

Legal Times

www.legaltimes.co.kr



문화체육관광부 선정
우수콘텐츠잡지
2014



‘빅3’ 대표 좌담 “로펌 도약 기회 삼자”



ISSN 1976-488X 정가 11,000원
(주)리걸타임즈

사내변호사 상대 ‘로펌 만족도’ 설문조사
“한국 로펌 경쟁력 외국 로펌에 안 밀린다”

인터뷰 IHCF 연태준, KICA 백승재 회장

창간 7주년 기념호

한국 '빅 3 로펌' 대표 특별좌담

“변화 많은 시기…도약하는 기회로 삼자”

“사내변호사 증가 법률문화 발전으로 이어질 것”

“영미 로펌 진출…국제경쟁력 강화 계기 되어야”

한국 법률시장에서의 경쟁이 갈수록 치열해지고 있다. 적지 않은 숫자의 영미 로펌이 서울에 사무소를 열어 진출한 가운데 국내적으로도 사내변호사의 급격한 증가, 로스쿨 출신 변호사의 배출 등 간단치 않은 변화가 한국 로펌들에게 새로운 도전을 주문하고 있다. 리걸타임즈는 창간 7주년을 맞아 법무법인 광장, 김앤장 법률사무소, 법무법인 태평양 등 한국의 '빅 3 로펌' 대표변호사를 초청, 한국 로펌의 도약을 위한 지혜를 들어보았다. 광장의 김재훈, 김앤장의 정계성, 태평양의 강용현 대표가 진단, 제시하는 한국 로펌의 현주소와 발전방안을 생생한 육성으로 소개한다. 본사 김진원 편집국장이 사회를 맡아 진행했다. 편집자

사회=한국 로펌의 역사가 길게는 약 반세기에 이른다. 한국 경제의 성장과 함께 로펌들도 많은 발전을 일구어 왔는데, 세계 속의 위상이 궁극하다.

김재훈=주요 로펌의 경우 규모도 적지 않지만, 얼마나 전문화가 잘 돼 있느냐 하는 측면에서 보면, 일부 부족한 점이 있지만 세계적인 폼들하고 경쟁을 할 수 있는 상당한 수준에 와 있다고 생각한다. 외국 로펌들도 한국 로펌의 경쟁력, 전문성은 다 인정한다.

‘한국 법조의 경사’

강용현=최근에 미국의 법률전문매체인 “아메리칸 로이어(The American Lawyer)”가 선정한 세계 100대 로펌에 김앤장이 95위로 평가됐다. 한국 법조도 세계적인 대열에 들어섰다고 볼 수 있는 한국 법조의 경사다. 앞으로 더 발전할 수 있는 기반이 마련됐다고 생각한다.

정계성=우리 로펌들이 이렇게 성장할 수 있었던



데는 우리나라의 국력 신장이 배경에 되었다고 생각한다. 변호사 등 로펌 사람들도 나름대로 노력을 했지만, 경제가 지난 30~40년 동안에 비약적으로 발전했기 때문에 우리 로펌들도 수요가 있었고 발전할 수 있었다.

강=1960년대 이후 80년대까지만 하더라도 주로 외국 자본이 우리나라에 투자하는 그런 단계였기 때문에 외국 기업의 국내 투자를 도와주는 그런 일들을 로펌에서 많이 했다. 그 후 90년대 말 IMF 외환위기를 거치면서 M&A가 많이 이루어지고, 우리 로펌들도 국제적인 안목을 갖게 됐다. 얼마 전부터는 우리 기업들이 해외에 많이 진출하면서 이들 해외진출 기업을 지원하고 조언하기 위해 우리 로펌들도 해외에 사무소를 개설하는 등 국제화가 한국 로펌의 또 하나의 화두가 되고 있다.

정=그동안 세상이 변하고 여건의 변화가 많았다. 이전에는 나라 사이에 벽이 높은 그런 세계였는데, 지금은 경계선이 다 허물어지고 글로벌한 시장이 되었다. 글로벌한 시장에 맞는 체제와 정신자세 이런 것들이 앞으로

좌담 참석자	법무법인 광장	김재훈 대표변호사
	김앤장 법률사무소	정계성 대표변호사
	법무법인 태평양	강용현 대표변호사

굉장히 필요할 것이다.

사회=일본 로펌들이 우리 보다 역사는 앞서지만 아시아에선 그래도 한국 로펌이 가장 발달했다고 하는 평가가 많다. 그런 면에서 한국 로펌은 하나의 성공사례라고 할 수 있다.

한국 로펌은 성공사례

정=일본에서도 우리 재야 법조, 로펌 업계를 부럽게 보고 있다는 얘기가 있다. 일본 로펌들이 한국 로펌들한테 자극을 줬다고 들었다.

강=일본 로펌 중 이른바 '빅 4'의 경우 변호사가 400명대라고 하는데, 영미 로펌이 들어오면서 사이즈가 커진 것으로 알고 있다. 우리처럼 자력으로 그렇게 빨리 크진 않았던 것이 아닌가 싶다.

정=최근에는 일본 로펌들이 해외 사무실을 적극적으로 열어 진출하고 있다. 뉴욕, 런던, 중국에 사무소를 두고 있고, 동남아의 싱가포르, 미얀마 이런 데 굉장히 적극적으로 진출하고 있다. 이런 면에서 우리가 일본 로펌보다 앞서 있다고 장담할 수 있을 지는 좀 의문이다.

김=일본 로펌 TMI는 IP, IT 분야가 발달한 로펌인데 얼마 전 실리콘밸리에 사무소를 열었다. 실리콘밸리에서 일본으로 들어오는 인바운

왼쪽부터 한국 로펌의 발전방안을 주제로 좌담하고 있는 김재훈, 정계성, 강용현 대표변호사.





정계성 변호사

드(inbound) 관련 자문을 겨냥하는 것 같다.

정=중국 로펌 중에도 실리콘밸리에 사무소를 연 로펌들이 있다고 한다. 그리고 해외 업무를 수행하는 방법은 크게 두 가지로 나눌 수 있는데, 하나는 영국의 큰 펌들처럼 각국에 자기네 사무실을 두고 직접 클라이언트에게 서비스 하는 방식이다. 미국 로펌 중에도 화이트앤케이스(White & Case) 등 이런 펌이 적지 않다. 또 하나는 인디펜던트(independent) 로펌이라고 해서 자국에 중점을 두면서도 각국의 아주 잘 하는 로컬(local) 로펌하고 그때그때 협업을 하는 유형이 있는데, 지금은 두 번째 유형이 의외로 좀 잘 되고 있는 것 같다.

해외사무소마다 업무 질 차이

영국 로펌들의 경우 특히 사무소를 안 연 데가 없을 만큼 해외사무소를 많이 가동하고 있다. 그러나 각국에 있는 사무소마다 업무의 질에 차이가 있기 때문에 고객들

“ 자국에 중점 두고 그때그때 로컬과 협업 인디펜던트 로펌 네트워크 의외로 잘 돼 ”

이 반드시 그쪽으로 찾아가는 것 같지는 않다. 인디펜던트 펌들이 각국에 있는데, 결국 그런 데하고 어떻게 잘 협업하느냐 하는 것이 해외사무소가 많지 않은 한국 로펌들로서도 중요한 대목이다.

김=해외사무소 운영과 관련, 해당 지역의 아주 좋은 로컬 로펌과 협업을 할 수 있는데 현지에 자사의 사무소가 있으면 현지 로펌과의 협업에 방해가 되는 측면은 없을까 이런 면도 따져볼 필요가 있다.

정=두 가지 면이 있을 것 같다.

현지 펌하고 경쟁을 하게 되면 방해를 받을 것이다. 동유럽의 어느 나라에서 영국 로펌에 근무하던 변호사들이 독립해서 독자적으로 사무소를 내자 그 영국 로펌 등 국제적인 로펌들이 굉장히 긴장을 했다고 한다. 이 사무소 변호사들에게 다들 ‘영국법 프랙티스를 할 거냐’고 물어왔다는 것이다. 만일 영국법 프랙티스를 한다면 자기들 하고 경쟁할 것이기 때문에 사건을 리퍼(REFER)하지 않고 경계할텐데 영국법 자문은 안 한다고 해서 이들 인터내셔널 펌들하고 협조가 잘 된다고 한다.

‘어느 조합이 좋을까’ 따져보아야

김=해외사무소 이용은 기업 입장에서든 따져볼 대목이 있다. 예컨대 한국 기업이 폴란드에 진출해 동유럽에서 비즈니스를 한다고 할 때, 어떤 모델로 가느냐, 첫 번째는 인터내셔널 펌들이 그 나라에 사무소가 있으니까 영국의 인터내셔널 펌에 맡기는 방법이 있다. 그러면 그

영국 로펌은 영국 본사 플러스, 규모는 크지 않은 자신의 폴란드 사무소하고 일을 할 텐데, 그렇지 않고 한국 로펌에 맡겨서 일을 하면 한국 로펌 플러스, 폴란드에서 가장 일을 잘 하는 메이저 로컬 펌

하고 일을 할 수 있다. 후자가 폴란드 관련 업무에 관한 한 최고의 서비스를 받을 수 있는 상황이 될 수 있다는 얘기인데, 인터내셔널 펌에 의뢰하는 것이 무조건 좋은 것은 아니다. 기업체는 로펌이든 '어느 조합이 고객에게 최상의 서비스를 하는 것이냐'라는 관점에서 접근할 필요가 있다.

일 로펌 해외진출 활발

강=일본 로펌의 해외사무소 개설은 일본 기업의 활발한 해외진출과도 연관이 있다. 일 기업이 우리보다 해외에 더 많이 나가니까, 일본 로펌에 그런 수요가 많기 때문에 여러 나라에 진출하는 측면이 있을 것이다. 싱가포르의 경우 일본 로펌 다섯 곳이 사무소를 열었다고 하는데, 자국 기업들이 많이 나가서 일 많이 하면 자연스럽게 수요가 발생한다. 일 로펌 입장에서 우리보다 여건이 더 좋다고 말할 수 있겠다.

김=일본 기업들은 비즈니스 볼륨(volume)이 크고, 자국 로펌에 대한 충성도가 대단하다고 한다. 일본어를 구사하는 일본변호사의 자문을 받으면 편할 것이다. 이에 비해 한국 기업들은 상대적으로 로펌 선택에 있어서 자유스러운 것으로 알려져 있다. '내가 왜 꼭 한국 로펌하고 해야 되느냐, 바로 중국펌하고 하겠다, 바로 영국펌하고 하겠다' 이런 생각도 많이 있는 것 같다. 로펌의 해외사무소 운영은 기업문화 등과도 관련이 있다.

정=로펌이 해외사무소를 여는 데는 몇 가지 모티브가 있다. 클라이언트의 니즈를 충족하는 것이 첫째고, 두 번째는 법률시장이나 정치, 경제 이런 것들이 어떻게 돌아가는지 현지에 누가 있으므로 해서 항상 업데이트(up-to-date)하게 정보를 얻고, 유지하는 그런 유인이 있을 것이다.

김앤장은 작년에 홍콩에 조그맣게 사무소를 열었는데, 아직 큰 성과를 내고 있지는 않지만 그곳에 나가 있는 우리 기업들, 그리고 그곳에 지역본부를 두고 있는

“ 영국 로펌 본사+규모 작은 폴란드 사무소 한국 로펌+폴란드 메이저 로컬 로펌 조합 후자가 폴란드 관련 지문 유리할 수 있어 ”

외국 고객들하고 자주 접촉하며 그런 식으로 운영하고 있다. 또 중국이나 싱가포르, 그 외에 뉴욕이나 런던 이런 곳에 사무소를 열어야 할 것인가, 연다면 무슨 일을 할 것인가 계속 연구하고 있다.

김앤장, 홍콩사무소 열어

강=우리 기업들이 해외에 많이 진출하기 때문에 한국 로펌들도 좀 더 해외에 적극적으로 나가고 대처할 필요가 있다. 태평양은 2007년에 철수했지만 한국 로펌의 해외사무소로는 처음인, 동경사무소를 2002년 연 데 이어 북경은 2005년에 상해엔 2008년에 나갔다. 우리 기업들



수원대 법원 김앤장

이 중국에 워낙 많이 진출했기 때문인지 북경과 상해는 나름대로 성과를 내고 있다. 서울에도 중국변호사가 있는데, 인터넷으로 다 가능하기 때문에 현지의 북경, 상해사무소와 연계해 서비스를 제공하고 있다.

태평양은 또 홍콩사무소도 준비 중에 있다. 계획대로 진척되면 연말까지 사무실을 열려고 한다.

김=한국 로펌 중에 현지변호사를 두고 현지에서 실제 프랙티스를 하는 로펌들도 있는데, 맬프랙티스(malpractice), 책임(liability) 등의 이슈도 따져봐야 한다. 연락사무소라면 그런 문제는 없을 것이다. 해외사무소 개설에 부정적인 의견은 아니고, 그런 요소들도 함께 검토해 보아야 한다는 것이다.

적절한 후보자 찾는 게 중요

그런 의미에서 현지에서 근무할 수 있는, 믿고 맡길 수 있는 적절한 후보자(right person)를 찾는 것이 해외사무소 개설의 중요한 대목 중 하나일 것이다. 로스쿨 출신 변호사가 등장하면서 외국어 구사가 자유로운 변호사들이 상대적으로 많아졌기 때문에 트랜잭션(transaction) 등 자문 쪽 업무를 잘 훈련시키면 해외에 나

가 활약할 자원이 많아질 것으로 기대한다.

사회=영미 로펌이 서울에 사무소를 열어 진출한 지 2년이 지났다. 가장 높은 수준의 개방인 3단계 개방도 얼마 남지 않았다. 시장개방이 한국 법률시장에 미치는 영향이 간단치 않아 보인다.

강=우선 일차적으로는 시장이 훨씬 경쟁적으로 됐다. 국제적인 로펌과 경쟁을 해야 하는 측면이 있고, 한편으로는 국제적인 로펌들과의 협력관계도 생각할 수 있다. 같이 협력함으로써 법률서비스의 질을 높일 수도 있고, 우리가 여러 가지 측면에서 국제적인 수준에 도달해야만 법률수요를 충족시킬 수 있기 때문에 경쟁관계이면서 또 협력관계에 있다고 생각한다. 아웃바운드 분야에서는 국내 로펌들이 이전보다 좀 더 힘들게 된 측면이 있다.

영미 로펌 보수 훨씬 높아

그러나 우리 기업들이 잘 생각해야 할 것은 세계적인 메이저 로펌들에게 바로 의뢰해서 사건을 처리하는 것이 기업들에게 항상 좋은 것만은 아니라는 것이다. 문화적인 배경 등이 다르고, 한국 로펌이 해외의 메이저 로

“노블리스 오블리제 실천하자” 로펌 공익활동 강화 한 목소리 후배들에 대한 당부도 “교양, 인격 갖춰라”

강용현, 김재훈, 정계성 세 명의 대표는 한국 로펌들이 활발하게 추진하는 공익활동에 대해서도 지속적으로 열심히 해야 한다고 한목소리를 냈다.

정계성 대표는 “수혜자라고 할 수 있는 법조인들은 그동안 받은 것을 국가나 사회에 조금이라도 되돌려드리는 그런 노력을 더 해야 한다”고 강조하고, “공익활동 같은 것을 많이 해서 국민들로부터 사랑과 존경을 받는 그런 면도 보완할 필요가 있다”고 주문했다. 그는 또 “봉사를 하면 봉사하는 사람이 실제로 배우고 얻는 게 더 많다고 한다”며 “젊은 변호사들에게 직무의 일부분으로 각인시키고 장려하고 있다”고 말했다.

강용현 대표는 “공익활동도 전문화 할 필요가 있다”며 “태평양이 만든 공익법인 동천에선 올해 신설된 여성·청소년 분과 등 모두 6개의 분과를 가동하고 있다”고 소개했다. 이어 “변호사들이 노블리스 오블리제의 실천을 통해 전문가로서의 자부심을 가질 수 있고, 사무실에 대해 자랑스럽게 생각하며, 젊은 변호사들이 인격적으로 더 성숙해 간다”고 로펌 공익활동의 의미를 강조했다.

“직무의 일부로 공익활동 장려”

최근 최금락 전 청와대 홍보수석을 3대 공익활동위원장으로 영입한 광장의 김재훈 대표는 “행여 공익사건을 전담하

펌들과 협력할 수 있기 때문에 한국 로펌을 통해서 하는 것이 더 유리할 수 있다. 비용 측면에서도 아무래도 영미 로펌의 변호사 보수가 훨씬 높기 때문에 그런 점을 우리 기업들이 잘 생각해야 되지 않을까 그렇게 생각한다.

리걸 잉글리시도 알아야

김=언어 문제가 간단한 문제가 아니다. 리걸 잉글리시(legal English)는 비즈니스 잉글리시(business English)와는 다르다. 비즈니스 잉글리시 좀 한다고 다 알아들었다고 생각하고 회장님한테 가서 보고하는데, 실체는 못 알아듣고 딴 보고 하는 경우가 많다. 리걸 잉글리시는 법률교육 받은 사람이 구사하는 것인데 그 부분을 잘 이해하지 못하고 외국펌을 바로 쓴다고 하면 사실은 펌 선정은 제대로 못한 것이다.

특히 어떤 사안이든 팩트파인딩(fact finding) 즉, 사실 관계를 확정해야 하는데, 대개 한글로 돼 있는 것을 정

“ **외국 로펌 써서 한국 팩트 정리 힘들어
비용은 비용대로 많이 나오고 비효율적** ”

리해야 하는 거잖아요. 그것을 외국펌을 쓴다고 하면, 외국펌 써서 한국에 있는 팩트 정리하는 것은 더 힘들다. 비용은 비용대로 굉장히 많이 나오게 되고 비효율적이다.

고객의 니즈에 따라, 고객이 처한 준비된 정도에 따라 어떤 조합으로 운영하는 것이 가장 좋으나 이걸 기업들이 알아야 하는데, 그냥 만연히 인터내셔널 펌, 외국 유수의 펌을 선정하면 잘 될 것이라고 생각하는 사람이 많다. 상당히 잘못 판단하는 것이다.

사안에 따라 ‘한국펌+외국펌’을 쓰는 게 맞는 경우도 있고, 언어 문제가 없고, 법률적인 이슈를 다 캐치(catch)할 수 있는 능력 있는 회사라면 외국펌을 바로 쓰는 경우가 유리할 수도 있고, 어떤 때는 한국펌에 전적으로

는 변호사를 채용해서 공익활동을 한다면 그것은 본래의 프로보노와 맞지 않을 것”이라고 주의를 환기하고, “전문가로서 바쁜 중에 정말 약자를 배려하는 마음으로 진행하는 그런 부분이 확산되기를 바란다”고 말했다.

세 명의 대표가 후배 변호사나 로펌의 변호사를 꿈꾸는 로스쿨 학생들에게 당부한 내용도 크게 다르지 않았다.

강용현 대표는 “훌륭한 변호사가 어떤 변호사일까 생각해 보면 우선 전문성, 국제경쟁력을 갖춰야 하겠지만 길게 내다보면 결국 훌륭한 인격자야 훌륭한 변호사가 될 수 있는 것 아닌가 이렇게 생각한다”며 “전문적인 지식뿐만 아니라 일반교양을 갖추려는 노력 또한 게을리 하지 말아야 한다”고 주문했다. 또 “법률가를 꿈꾸는 사람이라면 처음 시작은 대개 사회정의 실현 등 큰 생각을 하게 되는데, 학생 때부터도 그런 분야에 관심을 가지고 기회가 있으면 참여해 보는 것도 유익할 것”이라고 말했다.

김재훈 대표는 꿈과 비전을 강조했다. “임관한 사람, 임관하지 못 한 사람, 메이저 로펌에 간 사람, 못 간 사람...이

런 식으로 꼬리표가 붙으면서 인생이 결정 난 것 같은 그런 생각을 할 수 있는데, 정말 잘 할 수 있는 분야에서 10년을 각오로 도전하면 그것이 정부가 됐든 기업체가 됐든 원하는 로펌에 들어간 친구보다 훨씬 앞서 있는 사람이 될 수 있다. 꿈을 버리지 말고 자신이 가장 잘 할 수 있는 달란트(talent)를 계발하면서 10년을 준비하라”고 당부했다.

최고의 기량 갖고 닦아야

정계성 대표도 교양 있고 인격을 갖춘 사람이 되어야 한다고 조언했다. 그래야 법률지식을 나쁜 방향으로 쓰지 않을 수 있다고 했다. 그는 특히 “로스쿨 출신들이 열정이 대단하다”고 칭찬하고, “또 대학을 마치고 들어왔기 때문에 여러 가지 전문지식을 갖추고 있는데, 이것 잘 활용하면 앞으로 더 발전할 수 있을 것”이라고 고무적으로 이야기했다. 정 대표는 “법률지식으로 사회에 기여한다는 마음을 갖고 최고의 기량을 갖추도록 열심히 갈고 닦아야 한다”고 주문했다.

맡겨 여기서 다 이슈들을 컨트롤해가며 진행하는 것이 좋을 때도 있다. 저희들이 보면 조언해 드릴 수 있는데, 제대로 잘 안 된다.

김재훈 대표는 그러면서 업무영역에 따라 로펌 선정을 달리해야 할 것이라며 해상, 국제중재, M&A를 나눠 구체적으로 이야기를 풀어갔다.

해상은 대개 영국법이 준거법

첫째 해상은 대개 준거법이 영국법이기에 때문에 분쟁이 발생하거나 계약을 체결할 때 영국법이 준거법이라면 영국 로펌 또는 영국법 전문가가 관여해 검토해야 하는 기본적인 수요가 있지만, 한국 기업이 어떤 상황에 처해 있느냐 하는 팩트파인딩이 중요하기 때문에 한국 로펌, 한국변호사가 나설 필요가 있다고 말했다.

국제중재도 한국 로펌, 영미 로펌이 경쟁 겸 협업을 할 수 있는 분야로 꼽힌다. 외국의 법정에서 진행되는 해외소송과 달리 국제중재는 한국 로펌이 단독으로 당사자를 대리하는 데 아무런 제한이 없고, 실제 한국 로펌들이 그렇게 활약하는 경우가 적지 않다.



김재훈 변호사

김 대표는 “국내에서 사실관계가 복잡한 내용이 중재의 중요한 부분을 이루는 경우가 많은데, 그걸 외국 로펌에 맡기면 100% 잘못하는 것”이라고 지적했다. 이어 똑똑한 한국 로펌의 변호사들이 잘 정리하고, 정리된 것을 가지고 외국 로펌하고 같이 조인트해서 하면 훨씬 더 효율적으로 일이 진행될 것이라고 힘주어 말했다.

미국펌 바로 썼다가 크게 당해

그에 따르면, 한국펌이 들어갔더라면 훨씬 효율적으로 일이 진행되었을텐데 미국펌 바로 쓰고 진행했다가 비용은 비용대로 엄청나게 나오고 커뮤니케이션이 제대로 되지 않아 국내 업체들이 크게 당한, 낭패를 본 경우가 여러 건 있다고 한다. 그는 사안에 따라서는 한국 로펌이 단독으로 수행하는 게 더 효율적일 수 있다고 말했다. 또 상대방 대리인으로 어떤 펴이 선정되느냐에 따라 우리도 그에 상응하는 외국펌을 추가로 선정하는 등 탄력적으로 대응할 수 있다고 덧붙였다.

김 대표는 “아웃바운드 M&A도 같은 논리를 적용할 수 있는 분야”라며 “지금 한국의 로펌들이 직접 밖에 나가서 한국 기업이 아웃바운드 M&A하는 것을 다 할 수 있고, 할 수 있는 역량을 갖추고 있다”고 역설했다. 물론 현지의 로컬 로펌으로부터 필요한 부분은 조금 도움을 받아야 하지만, 과거 IMF때 미국펌들이 한국에 와서 M&A 협상 다하고 한국펌들에게 실사 맡기고 해서 그 일들을 처리했는데, 지금 우리가 외국에 나가서 똑같이 할 수 있다고 설명했다.

“한국 로펌의 대표선수가 나가서 거래를 주도해 협상하고, M&A 계약서 만들고 그리고 현지에서 가장 유능한 로컬펌을 선정해 필요한 부분 다 합쳐서 하면 되는 것을, ‘어! 이거 해외투자잖아 영미 로펌에 맡기자’ 이렇게 하면, 그 영미 로펌의 현지사무소는 상대적으로 실력이 좀 떨어지고, 영국이나 미국 본사에서 나온 변호사가 사건을 주도하고 비용도 많이 나올텐데, 그러면서도 한국 담당자들하고 커뮤니케이션이 잘 안 되면 망가지는 거다.”

김 대표는 “해당국의 영미 로펌 현지사무소로부터는 상대적으로 열등한 서비스를 받으면서 언어 문제는

문제가 있는 채로 끌려간다면 어떻게 뺄을 선정하는 것이 회사 이익에 가장 부합하겠느냐'고 반문했다.

정=우리 기업이 외국에 가서 기업을 살 때 주카운셀(lead counsel)이 되어 성공적으로 자문한 적이 있다. 이십 몇 개국에 걸쳐 코디를 해서 했는데, 그 기업하고 협조가 아주 잘 되었다. 경험도 많고 해외 각지에 지사나 현지법인을 두고 국제적으로 비즈니스를 하기 때문에 외국 로펌하고 직접 접촉해서 핸들링 할 수 있다고 생각하는 기업도 있고, 아마 그런 역량을 갖추고 있을 수도 있을 것 같다. 하지만 그렇지 않은 기업들도 상당히 많을 거라고 본다.

해외에서 소송을 당하는 기업들 보면 그런 분쟁이 처음인 경우가 많아요. 그런데 우리 한국 로펌들은 계속 그런 일들을 수행하며 경험을 축적해 왔기 때문에 굉장히 가이드를 잘 해 줄 수 있어요. 그런 때에 국내 로펌의 도움을 받으면 참 좋을 텐데, 막바로 외국 로펌을 선임하고, 그래서 안 좋은 결과가 나오고 하는 것을 보면 좀 안타깝죠. 해외 소송은 또 일단 시작되면 중간에 카운셀을 바꾸기 어려운 면도 있어요.

20여 나라 코디하며 성공적 자문

한국 로펌들은 역량이 있다고 하고, 기업들은 잘 안 믿어주는 측면이 있는 것 같은데, 결국 우리 한국 로펌들의 책임이죠. 자꾸 보여 드리고 성공사례를 많이 만들고, 한국 로펌들이 역량이 있다는 것을 계속 입증해야 되겠어요.

강=우리 기업이 미국에서 피고로 소송을 당해 태평양



“ 해외소송 당하는 기업들 처음인 경우 많아 한국 로펌들은 그런 일 수행하며 경험 축적 외국 로펌 선임했다가 잘 안 되면 안타까워 ”

을 선임한 사건이 있어요. 저희가 다 정리하고, 미국 로펌을 선정해서 수행했는데 사실상 미국 법정에 우리 변호사들도 가는 거죠. 물론 미국 로펌이 소송을 수행하지만 우리 변호사들도 법정에 가서 히어링(hearing)하는 것을 봐야 도와줄 수 있기 때문에 그런 식으로 진행해서 상당히 성공적으로 잘 마무리한 사건인데, 아마 비용도 미국 로펌을 곧바로 선정한 경우에 비해 훨씬 적게 들었을 거예요.

“비용도 적게 들었을 것”

김=최근에 진행되었던 사건을 보면, 기업들이 이렇게 해외 소송을 진행해선 안 되는구나 하고 확실하게 레슨을 받은 경우도 있어요.

미국 소송에서 디스커버리(discovery) 절차나 일종의 증인신문절차인 테포지션(deposition)의 경우를 보면 잘 알 수 있죠. 한국 사람들이 증인으로 불려가서 법정

“ 기본적인 것 묻고 답하는 것 사라질 것 로펌-사내변호사 협업관계 구축 큰 과제 ”

이 아닌 회의실에 앉아서 양측 변호사들이 법원에서 제공한 카메라로 촬영하는 가운데 신문을 하는데, 미국 변호사는 기본적으로 아무런 조언을 못하게 되어 있어요. 문제는 한국 증인들이 미국 법원에 들어가 있는 서류조차 다 읽지 않은 상태에서 신문에 응하고, 그래서 사실 관계를 틀리게 이야기하는 경우가 많다는 거예요.

미국의 메이저 펌에서는 한국어를 구사하는 사람들이 있다고 하는데 한국 문서를 제대로 못 봅니다. 한국 문서가 대단히 어려워요. 한글 읽고 제대로 소화하는 코리언 백그라운드를 가진 미국변호사들 쉽지 않죠. 계속 잘못 읽고 번역하라고 하면 탄 소리하고 그러는데 한국변호사들은 그것을 정확히 빠른 속도로 읽고



어시스트할 수 있어요.

증인신문은 재판의 승패가 바뀔 수 있는 중요한 절차인데 엄청난 위험부담을 안는 거죠. 그런 면에서 한국 로펌들이 외국 소송에서도 기여할 바가 굉장히 많다

고 봐요. 넓은 의미의 팩트파인딩 이슈라고 할 수 있는데, 데포지션 결과는 곧바로 법원에 서류로 들어가 버리기 때문에 아주 중요합니다.

사회=외국 로펌들도 해외에 나가 그렇게 많이 하는 것으로 알고 있는데, 한국 로펌이 사안에 따라 그때그때 현지의 가장 적절한 로펌을 선임해서 지휘하면서 대응하면 훨씬 효과적일 것 같다.

공정거래 등 한국 로펌 활약

김=공정거래 사이트에서 여러 나라에서 동시에 일어나는 일도 있고, 우리 기업이 특정 분야에 관한 고도의 기술이 있는 외국 회사를 인수하면, 공정거래 관련 신고나 특허출원이 되어 있는 해당 기술을 넘겨받는 데 따른 절차를 진행해야 하고, 금융회사가 해외 점포를 개설하거나 흡수합병할 때도 해당국의 금융감독 당국에 신고하는 그런 업무들이 있는데 이런 일은 이미 한국 로펌들이 다 하고 있어요.

문제는 전반적인 인식이, 분쟁이라든지 M&A라든지 해외에서 돈을 벌리는 파이낸스 업무 등의 경우 당연히 외국에 나가야 하는 것이거나 이렇게 잘못된 인식을 하고 있다는 점입니다. 한국 로펌을 쓰면 비용도 절감되고 결과에 있어서도 낭패를 안 볼 수 있는데 말예요.

사회=이번에는 최근 들어 수가 급증하고 있는 사내변호사에 관한 얘기를 나눠 보죠.

강=로스쿨 제도와 맞물리며 사내변호사가 급격히 늘어나고 있어요. 변호사가 많아졌기 때문인데, 상당수의 숫자가 사내변호사를 지원하고 있어요. 이로 인한 우리 법조시장에서의 큰 변화 중 하나는 사내변호사가 늘어나니까 기업들이 요구하는 법률서비스의 질이 훨씬 높아졌다는 점입니다. 간단한 문제는 사내변호사들이 검

토하고, 그렇지 않은 사안을 로펌에 의뢰하기 때문에 전에 보다 요구하는 수준이 더 높아졌어요. 로펌들이 여기에 맞춰야 합니다. 전보다 더 전문화되어야 하고 더 국제경쟁력을 갖춰야 해요.

그런 면에서 전에 비해 더 힘들어진 면이 있지만, 한편으로는 그것이 우리 법률문화를 발전시키는 측면이 있을 거라고 생각해요.

사내변호사 증가는 세계적 추세

정=사내변호사가 늘어나는 것은 세계적인 추세 같아요. 미국도 그렇고, 영국도 그렇다고 해요. 미국의 경우 큰 로펌의 시니어 파트너, 심지어 대표변호사까지도 사내변호사로 옮겨 가고, 사내변호사의 지위도 높아지고 있거든요.

또 사내변호사를 키우는 이유가 '법률비용을 좀 줄이자' 라고 하는 데 있는 것 같아요. 단순하고 루틴(routine)한 그런 일은 대개 사내에서 해결하게 되어 옛날처럼 기본적인 것을 물어오고 답해주는 이런 것은 앞으로는 사라질 것으로 보여요. 로펌은 아주 굉장히 전문적인 능력을 갖춰서 그런 회사들의 높아진 수요에 맞춰 서비스를 해야 될 것 같은데, 앞으로 로펌과 사내변호사의 협업관계를 어떻게 가져가느냐 그게 큰 과제죠. 이 추세는 당분간은 계속될 것 같아요.

김=사내변호사 제도는 여러 측면이 있는데, 로펌과의 관계에서는 사내변호사가 자체적으로 해결하는 과정에서 비용 절감도 되겠지만, 한편으로는 그로 인해서 창출되는 법률 일들이 늘어나는 것 같아요. 회사에서 아무 생각 없이 무시하고 지나갔던 일도 사내변호사, 컴플라이언스 팀장이 들어가고, 법무팀장이 자리에 앉으니까 '아 그것도 체크를 해야 된다. 그렇게 하면 법률위반이다. 회장님, 그렇게 하시면 배임됩니다' 이런 식으로 이슈를 자꾸 제기하고 건드리니까, '그러면 그것도 체크해라' 라고 해서 이로 인해 창출되는 일들도 있는 거죠.

물론 쉬운 일은 이제 사내변호사들이 다 해결하기 때문에 오지



않습니다. 로펌엔 전문화되고, 내공이 필요한 일들, 정말로 아리까리한 것들 이런 질문들이 주로 오겠죠.

또 IMF 외환위기 이후 정말로 M&A다운 M&A가 폭발적으로 일어나고, 기업 입장에서 보면 투명성이라는 아주 값진 교훈과 함께 컴플라이언스나 국제 스탠다드에 맞추는 것이 얼마나 중요한 것인지 많이 배웠는데, 사내변호사 증가가 이런 것들과 맞물려 진행된다면 사내변호사의 역할도 중요해지고 로펌도 그로 인해 창출되는 일감이 적지 않을 것으로 보인다.

정=그렇다. 항상 양면이 있으니까. 사내변호사 증가에 어떻게 적응하느냐 이것이 중요해 보인다. 미국만 해도 사내변호사 증가에 어떻게 적응하느냐 하는 과제를

“ 그것도 체크해야 된다, 법률위반이다 사내변호사 생겨 창출되는 일도 있어 ”



가지고 씨름하는 것 같다. 예전대 종전의 루틴한 일을 하던 데는 급속히 쇠락하고, 분야마다 소송을 아주 뛰어나게 잘하는 데라든가 그런 곳은 역시 계속 잘 나가고 있다.

루틴한 일 하던 데 쇠락

특히 미국의 기업들도 사내변호사 제도가 완성되어 끝난 게 아니고 우리와 놀랍게도 비슷하다. 우리가 조금 늦은 것 같은데, 한국이나 미국이나 기존에 사내변호사를 두고 있던 큰 기업 중에 규모를 크게 키우는 곳이 있고, 새롭게 사내변호사 제도를 도입하는 기업도 있다. 우리는 로스쿨 출신 변호사의 배출 등 몇 가지 요인이 겹쳐 앞으로 사내변호사의 증가 추세가 계속될 것 같다.

강=사내변호사들 중에 연차가 낮은 젊은 변호사들이 많은데, 큰 기업엔 연차가 높고 경험이 많은 변호사가 있어 주니어 변호사에 대한 교육 등이 자연스럽게 자체적으로 이루어질 수 있으나, 그렇지 않은 경우에는 젊은 변호사들이 수련을 받는 기회가 부족할 수도 있겠다.

김=조금 더 중장기적으로는 인하우스의 역할을 꼭 법무, 컴플라이언스 이쪽에만 한정할 것이 아니라, 삼성이

그 시도를 시작했는데, 사업부서에 변호사를 배치하는 것이 고무적으로 보인다. 지금은 법무에서 코멘트 해주고 계약서를 만들어 해외부서에 보내지만 거기 법률하는 사람 아무도 없고 협상능력이 없는 경우도 있을 수 있는데, 현업부서에 법률서비스가 직접 적용될 수 있도록 사내변호사 제도를 확대해서 훈련시키면 사업적인 감을 갖고 변호사로서 능력을 발휘할 수 있는 굉장히 좋은 자원으로 자랄 수 있으리라고 본다.

사업부서 변호사 배치 고무적

사회=국내외 경쟁이 치열해지고 또 사내변호사가 늘어나면서 로펌에 요구하는 수준이 한층 높아지고 있다. 그럴수록 한국 로펌들에게는 한 단계 더 발전해야 하는 중요한 시기라고 할 수 있다. 한국 로펌이 발전하기 위해 어떤 점을 보완해야 하나.

강=전문화를 더 심화해야 한다. 변호사들이 더 전문화하고 전문적인 지식을 갖추으로써 전에는 법률적인 리뷰를 받지 않던 업무도 리뷰를 할 기회가 생기는 새로운 분야들이 있다. 환경법 같은 분야가 대표적인데, 지금은 굉장히 중요한 부분이 되어 로펌들이 일을 하고 있

다. 방위산업이나 에너지 관련 분야도 우리 로펌들이 전문적인 역량을 갖춰 법률가의 영역으로 들어오게 됐다.

정=새로운 전문분야의 개발과 함께 우리가 특히 외국과 비교해서 보완할 점은 서비스의 강화다. 미국, 영국이 제일 발달했다고 하는데 우리가 고객을 서비스하는 자세가 많이 떨어진다고 한다.

“서비스 자세 떨어져”

또 지금 기업들이 어렵기 때문에 도산문제라든지 노동문제라든지 새롭게 제기되는 이슈가 많은데 이런 분야에서 변호사들이 잘 가이드하고 기업들이 판단하고 결정하는 데 제대로 조언해 줄 수 있는 여지가 굉장히 많은 것 같다. 잘 찾아보면 로펌이 보다 전문성을 강화해 지문할 수 있는 분야가 적지 않다.

지금 경제가 어렵고, 로펌들도 영미 로펌이 진출하는

“ **환경법, 방위산업, 에너지 관련 분야도 로펌서 역량 갖춰 새 서비스 영역으로** ”

등 중요한 시기인데, 외환위기 때 한국 로펌이 오히려 발전하는 계기를 맞았듯이 지금 이 시기를 잘 겪고 나면 전문화가 상당한 수준으로 심화되고 고객들에게 서비스하는 자세도 한층 세련되게 발전하지 않을까, 한국 로펌이 발전하는 좋은 기회로 삼아야 한다. 하나의 챌린지다. 슬기롭게 잘 대처하면 계속 성장할 수 있고, 여기서 잘못하면 뒤떨어지게 될 것이다.

김=법무수요가 내부에서 창출되는 부분도 있고, 외부에서 창출되는 부분도 있다. 통상임금 이슈만 해도 대법원 전원합의체 판결이 나왔지만 구체적인 사안은 결국 개개의 소송을 통해 해결할 수밖에 없기 때문에 일종의

**전문분야 다른 서울법대 출신 세 대표
든든하고 따뜻한 리더십으로 ‘빅 3’ 지휘**

한국의 ‘빅 3 로펌’을 이끌고 있는 정계성, 강용현, 김재훈 대표변호사는 김앤장, 태평양, 광장에서 만형과 같은 위치에 있는 시니어 변호사들이다. 든든하면서도 따뜻한 리더십으로 후배들을 지휘하며 한국 메이저 로펌의 발전을 이끌고 있다.

순서대로 사법시험 16, 20, 23회에 합격한 세 사람은 모두 서울대 법대를 졸업한 같은 대학 선후배 사이이지만 전문 분야는 서로 다르다.

금융, IP, 송무 전문

김앤장의 정 대표는 일찌감치 금융 분야에 특화해 한국 경제의 발전을 이끈 수많은 금융거래에 자문했다. 사법연수원을 수석으로 마치고 1976년 김앤장에 합류한 그는 원래 판사 임관을 희망했으나 대학시절 시위사건에 연루된 적이 있어 로펌 변호사가 되었다는 유명한 이야기가 있다.

김재훈 대표는 지적재산권 분야가 전문분야다. 광장의 IP 분야를 김앤장의 맞수로 발전시킨 주인공으로, 꼼꼼하고 로펌 경영에 정통하다는 평을 듣는다.

정계성, 김재훈 대표가 사법연수원을 마친 후 곧바로 로펌에서 변호사생활을 시작한 반면 태평양의 강용현 대표는 20년간 판사로 활약한 정통 법관 출신이다. 연수원 시절은사였던 태평양의 설립자 김인섭 변호사와의 인연으로 2001년 태평양의 합류해 기업송무그룹을 이끌고 있다.

업무엔 빈틈 없어

세 대표 모두 좌담에서 로펌의 공익활동 강화를 주문하고, 변호사로서의 올바른 자세와 인품을 강조하였지만 업무에 있어서는 빈틈이 없다는 게 로펌 관계자들의 전언이다. 그런 철저함과 공익에 대한 관심이 한국의 ‘빅 3 로펌’을 이끄는 비결 중 하나로 보였다.

“ 로펌의 교육적 기능 충실, 강화돼야 잘 계획, 체계화된 프로그램 갖춰야 ”

노동특수가 일고 있다.

미국 정부의 정책 등 해외요인에 의해 리걸 마켓이 형성되는 경우도 있다. 얼마 전부터 늘어나고 있는 IP 관련 국제분쟁도 그중 하나라고 할 수 있고, 미국의 FCPA(해외부패방지법), 영국의 뇌물수수법(Bribery Act) 등 반부패 관련 이슈와 미국의 FATCA(해외금융계좌신고법) 시행에 따른 은행 시스템 구축과 조세당국 보고 등 로펌이 수행해야 할 일이 하나둘이 아니다.

특히 한국 기업들이 리스크에 대한 고민을 더 진지하게 하면서 예방법학적인 측면에서의 수요도 상당한 것 같다.

이와 관련해 한 가지 덧붙이자면 기업 경영진에서 '리걸 비용을 조금 더 지불하겠다' 라는 마음가짐을 갖는 게 좋은 시기 아닌가 이렇게 생각한다. 사실 법무 관련 예산이 아직 엄청나게 적거든요. 그런데 그것을 두 배로 늘려 회사를 내실 있게 튼튼하게 점검하면서 가겠다고 하면 나중에 분쟁이 생겼을 때 들어가는 것 보다 훨씬 적은 비용으로 위험을 예방하고 준비를 하는 건데 그 생각들을 잘 안하는 것 같다. "그런 데 왜 돈을 쓰느냐"고 안일하게 대응했다가 일 터지고 나서 몇 배의 비용을 들여가며 고민하고, 위험부담을 안고 화해를 하든지 해결하고 가야 하는데 마인드가 좀 더 바뀌어야 할 것 같다.

한국 기업과 한국 로펌은 동반자

강=우리 기업과 한국 로펌은 일종의 동반자라고 할 수 있다. 한국 로펌이 그만큼 성장 발전한 것은 기업이 그만큼 성장 발전했기 때문이고, 우리 기업이 국제화되면서 한국 로펌도 국제적인 발전을 할 수 있었다.

또 우리 기업이 국제적으로 경쟁력 있는 기업이 되도

록 하는 데 우리 로펌들도 어느 정도 역할을 했다고 볼 수 있다. 지적재산권 같은 것이 국제적으로 보호받을 수 있도록 하는 그런 역할이라던가, 우리 기업에 대해 외국에서 부당한 독점규제를 하는 경우에 이를 구제하는 절차를 수행하는 등 우리 기업이

국내외적으로 자유로운 경제활동을 할 수 있도록 작은 일조를 했을 것이다. 앞으로도 우리 기업들이 더욱 발전할 수 있도록 동반자로서 역할을 수행하고, 법률서비스의 수준도 국제적인 수준으로 더 높여나가야 한다.

김=회사에선 아무래도 돈을 만들어내는 사업을 하는 부서가 중시되고, 법무조직은 이를 서포트하는 후방 지원조직으로 보는 생각이 강한데, 이런 인식들이 조금씩 바뀌는 것 같다. 그런 면에선 다행이다.

한국 로펌이 보완해야 할 점은 1~2% 부족한 부분을 메워가는 것이다. 전문성과 함께 자세 등 서비스의 보완이 더욱 요구된다. 언어적 스킬, A급이 구사하는 수준이 있는데 우리는 촌에서 온 사람이 말하는 것처럼 해선 안 된다. 또 매우 델리케이트(delicate)한 상황에서 아주 나이스하게 풀어갈 수 있어야 되겠다.

1~2% 부족 보완해야

강=결국은 우리가 제공하는 법률서비스의 질을 한 단계 높여야 한다. 그리고 그것은 사람이 하는 일이기 때문에 인재를 잘 양성해야 된다. 로펌의 교육적 기능이 충실화되고 강화되어 한다는 것이다. 로스쿨에서 굉장히 훌륭한 인재들이 교육을 잘 받고 있지만, 사법연수원 하고는 다르기 때문에 로스쿨에서 실무적인 교육이 충분히 이루어지기는 사실상 어렵다.

로펌에서도 사내변호사가 늘어나면서 이전처럼 간단한 사건을 통해 교육을 받을 수 있는 기회가 점점 줄어들고 있다. 아주 쉬운 사건은 로펌에 안 오기 때문이다. 로펌이 잘 계획되고 체계화된 교육프로그램을 갖춰야 된다. 결국 전문화와 다 연결되지만 인재양성 프로그램을 전에 비해 더욱 심화할 필요가 있다. ■

정라=김덕성 기자