

## 한국변호사 세계를 향해 경쟁해야 할 때<sup>1)</sup>

영미로펌 7~10곳 한국사무소 설치할 듯...“아직은 타진 중”입장  
대한변협,“한국변호사 경쟁력 있다”해외진출위한 TF구성, 교육강화

영국과 미국로펌들이 대한변협에 사무소설치절차를 문의해 오는 등 해외로펌들의 국내법률시장 진입이 가시화되고 있다.

유럽의 경우는 7월1일 한-EU FTA발효로 당장 국내에 사무소를 설치할 수 있는 상황이다. 가장 눈에 띄는 로펌은 클리퍼드 찬스(Clifford Chance)로 영국 런던에 본사를 두고 소속 변호사가 3천200명, 23개국에 33개 사무소를 운영 중인 대형로펌으로 한-EU FTA직후부터 지난 몇 달동안 법무부, 변협 등에 설립절차 등을 문의하며 절차를 진행 중이다. 한국시장에 관심이 많으며 조속한 시일 내에 한국사무소 설치가 성사되기를 희망한다는 입장이다. 영국계 로펌으로는 허버트 스미스(Herbert Smith), 링크레이터스(Linklaters), 디엘에이파이퍼(DLA Piper), 앨런 앤 오버리(Allen & Overy) 정도가 한국사무소 설치를 희망하는 것으로 알려지고 있다. 우리에게 익숙한 이름의 대형 펴름은 아니지만 프랑스의 중소형 부띠끄 로펌 몇 곳이 조용히 시장조사 중이라는 이야기도 들려오고 있다.

미국계로펌으로 변협에 설립절차를 문의하며 준비상황을 가시적으로 드러낸 곳은 셰퍼드멀린(SheppardMullin). 미국L.A.에 본사를 둔 이 로펌은 전 세계 6백명의 변호사가 소속돼 금융, 공정거래, 엔터테인먼트를 특히 강점으로 한다. 셰퍼드멀린의 파트너변호사로 한국사무소를 준비 중인 김병수 미국변호사는 “법률시장 개방 1단계에서 큰 성과를 바라는 것은 아니고 기존 고객인 미국진출 한국기업에 대한 서비스를 좀더 효율적으로 제공한다는 차원에서 한국사무소 설치를 준비 중”이라고 소개했다. 내년1월 한미FTA발효에 맞춰 사무실을 물색하고 인력선발

1) 대한변협신문 편집장 박신애, 대한변협신문 제공

을 내부협의 중인 것으로 알려졌다. 블룸버그 등 언론에서는 클리어리고틀립(Clearly Gottlieb), 폴 헤이스팅스(Paul Hastings)도 내년 상반기 중 서울사무소를 개설할 예정이라고 전하고 있다.

## 개방 1단계에선

### 진출 많지 않을 것

법률시장 개방은 3단계로 진행되는데 FTA발효직후인 1단계에는 외국 로펌의 한국사무소 설립, 외국변호사들이 외국법자문사로 등록해 자국법에 대한 자문을 할 수 있다. 2년 후에는 2단계로 접어들고 외국로펌 한국사무소와 한국로펌이 사안별로 협력계약 또는 이윤분배가 가능하고 한국법 혼재업무도 처리할 수 있게 된다. 2단계시작 3년 후에는 3단계로 외국로펌 한국사무소와 한국로펌 합동사무소 설립이 가능하고 한국변호사도 고용할 수 있게 된다.

변호사업계에서는 예상보다 해외로펌의 진출이 가시화되지 않은 이유가 1단계로는 굳이 한국사무실을 내는 것보다 홍콩이나 일본에서 지원하는 편이 낫다는 판단을 하고 있을 것이라는 지적이다.

## 연쇄적 경쟁심화

### 인재스카웃 열풍 불 것

법률시장개방이후 전망에는 긍정적 시각과 부정적 시각이 공존하는데 부정적 시각은 아무래도 자문업무시장을 잠식당한 빅펌들이 국내 송무시장에 눈을 돌릴 수 밖에 없고 연쇄적으로 경쟁가속화, 영업이익의 축소현상이 생길 수밖에 없다는 것이다. 일본도 법률시장 개방이후 대형 로펌4개를 비롯한 일부 로펌은 계속 경쟁력을 유지하고 있지만, 중소형로펌 십여개가 해산한 것을 근거로 든다. 한편, 대형 로펌의 경우에는 자문업무 시장을 둘러싼 보다 치열한 경쟁과 함께 인재이탈이 심각한 고민이다. 2, 3단계에 들어서면 지금 회사에 만족하지 못하거나 주류라고 느끼지 못한 변호사들의 해외로펌 이탈이 가속화 될 것이라는 우려다. 대형로펌에서 공정거래팀을 맡고 있는 한 변호사는 법률시장개방을 대비한 팀을 꾸려 대처하는 상태라고 전하면서 국내로펌간 인재 스카웃전쟁도 격화되는 상황이고 해외로펌까지 염두에 뒀야 해 “팀원들을 어떻게 단속해야 하나 눈치가 보인다”고 토로했다.

긍정적 시각으로는 국내변호사1만1천여명 중 해외유학경험자가 2천명, 외국변

호사자격보유자가 1천명에 달해 한국변호사가 충분히 경쟁력이 있다는 시각이다. 독일의 경우 일찍부터 법률시장을 완전개방해 자국 변호사들이 단련됐고 법률서비스분야가 국제무대에서 수익을 창출하는 모델이 되고 있다는 점을 들고 있다. 한국기업의 해외진출, 한국제품의 수출이 느는 만큼 국내로펌을 이용할 때 의사소통, 신뢰, 선제적 서비스, 원스탑서비스 제공 등으로 차별화가 충분히 가능하다는 것이다.

대한변호사협회 손도일 국제이사는 “국내 기업이 해외로펌에 지급한 금액이 연간 10억달러에 달하고 현재 해외로펌들은 이미 한국팀을 만들어 한국기업에 대한 서비스를 제공해왔다”며 “이미 한국에 고정고객을 확보한 대형로펌과 아울러 한국이라는 새로운 시장을 개척하려는 로펌들의 공세가 더욱 더 강화될 것으로 예측된다”고 전했다. 손 이사는 또 “대한변협은 외국법자문사, 외국로펌의 합법적 활동은 보장하되 탈법행위는 철저히 감독할 것이며 국내 로펌 및 변호사의 해외진출을 적극 지원할 것”이라고 밝혔다. 대한변협은 11월초, 해외법률시장진출활성화TF를 발족시키고 회의를 진행 중이며 해외각국 변호사단체와의 MOU체결, 세계변호사협회 아시아지역사무소 유치, 국제법조단체에서 임원활동, 발표활동 지원으로 세계와 경쟁하는 한국변호사를 지원한다는 방침이다.

이제는 세계변호사와 경쟁하는 시대가 됐고 우리는 시험대에 선 것이다.