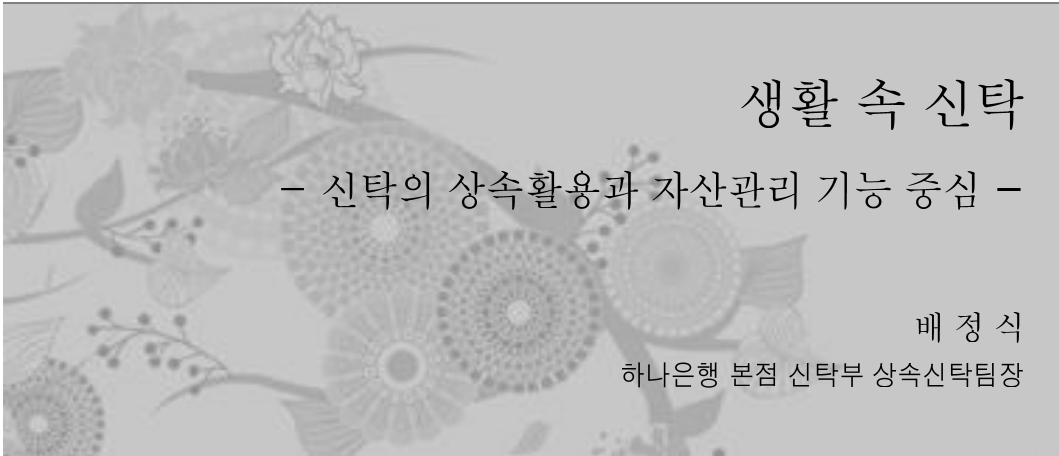




I. 들어가며

근래 금융권의 고객들 자산관리 업무를 담당하는 직원들에게 뜨거운 이슈 중 하나로 신탁을 꼽을 수 있겠다. 금융권에서는 일정 금액 이상의 자산가들을 위한 **PB**업무를 시작한 이래, 이제는 고객이 가지고 있는 다양한 고민을 한꺼번에 해결하기 위한 협업체계의 조직으로 확대 개편하면서,¹⁾ 고객중심의 문제 해결을 위한 주요한 플랫폼과 소프트웨어로 신탁이 강조되고 있기 때문이다.

특히, 오랜 기간 투자활동을 통해 형성된 자산을 2세, 3세들에게 잘 전달되길 바라는 상속의 니즈를 충족하고, 고령화와 핵가족의 형태로 이미 가정구조가 변화된 우리 사회의 상속과 승계문제를 해결하기 위해서 스스로 신탁을 찾아 공부하고 금융권이 그 구체적인 해결책을 가지고 있는지 여부를 문의하는 고객들도 점차 늘고 있다.

1) 금융권 중 **PB**사관학교라 불리는 하나은행은 95년부터 **PB**업무를 국내 최초 오픈하고, 근래 거액자산을 대상으로 하는 **PB**업무와 기업을 대상으로 하는 **IB**(투자은행)업무를 결합한 **PIB**로 확대개편하고 있다. 신한은행은 **PWM**이라는 브랜드를 통해 은행과 증권사의 협업을 기반으로 하는 자산관리기능을 확대하고 있다.

Ⅱ. 신탁은?

신탁은 중세유럽에서 전쟁에 나가는 가장(家長)이, 본인이 사망할 경우를 대비하여 믿을만한 친구나 교회에 맡겨 놓고 유고가 생기면 자신의 아들이 성년이 되면 그 재산을 이전하도록 하는 제도에서부터 생겼다고 한다. 그 당시에는 여성과 미성년자는 상속을 할 수 없었기 때문이라 한다.

유럽에서 받아들인 신탁제도는 미국에서 만개하게 된다. 남북전쟁 당시 철도건설 자금 마련을 위한 채권발행을 여러 신탁회사들이 하게 되어, 신탁은 개인들 간의 문제 해결 도구일 뿐만 아니라, 하나의 독립적 기업과 같은 단위로 활용되기 시작한 것이다. 재미있는 사실은 바로 독점방지법의 영어표기가 바로 Anti-Trust라는 점이다. 남북전쟁 이후 급속도로 대기업 체제가 확립되어 석유, 철도, 설탕 등 많은 분야에서 독점이 성립되었는데 그 형태가 바로 신탁으로 운용되었고 신탁의 독점 남용을 방지하기 위한 여론이 생겨 1890년 이후 Anti-Trust법이 생겨난 것이다.²⁾

일본을 거쳐 1961년에 신탁법이 제정되면서 우리에게 다가온 신탁은 대륙법체계나 계약법체계이나 여부를 떠나 개념은 다소 다르지만 고려·조선시대에 투탁(投託)이라는 제도가 있었다. 과도한 역(役)을 피하기 위하여 면세·면역 특권을 누리고 있던 관료나 대규모 사원에 노비로 들어감으로써 양인의 신분적 권리를 포기하고 군역 등을 면제받는 내용인데 자신의 지위나 토지를 다른 사람에 의탁한다는 점에서 유사성을 찾아볼 수 있겠다.

필자가 90년 초반 하나은행 입사와 함께 접한 신탁상품은 하나의 고금리상품 그 자체였다. 지금도 금전신탁의 경우는 한 번의 신탁계약이 하나의 운용자산을 매칭하는 형태로 되어 있다.³⁾ 이후, 부동산개발 과정에서 수분양자를 위한 공정한 관리자 역할이 필요하게 되면서 부동산신탁사가 등장하였고 신탁은 조금씩 우리 생활에 익숙하게 되었다.

2) Anti-Trust법은 3가지 주요한 법령으로 이루어져 있다. 셔먼법(Sherman Act:1890년 제정)과 이를 보강하기 위한 형태로 제정된 클레이턴법(Clayton Act:1914년 제정), 연방거래위원회법(Federal Trade Commission Act:1914년 제정)이다.

3) 금전신탁을 가입하면 하나의 운용자산을 매칭하고 그 자산의 만기가 도래하면 신탁계약은 종료하고 새로운 자산운용은 별도의 계약을 하게 된다.

개인의 영역과 기업의 영역 모두 다양하고 탄력적으로 적용 가능한 신탁제도는 2012년 약 50년 만에 전면적으로 개정되어, 자기신탁·유언대용신탁·수익증권신탁·유한책임신탁 등 매우 다양한 내용이 우리 옆으로 다가오게 되었다. 필자는 이런 신탁 내용 중 상속과 관련된 신탁 즉, 유언대용신탁(신탁법 제59조)의 내용과 유언장과의 차이점, 실제 상담사례 또는 그 유형에 대하여 설명하고자 한다.

또한 고객들의 상속문제를 상담하다 보니, 아무리 사후 분쟁 없는 상속도 중요하지만, 역사의 주인공이었던 우리 부모님들의 마지막 노후를 재정적이나마 보살피고 드리가 사후 상속과 연결하는 새로운 형태의 신탁도 소개해 드리고자 한다.⁴⁾

추가적으로 부동산의 생전관리와 신축 등의 컨설팅 프로그램과 기부Trust도 간단하게 소개하고자 한다.

III. 우리 사회의 상속 현황과 영향 요소

1. 상속세, 증여세 규모로 본 자산가치 증가

지난 10여 년간 우리사회의 보유 자산의 평가가치는 크게 증가하였다. 국세청 통계자료에 의하면, 상속세와 증여세 규모는 2001년 약 4천억 원, 6천 5백억 원에서 2010년 약 1조 3천억 원과 3조 1천억 원으로 비약적으로 증가하였다. 상속세는 3배 이상, 증여세는 5배 가까이 증가하였다.

결국 세무적 측면에서 본다면 과세표준에 해당하는 가치가 크게 증가함을 나타낸다. 재미있는 현상은 증여세 증가율이 상속세 증가율보다 가파르다는 사실이다. 자산승계를 오랜 기간에 걸쳐 미리미리 넘겨주는 승계플랜을 꾸준히 준비하고 있다는 것을 의미한다. 또한 증여로 인해 혜택을 보는 연령층이 50대가 가장 많은 걸 보면, 이는 해방 이후 자산의 이전이 이미 1세대에서 2세대로 또는 그다음 세대로 이전하고 있다는 사실도 알게 된다.

4) 필자는 본 관리프로그램을 “하나 Care Trust”라 명명하였고, 그 자금관리 및 지급절차에 대하여는 특허출원하였다.

2. 이혼의 증가

상속과 관련된 중요한 우리 사회 가정의 변화는 이혼의 증가이며 이는 상속분쟁과 밀접한 관련이 있는 것으로 판단된다. 매년 약 30만 쌍이 성혼을 하고, 약 12만 쌍이 이혼을 하고 있다. 물론 60세 이후 이혼 비율이 다른 연령층보다 훨씬 높게 나타나긴 하나, 지난 10여 년 동안 비슷한 양상을 띄고 있다.

OECD 국가 중 이혼 증가율이 1, 2위를 다투고 있는 우리나라는 점차 재혼으로 인한 가정 구조의 복잡함으로 인해 머지않아 상속문제는 그만큼 갈등 요소를 내재하게 되는 것이다. 배다른 형제, 다른 부 또는 모를 두고 자란 가정은 과거보다 더 냉철한 판단을 하고 서로 합리적이라는 미명하에 서로의 주장을 할 가능성이 높다.

필자는 3년 전 캐나다 토론토와 밴쿠버에 거주하는 고객들 대상으로 설명회를 간 경험에 있는데, 당시 캐나다 회계법인 및 신탁매니저와 미팅을 하게 되었는데, 캐나다 역시 이혼과 재혼 등으로 신탁을 활용하여 명확한 재산분배 의사표시를 해 놓는 경우가 많아지고 있음을 알게 되었다. 어쩌면 이혼과 재혼으로 인해 앞으로 다가올 상속문제는 우리가 생각하는 것보다 훨씬 복잡해질지도 모를 일이다.

3. 고령화 문제

많은 분들이 상속 관련 이슈로 고령화를 언급하고 있다.

그런데 생각해 보면, 고령화가 된다는 것은 우리가 사망하지 않고 오래 살아간다는 말인데 상속과는 어떤 관계가 있을까? 바로 고령화 비율과 우리보다 앞서 급속한 고령화가 진행된 일본의 예를 살펴보면 우리의 고령화는 상속분쟁의 씨앗을 머금고 있음을 알게 된다.

통상 65세 인구가 차지하는 비율에 따라 고령화 정도를 구분하고 있는데⁵⁾ 일본은 65세 이상의 인구 비율이 1970년에 7%, 1994년에 14%, 2006년에 20%로 현재는 인구 4명 중 한 명이 65세 인구인 초고령화 사회에 진입해 있다. 상속과 관련해서 재미있는 현상은 65세 인구 비율이 14%인 94년, 95년을 전후한 상속분쟁 빈도가 매우 크게 증가한

5) 7% 고령화사회, 14% 고령사회, 20% 초고령화사회.

다는 사실이다. 인간이 아무리 수명이 늘어난다 해도 한계는 있는 것이고, 어느 시점에 이르러서는 계속되는 사망과 상속준비 없던 가정의 분쟁은 증가할 수밖에 없게 된다.

[주요 국가별 인구 고령화 진전현황 비교]

국 가	도달년도			증가 소요연수	
	고령화(7%)	고령(14%)	초고령(20%)	7%→14%	14%→20%
한 국	2000	2018	2026	18	8
일 본	1970	1994	2006	24	12
미 국	1942	2015	2036	73	21

자료 : 통계청, 「장래인구추계」

우리는 어떠한가. 2000년에 7%, 2017년 또는 18년에 14%를 예상하고 있으며 2026년이 되면 20%의 초고령사회 진입을 예상하고 있다. 우리도 상속분쟁의 이야기가 대기업만의 문제가 아니라는 사실을 직감하게 된다. 또 우리 주변에서도 분쟁의 이야기를 얼마든지 듣고 있고, 이를 심정적으로 반대하는 사람은 많지 않을 것이다. 문제는 준비 없는 상태로 2017년, 2018년을 향해 가고 있다는 점이다. 우리나라의 준비 비율은 정확하진 않으나 아무리 높아도 7% 이상의 수치를 찾아보기 어려운 것 같고, 필자 역시 고객 대상 문의를 해봐도 5%를 넘지 않는 것 같다.

IV. 우리 사회 상속준비와 분쟁은?

피는 물보다 진하고, 돈은 피보다 더 정하다는 이야기를 듣게 된다. 형제들 간 상속소송으로 내가 받게 될 돈이 5천만 원이라면 소송을 진행할까? 그런데 그 돈이 5억 원이라면? 또 50억 원이라면 어떨까? 대법원 통계자료에 의하면 우리 사회의 상속분쟁 역시 매년 2~30%씩 증가하고 있다. 특히 유류분 청구소송은 2002년 69건에서 2012년 588건으로 약 9배 가까이 증가하고 있다.⁶⁾

점차 다가오는 분쟁의 씨앗은 커져가고 있지만, 그 준비는 적극적이지 못한 것 같다.

6) 2013. 5. 14. 중앙일보 기사: 상속분쟁 현황 (대법원 통계자료).

유언장 작성비용 역시 그러하고 신탁을 활용한 준비 역시 그리 많지 않기 때문이다. 분쟁으로 인한 직접적 비용 이외에도 서로 굴복하지 않는 가정 내 불화문제를 조금이라도 줄이자면 지금 바로 머리를 맞대야 할 것이다.

세계에서 가장 빠른 속도의 고령화, OECD 국가에서 손꼽히는 이혼율의 증가로 인한 가정의 재편, 핵가족 및 해외 거주자의 증가 등으로 인한 재산 상속 문제는 단순한 접근 방법으로는 해결하기 어려운 상황이 되어 있다.

이처럼 가정마다 안고 있는 다양한 자산이전 문제를 해결하고자 하는 것이 상속의 본질일 것이며, 유언장 또는 신탁 활용을 통하여 그 분쟁을 최소화할 수 있을 것이다.

V. 기존과는 다른 상속설계 필요성 : 유언신탁과 유언대용신탁의 등장

1. 타산지석의 예

일본의 경우 7~80년대 이전까지는 우리나라와 마찬가지로 유언장이란 가정에 복잡한 문제가 있는 사람이나 엄청난 재산가들에게만 해당되는 것으로 오랫동안 인식되어 왔다. 그러나 급속한 고령화가 진행되고, 노후세대의 준비 없는 사망은 사회적으로 큰 상속분쟁을 야기하게 되었는데, 특히 90년대 중반을 기점으로 가정법원을 통한 상속 상담과 공정증서 유언장 작성이 크게 증가하여 97년 5만여 건에서 2006년 7만여 건을 돌파하였다(자료 : 일본 최고재판소).

이러한 고객들의 변화에 대응하여 일본의 신탁회사들도 “유언신탁”의 활성화에 많은 힘을 쏟고 있으며, 단순 유언장 보관 서비스부터 유언신탁 그리고 나아가 신탁 자산의 효율적인 집행과 가업승계, 컨설팅 등으로 그 범위를 확대해가고 있다.

이와 같은 추세에 따라 금융기관을 통한 유언 신탁 건수도 2000년 이후 연평균 9.3%의 성장세를 지속하고 있는 가운데 2009년 기준 6.5만 건 (유언장 보관 건수 7,175건, 보관+집행 건수 58,437건) 을 기록하고 있다.⁷⁾

7) 2012년 금융투자협회 국제세미나 일본신탁협회 자료.

2. 국내 신탁활용 상속플랜

국내 금융기관에서도 2000년 이후 유언장 보관 서비스를 유언신탁이라는 명칭으로 제공하였으나 거의 활용되지 못하였다. 고령 인구 비율이나 유언장 작성비율이 매우 낮은 상황에서 유언장 보관 서비스 역시 저조할 수밖에 없던 것으로 풀이된다.

가. 신탁상속설계 : 유언대용신탁 및 수익자연속신탁

2012. 7. 26. 개정된 신탁법에 의하여 금전, 유가증권, 부동산 등 재산을 신탁하는 생전 신탁계약의 형태로 신탁재산의 수익권을 취득할 수 있는 수익자를 지정함으로써 상속플랜을 설계할 수 있게 되었다.

유언에 갈음하는 생전신탁 즉, 유언대용신탁은 위탁자 생전에 재산의 관리 및 운용 등이 가능하기 때문에 고령화 사회에서 재산보유자가 생존하는 동안 자산을 안전하게 유지, 관리, 수익하게 하고, 사망 시에는 신탁상 정해진 바에 따라 재산을 승계시킴으로써 유산을 둘러싼 분쟁을 줄일 수 있다.

나. 유언대용신탁의 장점

(1) 다양한 상속설계 가능

유언장은 A 사망 시 자녀 B에게 주는 형태의 이전인 반면, 신탁계약은 A에서 B로 또는 B의 유고 시 C에게로 이전이 가능함으로써 본인, 자녀, 손자에 이르는 여러 세대의 상속문제를 탄력적으로 설계할 수 있게 되었다.

(2) 상속재산에 대한 관리 가능

유언장으로 재산을 상속받는 자녀나 손자가 미성년일 경우, 상속재산에 대한 관리문제가 발생할 수 있으나, 신탁계약은 피상속인(위탁자)이 사망하더라도 상속인(수익자)이 일정한 재산관리 능력이 있는 시점까지 관리한 후 이전하는 관리역할을 신탁이 담

당하게 된다.

(3) 상속집행에 대한 투명성 확보

우리나라 세법상 신탁에 대한 별도의 혜택이 없는 상태에서 필자가 느끼는 가장 큰 신탁의 장점은 집행과정이라고 판단된다. 가족 중 어느 한 사람이 유언집행자가 되는 대부분의 경우, 집행역할을 하는 상속인의 고통과 번거로움이 크고, 집행역할을 하는 상속인이 조금이라도 많은 유산을 분배받게 되는 경우 오해받는 경우를 많이 보게 되는데, 신탁상속의 경우 신탁 자체가 집행인 역할을 함으로써 그러한 갈등요소를 줄일 수 있음을 경험하게 되었다.

3. 유언장과의 비교

[유언장과 Living Trust의 차이점]

	유언장	Living Trust
형식	유언공증의 경우 보증인 2인 등 심리적 부담감 높음.	금융기관의 계약서를 작성하는 것이므로 심리적 부담감이 낮음.
방식	자필증서, 녹음, 공정증서, 비밀증서, 구수증서에 의한 방식으로 제한되어 있고, 각 방식마다 증인 등 엄격한 요건이 충족되어야 함. 방식을 갖추지 않은 유언은 무효.	고객과 은행이 계약서를 작성하는 것이므로 특별한 방식이 없음. 의사의 합치만 있으면 유효.
수증자 지정	한 세대의 수증자 지정만 가능함. 즉 자녀, 손자, 제3자 등을 수증자로 지정할 수는 있으나, 수증자 선 사망했을 경우의 상속 문제까지 해결할 수 없음. 여러 세대에 걸친 부의 안정적 대물림 어려움.	여러 세대에 걸친 수증자 지정이 가능함. 즉 자녀, 손자 등을 수익자로 지정하고, 이들이 사망했을 경우의 수익자까지 한꺼번에 연속적으로 지정할 수 있음. 부의 안정적 대물림이 가능함.
조건 및 기한	조건 및 기한부 유증도 가능함. 다만, 조건 및 기한의 성취시까지 상속재산 관리가 어려움.	고객의 다양한 상황과 요구에 맞는 조건 및 기한 설정이 가능함. 조건 및 기한 성취시까지 은행이 상속재산을 관리하므로 안정적인 상속재산 보존이 가능함.
내용 변경	유언공증의 경우 내용 변경을 위해서는 새로운 유언장 작성절차 필요.	기존 계약서에 대한 변경계약만으로 내용 변경 가능. 특히 자산 추가 및 일부 해지가 가능.

효력발생 범위	신분상 내용 + 재산상 내용	재산상 내용에 한함.
유언 집행	피상속인 사망 후 유언서의 효력, 유언집행자 문제 등으로 상속인들 사이에 오해와 집행인의 부담이 큰 편임.	피상속인의 유지를 객관적으로 집행함으로써 집행과정 중의 오해와 분쟁의 가능성이 상대적으로 낮음.
생전 재산관리	유언서만 작성되어 있을 뿐 특별한 재산관리는 이루어지지 않음.	생전부터 관리가능하고 사후에도 본인 유지대로 관리 운용 가능함.

VI. 신탁 설계 유형 분석 : 하나은행의 경우

하나은행에서는 신탁법 개정되기 이전인 2010. 4.부터 유언대용신탁인 ‘하나 Living Trust’를 출시하여 꾸준한 고객상담과 계약을 이어가고 있으며 실제 신탁에 의한 상속 집행을 수차례 진행하였다. 지금까지 약 900여 건의 상담을 분석해 보았는데, 상속과 관련하여 시장의 수요를 정확하게 반영하지는 않았으나, 현시점에서 어느 정도는 반영하고 있을 것으로 예상해 본다. 다만 본 분석자료는 필자의 상담 경험을 통한 자체 분석인 바, 여러 전문가분들의 다양한 분석 의견도 중요하며 시간에 따라 그 내용도 다분히 달라질 것이다.

[유형별 분류]

1. 미성년 자녀 또는 손자를 위한 상속	37%
2. 고령의 경우 노후 대비 관리 후 상속	28%
3. 본인의 뜻이 반영된 투명한 상속집행	20%
4. 증여재산에 대한 통제 또는 관리 수요	5%
5. 장애우를 위한 상속 수요	4%
6. 본인 사후 기부 수요	4%
7. 기타	7%

VII. 신탁의 생전 관리기능 : 하나 Care Trust (간병Care, 자녀Care)

상속 상담을 진행하다 보니 시간이 지나면서 70대 이상의 연령층이 약 60% 이상 상담과 실제 계약 비중을 차지하게 되었다. 고령 고객 중 보살핌이 절대적으로 필요한 고객들이 발생하게 되었다. 알츠하이머 진단을 받았거나, 치매 초기 진단을 받아 본인의 노후 치료를 위하여 크든 작든 본인의 돈이 사망 때까지는 본인을 위해 사용되고 남은 돈이 있으면 자녀들이든 기부를 하는 경우이다.

이 경우 신탁은 중요한 역할을 담당하게 된다. 자녀들끼리 잘 협의해서 지출하면 좋겠으나, 현실은 그렇지 못한 경우가 더 많은 것 같다. 간병하는 자녀도 힘들고 더구나 해외나 지방도 멀리 떨어져 생활하는 자녀들이라면 자금 관리부터 간병 관리까지 더 많은 어려움을 겪게 된다. 이 경우 신탁은 자금을 맡아 관리하면서 부모의 병원비, 간병비 등 목적자금을 제대로 관리 집행하다가 남은 자금이 있는 경우 자녀들에게 상속하거나 기부집행을 대신하게 된다.

즉 신탁은 생전 자산관리의 역할과 사후 상속 집행 또는 사후에도 자산관리 역할(부모 사후 미성년자의 자산관리)까지도 수행하여 선진국과 같이 사회안전망 역할을 하게 될 것이다. 특히 2013. 7. 1.부터 복지 강화를 위하여 우리 민법이 새로 도입한 성년후견제와 신탁의 기능이 결합될 경우 실질적인 복리 실현을 위한 사회적 관리 프로그램으로 발전할 것이다.

VIII. 부동산 신축 · 관리프로그램

부동산 보유 비율의 높은 가정일수록 상속과 개발, 관리의 고민을 많이 안고 있다. 또한 부동산은 고액 자산가일수록 전체 자산에서 차지하는 비중이 매우 높다.⁸⁾ 자산승계와 관련하여 많은 분들이 보유와 처분 사이에서 고민하고 있으며, 보유를 할 경우 과연 현재의 자산을 어떻게 관리 또는 개발, 리모델링 등을 해야 할지도 고민하게 된다.

8) 10억 원~50억 원 자산가층의 부동산 비중은 50.2%, 50억 원~100억 원 층은 54.2%, 100억 원 초과 층은 72.5% (자료 : 2013년 한국부자보고서 KB국민).

이에 대한 해결책을 하나은행에서는 부동산 신축과 관리프로그램을 통해서 제공하고 있다. 실제 외부의 전문가 기관과(예:정림건축, 두레시닝) 업무제휴를 통해 개발 콘셉트, 임차 방향부터 시장조사와 신탁계약을 통해 건축을 진행하고 건축자금 지원, 그리고 건축 후에도 적정 임차인을 구하고 건물자금 관리 등을 진행하는 프로그램을 제공하고 있다. 신탁이 생전 자산관리의 주요한 플랫폼 역할을 하고 있는 것이다.

IX. 신탁과 기부 : 공익신탁과 분당서울대병원 기부신탁

몇 해 전 아름다운재단 포럼에서 발표한 자료에 의하면 미국은 자산가들 중 약 8%가 유산 기부를 실천하고 있다 한다. 물론 기부에 대한 세제혜택과 부에 대한 관점이 다르기에 절대 비교는 불가능하겠으나, 최근 우리나라의 개인기부도 점차 확산되어 가고 있다.⁹⁾

신탁을 통한 기부는 사실 하나은행의 공익신탁을 제외하고는 전무한 상태이다. 특히 사업내용에 따라 별도의 주무부처 허가를 받아야 했던 공익신탁은 2015. 3. 19. 시행된 공익신탁법에 따라 법무부의 인가사항으로 변경되었고, 꼭 금융기관이 아니더라도 신탁을 통해 공익신탁을 인가받아 집행할 수 있도록 변경되었다.

우리는 아직 미국과 같은 CRT(Charitable Remainder Trust), CLT(Charitable Lead Trust) 신탁제도는 없는 상황이다. 미국의 경우 오랜 기간 세제적 혜택과 맞물려 이루어진 제도이기 때문에, 우리도 기부문화 성숙도와 세제에 따라 발전 속도도 결정될 것이다. 다만 하나은행에서는 2014년부터 분당서울대병원 기부신탁을 시작하여 1호 계약의 물꼬를 터놓은 상태이다. 기부를 받고자 하는 병원은 바로 기부를 받지 아니하고 대신 고객이 기부신탁을 가입하여 사후에 기부하는 것을 약정하면, 생전부터 고객을 위한 맞춤형 예우프로그램을 제공하게 된다.

고객, 병원, 신탁 등 참여자 모두가 협업을 통해 기부문화를 확산하기 위한 노력을 하고 있다 하겠다. 서울대병원이 가지고 있는 최고의 헬스케어와 공정성과 신뢰를 가진

9) 민간 기부는 과거 10년 전에 비해 3배 증가하였고, 그 중 개인 기부 비중은 30%에서 62% 수준으로 증가하였다(자료 : 아름다운 재단).

신탁을 통하여 고객은 생전기부약정과 사후기부실행을 담보하며, 생전의 보살핌을 받게 되는 것이다.

X. 결 론 : 신탁활용 확대 가능성

지금까지 신탁을 활용한 상속과 자산관리 그리고 기부까지 그 활용 현황을 살펴보았다. 실행에 옮기는 역사가 그리 길지 않아 우리가 주고받을 수 있는 신탁의 혜택 또는 기능의 현주소를 몰라서도 발전이 더뎠다고 있음을 알고 있다. 신탁은 개인분야에서는 성년후견제와 연계하여 생전의 재정적 후견역할을 하며, 공정한 상속집행인의 역할 그리고 투명한 자금집행의 역할을 통한 기부문화 확산에 기여할 수 있을 것이다. 그러기 위해서는 향후 신탁상속과 관련된 세제와 기부 관련 제반 세제검토가 필수적일 것이다.

또한 기업 측면에서 본다면 수익증권신탁 등을 통해 기술력 있는 중소기업의 경쟁력을 유지, 발전시킬 수도 있을 것이다. 가업승계에 직면하고 있으나 그 가업승계를 하지 못하는 가족 구조상, 기업을 매각하거나 폐업하는 대신, 자녀들에겐 지분을 의미하는 수익증권을 보유하게 하고, 능력 있는 전문경영인을 통해 그 기술력을 유지하고 고용을 창출하는 윈윈 프로그램도 장차 기대할 수 있을 것이다. 가업승계 지원 확대와 더불어 수익증권의 유동화 등 여러 분야의 적극적인 협업이 요구된다. 