

미국의 주택 구입을 위한 개인발달계좌 프로그램

The Trends of Individual Development Accounts for Home Buyers in the US

김경모 미국 Hahul Family Alliance 지부장(MSW)

1. 들어가며

1998년 Asset for Independence Act 제정 이후, 미국에서는 저소득층을 위한 개인발달계좌 (Individual Development Accounts) 프로그램이 급속히 성장하게 되었다. 자산형성을 위한 개인 발달계좌는 탈빈곤 정책으로서 소득 보조 프로그램에 대한 보완적 성격을 지니고 있어 민주당 및 공화 양당의 지지 아래 프로그램이 점차 확대될 수 있었다. 개인발달계좌는 다양한 사회서비스 프로그램과 결합되어 본연의 정책 목표를 수행하기 위해 운용되고 있는데, 그 중 하나가 주택 마련을 위한 개인발달계좌 프로그램이다.

주택 소유는 모든 미국인들의 꿈이다. 개인적 차원에서는 주택 소유시 월세에 비해 훨씬 더 큰 경제적 안정을 느낄 수 있을 뿐만 아니라,¹⁾ 지역사회 차원에서는 지역사회 주민의 자

가주택 소유 비율이 높아질수록 지역사회의 발전과 안정에 기여하는 바가 크다. 하지만 저소득층의 경우 지역적인 선호도나 소득을 모두 고려했을때 욕구에 충족할만한 집을 구입하기가 쉽지 않다.

최근 미국내 경제침체의 영향으로, 여느 다른 도시들과 마찬가지로 세인트 루이스 지역 또한 은행 합병과 은행 지점들의 잇달은 폐쇄 등의 지속적인 금융위기를 경험하고 있으며, 그 결과 저소득층 및 소수인종이 이용가능한 은행 서비스가 축소됨은 물론 은행대출을 통한 자본금 마련이 더욱더 어려워졌다. 실제로 저소득층에 대한 모기지 대출 신청 거부율이 더욱 높아지고 있다고 여러 차례 보고 되었는데, 그 중의 일례가 되는 자료에 의하면, 최근 세인트루이스 중위소득 50% 이하의 모기지 신청자 중 25%가 대출 불가 판정을 받은 반면, 중위 소득 120%

이상의 신청자 중에서는 단지 7%만 불가판정을 받았다.²⁾

이러한 경제침체와 저소득층의 경제적 고립이 증가되는 상황에서 세인트 루이스 지역의 비영리기관 중 하나인 Justine Petersen Housing and Reinvestment Corporation(이하 '피터슨')은 저소득층의 주택 구입을 돕기 위한 개인발달계좌, 금융 교육 및 주택 상담 프로그램 서비스를 제공하고 있다. 이 글에서는 필자가 세인트 루이스 지역에 위치한 피터슨이라는 지역사회 기관에서 인턴으로 근무하는 동안에 수집한 자료를 바탕으로, 현재 미국에서 진행되고 있는 주택구입을 위한 개인발달계좌 프로그램의 개요와 역사 및 프로그램의 효과성에 대해 간단하게 살펴보고자 한다. 이러한 미국의 사회복지 프로그램은 최근 한국에서도 큰 관심을 불러 모으고 있는 저소득층을 위한 자산형성 프로그램 발전에도 중요한 함의를 제공할 것이다.

2. 프로그램의 배경

피터슨은 내집 마련을 목표로 하고 있는 저소득 가족과 개인들을 대상으로 주택마련은 물론 장기적으로 금융 자산을 형성하는 것을 돕기 위해 설립되었다. 1997년 이래 지금까지 약 3,500여 가구가 피터슨의 도움으로 세인트 루이스 지역에서 집을 구입하였으며, 이들의 대다수가 처음으로 집을 구입한 사람들이었다. 하지만, 저

소득층들이 낮은 이자율로 은행대출을 얻는 것이 더욱 어려워졌을 뿐 아니라, 주택구입의 계약금을 지불하기 위해 뭇돈을 마련하는 것 또한 결코 쉽지 않은 일이다. 따라서 피터슨을 비롯한 여러 지역사회 기관들은 이런 문제를 해결하고자 주택 상담 프로그램과 결합된 개인발달계좌 프로그램을 시작하게 되었다.

1998년 연방정부가 저소득층의 자산 형성을 돕는 Asset for Independence Act 를 통과시킨 이후에, 피터슨은 1999년 United Way(유나이티드웨이) 를 비롯 다른 지역사회 기관들과 협력하여 연방정부로부터 재정지원을 받아(세인트 루이스 지역에서) 개인발달계좌 프로그램을 시작하게 되었다. 피터슨은 현재까지 1,500개 이상의 개인발달계좌를 개설해 왔으며, 개인발달계좌 관리와 주택상담 및 금융상담 프로그램을 동시에 운영하며 지속적인 성장 및 발전을 거듭하고 있다.

3. 주택 구입을 위한 개인발달계좌 프로그램

1) 프로그램 소개

주택 구입을 위한 개인발달계좌 프로그램은 개인발달계좌, 금융교육(상담), 그리고 주택상담 프로그램으로 구성되어 있다. 세 가지 개별 프로그램들이 저소득층의 주택 마련이라는 목

1) Elsinga, M., & Hoekstra, J. (2005). Homeownership and housing satisfaction. *Journal of Housing and the Built Environment*, 20, 401~424.

2) Federal Financial Institutions Examination Council. (n.d.). Home Mortgage Disclosure Act. Retrieved June 26, 2006, from <http://www.ffiec.gov/hmda>

표를 달성을 위해서 서로를 보완하며 동시에 운영되고 있다.

(1) 개인발달계좌

개인발달계좌란 저소득 또는 중위 소득을 지닌 개인들이 자산을 형성할 수 있도록 돕는 저축 계좌 프로그램을 말한다. 프로그램 참가자들은 해당 은행에서 본인 명의의 계좌를 개설하기 전에, 개인발달계좌를 통해서 모아진 저축액을 어떤 목적으로 사용할 것인지 결정해야 한다. 집을 구입하거나 비즈니스를 시작할 때 초기 자본금으로 사용하는 것 외에도 자동차, 집수리 또는 교육 목적으로 사용될 수 있다. 피터슨에서 운영되는 프로그램 참가자들은 이 계좌를 통해서 집수리 34%, 주택 구입 18%, 소규모 창업 18%, 교육비 16%, 그리고 자동차 구입 13% 순으로 그들의 저축액을 사용하였다. 한편, 프로그램 참가자의 처음 목표는 자동차 구입이었지만, 중간에 고등 교육을 받는 것으로 자산 형성의 목표가 바뀔 가능성을 고려하여, 계좌목적 변경이 적절하다고 판단되면 그 목표를 수정하여 계속 저축하도록 장려하고 있다.

참가자들은 해당 은행에서 본인 명의의 계좌를 개설하고 매월 최소 10불에서 최대 50불 사이에서 저축을 할 수 있다.³⁾ 월저축액은 다양한 매치율에 따라서 매치될 수 있고, 월 최고 한도

액이 (50불) 넘는 저축액에 대해서는 매치가 되지 않는다. 참가자들의 저축은 1대 1로 매칭이 되는 게 일반적인데, 소득 기준, 가족의 크기, 그리고 저축의 목적에 따라 더 높은 매치율을 받을 수도 있다. 예를 들어, 주택구입을 위한 개인발달계좌는 재원이 허락하는 한도 내에서 1대 1, 2대 1, 또는 4대 1까지 매칭을 지원하고 있다. 일인당 저축 한도액이 2,500불이고 3대 1 매칭을 지원한다면 한 사람이 얻을 수 있는 최고 지원금은 본인 저축액을 포함 10,000불이다. 이는 세인트루이스 같은 중간 규모의 도시에서(모기지 대출이 가능한 경우에) 실제로 주택을 구입하기에 큰 도움이 되는 액수이므로, 프로그램 참가자들의 지속적인 저축활동을 통해서 목표로 설정한 자산형성을 실현시킬수 있는 것이 충분히 가능한 일임을 보여준다.

일반적으로 프로그램 참여 기간은 2년으로 한하지만, 재원 및 구입할 자산의 형태에 따라 1년 또는 3년까지로 정하기도 한다. 하지만, 모두 최소 참여기간은 6개월로 정하고 있어, 이 기간 안에 인출을 하는 경우 중도 탈락하게 된다.⁴⁾ 한편 1999년부터 2006년까지 피터슨은 1,200 여 개 이상의 개인발달계좌를 개설하였고,⁵⁾ 현재 400여 명이 계속 참여 중이다.

3) 프로그램을 통해 한 사람이 저축할 수 있는 총 한도액은 보통 1500불 까지이다.
4) 재난이나 가족의 긴급 상황으로 인해 예금을 인출한 경우는 예외로 하여, 참가자가 향후 저축을 계속한다면 계속 프로그램에 참여할 수 있다.
5) 세인트 루이스 유나이티드 웨이에 따르면, 개인발달계좌는 경제적 파급효과도 상당한 것으로 알려져 있다. 2006년까지 참가자들은 1.4 백만불 이상을 저축했는데, 이는 세인트 루이스 경제에 있어 6.5백만불 상당의 경제적인 파급 효과를 갖는 것으로 알려져 있다.

(2) 금융교육

개인발달계좌에서 금융교육은 자산을 형성하기 위한 필수 요건이다. 이는 단기적인 저축을 통해 장기적인 개인의 목표를 설정 및 달성하는 것을 돕는 프로그램의 특성 때문이다.

금융 교육은 일대일 개인 상담과 소그룹 교육 두 가지 형태로 이루어져 있다. 먼저 일대일 상담에 대해 살펴보면, 개인발달계좌에 참여시 참가자는 개인의 소득, 부채, 소비 패턴 등에 대해서 전문가와 상담할 수 있고, 이를 통해 자산형성에 장애가 되는 외부 요인 및 자신의 경제적 행동 패턴에 대해 파악하게 된다. 이러한 상담 서비스는 프로그램 참가자들이 현실 가능한 자산 형성의 목표를 수립하고, 어떻게 현재의 소득으로 기본적인 생활과 저축을 동시에 유지할 수 있는지에 대한 방향을 설정하는데 큰 정보를 제공하며, 모든 것의 기본이 되는 신용관리법을 배워, 향후 좋은 조건으로 모기지 상품을 얻을 수 있도록 도움을 주고 있다.

이러한 일대일 상담 외에 참가자들은 기본 4회로 구성된 소그룹 금융 교육에 의무적으로 참여해야 하는데, 금융 교육의 내용은 일반적인 재정 교육과 자신이 목표로 하는 특정 자산에 관련된 교육으로 구성되어 있다. 일반적인 금융 교육에는 Federal Deposit Insurance Corporation (FDIC) 에서 제작한 Money Smart 프로그램이 이용된다.⁶⁾ 총 10개의 주제로 이루어진 이 교육 자료는 현재 전국에서 폭넓게 사용되고 있는데,

대략적인 내용은 저축과 투자, 보험의 필요성과 위험 대처, 소비자의 권리와 책임 등에 관한 내용을 포함한다. 또한 자산형성의 목표에 따라 자동차를 구입하는 방법 또는 주택 구입의 절차 등에 관한 교육을 받게 된다. 보통 금융 교육은 프로그램에 참가한 후 처음 6개월 내에 이루어지게 되며, 일인당 총10시간에서 12시간 내의 교육을 의무화한다. 그렇기 때문에 금융 교육을 한 번이라도 빠지게 된다면, 참가자들은 아무리 성실하게 저축을 해 왔다 하더라도 매치된 인출을 할 수 없도록 함으로써 프로그램 참여자들의 금융교육에 대한 중요성을 강조하고 있다. 이러한 금융교육의 의무조항은 프로그램 참여자들의 일반적인 금융정보 수준이 제한적이라는 점을 고려하여 참여자들로 하여금 스스로 자신의 경제상황을 계획하고 판단하는 데 도움을 주기 위함이 주 목적이다.

(3) 주택 구입 상담 프로그램

개인발달계좌와 금융교육이 장기적인 목표 아래 참가자들이 스스로 자산 형성을 위한 계획을 수립할수 있도록 돕는 반면, 주택 구입 상담 프로그램은 실질적으로 주택을 구입하는 과정을 돕는 역할을 한다. 집을 구입하는 과정은 너무나 복잡하여, 중개인이거나 변호사 없이 혼자 그 과정을 준비하는 것은 매우 어렵다. 이러한 어려움 외에 저소득층의 경우 높은 수수료를 내고 중개인이거나 변호사를 고용하기는 더욱 어려

6) 보다 자세한 내용을 위해서는 <http://www.fdic.gov/consumers/consumer/moneysmart/overview.html>를 참고하면 된다. 현재 한국어 버전을 비롯 다양한 언어로 번역되어 사용 중이다.

운 일이어서 피터슨의 주택 구입 상담 프로그램은 내 집 마련의 자산형성을 직접적으로 돕는 결정적인 프로그램이다.

주택 구입 상담 프로그램은 프로그램의 특성상 일대일 개인 상담이 중시된다. 하지만, 소그룹 활동을 통해 필요한 내용을 교육하고 참가자들 간 의견을 공유하는 것 역시 중요한 과정 중 하나로 꼽히고 있다. 서비스는 처음 사정 단계부터 주택 구입 후 사후 관리 단계까지 계속된다. 전문 상담사는 클라이언트가 가장 좋은 대출 상품을 얻을 수 있도록 신용도와 기타 장벽들을 극복하도록 돕는 데 초점을 맞추게 된다. 즉, 상담사는 클라이언트의 현재 경제적 상황을 분석하여 경제력을 향상시키고, 부채를 탕감할 수 있는 방안들에 대해 조언을 제공한다. 이 외에도 대출 신청, 좋은 주택을 찾는 법, 판매자와 협상하는 방법, 주택 검사 및 수리, 계약금 등 집 구입에 필요한 모든 요건들을 꼼꼼하게 이행할 수 있도록 돕는다. 실제 개인발달계좌와 주택 구입 상담 프로그램을 통해 낮은 이자율로 대출을 얻게 되면서, 적게는 자기 자본금 500불로 집을 구입한 사례도 있다고 보고된 바 있다.

2) 참여 대상

주택 구입을 위한 개인발달계좌 프로그램은 소득과 주택 구입 의지, 이 두 가지 조건을 충족시킬 경우 프로그램에 참여할 수 있다. 그 중 소득이 가장 중요한 요건인데, 일반적으로는

2009년 연방 빈곤선의 200%, 즉 4인 가족 기준 \$44,100 미만에 해당되는 가구가 프로그램에 참가할 수 있다. 하지만, 프로그램을 운영하는 기관에 따라서 보다 높은 소득기준을 적용하기도 한다.⁷⁾

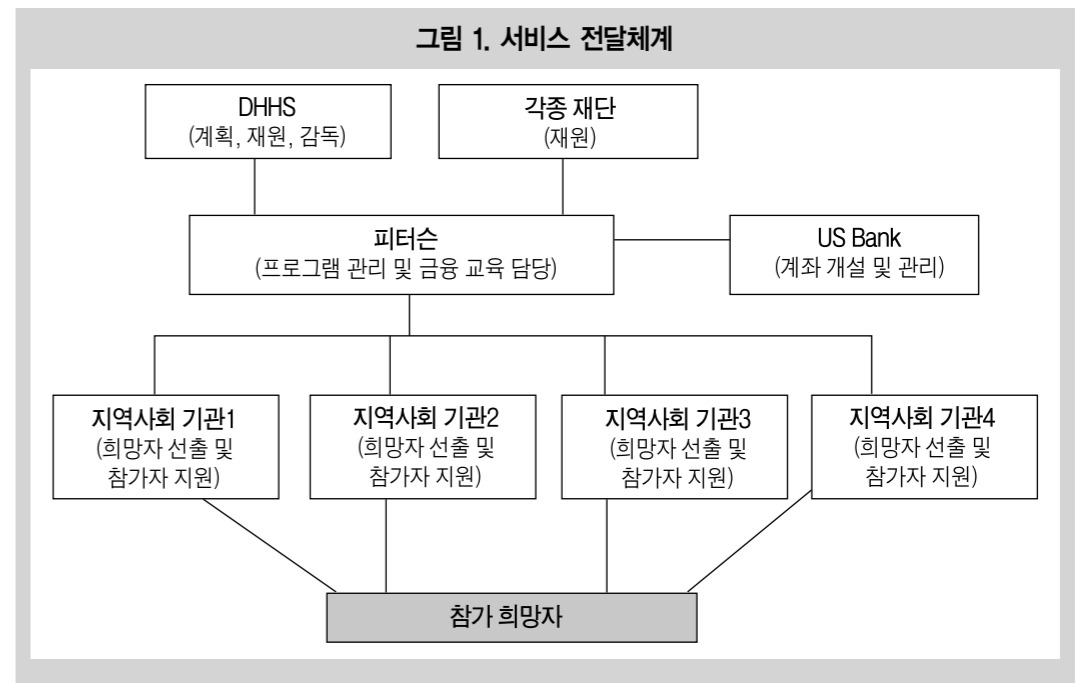
피터슨에서 1997년부터 2006년까지 주택구입 프로그램을 통해 집을 구입한 사람들의 특성을 살펴보면, 이 프로그램이 저소득층을 대상으로 하는 것만큼 일반적인 빈곤 집단의 참여율이 높은 것으로 나타났다. 인종별로 볼 때, 전체 참가자 1,995명 중 55.7%가 흑인을 비롯한 소수인종이었고, 한부모 가정인 여성가구의 참여율이 절반에 가까운 43.4%이었으며, 참가자들의 평균 월소득은 전체 세인트루이스 지역의 평균 월소득보다 낮은 2,295불이었다. 이는 피터슨에서 운영하는 주택마련을 위한 개인발달계좌 프로그램이 본 사업의 취지에 맞게 주로 저소득층을 대상으로 하여 운영되고 있음을 보여준다.

3) 서비스 전달체계

위에서 언급된 것처럼, 이 프로그램은 세 개의 서비스로 구성되어 있는데, 이는 다양한 조직들의 협력 관계 아래 이루어진다. 이런 기관들은 각자의 독특한 역할을 통해 참가자들의 자산형성이라는 하나의 목표 아래 노력을 경주하고 있다.

7) 다양한 소득기준은 기관의 펀딩 구조나 계좌의 매치율에 따라서 다르게 나타날 수 있다. 피터슨의 경우에는 세인트 루이스 지역 중위 소득의 80%(\$54,300) 미만의 소득을 가진 가구에게까지 프로그램 참여를 허용하고 있다.

그림 1. 서비스 전달체계



- Department of Health and Human Services (DHHS)

1998년 Asset for Independence Act(AFIA) 라는 연방법이 제정된 이후,⁸⁾ 우리나라의 보건복지가족부에 해당하는 DHHS 에서 저소득층이 자산을 형성함으로써 빈곤을 완화시킬 수 있도록 주정부와 지역사회 비영리기관들에게 자금을 제공하고 있다. 이는 개인발달계좌의 주요한 자금 제공 기관으로 꼽히고 있으며, 개인발달계좌의 계획과 재원을 담당하는 것은 물론 정기적으로 프로그램의 전달체계를 모니터링 함으로써 그 프로그램의 효율성을 높이는 데 큰 기여를 하고 있다.

8) AFIA의 배경과 프로그램에 대한 보다 자세한 내용은 <http://www.acf.hhs.gov/programs/ocs/afi/assets.html>를 보면 참고하면 된다.

- United Way 와 기타 재단 및 개인 후원자
유나이티드 웨이 세인트루이스 지부는 한국의 공동모금회에 해당하는 기관으로 세인트 루이스 지역의 지역사회 복지기관을 위한 주요한 기금 모금 역할을 담당하고 있다. 이와 더불어 이 프로그램에 뜻을 함께 하는 다양한 재단과 개인 후원자가 이 프로그램을 재정적으로 지원하고 있는 것이 특징이다.

- Justine Petersen Housing and Reinvestment Corporation(피터슨)

피터슨은 실질적으로 개인발달계좌 프로그램을 운영하는 기관이다. 개인발달계좌 프로그램의 행정적인 면을 담당하고, 지역사회에서 비

슷한 서비스를 제공하고 있는 다른 지역사회 기관들을 교육시키는 게 주요한 역할이다. 또한 참가자들에게 금융 교육을 제공하고, 은행과의 협력 아래 매치된 인출을 허가하는 역할을 담당하고 있다. 이 프로그램의 관리를 위해 Management Information System for Individual Development Accounts(MIS IDA) 라는 데이터베이스 시스템을 이용하고 있다. 이 데이터베이스는 개인발달계좌 참가자들에게 보내는 가입 편지 및 월간 명세서 등을 출력해 주는 행정적인 지원뿐 아니라, 참가자들의 저축 및 인출 파악, 그리고 금융 교육 이수 여부 등 모든 업무를 지원해 주기 위해서 고안된 매우 유용한 프로그램이라 할 수 있다.

- 협력 기관

이 프로그램에는 총 16개의 다양한 지역사회 기관들이 참여하고 있는데, 개인발달계좌를 개설하고자 하는 참가자들은 이 16개 기관들을 통해서 피터슨에 의뢰(referral) 될 수 있으며, 참가자들의 저축 및 자산 형성 목표를 달성시키기 위해 필요한 다양한 사례 관리 서비스를 피터슨과 협력하여 제공한다.

- US Bank

US Bank는 금융 기관으로서 참가자들의 계좌를 개설, 저축 및 인출의 관리, 그리고 계좌 폐쇄의 역할을 하고 있다. 또한 매월 피터슨에서 은행의 데이터 베이스에 접속하여 참가자들의 저축 상황을 데이터로 전송받을 수 있도록 협력하고 있다.

4) 개인발달계좌의 실질적 운영 과정

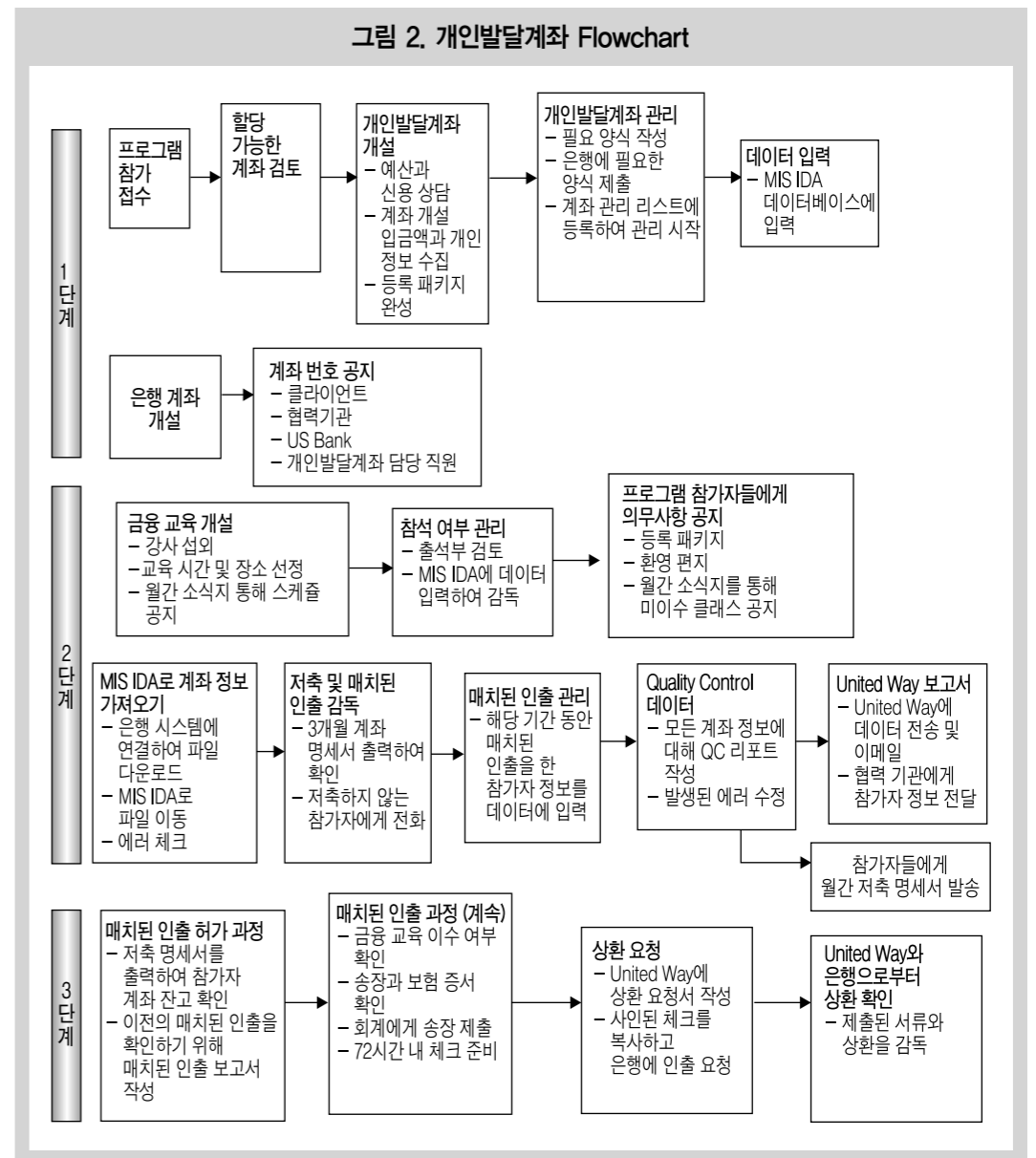
[그림 1]이 개인발달계좌에 대한 전반적인 서비스 전달체계를 설명하였다면, 그림 2의 Flowchart는 참가자 접수에서부터 금융 교육, 매치된 인출 허가 과정과 지출 금액 상환과정에 대한 흐름을 보다 나은 이해를 돕기 위해서 단계별로 설명해 준다. 제 1단계는 사정 단계로 참가 희망자를 선별하고 필요한 계좌를 개설하는 일이다. 참가자들은 일대일 상담을 통해 예산과 신용 상담을 하고, 자산 형성 목표를 설정한다. 그리고, 은행에 필요한 모든 서류를 작성하고, 실질적으로 은행에서 계좌를 개설하는 일까지를 포함한다.

두 번째는 프로그램 운영 단계로, 금융 교육에 대한 제반 사항을 준비하여 실제 교육을 시키는 일과, 참가자들의 저축 패턴을 파악하여 보고하는 일을 포함한다. 마지막 세번째는 프로그램 종료 단계로 참가자가 설정한 자산형성 목표를 달성하게 될 경우 매치된 인출을 허가하고 프로그램을 종료하는 일이다.⁹⁾ 하지만, 참가자의 사정에 따라 중도 탈락할 경우 매치된 인출 없이 프로그램이 종료하게 된다.

5) 자원

위의 서비스 전달체계에서 설명된 것처럼 이 프로그램의 주요한 자원은 지역과 전국적인 재단, 개인 후원자, 그리고 보건복지가족부로부터 온다. 처음 이 사업이 시작할 당시에는 유나이

그림 2. 개인발달계좌 Flowchart



티드 웨이가 가장 중요한 자원이었다. 1998년 유나이티드 웨이는 4년 동안 시범 사업으로 850,000불을 투자하였고, 2002년부터는 매년 개인발달계좌 지원금으로 250,000불을 투자해

왔다. 이러한 재정적인 지원 덕분에 1999년부터 2006년까지 7년 동안 피터슨은 다른 기관들과 협력하여 1,200 개 이상의 계좌를 신설했고, 현재까지 활발히 프로그램을 진행할 수 있었다.

9) 이 차트는 실제 피터슨에서 개인발달계좌 담당자의 업무 흐름을 위해 작성된 것을 수정 및 번역한 것이다.

또한, 피터슨은 개인이나 기업으로부터 필요한 재원을 확보하기 위해 노력을 아끼지 않았고, 최근 한 기업으로부터 250,000불을 지원 받아 개인발달계좌에 활력을 불어 넣어 주고 있다. Missouri 주에서는 지역사회 기관에 후원을 하는 기업들에게 기부금의 50%까지 세금 공제를 해 주고 있어, 더욱 많은 기업들이 기부에 참여할 수 있도록 독려하고 있다.

4. 나가며

개인발달계좌 프로그램은 제한된 금융정보와 불리한 금융조건을 갖고 있는 저소득층에게 보다 장기적인 관점에서 저축을 하고, 저축액 매치를 통해서 강한 동기부여를 제공함은 물론, 자산형성에 핵심적인 금융교육 및 상담을 제공한다. 이는 개인의 삶의 질 뿐 아니라, 나아가 장기적으로 지역사회의 안정과 발전에도 기여함은 물론, 빈곤의 대물림을 방지하는데 큰 기여를 할것으로 평가받고 있다. 지금까지 논의된 미국의 개인발달계좌의 특징을 요약해 보면 다음과 같다.

첫째, 프로그램 참여 여부를 결정짓는 중요한 기준은 가구소득 수준이다. 재원에 따라 연방 빈곤선의 200% 미만 또는 중위 소득의 80% 이하이면 계좌를 개설하여 자산 형성 도모를 위한 저축을 할 수 있음은 물론 절대적인 빈곤층(빈곤선 100% 미만) 뿐 아니라 차상위 계층까지 참여가능하다. 또한 인종이나 법적인 신분 상태에 관계없이 저소득층이면 외국인이라도 참여 가능하다.

둘째, 매칭 비율이 프로그램에 따라 다양하다. 목표로 설정된 자산의 특성에 따라 그 매칭 비율을 달리하며, 현재 개인발달계좌 프로그램은 1대 1 매칭에서부터 시작해서 4대 1 매칭까지 다양한 매치율이 제공되고 있다. 주택 마련과 같이 비교적 많은 비용이 소요되는 자산 형성을 목표로 하고 있는 경우나 참가자들의 저축 능력 및 동기가 높을 시에는 매칭 비율을 상향 조정하여 프로그램의 성공 가능성을 높이는 것이 그 예이다. 실제 애틀란타에서는 청소년들을 위한 개인발달계좌 프로그램에서 최고 9대 1까지 매칭을 지원해 준 사례가 있다.

셋째, 세금 공제 혜택 및 주택 구입 상담 프로그램과 잘 연계되어 있다. 개인발달계좌로 입금하는 소득은 실제 소득으로 간주하지 않고, 세금 공제 혜택을 주어 그 참여도를 더욱 높인다. 저소득층의 경우에 적용된 저축액으로 인해서 정부소득보조 프로그램이나 서비스 혜택을 받지 못할 것을 우려하여 은행계좌를 개설하지 않는다는든가, 안전하지 않은 비공식적인 방법으로 현금을 보관하는 일이 흔하고, 장기적인 안목으로 저축 및 자산을 형성하는 것을 꺼리는 경우가 많다는 것을 감안할 때, 이는 전통적인 소득보조 프로그램의 단점을 보완할 수 있는 매력적인 프로그램이다. 이 밖에도 주택 구입 상담 프로그램과 연계로 성실하게 저축에 참여할 경우 향상된 신용도로 인해서 더 좋은 금융 상품의 혜택을 받게 될 가능성이 크다. 또한 개인발달계좌 재원으로 기부하는 기업에게도 세금 공제 혜택을 주어 기업들의 참여를 유도하고 있다.

최근 미국의 경제 위기 이후 오바마 정부는

열어붙은 주택 시장을 활성화 시키기 위해서 정부에서 내집마련을 하는 국민들에게 주택 구입 시 8,000불을 지원해 주고 있다. 이러한 정부정책은 기초 자본이 없어 주택 구입을 미루던 많은 서민들의 내집마련을 위해 큰 도움을 제공하고 있는데, 개인발달계좌는 이러한 다양한 정부 프로그램과 정책들과 조화를 이루어 서민들의 장기적인 경제적 안정을 촉진하는 중요한 사회 정책도구이다. 따라서 미국의 개인발달계좌는 단순한 저축 통장의 개념을 넘어, 실제 자산을

형성하도록 돕는 기존의 여러 가지 다양한 프로그램 및 정책들과 연계되어 성장을 거듭하고 있다. 이러한 미국의 개인발달계좌 프로그램의 장점과 특성은 최근 한국에서 실시되기 시작한 희망플러스 통장과 같은 저소득 및 차상위 계층을 위한 개인발달계좌 프로그램과 아동발달계좌 같은 다양한 한국의 자산 형성 프로그램 발전에도 시사하는 바가 클 것으로 기대된다. **목차**