

아름다운재단
기부문화연구소 기획연구시리즈3

계획기부(Planned Giving) 도입을 위한 연구



SESSION 1

계획기부에 대한 이해: 한국 사회에의 함의 찾기

2010. 4. 15.

강철희

(연세대학교 사회복지대학원 교수)



계획기부도입을 위한 연구발표 세미나

아름다운재단
기부문화연구소

목차

I. 서론

II. 부의 이전과 계획기부 (Planned Giving)

1. 미국의 부의 이전
2. 계획기부 (Planned Giving)
-역사, 정의, 종류, 현황 및 영향요인

III. 한국 계획기부의 잠재적 성장 가능성에 대한 소고

1. 한국의 유산상속의 특성
2. 한국의 유상기부 현황
3. 한국의 계획기부의 잠재적 성장 가능성을 이끄는 요인들

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

본 연구는 거대한 부의 이전, 부유층 인구의 고령화, 신흥 부유층 등의 등장과 함께 이루어지고 있는 기부 문화의 성장이라는 현상에 주목하고 있음

급속한 경제성장과 함께 등장한 거대한 부는 향후 다음 세대로 거대한 이전이 이루어질 예정이며, 이의 주요 수혜자는 가족 및 친척 등의 상속자(heirs), 자선단체, 그리고 세입을 통한 정부가 될 것으로 예측됨

선진국의 경우 많은 NPO들은 이러한 자원 시장(resource market)에 주목하고 있으며, 계획기부(Planned Giving)라는 새로운 방식의 모금 상품을 개발하고 발전시켜 왔음

따라서, 본 연구는 선진국의 계획기부에 대한 고찰을 통해 한국에의 함의를 도출하고자 함

II. 부의 이전과 계획기부 (Planned Giving)



계획기부도입을 위한 연구발표 세미나

1. 미국의 부의 이전-역사



- 초기 미국사회는 농경사회였으며, 장자를 통해 유산이 상속되는 사회, 산업화의 과정을 겪으면서, 이러한 부의 상속의 유형은 변화하기 시작함
- 현대사회의 문화, 인구, 기술의 변화 및 발전은 유산상속의 패턴을 변화시킴. 이러한 부의 이전은 현 세대와 다음세대의 삶을 변화시키는 주요한 역할을 담당하고 있음
- 미국의 경우, 20세기 중반 경 약 나이 든 미국 세대로부터 현 세대로 \$25 trillion의 부가 이전되었다고 보고된 바 있음 (Schervish & Havens, 1999)
- 미국의 경우, 향후 이러한 부의 이전이 가속화 될 것이라 예상하고 있으며, 이에 대한 추계 및 자선단체에 미칠 영향에 대해 다양한 연구들이 수행되고 있음

1. 미국의 부의 이전 - 현황

- Schervish & Havens(2006)는 향후 부의 이전을 받는 세 주체(상속자, 자선단체, 정부)간의 부의 이전 비율에 대해 1992년과 2003년 현황을 보고하고 있음.
- 상속 재산의 규모가 증가할 수록 자선단체에 기부하는 비율이 증가하는 현상을 볼 수 있음. 상속재산의 규모가 \$5million이상인 경우, 상속재산 규모의 37%이상을 자선단체가 차지하고 있음



< 그림 1 > 1992년 / 2003년 유산의 구성비율의 변화

1. 미국의 부의 이전 -미래

- Schervish & Havens(1999)는 미국사회가 1998년부터 향후 2052년까지 55년간 총 \$41 trillion이 다음 세대로 이전될 것으로 추계하였음. 그리고, 이 중 자선단체로의 이전 예측 규모는 \$6trillion인 것으로 나타남.

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

(단위 : trillion)

구분	낮은 추정치	중간 추정치	높은 추정치
	(2% 성장률 적용)	(3% 성장률 적용)	(4% 성장률 적용)
부의 이전 가치	\$40.6	\$72.9	\$136.2
유산에 소요되는 경비 (Estates Fee)	\$1.6	\$2.9	\$5.5
유산세 (Estates 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."

2. 계획기부 (Planned Giving)-역사

- 미국의 계획기부는 지난 40여 년에 걸쳐 형성되었음.
1969년 세제 개혁 법안(Tax Reform Act)을 통해 이를 더욱 촉진시키는 결과를 가져옴.
- 1970년대는 계획기부의 태동기. 1970년대 중반 이후에서야 비영리기관들의 계획기부 활동이 두드러진 성과를 경험하게 됨.
1986년 세제 개혁을 통해, 자산관리 전문가들과 기부자들이 charitable remainder trust와 같은 새로운 형태의 계획기부 상품을 설립, 운영하도록 이끌게 됨
- 1990년대 후반은 매년 신기록을 세웠던 증권 시장에서 많은 투자자들이 새로운 부를 얻게 된 시기. 거의 모든 자선단체 계획기부 추진. 계획기부는 대공황(the Great Depression)처럼 경제적으로 어려운 시기에도 감소하지 않음.
- 21세기에 이르러는 계획기부 분야에 또 한 번의 선도적 변화로 전통적인 거액 기부(major gift)가 계획기부와 합쳐지기 시작. 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 현상



2. 계획기부 (Planned Giving)-정의



1) 광의적 정의

- 광의적으로 볼 때 모든 형태의 기부는 계획기부라고 할 수 있으며 (Schervish, 2004; Ashton, 2004에서 재인용), 그 이유는 모든 기부는 어떠한 방법으로 언제, 얼마나, 어느 곳에 기부하는지에 대한 기부자의 고려가 반영되기 때문임

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

- 이러한 계획기부에 대한 정의는 전문가들조차도 정의에 대한 견해가 엇갈리고 있음. 이는 다양한 형태의 기부를 포함하고 있기 때문에 단순한 정의가 어려우며, 이후 특성 고찰을 통해 이를 알아보하고자 함

2. 계획기부 (Planned Giving)-정의



2) 특성을 통한 정의

- 기부자는 자신의 기부에 대한 제한 사항을 설정. 기부의 사용 목적이나 사용 시기 통제가능.
- 자선 조직에 제공된 계획기부는 기부자에게 여러 가지 혜택을 제공
- 계획된 기부는 기부자에 의해 신중하게 고려됨. 계획기부는 전형적으로, 철 저한 재산 및 자산계획 속에서 수립됨

3) 주체별 관점에서 초점을 두는 정의상의 내용

- 기부자 관점에서의 계획기부 : 다양한 매력(여생 동안의 소득, 다른 투자보다도 높은 이윤, 자선적 소득 공제, 양도소득세 및 상속세 감면)
- 조직 관점에서의 계획기부 : 다양한 기부 옵션 제공을 통해 더 많은 기부금, 기부자 확보
- 경영 관점에서의 계획기부 : 지속가능경영을 위한 자원확보

2. 계획기부 (Planned Giving)-특성 비교

4) 계획기부와 다른 형태의 기부 비교

구분	계획기부	고액 기부	다른 형태의 기부
기부 후 사용 시기	대부분 연기(deferred)	대부분 즉시 사용	대부분 즉시 사용
기금 운용에 사용	권장되지 않음	권장되지 않음	사용
기금 자본 증대에 사용	사용	사용	가끔 사용
기금 형성에 사용	사용	사용	대부분 사용되지 않음
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.

2. 계획기부 (Planned Giving)-종류

(1) Outright Gifts of Appreciated Property

지금 당장의 즉각적인 기부로써, 주식 또는 채권, 집, 농장, 건물 등과 같은 부동산, 유형의 개인적인 재산으로 미술품, 책, 차 등을 기부할 수 있음

(2) Life Income Gift

기부자가 현금이나 소유물에 대해 다시 반복할 수 없는 기부를 수행. 한 명 이상의 소득 수혜자의 생활을 위한 소득을 보유하는 기부 상품. 이에선 다음의 세 가지 대표되는 상품이 있음



계획기부도입을 위한 연구발표 세미나

① Charitable Reminder Trusts

가진 자산을 신탁 형태로 전환하는 형태의 계획기부. 반복할 수 없으며, 신탁 계약서에 의해 관리됨.

② Pooled Income Funds

기부자들 간의 공동기금에 가입하고, 자산이 통합 관리됨.

③ Charitable Gift Annuities

가장 오래되고 단순하며, 인기가 높은 상품 가운데 하나. 자선조직에 기부하고 고정된 일정금액을 기부자 혹은 다른 수혜자에게 지급하는 형태. 기부 즉시 해당 기부는 자선조직의 재산이 되며 다시 반복할 수 없음



2. 계획기부 (Planned Giving)-종류

(3) Life Insurance Policies

이 상품은 크게 세 가지 종류로 나뉨. 첫째, 자선조직이 보험증서의 수혜자가 되는 상품, 둘째, 그 조직이 보험증서의 소유자이자 수혜자가 되는 상품, 마지막으로 기부된 자산의 반환을 위한 상품이 있음

(4) Retained Life Estate Gifts

세습을 포기하고 생의 기간 동안에만 보유되는 자산을 기부

(5) Charitable Lead Trusts

기부자는 하나의 신탁에 자산을 가입시키고, 그 신탁에서 발생하는 소득을 정해진 기간 동안 자선조직에 귀속되게 함. 그 이후 해당 자산은 기부자 또는 계약 당시 정한 수혜자에게 반환됨

(6) Bequest

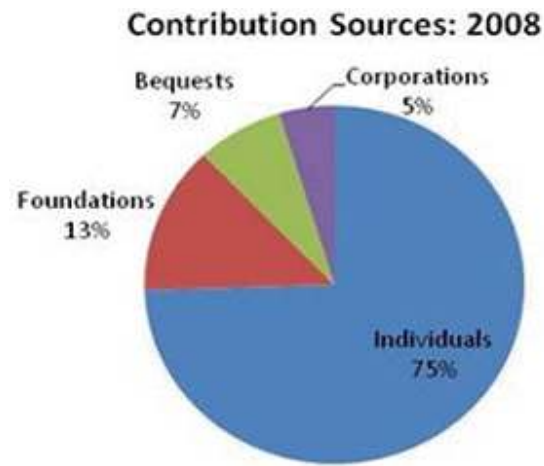
유산기부는 계획기부의 가장 중요한 원천임

(7) Donor Advised Funds

이 상품은 가입자들이 현금이나 재평가된 주식을 그들의 명의로 된 기금에 기부하면, 즉시 그에 대한 자선적 공제를 받고, 이후에 그들의 선택에 따라 자선단체에 그 기금을 기부하는 '요청' 을 하는 상품

2. 계획기부 (Planned Giving)-미국 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 나타났음 . 이는 기업기부의 1.4배에 이르는 규모이며, 재단 기부 총액의 절반보다 약간 높은 수치를 차지함
- 1988년 이후 유산기부는 전체 기부금의 7~9%를 지속적으로 차지해 왔음



< 그림 2 > 2008년 미국의 기부금 구성 현황



자료: Giving USA

< 그림 3 > 1988~2007년 미국의 기부금 구성 비율 변화



2. 계획기부 (Planned Giving)-현황

- 이러한 유산 기부는 지속적으로 증가될 것으로 예견됨 (Radcliff, 2002), 특히 미국 대학의 경우 전체 기부금의 25%가량이 유산기부로 구성되어 있음. 이러한 새로운 기부 방식을 강조하는 조직의 경우는 최대 30% 가량의 재원이 계획기부를 통해 이루어짐.

<호주와 영국의 계획기부 현황>

- 미국 이외에 호주의 경우, Giving Australia(2005)에 따르면, 열개의 자선단체 중 한 단체 꼴로 유산기부가 가장 중요한 자원임을 보고하고 있으며, 설문조사 결과, 자선단체에서 사용할 수 있는 24개의 모금 수단(fundraising vehicle) 중 세 번째로 중요한 수단으로 평가
- 영국의 유산기부 총액은 약 £1.9 billion 정도로 추계되며, 이는 영국의 가장 큰 모금 단체의 수입의 12% 가량을 차지하는 규모



2. 계획기부 (Planned Giving)-영향요인

① 연령 및 성별관련 요인

연령이 높을 수록 유산기부 의향이 증가. 성별의 경우 여성이 남성보다 유산기부 의향이 높음

② 가족 관련 요인

가까운 가족의 부재는 계획기부의 가능성을 증가시키는 것으로 나타남. 자녀가 없는 경우, 배우자가 없는 경우 계획 기부할 확률이 높아짐. 또한 자녀의 소득이 증가할 수록 계획기부 가능성 높아짐.

③ 재정적인 부와 자산 관련 요인

더 부유한 사람일 수록 유산기부 및 계획기부 참여 가능성 높아짐. 이는 선택효과(selection effect)로 설명되어 지는데, 자산을 가진 사람일 수록 자산계획 수립이 중요하며, 이에 접근하게 되면서 계획기부를 하게 되는 경향성을 예측할 수 있음

④ 자선적 기부 행동관련 요인

현재의 기부와의 연관성에 관해서는 정적, 부적 관계를 동시에 보고하고 있음

⑤ 세금제도 관련 요인

대체로 유산세의 부담이 높아지면, 자선단체에 계획기부 높아짐. 그러나, 초부유층의 경우 세율에 영향을 받지 않는다는 연구결과도 존재함

Ⅲ. 한국 계획기부의 잠재적 성장 가능성에 대한 소고



계획기부도입을 위한 연구발표 세미나

1. 한국의 유산상속의 특성

• 근대화 이전 시기까지 한국에서는 부모의 재산이 자녀의 재산이 되고 자녀가 부모를 부양하는 것이 일반적. 부모는 주로 장자에게 호주로서의 지위 및 재산을 승계하였으며, 호주권과 재산을 상속 받은 이는 가족 전체에 대한 부양과 의무를 행함



• 우리나라의 자녀에 대한 유산상속은 부모들의 의식이 유교적인 관념에 깊이 뿌리박고 있음. 서구사회보다는 수직적인 편이고, 세대간 경제적 이전이 훨씬 더 빈번한 편이며, 상대적으로 장기간 이루어지는 경향(조정문, 1991)

• 우리나라 노인들은 자녀에 대한 재산상속 의식을 상위가치로 여기는 편이라 자녀에 대한 경제적 자원이전을 통한 자녀의 비인적 자본 축적을 중요한 과업으로 인식(김정숙, 1996)

• 한국에서는 재산증식을 위한 증여가 서구에 비해 많이 이루어지는 편인데, 이는 자녀의 성공을 인생의 중요한 목표로 여기고 있기 때문이다. 일반적으로 세금을 회피하는 수단으로 상속보다는 증여를 많이 이용(배희선, 2008)

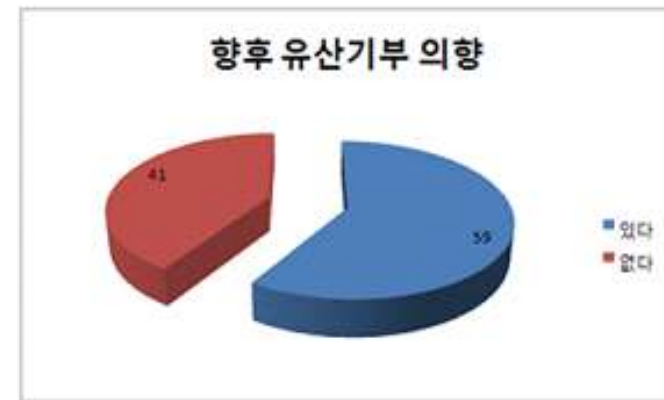
2. 한국의 유산기부의향 현황

• 아름다운재단 연구조사 결과, 2005년 ‘유산을 기부할 의향이 있다’가 68.8%, 2007년 67.6%로 나타남. 2007년 조사 중, 전체 유산 중 어느 정도 기부가 가능한지 묻는 설문에 대하여, 평균적으로 전체 재산의 28.8%를 기부할 의향이 있다고 응답함.

• 부유층의 경우 응답자의 59%가 향후 유산기부에 대한 의향에 있는 것으로 나타남. 기부 의향 재산 규모는 최소 0.2%~70%까지의 분포를 차지함. 평균 26.77%, ¼ 정도를 기부할 의향이 있는 것으로 나타남



<그림 4> 2005/2007년 우리나라 일반인들의 유산기부 의향



<그림 5> 우리나라 부유층의 유산기부 의향



2. 한국의 유산기부 현황 및 관련 연구

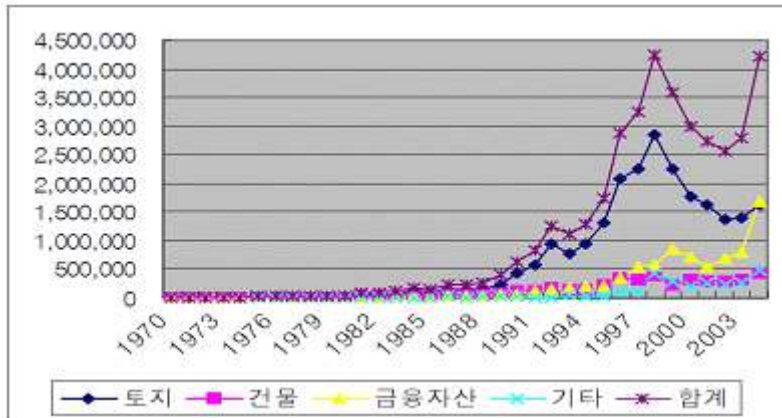
2) 유산기부 연구

- 유산기부의향에 영향을 미치는 요인에 관한 강철희(2009)의 연구는, 아름다운 재단의 ‘기부에 관한 국민여론조사’ 자료를 활용하여 시민 1,016명을 대상으로 유산기부의향정도에 영향을 미칠 수 있는 요인들을 분석하였다.
- 연구결과, **인구사회학적 요인**으로는, 고학력일수록, 종교가 기독교일수록, 유년시절에 나눔을 목격하거나 훈련 받은 경험이 다양할수록, 기부자원에 대한 사용허용범위가 개방적일수록 유산기부의향정도는 높아지는 것으로 나타났다.
- 또한 **기부주체의 동기요인**으로는 사회적 인지도 만이 유의미한 결과를 나타냈으며, 세제혜택 등의 동기 요인이 유의미하지 않은 결과는 우리나라의 세제혜택이 동기로 작용하기에 턱없이 적다는 것을 시사한다고 언급하고 있다.

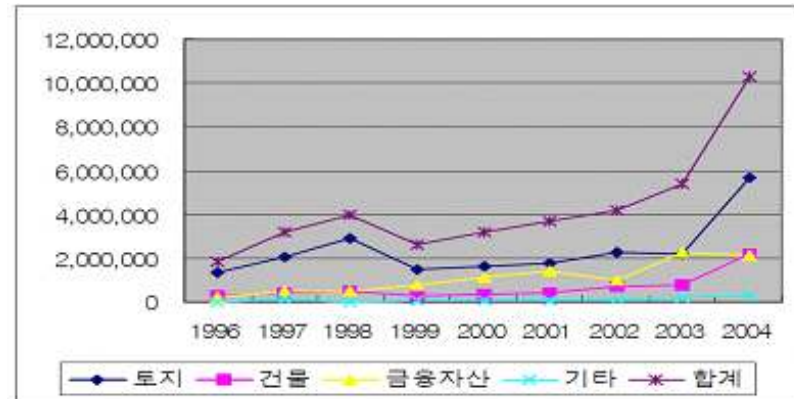
3. 한국 계획기부의 잠재적 성장 가능성을 이끄는 요인들

1) 부의 수준의 변화

- 국내 부유층의 경우 외환위기 이후 급격한 성장을 보임. 국내 금융자산 10억 이상의 부자수가 2008년 약 10.5만명에 달하는 것으로 나타남(메릴린치의 아시아 태평양 부자보고서)
- 이에 주가상승, 부동산 가격의 상승기조들이 더욱 영향력을 높이고 있으며, 한국은 2017년 세계 12위 '부자대국이 될 것이라고 전망되고 있음(한국금융 2010.1.21자)
- 이러한 부유층의 성장과 더불어, 향후 한국의 경제성장의 혜택을 누려온 고령층의 상속과 증여에 많은 금융 및 서비스 업체들이 주목하고 있음



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



< 그림 7 > 연도별 재산종류별 증여재산가액(1996-2004년)

3. 한국 계획기부의 잠재적 성장 가능성을 이끄는 요인들

2) 인구 및 가족의 구성과 가족관계의 변화



(1) 인구 고령화와 부유한 노인층 증대

- 의학발달로 인한 평균수명 연장으로 노인인구 확대. 부모세대의 생애기간이 길어지고, 보유하고 있는 자산도 90년대 이후 꾸준히 증가.
- 금융시장의 발달로 자산의 구성 면에서도 복잡해짐에 따라 성인자녀에 대한 증여와 상속에 대한 의사결정이 다양한 요인에 의해 영향을 받을 수 있음

(2) 핵가족화 및 가족 관계의 변화

- 핵가족화는 부모 세대의 노후의 삶이 자녀에게 의존하지 않고 독립적으로 수행되는 결과를 가져옴.
- 이러한 가족구조의 변화는 부모와 자식 간의 관계를 변화시킴과 동시에, 부모세대에게 자신의 노후 생활을 위한 금전적 안전성 확보 및 자신의 자산관리에 대한 태도, 상속 증여에 대한 태도를 변화시킴

3. 한국 계획기부의 잠재적 성장 가능성을 이끄는 요인들

2) 사회적 가치와 기대의 변화-노인들의 의식변화

- 노인들이 자신의 노년기에 독립적이고 활동적인 삶을 바람
- 유산에 대한 태도 또한 변화하고 있음

내 용	2004년
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)

내 용	2004년	2008년
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)

3. 한국 계획기부의 잠재적 성장 가능성을 이끄는 요인들

3) 사회적 가치와 기대의 변화-기부에 대한 인식 변화



- 아름다운재단 연구 결과, 기부금 점차 증대. 기부문화가 더욱 성장하고 있다고 평가함

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



- 부유층의 경우, 사회적 책임을 위해, 개인의 가치실현의 수단으로 기부에 대한 의미를 갖는 것으로 나타남

<그림 9> 우리사회 부유층의 기부에 대한 의미



3. 한국 계획기부의 잠재적 성장 가능성을 이끄는 요인들

3) 법적 제도적 환경의 변화

- 이러한 상속·증여 세제를 둘러싸고 있는 납세환경은 급격하게 변화하고 있음.
- **세계적인 상속·증여세제의 완화 움직임**. 세계화 및 정보화의 진전, 국경을 초월한 거주지의 이전과 기업의 입지선택권의 확대, 자본의 국가 간 이동의 자유화에 따라 경쟁적으로 유리한 조세여건을 제공하기 위하여 경쟁하고 있음(김진·원종학, 2006).



계획기부도입을 위한 연구발표 세미나

IV. 계획기부의 한국 사회에의 시사점

계획기부가 한국사회에 정착하기 위해서는 다양한 측면에서 해결과제를 갖는다. 즉 제도의 개선차원, 새로운 시장의 개발차원, 계획기부자의 개발차원, 그리고 자선기관의 책임성 및 역량제고 차원에서 계획기부의 발전을 위한 과제를 생각해보고 자한다

1. 제도 개선의 차원

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

첫째, 조세와 기부 각자가 갖는 효용성에 대한 연구 필요

• 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 봄

둘째, 계획기부는 새로운 방식의 정책적 지원을 요구함. 따라서, 사회구성원들간의 사회적 합의를 필요로 함

• 특히 재단의 설립 및 운영과 마찬가지로 공익신탁의 경우, 새로운 정책적 지원 즉 조세적 지원이 과연 바람직한 것인지에 대한 논란의 여지가 많을 수 있음. 이러한 상황에서 사회적 합의를 위한 논의를 거쳐 나가야 할 것으로 봄

셋째, 계획기부를 활성화 시키기 위한 조세제도의 도입을 위한 논의, 조세혜택 변화의 실현가능성, 그 효과성에 대한 지속적 논의 필요함



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 없음
- 결국, 계획기부는 지속적으로 새로운 상품을 요구할 수밖에 없기에, 향후 한국의 금융시장에서도 자선과 투자와 조세감면이 결합되어지는 새로운 상품들이 등장하는 것이 필요함
- 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 있음
- 향후 계획기부의 발전을 위해서, 영리기관과의 협력을 통한 상품의 개발이 절대적으로 필요함. 또한, 상품들이 교환되어질 수 있는 시장의 필요함. 따라서 향후 이러한 시장의 개발 과제가 다양한 주체들의 노력을 통해서 점차 실현되어질 수 있어야 할 것으로 봄

3. 자선기관의 기부자 개발의 측면

- 계획기부는 다양한 계층의 다양한 기부자가 참여할 수 있음. 즉 매우 고가의 공익신탁이 자리 잡는 곳에서부터 공익연금이라는 중간 가격에서 기부가 이루어질 수 있는 곳 그리고 유산기부라는 고가와 중간 가격 모두를 포함하는 형태가 가능함
- 앞에서 살펴본 바와 같이, 한국 사회에서도 부의 이전과 더불어서 계획기부 시장의 성장 잠재력 혹은 개발 잠재력은 엄청날 수 있을 것으로 예측됨. 한국 사회에서 계획기부가 성장하고 발전하기 위해서는 다양한 계층 및 속성의 기부자를 개발하고 육성시킬 필요가 있음
- 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 개선되어야 할 것으로 보임

4. 자선기관의 책임성 및 역량제고의 측면

- 계획기부는 기부되는 자산 혹은 재정의 규모면, 세금공제의 측면에서 볼 때, 그 기부가 보다 의미 있게 사용되어질 수 있을 때 그 가치와 사회적 파급 효과가 보다 높게 나타날 수 있음
- 즉 계획기부 프로그램을 운영하고자 하는 자선조직은 어떤 다른 형태의 조직들보다도 높은 수준의 책임성, 즉 계획기부 운영의 투명성과 기부된 결과의 파급효과 확보의 책임을 가짐
- 또한, 계획기부는 단순한 내용의 상품에서부터 복잡한 내용의 공익 신탁에 이르기까지 다양한 상품으로 구성되어지는데, 기본적으로는 이러한 복잡성 때문에 매우 높은 수준의 전문성을 요구함. 기금운영에의 전문성부터, 상품 디자인 차원에서의 전문성, 고객관리영역에서의 전문성 등 전문성의 수준이 기존의 기부와 관련된 전문성과는 격이 다를 수 있음
- 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 보임.

계획기부의 과정

〈부록 1 : 『Planned Giving Essential』 중 일부 발췌〉

- ◎ 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 계획 기부를 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.

감사합니다

SESSION 2

계획기부 금융상품 도입을 위한 연구

오준석

(숙명여자대학교 경영학부 교수)



목 차

I. 계획기부상품

II. 계획기부상품시장

III. 결론 및 제언

: 계획기부상품시장 활성화조건

I. 계획기부상품

1. 계획기부상품의 속성
2. 기부관련모금의 피라미드
3. 계획기부의 동기과 수단



“ 누가 계획기부상품을 운영하는가?”

- 계획기부상품특성
 - 고액기부 (major donation)
 - 이성적 기부(rational donation)
 - 기부자의 통제력 유지(maintaining donor's controlling power)
- 계획기부프로그램 운영
 - 대학교, 병원, 박물관, 각종 재단 및 기금
 - 사전타당성 검토(feasibility study)
 - 전문가들의 자문과정을 거침(consulting process)
- 기업의 사회적 책임(CSR)과 연계



계획
(Planning)

+

기부
(Gift)

- 계획(Planning) : 사전적인 검토과정을 거친다.
 - 기부자들이 무엇을 기준으로 filtering하는가?
- 기부(Gift) : 한번에 이루어지는 것이 아니라 지속적인 기부의 과정이다.
 - 유지마케팅(maintenance marketing)이 필요하다.

기부프로그램의 마케팅노력

기부할수 있는 능력
(ABILITY to donate)

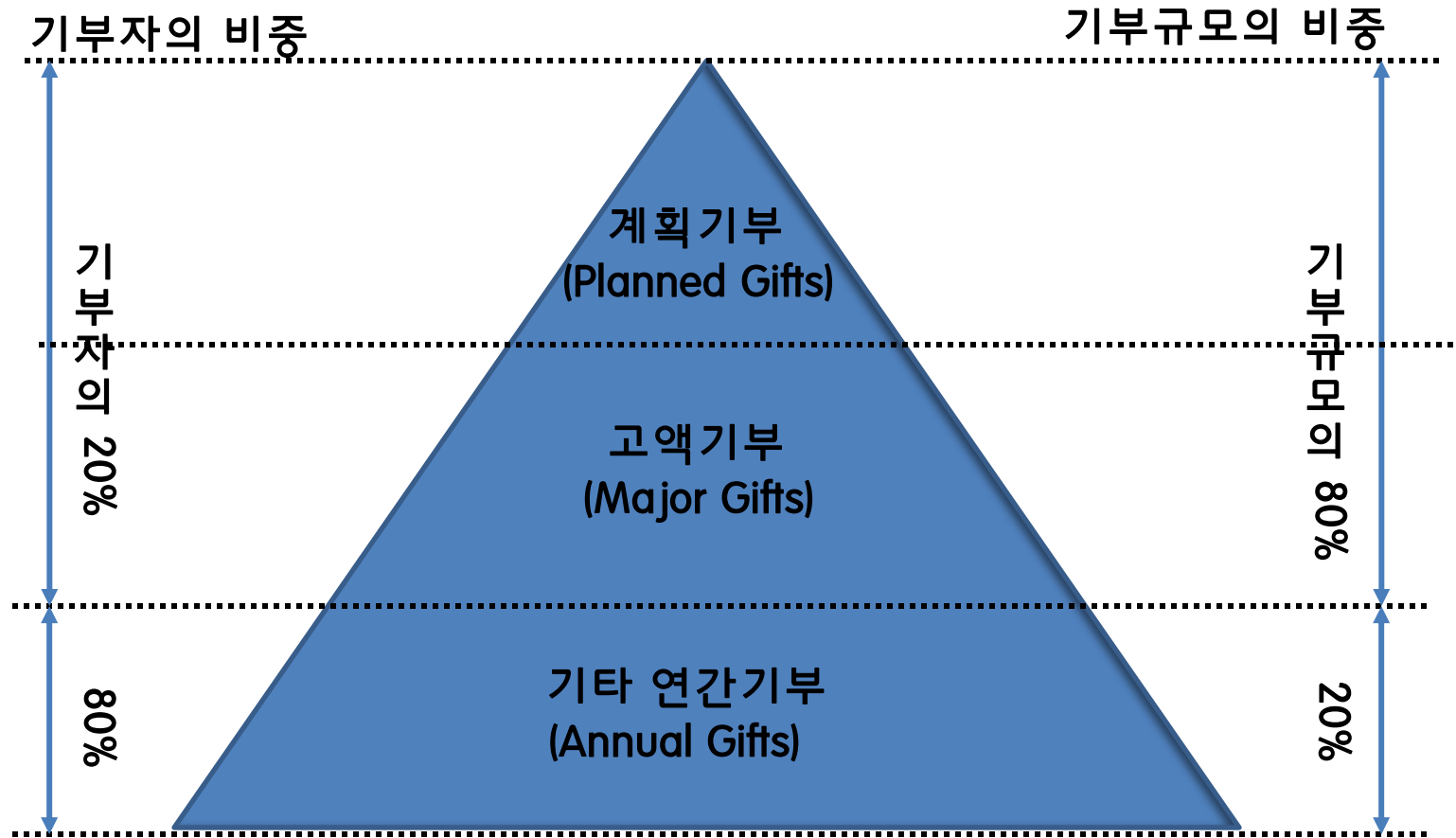
: 유가증권,유형자산,
부동산

기부하려는 의지
(WILLINGNESS to donate)

: 기부의 중요성(???)
→기부의 방법과 대상을
중심으로

- Loyal donor가 존재한다.
- 비용 - 편익분석이 필요하다.(자산의 유동화, 관리비용 등)
- 맞춤형 기부가 보편적이다.

기부모금의 피라미드 : 파레토의 법칙



계획기부의 동기와 수단

- 계획기부의 동기
 - 이타적 동기 + 이성적 동기
 - 사회적으로 자신의 정체성(self-identity)을 부각시키고자 함
- 계획기부의 수단
 - 유증(bequest)
 - 연금 : (CGA; Charity Gift Annuity)
 - 저가양도 : Bargain Sale
 - 신탁: CRT(Charity Remainder Trust), CLT(Charity lead Trust)
 - 펀드: PIF(Pooled investment Fund), CF(Community Fund)
 - 사전상속: Life Estate Reserved

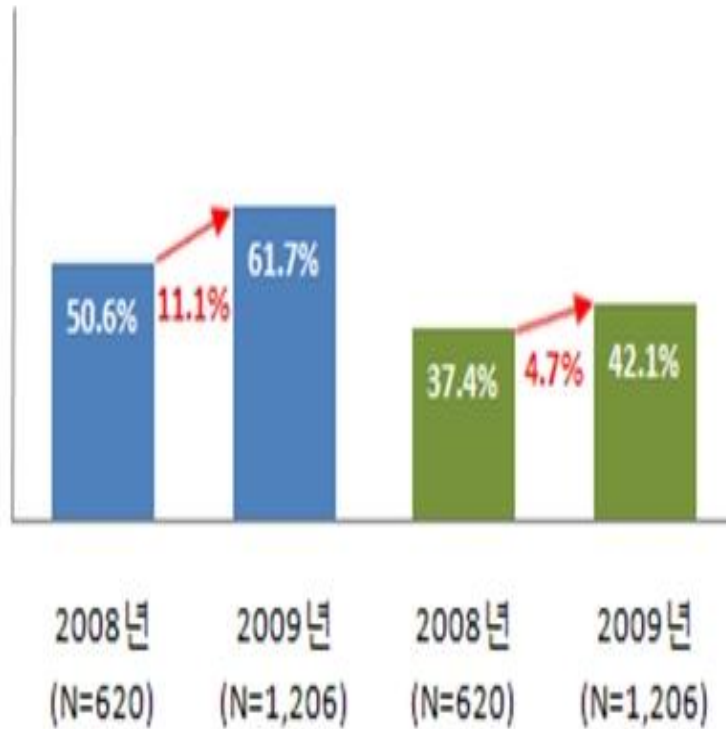
II. 계획기부상품시장

1. 계획기부상품의 수명주기
2. 계획기부상품은 시스템이다.
3. 계획기부상품 생존의 축



기부 경험률

정기적 기부경험



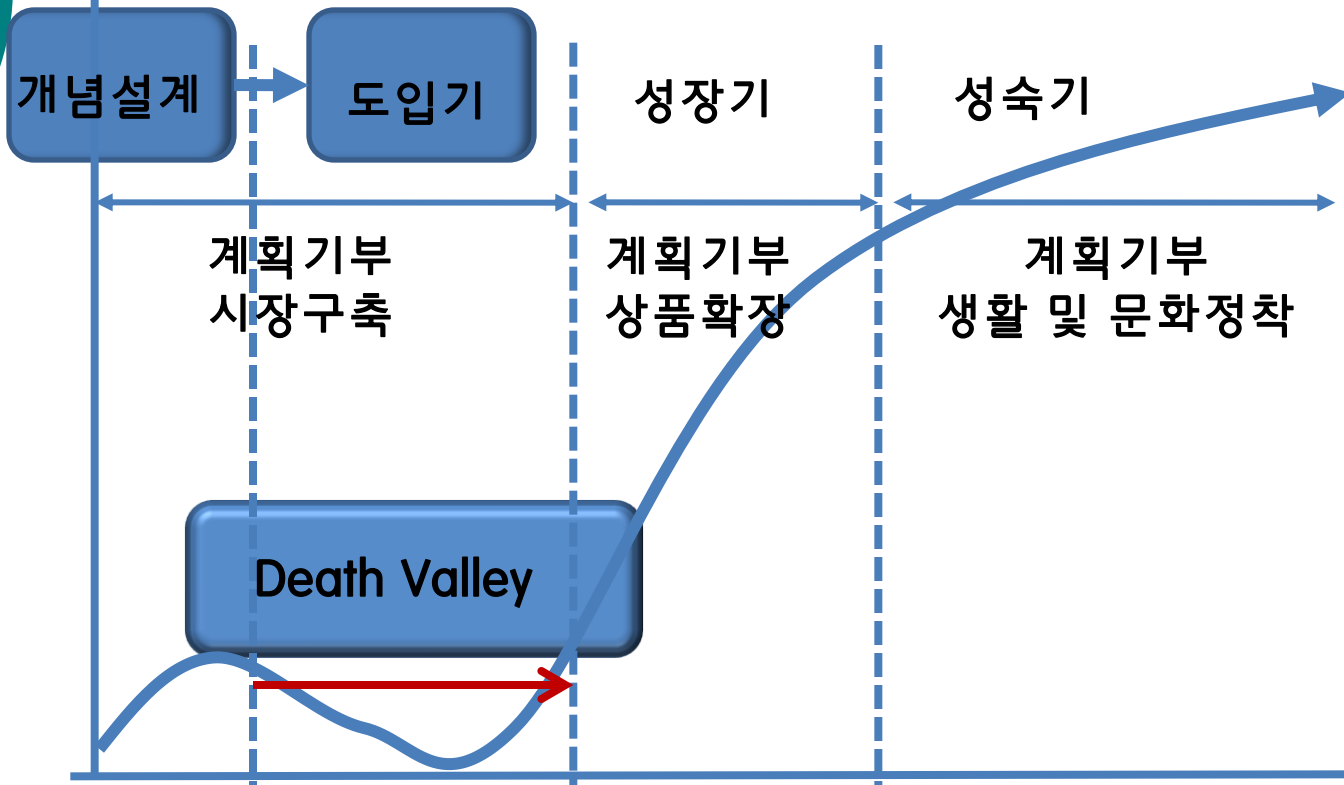
2009년 복지기관 후원모금액

모금기관	2008년	2009년	증가(%)
어린이재단	301억원	344억원	14.4
월드비전	548억원	728억원	32.7
유니세프	208억원	249억원	20.0
사회복지공동모금회	1060억원	1461억원	37.8

※ 2008~2009년 10월말 동기대비

계획기부사업의 수명주기 (Business Life Cycle;BLC)

사업성과

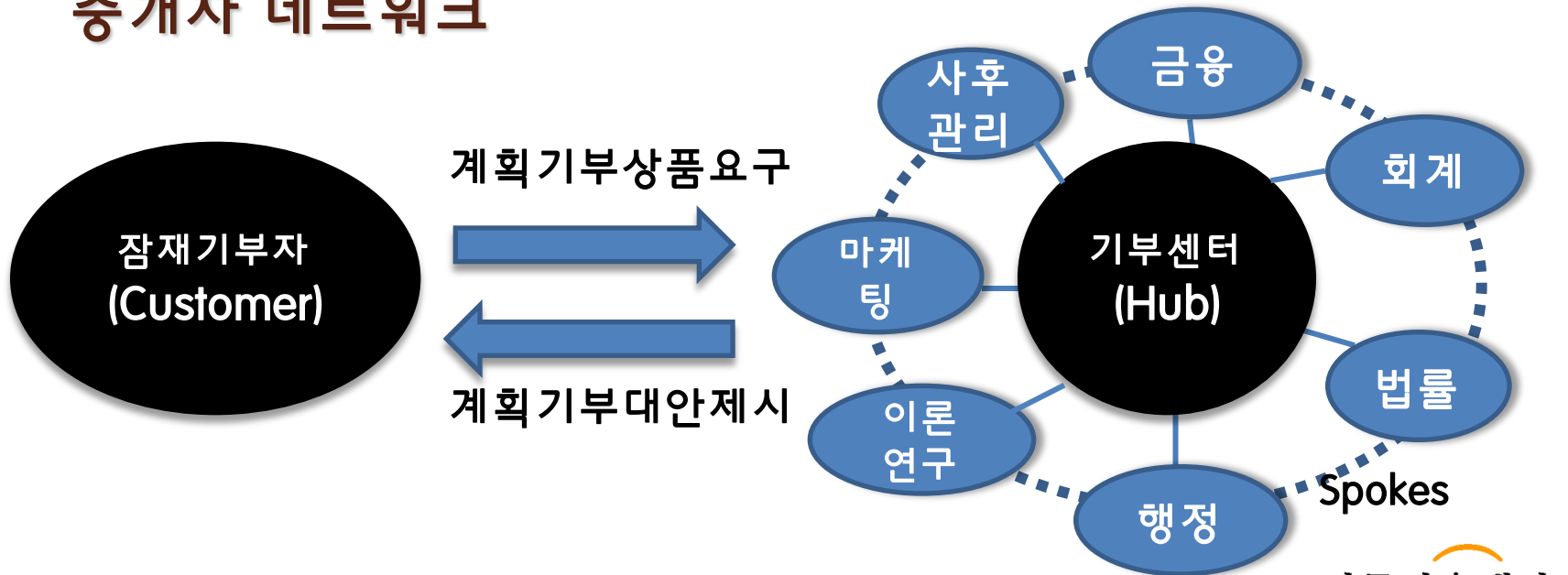


마케팅노력
아름다운재단
기부문화연구소

계획기부상품은 시스템이다.

- 사업수명주기 (BLC)특성에 대해 이해하여야 한다.
- 회색시장(gray market)을 인정해야한다.
- 죽음의 계곡(death valley)을 넘어서기 위한 조건은 무엇인가?

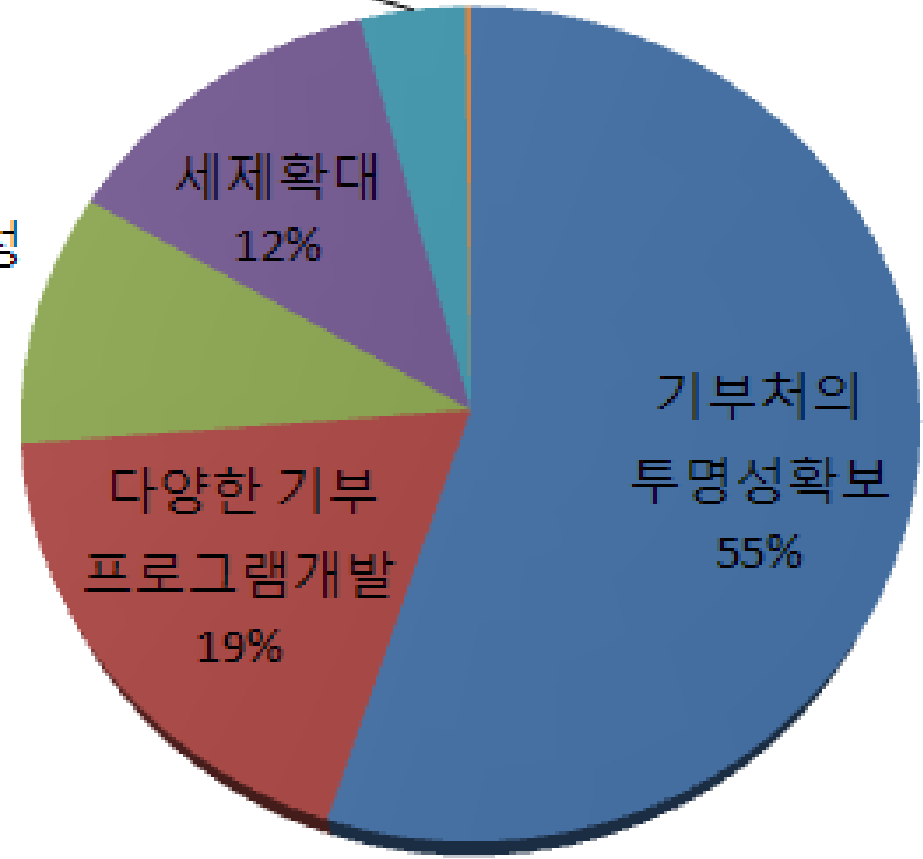
중개자 네트워크



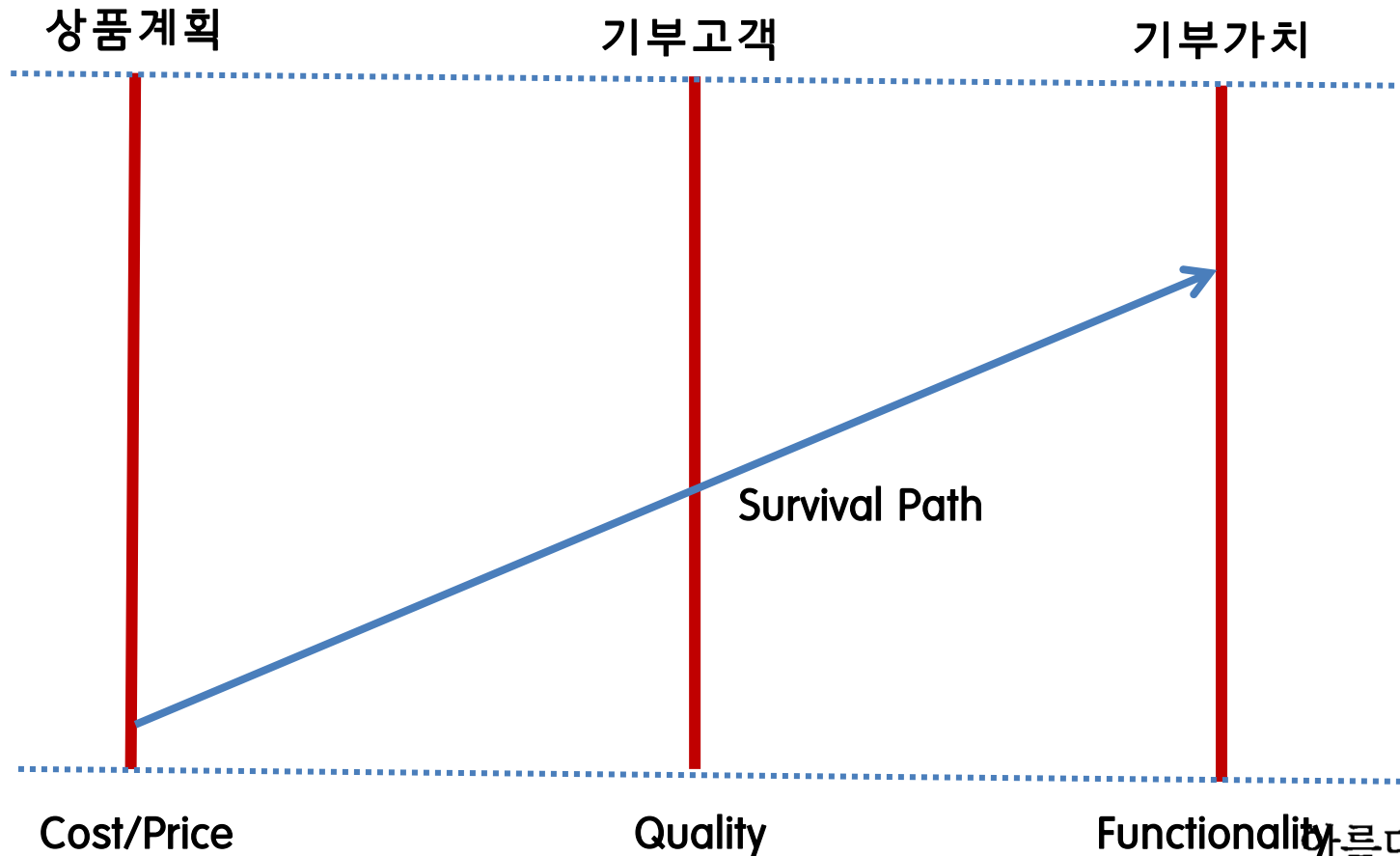
언론 방송 등 참여
4%

<기부시장 활성화를 위한 조건>

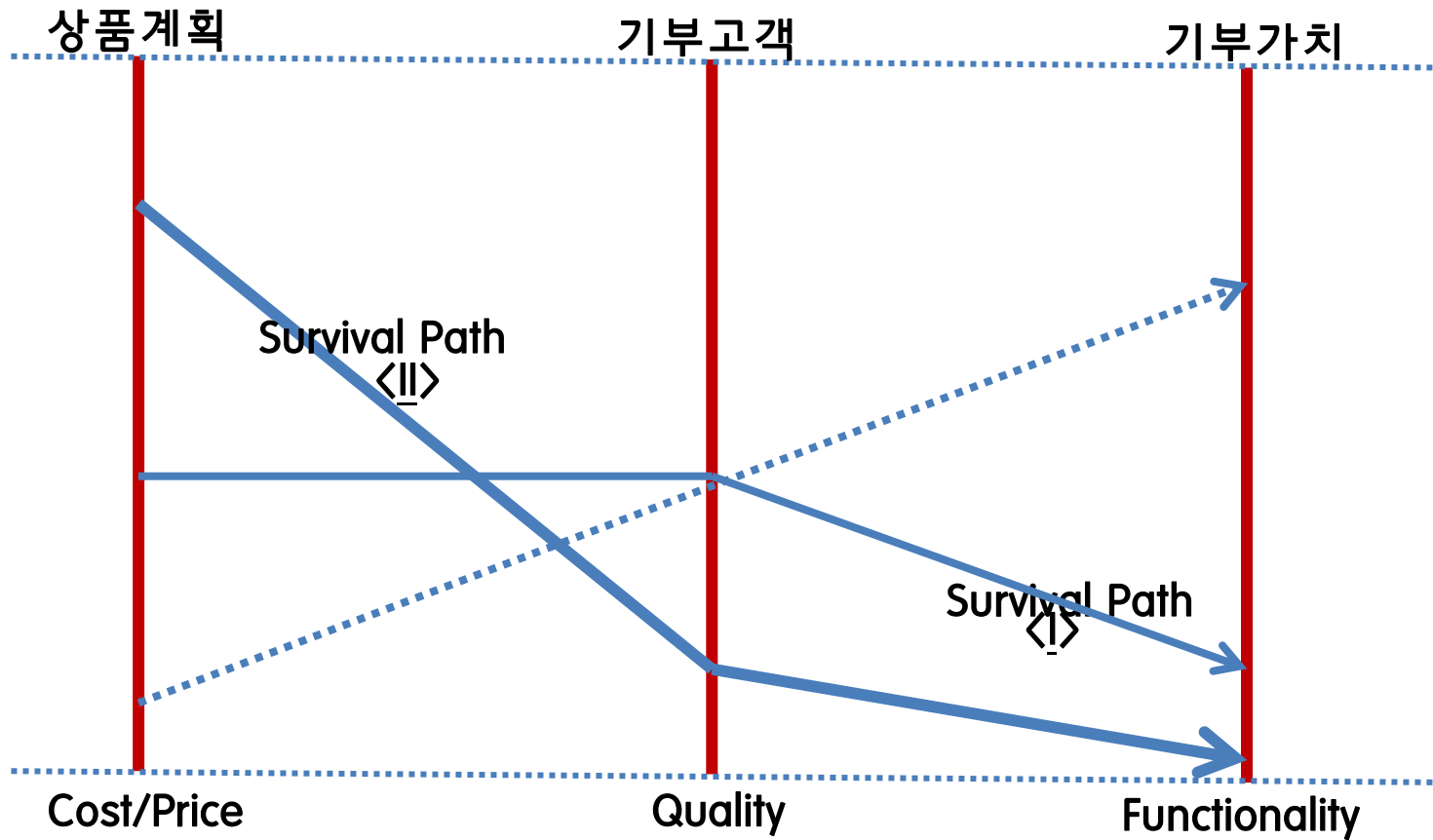
기부처의 접근성
용이
10%



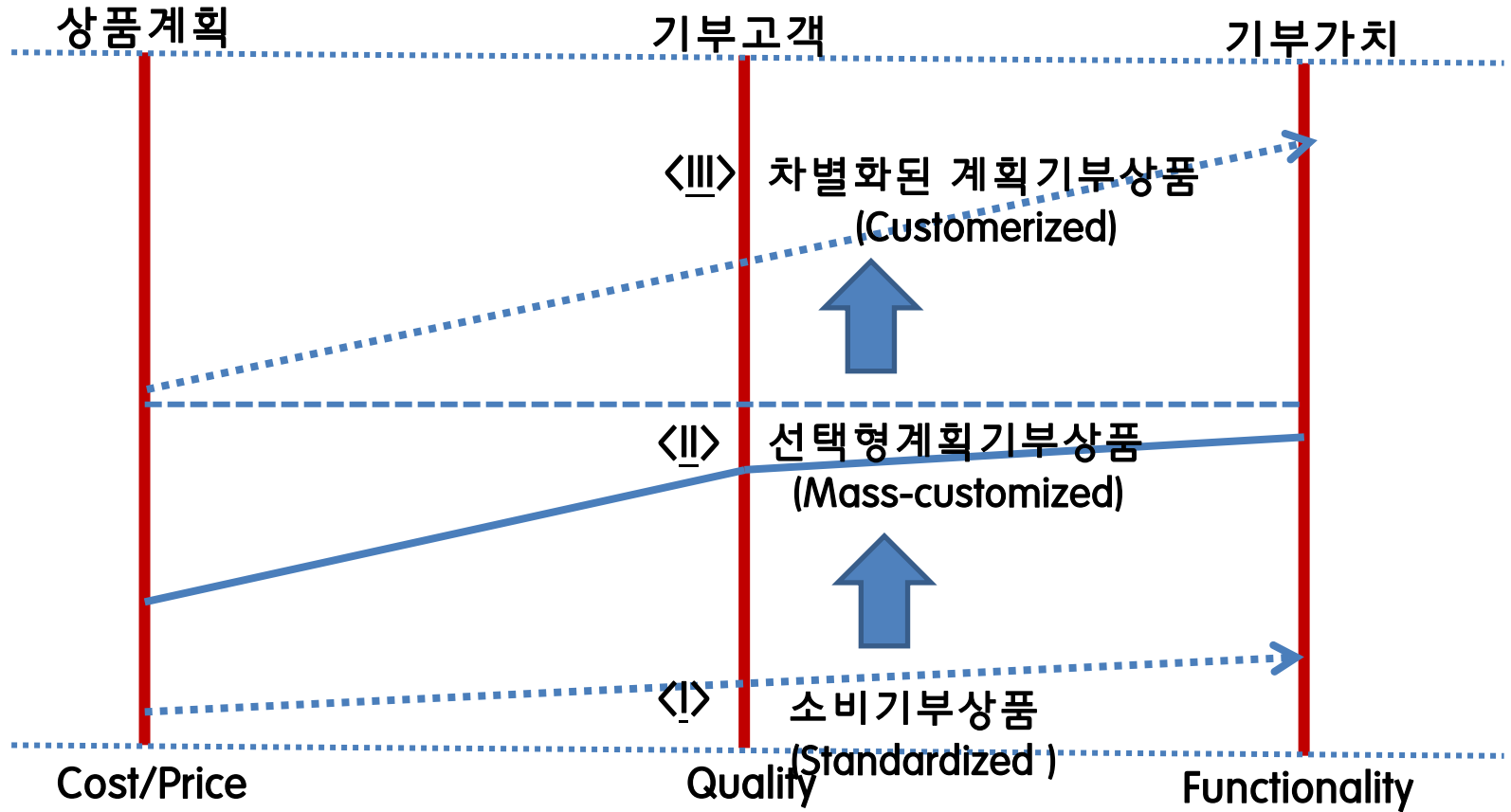
계획기부상품 생존의 축



Survival Triplet Case I :



Survival Triplet Case II :



III. 결론 및 제언

: 계획기부상품시장 활성화조건



- 계획기부활성화를 위해서는 기부시스템을 구축해야 한다.
 - 기부인프라의 구성 : center - division의 연계 및 전략적 제휴
 - 기부중개기관의 형성 : Hub-spoke System
 - 법률, 세제상의 명확한 인센티브 제공 : Incentive Compatibility
- 회색시장(gray market)의 존재를 인정한다.
 - 기부의 익명성, 계획기부설계과정의 비밀을 존중해야 한다.
 - 이타적동기와 이성적동기가 공존하고 존중될 수 있는 여지가 있어야 한다.
 - 계획기부상품에 대한 shopping이 가능해야 한다.
- 계획기부상품시장구축
 - 초기단계 : givesumer를 표적고객으로 한다.(카드사 고객)
 - 중기단계 : mass-customized product 판매 (공익신탁, 기부보험)
 - 성숙단계 : customerized product 설계 (신탁, 연금, PIF)

고맙습니다



계획기부도입을 위한 연구발표 세미나

아름다운재단
기부문화연구소

SESSION 3

계획기부 활성화를 위한 법제도 개선방안

이상신

(서울시립대학교 세무전문대학원 교수)

박 훈

(서울시립대학교 법학전문대학원 교수)



계획기부도입을 위한 연구발표 세미나

아름다운재단
기부문화연구소



목차

I 미국법상 계획기부 유형별 법적구조와 시사점

1. 기부형식의 유형화 기준
2. 기존의 단체에 대하여 기부하는 경우
3. 새로이 기금을 만들어 기부하는 경우
4. 신탁을 활용하여 기부하는 경우

II CRT의 적용가능성

1. 한국과 미국 신탁법 비교
2. 미국법상 신탁의 도입가능성

III 결어 : 정책적 제언

1. 유언을 통한 계획기부활성화를 위한 유언제도의 유연화
2. 신탁제도의 활용성 제고를 위한 다양한 제도적 지원방안
3. 계획기부 지원 법제도 악용 대비책 병행

I 미국법상 계획기부 유형별 법적 구조와 시사점





1. 기부형식의 유형화 기준

■ 다양한 기준의 존재

- 재산별, 정기여부, 기부 의사 시점별, 신탁설정여부 등
- 3가지로 단순화 : 법적 구조 파악의 용이
(보험에 의한 경우도 있음)

① 기존 자선단체에 대한 기부

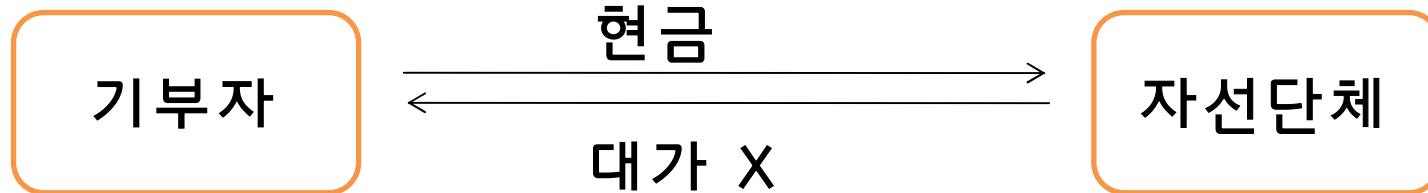
② 새로운 자선단체의 설립

③ 신탁설정

- 소유권이전 여부 및 시기, 원본과 수익의 귀속주체, 과세상 혜택 등의 차이 존재

2. 기존자선단체에 기부하는 경우

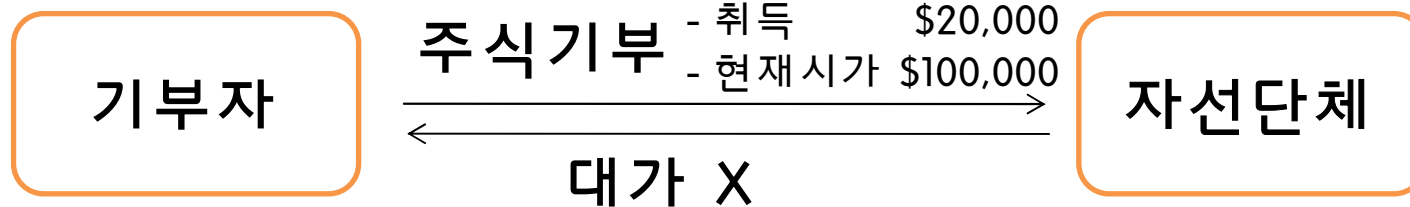
■ 대가 없는 증여가 있는 경우, 유형 1



- 여유자금 가진 부자
- 기부절차가 쉽고 간단함
- 전액 소득세 공제
- IRS의 세금공제를 받기위한 기부는 취소불능기부

2. 기존자선단체에 기부하는 경우

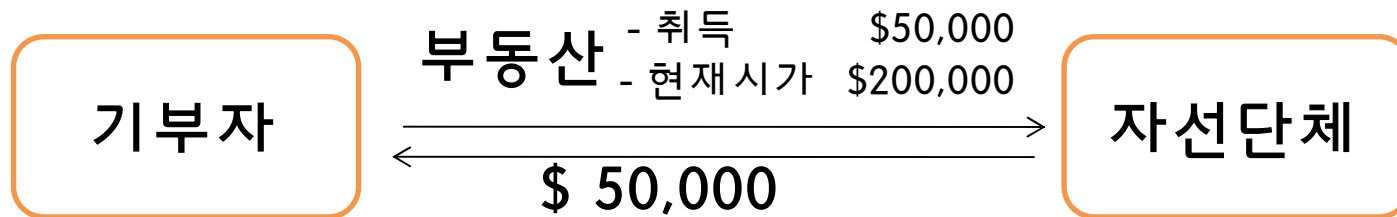
■ 대가 없는 증여가 있는 경우, 유형 2



- \$80,000 평가차익 → 자본이득세 과세 원칙
- 실제 기부자는 \$100,000기부로 인정
(\$80,000에 대한 자본이득세 회피하는 결과)
- 시가 "평가" 의 문제 (공신력있는 평가시스템)
 - ↳ 미국의 경우 과대평가지 가산세 2배 증가
 - ↳ 한국의 경우,
 - 과대평가지 가산세, 조세포탈 적용. 적정한 재산평가 문제.
 - 부동산의 경우 시가만큼 소득공제(한도제한은 존재)

2. 기존자선단체에 기부하는 경우

- 대가 있는 증여가 있는 경우
 - 저가양도 : 평가문제 존재.



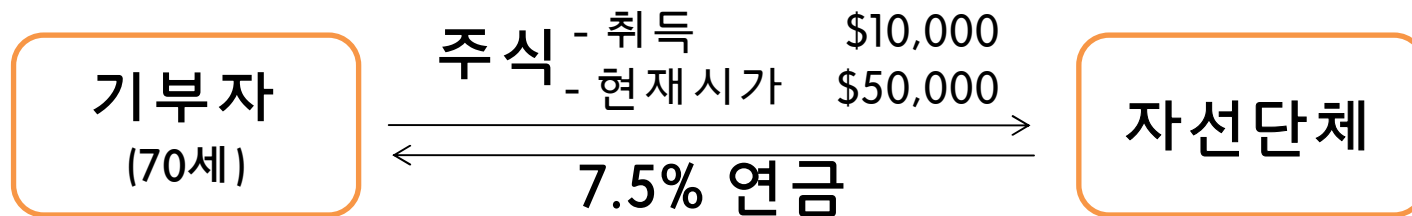
- 차액 \$150,000 소득공제
- 양도비용 절감
- 기부금 제공의 만족감
- 5년간 이월공제 인정

2. 기존자선단체에 기부하는 경우

■ 대가 있는 증여가 있는 경우

- 부담부증여 : 대가인지 여부도 논란. 대가 인정되는 경우 과세문제

① 기부연금 (Immediate Gift Annuity)

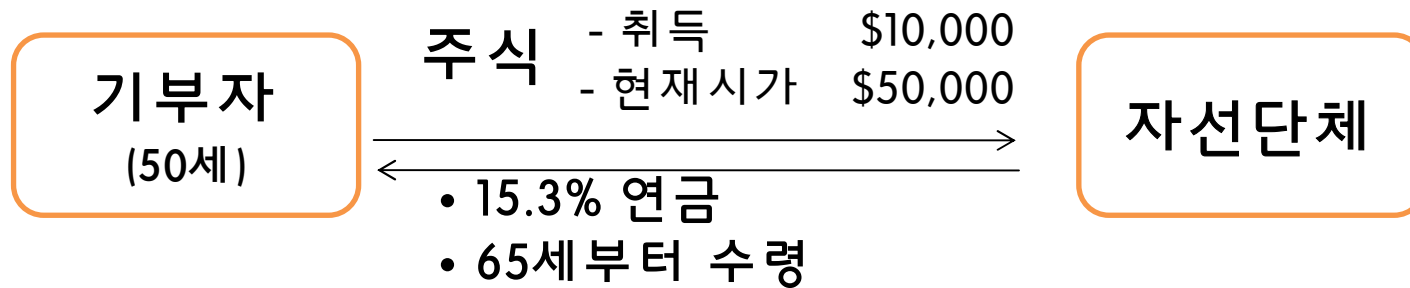


- ▶ 기부 시,
 - 자본이득세 부과 x
 - 20,233의 소득세 공제 (5년간 이월공제)
- ▶ 연금 수령시,
 - 매년 \$3,750 수령
 - 이 중 \$375는 비과세, \$1500은 자본이득세로 과세

2. 기존자선단체에 기부하는 경우

■ 대가 있는 증여가 있는 경우 (부담부증여)

② 기부거치연금 (Deffered Gift Annuity)



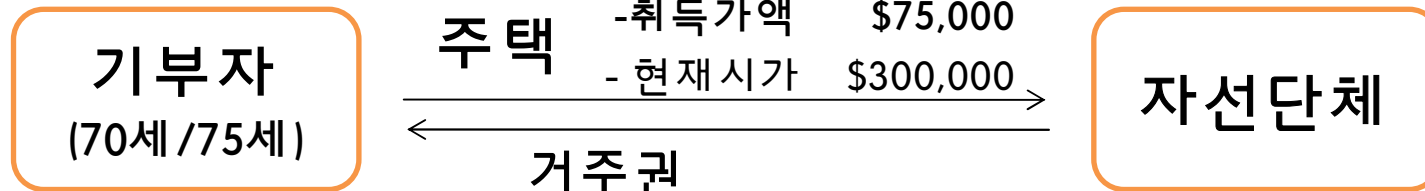
- ▶ 20년 기대수명 고려
- ▶ 연금 수령시, 자본이득 과세

2. 기존자선단체에 기부하는 경우

■ 대가 있는 증여가 있는 경우 (부담부증여)

③ Retained Life Estate Gifts

- ↳ [미국] 기부시 잔여권의 현재가치금액만큼 자본이득세 부담
기부재산과 잔여권의 현재가치금액의 차이만큼 기부시 소득공제
- ↳ [한국] 잔여권 개념은 없음. 사용권능은 존재할 수 있음.
양도소득세 적용한다면 사용권능의 현재가치화 문제됨.
증여세 과세의 문제(무상사용이익이 1억원을 넘어야 함)



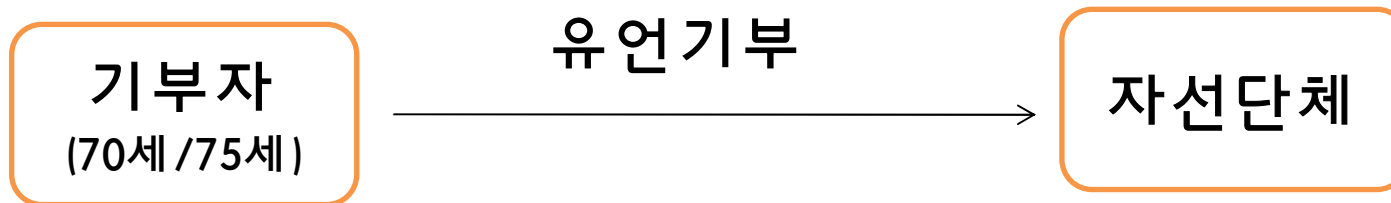
▶ 장점

- 85.346 소득세 공제 (기부금공제)
- 225,000 자본이득세 회피
- 라이프스타일 유지
- 상속세 절감

2. 기존자선단체에 기부하는 경우

■ 유증

- 계획기부의 단순하고 중요한 형태
- 특정유증, 잔여유증, 조건부유증, 정액유증, 정률유증, 이연기부 등



- ↳ [미국] 생전에 자산 통제, 사망 시 자선기부 선호자에게 적합
기부재산은 증여세 또는 상속세 과세대상 자산에서 제외
- ↳ [한국] 공익법인에 기부한 경우 과세가액에서 제외
유언의 활용도 및 유언방식의 차이 존재



3. 새로이 기금을 만들어 기부하는 경우

■ 미국

- Trust의 한 형태
- 규모가 작거나 신설 비영리 법인에 유리
- 연령 소득수준과 무관하게 기부가능

■ 한국

- 우리나라의 공익법인 이나 공익신탁과 차이 있음

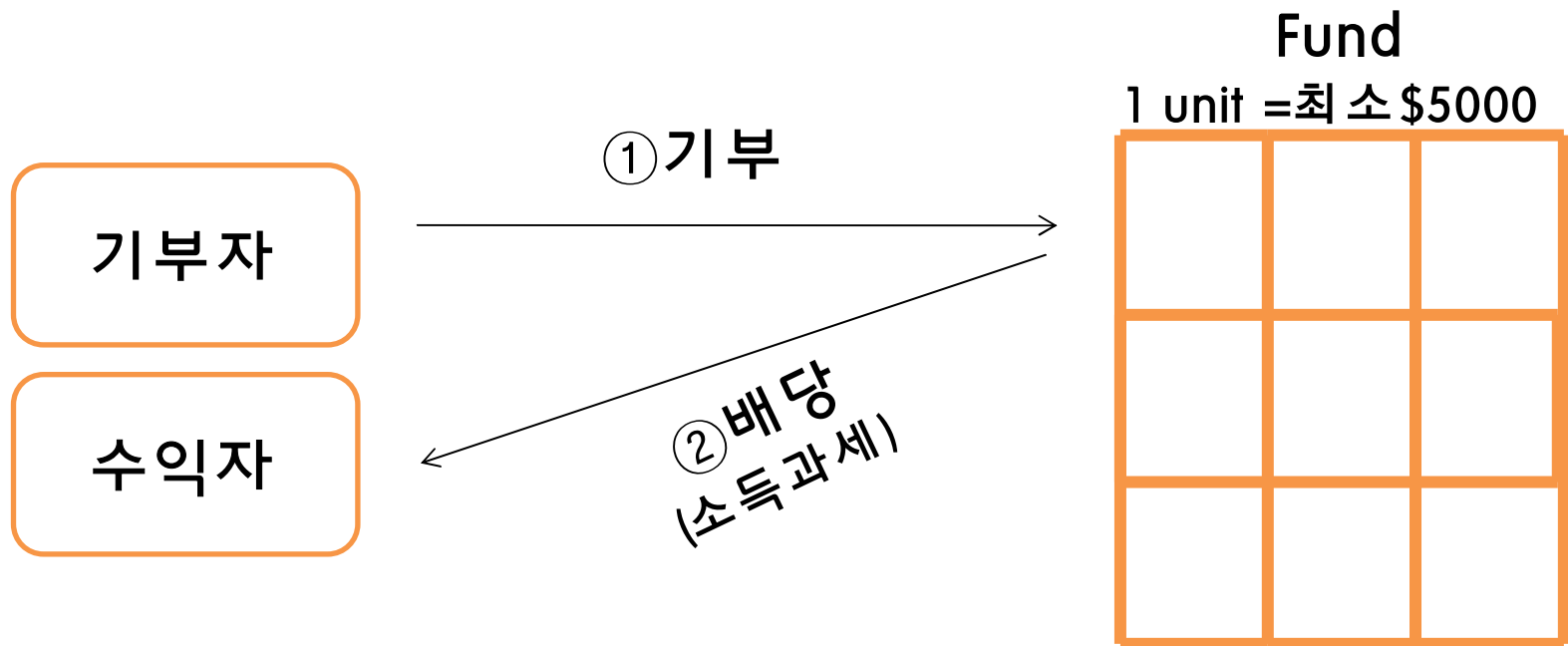
■ 종류

- 공동수익기금
- 기부자 조이기금

3. 새로이 기금을 만들어 기부하는 경우

■ 공동수익기금 (Community Fund)

여러 개인 기부자들로부터 '공동' 투자 기금을 기부받아
자선기관의 전문 투자자의 관리를 받는 기금

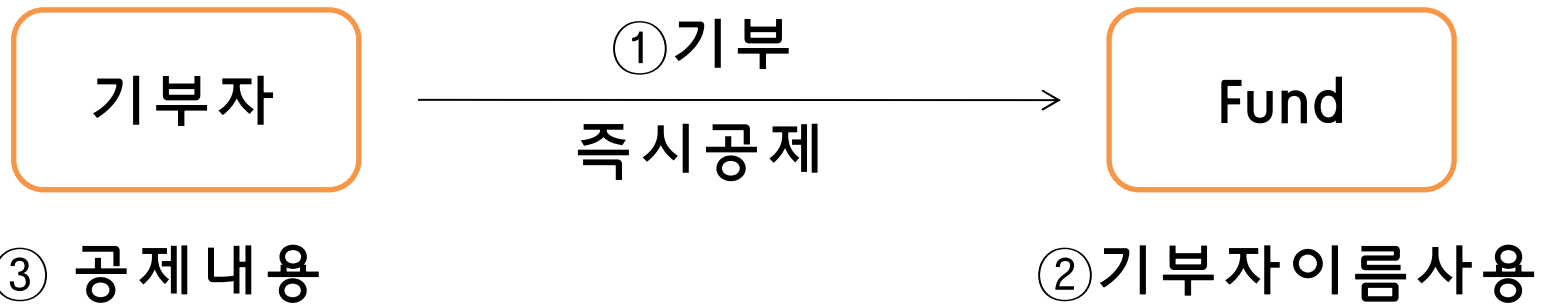


③ 수익자 사망 시 자선단체 귀속

3. 새로이 기금을 만들어 기부하는 경우

■ 기부자조언기금 (Donor Advised Fund)

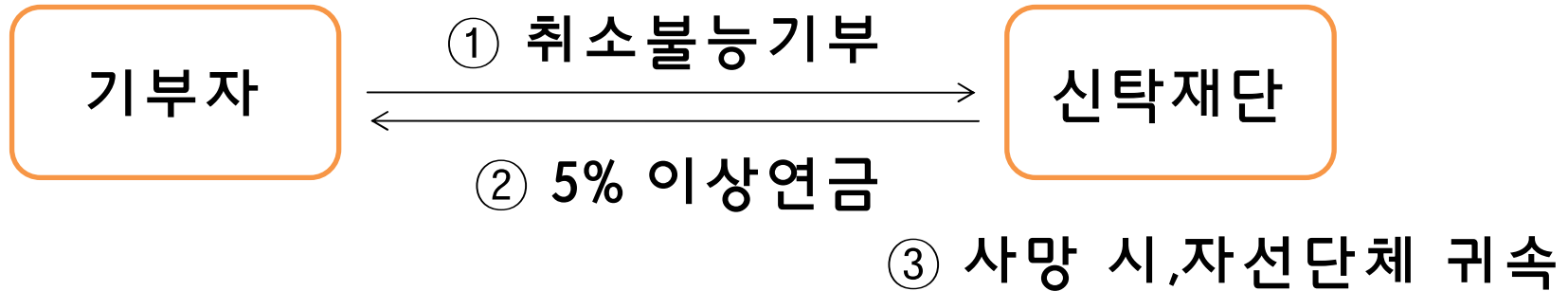
- 제3자에 의해 관리되고 단체, 가족, 개인을 대신하여 기부재산을 관리할 목적으로 설립된 기금
- 즉시 자선기부금공제를 인정하면서도 기부는 실제 그들이 선택한 자선단체에 나중에 지출하는 형태
- 기부자가 투자전략 선택



- 현금기부는 AGI의 50%까지
- 자산기부는 AGI의 30%까지
- 5년간 이월공제

4. 신탁(Trust)를 활용하여 기부하는 경우

■ 자선잔여신탁 (Charitable Remainder Trust, CRT)



▶ 방식

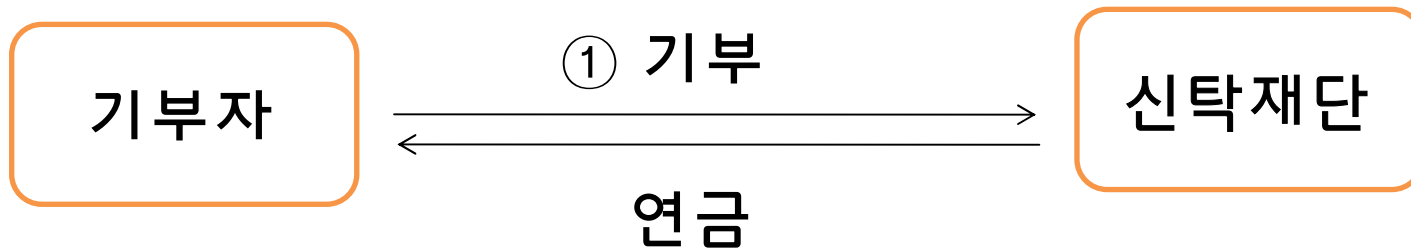
- 고정액 CRAT(charitable remainder annuity trust)
- 고정비율 CRUT(charitable remainder unitrust)

▶ 장점

- 기부금공제
- 자본이득세 면제
- 가족생계보장가능
- 기부금액, 대상, 재산 제한 없음
- 상속세 대상 자산에서 제외

4. 신탁(Trust)를 활용하여 기부하는 경우

■ Charitable Lead Trust, CLT



② 자선단체 = 수익자

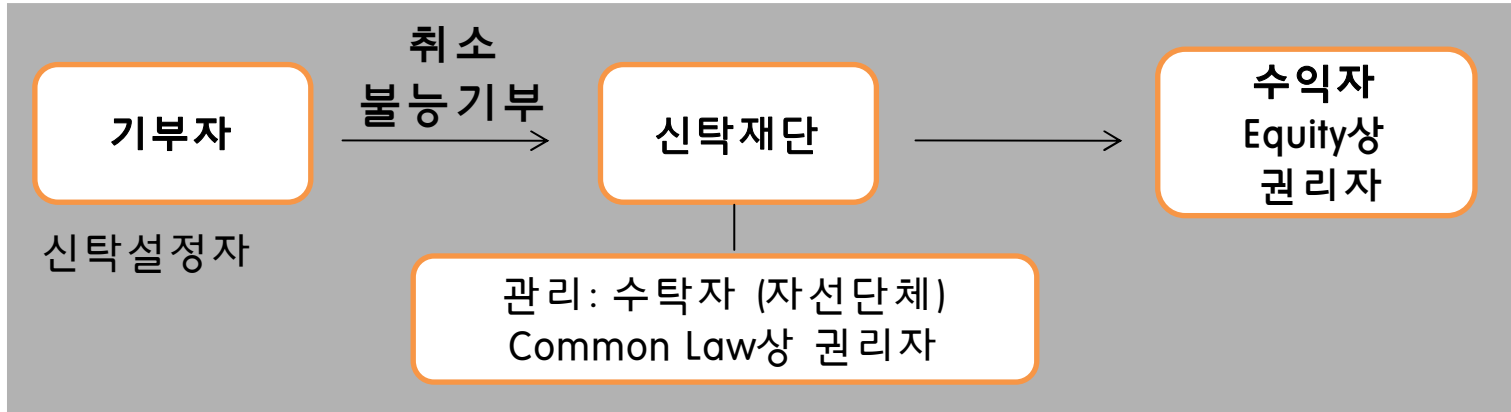
③ 신탁종료 시 자산은 가족에게 반환 가능

|| CRT(자선잔여신탁)등의 적용 가능성

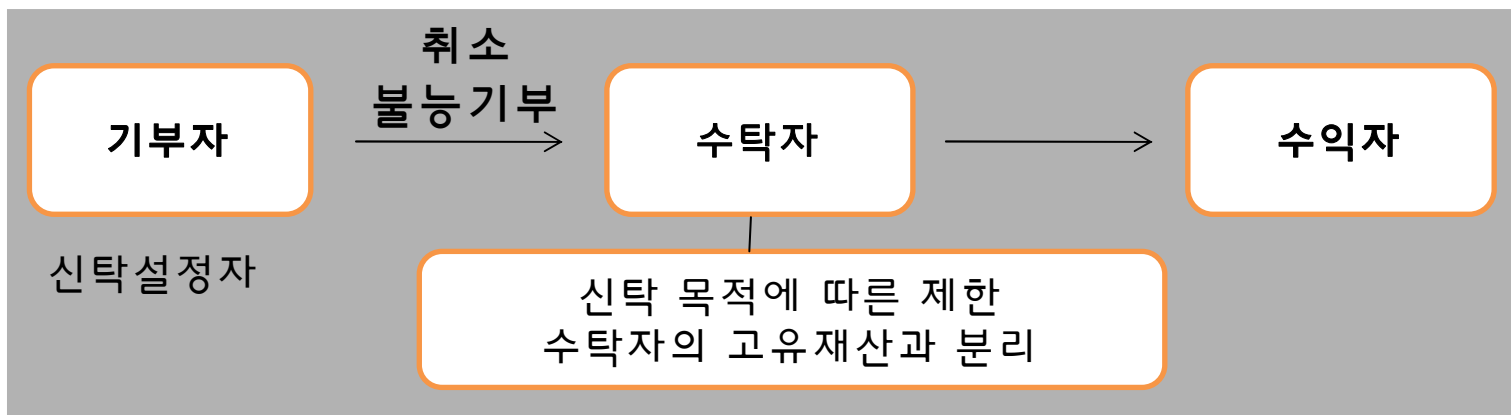


1. 한국과 미국 신탁법

■ 미국



■ 한국



1. 한국과 미국 신탁법 비교

미국	한국
1. 보통법·형평법, 소유권 분리	소유권 단일성
2. 법적 실체 (Legal Entity) 인정	법적 실체 부정
3. 신탁설정은 양도행위인 재산의 처분	신탁설정은 채권발생인 낙성 계약
4. 신탁설정은 계약일 필요없음	원칙 계약
5. 수탁자 승낙 불필요	수탁자 승낙 필요
6. 신탁설정자=수탁자, 가능	신탁설정자=수탁자, 불가능
7. 수탁자는 Common Law 재산권 (수익자는 Equity상의 재산권 취득)	수탁자는 법률상 소유자
8. 철회 불능 신탁 / 철회 불가능 신탁	위탁자 철회권 인정
9. 민사신탁 활용도 높음	민사신탁 활용도 낮음 (상사신탁이 활용)
10. 증여자에게 증여세	수증자에게 증여세



3. 자선잔여신탁 등의 적용가능성

■ 미국법상 형태의 도입가능성

- 소유권의 배타성과 일물일권성 (미국과 차이)
- 신탁의 법적 실체 부정. 신탁재산의 독립성은 인정
(후자 경우 미국과 우리나라 유사)
- 유류분제도에 의한 상속인의 권리침해 가능성 배제(미국과 차이)
- [입법론상 가능] 개정필요성 정도가 관건, 공익신탁에 관한 법개정 필요



III 결 어

Ⅲ 결어, 정책적 제언

1. 유언을 통한 계획기부 활성화를 위한 유언제도의 유연화
 - 공익법인 또는 공익신탁 관련 자필증서 등 요건의 완화
2. 신탁제도 활성화 제고를 위한 다양한 제도적 지원방안
 - 기부자의 의사를 반영한 다양한 신탁유형의 법적 허용 여부검토
 - 기부시점에서 기부재산의 소득공제 허용
 - 상속세 및 증여세 추정보다는 귀속시 소득과세 문제로 처리 (금액 제한은 설정)
3. 계획기부 지원 법제도 악용 대비책도 병행
 - 기부재산 사용처의 투명성 확보
 - 조세회피 수단사용에 따른 통제

⇒ 법제도 개선은 다양한 수요 충족과 기존 법률의 조화의 차원에서 다양한 접근에서 이루어져야 함

예컨대 공익신탁에 대한 법제도 정비의 경우, 신탁법, 공익법인에 관한 법률(공익법인과 공익신탁의 형평성), 민법(유언제도 및 유류분제도의 충돌 여부), 기부관련 법제도(활성화를 위한 세제 지원과 조세회피 방지를 고려한 제한) 등 고려

고맙습니다



계획기부도입을 위한 연구발표 세미나

아름다운재단
기부문화연구소