법인 등에 출연한 재산의 가액을 상속세 과세가액에 산입하지 아니한 경우로서 다음 각 호의 어느 하나에 해당하는 경우에는 대통령령으로 정하는 가액을 상속세 과세가액에 산입한다. 〈신설 2016. 12. 20., 2017. 12. 19.〉 1. 상속세 과세가액에 산입하지 아니한 재산과 그 재산에서 생기는 이익의 전부 또는 일부가 상속인(상속인의 특수관계인을 포함한다)에게 귀속되는 경우(연금 · 수익을 지급하는 경우에는 예외로 한다) 2. (현행과 같음)
제5항 (생 략)	제5항 (현행과 같음)

V. 결 론

1980년대부터 시작된 세계 경제 침체에 따른 국가의 재정위기로 인하여 복지국가의 철회와 정부 역할의 축소가 글로벌적인 차원에서 전개되었다. 이러한 상황 변화에 따라 생존경쟁, 소득 양극화, 빈곤 등의 심화로 국민들이 자발적 나눔으로 문제해결을 시도하는 기부문화에 대한 관심이 증대되고 있다. 일반적으로 복지를 지역사회에서 민간차원으로 해결하던 유럽의 여러 국가도 재정악화라는 불가피한 한계에 부딪히면서 사회복지에서 민간부문의 참여를 독려하고 있다.

주지하다시피 우리나라도 IMF 외환위기와 소득계층 간의 양극화 현상이 이후 복지 수요의 총량이 확대되면서 기부문화의 중요성이 인식되면서 1997년에 "사회복지공동모금회법", 2005년에는 "자원봉사활동기본법"을 제정하였고, 2007년에 "기부금품모집규제법"을 "기부금품의 모집 및 사용에 관한 법률"로 개정하였다. 이와 같이 우리나라에서는 1990년대 후반부터 기부금에 대한 세제 혜택의 강화, 기부금품 모집 규제의 완화 등 기부문화 활성화를 위한 여러 가지 제도들이 자발적 기부문화 확산을 위하여 도입되어왔다.

이러한 제도의 도입에도 불구하고 기부문화가 활성화되지 못한 가장 큰 이유는 바로 기부 동기를 부여하고, 기부문화를 사회 저변에 정착시키기 위한 체계를 마련하려는 노력이 부족했다고 할 것이다. 일반적인 기부는 상부상조(相扶相助)의 정신을 바탕으로 자발적인 참여가 기초가 되지만 자발성과 함께 제도적인 기부문화 증진방안을 모색할 필요가 있다. 기부문화가 주목을 받고 있는 이유는 개인이나 기업의 기부금이 기부금 수혜자에게 직접적인 도움을 주기도 하지만 대부분은 공익목적의 사업을 수행하는 비영리조직의 존립에 가장 중요한 임무를 수행하기 때문이다.

기부문화가 활성화되면 기부금에 의존해서 운영되는 비영리조직이 활성화될 수 있다. 대개 기부와 자원봉사로 대표되는 박애는 비영리조직이 자선, 사회복지, 장학이나 교육, 문화예술의 육성 등의 공익적인 활동에 참여하는 것을 가능하게 한다. 기부와 자선으로 가능하게 된 공익적 조직의 활성화는 특정 사회의 사회문제를 해결하고 사회적으로 중요한 명분을 지키는데 결정적인 임무를 수행하게 되는 것이다.

우리나라는 예부터 불우한 이웃과 나눔을 실천하는 상부상조(相扶相助)의 전통이 있었다. 특히 종교단체의 기부는 활발하게 이루어지고 있다. 이에 기부 전략만 잘 수립한다면 기부자가 증가할 가능성이 있다. 이에 이 연구에서는 기부문화의 확산에 대한 중요성을 염두해두고 국내에서의 계획기부의 도입을 위한 방안을 모색하였다. 현행 세제상 기부 관련 지원제도의 개선방안을 계획기부 활성화를 중심으로 살펴

보았고, 다음과 같은 개선방안을 제시하였다.

첫째, 기부자에 대한 혜택이 필요하다. 계획기부의 구조는 신탁 업무, 자산 관리 · 운용 업무에 대한 수수료와 취급 자산 높은 확대 등 비영리 기관의 장점 이외에 다양한 장점을 갖고 있다. 즉, 고액기부 때문에 엄청난 사회 공헌을 하는 개인적 만족감, 공익 연금형 기부처럼 계획기부의 종류에 따라 기부 후에도 전망 향후 정기적인 소득의 창출, 세제상의 우대, 미래의 재산 관리의 일환으로의 필요성 등이다. 특히, 세제상의 우대는 기부자들이 계획기부에 참여하게 하는 중요한 요소이다.

둘째, 소규모 민간 비영리 단체(NPO)의 계획기부의 도입 가능성을 검토하였다. NPO의 계획기부 도입을 위해선 몇 가지 검토해야 하는 요소가 있다. 책임자의 선임과 전문가와의 제휴가 필요하며, 계획기부 대상의 기준 마련이 필요하다. 또한, 기부자에 대한 혜택과 피기부단체의 참여가 중요하며 기부자와 잠재적 기부자에 대한 분석이 필요하다. 이와 함께 소규모 비영리 단체(NPO)와의 관계와 기부 동기의 부여가 필요하다.

셋째, 계획기부 도입을 위한 세제상의 개선방안을 제시하였다. 기부금 관련 세제에서의 이슈와 개선 방향으로서 소득공제 방식과 세액공제 방식의 비교 검토하였다. 기부금 항목의 정책적 목적 및 세제상의 소득원천별 공평성 등을 고려했을 때 소득공제 방식의 세제상 지원방식으로 재전환하는 것을 검토하여 현행 기부 관련 세제에서의 문제점을 어느 정도 해결할 방안이 될 수 있다. 특히 세제상 지원 강화 방안을 위하여 계획기부와 같이 한 번의 기부로 인하여 장기간의 영향이 발생하는 기부제도를 활성화하기 위해선 공제 한도의 확대와 함께 이월공제 기간의 연장에 대한 검토가 필요하다. 특히 기부가 단순하게 세제에서의 혜택을 목적으로 하지 않기 때문에 공제 한도는 15년의 한도로 하여 지속해서 공제의 혜택을 주는 방안을 도입할 필요가 있다.

넷째, 계획기부의 도입 방안을 제시하였다. 기부연금과 자선잔여신탁(CRT)은 유사한 내용을 갖고 있다. 이 두 제도는 기부자가 재산을 이전하고 난 후 일정한 대가나 이익을 받는다는 점과 기부자의 사망 또는 신탁이나 계약의 종료 시점에 기부 자산이 기부를 받는 피기부 단체에 완전히 귀속된다는 점에서 같다.

자선잔여신탁(CRT)을 활성화하기 위해서는 일반적인 신탁을 통한 기부 요건에 관해서 규정하고 있는 「소득세법 시행령」 제80조의 개정이 필요하다. 「소득세법 시행령」 제80조 제1항 제3호 라목은 기부 자산의 요건으로 "금전으로 신탁할 것"을 규정하고 있다. 그런데 자선잔여신탁(CRT)을 포함한, 계획기부 제도는 다양한 자산을 통해 기부되는 것을 전제하고 있다. 그래서 부동산과 주식의 기부도 세제상 신탁을 통한 기부에 포함될 수 있도록 그 범위를 확대해야 한다.

또한, 계획기부를 도입하기 위해선 「상속세 및 증여세법」의 개정이 필요하다. 「상속세 및 증여세법」 제16조 제4항 제3호에서는 상속세 과세가액에 포함하지 아니한 재산과 그 재산에서 생기는 이익의 전부 또

는 일부가 상속인과 그의 특수관계인에게 귀속되는 경우에는 대통령령으로 정하는 가액을 상속인과 그의 특수관계인이 상속받은 것으로 보아 상속세 과세가액에 포함하여 즉시 상속세를 부과한다고 규정되어 있다. 이에 기부자가 기부대상 단체로부터 수익이나 이익 및 연금 등을 받을 때는 애당초 기부한 재산에 대해 피기부단체에게 과세하지 않았던 증여세가 과세가 된다.

이에 계획기부의 도입을 위해 해당 조항은 개정이 필요하다고 할 것이다. 구체적으로 기부로 인한 연금이나 일정한 수익 · 이익에 대한 요건이나 범위 · 한도 등을 구체적으로 규정해야 한다. 그리고 연금 · 수익 등을 지급하는 경우에는 피기부단체의 증여세에 대한 과세가액 불산입 효과를 유지할 수 있도록 하는 예외 규정이 필요하다.

참 고 문 헌

1. 국내문헌

강철희,「계획기부 개념과 발전현황에 관한 기본연구」, 아름다운재단, 2010.7.

김현동, “기부 관련 현행 세제의 타당성 고찰”,「조세법연구」, 제20권 제3호, 한국세법학회, 2014.

문성훈 · 김수성, “기부문화 활성화를 위한 제도 및 세제지원 방안 연구 -기부연금과 연금기부의 세제지원을 중심으로-”,「세무와 회계저널」제16권 제4호, 한국세무학회, 2015.

민태욱, “소득공제의 논리와 평가”,「조세법연구」, 제14권 제2호, 한국세법학회, 2008.

선우희연 · 전병욱 · 정운오, “세액공제전환에 따른 기부의사결정변화”,「통계연구」제22권 제2호, 통계청, 2017.

손원익 · 박태규,「한국의 민간기부에 관한 연구 : 규모, 구조와 특징, 관련 정책 방향」, 한국조세연구원, 2008.

오준석,「계획기부 금융상품에 대한 연구」, 아름다운재단, 2010.07.

오준석 · 이상신,「고령화 사회를 대비한 계획기부 연구」, 아름다운재단, 2012.03.

이상신,「법인, 신탁 그리고 기부자조언기금 : 고액기부자들의 기부선택을 위한 주요 3가지 제도 비교 연구」, 아름다운재단, 2014.

이상신, 박 훈,「계획기부 활성화를 위한 법제도 개선방안」, 아름다운재단, 2012.03.

이상우, “국회, 기부연금제도 입법 추진”,「kiri 고령화 리뷰」, 보험연구원, 2016.

임동원, “기부 활성화를 위한 세법상 지원제도 검토”,「KERI Insight 19-03」, 한국경제연구원, 2019.

전병목·안종석,「근로소득과 사업소득의 과세 형평성에 관한 연구」, 한국조세재정연구원, 2005.

채병완·임승규, “기부문화 활성화를 위한 기부금세제 개선방안에 관한 연구”,「국제회계연구」제73집, 한국국제회계학회, 2017.

과학기술정보통신부,「대학 기부금 수입 확대를 위한 다양한 기부방식 도입에 관한 연구」, 2011.

교육부,「기부금의 다양화를 통한 대학재원 다변화 및 교육신탁기금 운영 연구」, 2015.

,「대학의 기부금 신탁제도 도입 방안에 관한 연구」, 2007.

민주정책연구원,「기부활성화를 위한 “기부세제 3법”검토」, 2015.

보건복지부,「나눔문화 확산을 위한 한국형 계획기부 모델 개발」, 2011.

행정안전부,「기부금여제 도입에 따른 법·제도 개선에 관한 연구」, 2018.

,「기부문화 활성화를 위한 법·제도개선에 관한 연구」, 2016.

2. 외국문헌

David N. Barkhausen, The Role of Life Insurance in Enabling Large, Low Cost Charitable Gifts, Life Insurance Advisors, Inc., 2002.

Katherine Swank, Michael Quevli, “Prospect Research for Planned Gifts: Using Predictive Donor Profiles, Wealth, and Asset Screenings to Identify High-End Planned Gift Prospects”, blackbaud, 2011.

R.S. CLARKE ET AL., Meteorites and the Smithsonian Institution, Geological Society London Special Publications 256(1), January 2006.

Ronald R. Jordan and Katelyn L. Quynn, Planned Giving for Small Nonprofits, New York : John Wiley & Sons, Inc., 2002.
TMF, Texas Annual Conference of the United Methodist Church 2019 Pre-Conference Journal.
TEXAS METHODIST FOUNDATION Financial Statements as of and for the Years Ended December 31, 2017 and 2016 and Independent Auditors' Report,

3. 웹사이트

아름다운재단, 〈https://research.beautifulfund.org〉.
한국FP협회, 〈http://www.fpkorea.com〉.
2018년 국세통계연보, 〈https://stats.nts.go.kr/data/data_view.asp?idx=2163〉
TMF 홈페이지, 〈http://www.tmf-fdn.org/〉.