

우리는 재판 전문 변호사들, 미국법 전문성, 한국 문화 이해가 경쟁력



법조인의 힘

- Bird Marella의 노익환, 티모시 유 美國 변호사

한국 기업들이 미국 소송 등 해외분쟁에 자주 노출되며 한국 기업의 분쟁 케이스를 수행하는 외국 로펌, 외국변호사들이 주목받고 있다. 특히 소송이 많은 미국을 예로 들면, 여러 로펌에서 한국팀을 두고 한국 기업이 피고 또는 원고로 관련된 사건을 수행하는 가운데 특히 한국어가 되는 한국계 미국 소송변호사들도 여러 명 활약하고 있다.

기자는 최근 버드 머렐라(Bird Marella)의 노익환, 티모시 유(Timothy B. Yoo) 두 미국변호사를 서울에서 만났다. LA에 본사가 있는 버드 머렐라는 하버드, 스탠포드, UC 버클리 등 미국의 '톱 10' 로스쿨 출신의 뛰어난 변호사들로 구성된 분쟁해결 전문 로펌으로, 소송과 국제중재 외에 거래 자문 등 다른 업무는 수행하지 않는다. 주요 법률매체에서 미국내 분쟁해결 전문 '톱 10'에 드는 '소송 부티크(Litigation Boutique)'로 평가받고 있으며, 미국내 소송과 화이트칼라 범죄, 정부조사에 대한 대응 등의 사건에서 뛰어난 전문성을 발휘하고 있다.

1. 몇 명 안 되는 한국계 트라이얼 로이어

노익환, 티모시 유 변호사 모두 미국에서 활동하는 한국계 소송변호사, 좀 더 엄밀하게 표

현하면 배심재판에 나가 법정 변론을 수행하는 몇 명 안 되는 뛰어난 실력의 한국계 재판 변호사(trial lawyer)로 유명하다.



<최근 한국을 방문한 Bird Marella의 노익환(좌), 티모시 유 미국변호사가 리걸타임즈와 인터뷰를 갖고 한국 기업의 미국내 소송 동향, Bird Marella의 한국시장 투자 계획 등에 대해 말하고 있다>

두 사람 모두 캘리포니아주에서 변호사 자격을 취득했으며, 노 변호사는 특히 이 로펌의 명칭 아래 부제처럼 길게 이어지는 주요 파트너 명단에 'Rhow'라고 이름이 나오는 네임 파트너(name principal)일 정도로 버드 머렐라에서 큰 역할을 맡고 있다. 버드 머렐라에선 파트너를 principal이라고 부른다. 스탠포드대에서 학부를 마치고 하버드 로스쿨(JD)을 나온 노 변호사는 Bird Marella의 한국팀장도 겸하고 있다.

티모시 유 변호사는 또 2015년 버드 머렐라에 합류하기 전 서울에서 CJ E&M의 해외법무 총괄변호사로 2년간 근무한 경력이 있을 정도로 한국 사정에 밝다. 그 전엔 소송 전문으로 유명한 WilmerHale과 깁슨 던(Gibson Dunn)에서 활동했다.

2. 티모시 유, 애플 소송대리인 활약

유 변호사는 WilmerHale에 있을 때 애플 측 소송대리인 중 한 명으로 삼성전자와의 휴대폰 특허소송을 수행하기도 했다. 캘리포니아공대(Caltech)에서 수학을 전공하고, UC버클리 로스쿨(JD)을 나온 유 변호사는 특히 IP 소송이나 기술 관련 사건을 많이 수행한다.

노익환, 티모시 유 두 변호사와의 인터뷰는 6월 중순 서울 강남에 위치한 한국 유명 로펌의 회의실에서 진행되었다. 노익환 변호사가 주로 답변하고 유 변호사가 거들었다. 미국에서 태어난 교포 2세인 노 변호사는 한국어를 알아듣는 데는 문제가 없으나 한국어로 말하는 것은 서툴렀다. 노 변호사는 영어로 말하고 유 변호사가 통역했다.



<미국 소송 부티크인 Bird Marella의 로고>

-먼저 이번에 한국을 방문한 목적부터 소개 부탁드립니다.

“한국 기업의 미국내 분쟁해결에 대한 지원 강화, 한국시장에 대한 버드 머렐라의 투자를 위해 한국을 방문했다. 최근 들어 한국 기업이 관련된 미국내 소송, 중재가 늘고 있다. 버드 머렐라도 여러 사건을 수행하고 있다. 최근에 서울을 자주 방문하며 한국의 고객기업을 지원하고 LA 본사와의 업무연락 등을 담당할 미국변호사도 한 명 합류했다. 그녀는 얼마 전까지 한국의 주요 로펌 중 한 곳인 법무법인 율촌에서 근무했다.”

3. 한국 로펌 출신 외국변호사 합류

티모시 유 변호사는 또 두 한국 기업의 미국내 소송과 관련, 법정 밖에서 진행되는 증인신문 절차를 가리키는 데포지션(deposition)에서 한국 기업의 임원을 방어하는 것도 이번 방문 목적에 포함되어 있다고 덧붙였다.

-버드 머렐라가 한국 관련 소송 수행에서 뛰어난 전문성을 발휘하며 많은 사건에서 승소하고 있다. 비결은 무엇인가?

“우선 소송 등 분쟁사건을 수행하는 뛰어난 전문성이다. 아시다시피 버드 머렐라는 분쟁해결에 특화된 소송 전문 부티크다. LA 지역에서 미 연방검사로 활동했던 Terry W. Bird와 Vincent J. Marella가 1981년 부티크 로펌으로 설립해 이후 40년이 더 지났다. 특히 버드 머렐라가 이렇게 오랫동안 뛰어난 변호

사들이 합류하며 소송 부티크로 명성을 발휘할 수 있는 것은, 다른 부티크는 대개 설립자 한 명이 주도하는 데 비해 버드 머렐라는 1세대, 2세대, 3세대, 4세대 변호사로 이어지며 선배가 후배를 지원하고 이끌어주는 버드 머렐라만의 독특한 협업구조 또는 전략에서 비롯된다고 본다. 나(노익환 변호사)는 버드 머렐라에서 3세대 변호사쯤 되고, 유 변호사는 4세대 변호사라고 할 수 있다. 물론 1세대인 Terry W. Bird와 Vincent J. Marella도 함께 근무하고 있는데, 지금은 3세대가 버드 머렐라를 이끄는 주력이라고 할 수 있다.”



〈Bird Marella의 노익환 미국변호사〉

노 변호사, 유 변호사가 버드 머렐라에선 3세대, 4세대 변호사로 불리지만, 노 변호사는 1994년 하버드 로스쿨을 마치고 변호사가 되어 변호사 경력 약 30년에 이른다. 2007년 변호사가 된 유 변호사도 변호사 경력 16년의 중견변호사다.

4. 미 100대 재판변호사 중 한 명

노 변호사는 특히 Chambers & Partners에서 중요한 사건(high-profile work)이나 회사의 큰 이익이 걸린 소송(betthe farm-litigation)의 수행을 자주 요청받는 ‘재판 전문가(trial expert)’로 평가받고 있으며, 법률매체 Benchmark Litigation은 노 변호사를 캘리포니아의 ‘톱 20’ 재판변호사, 미국의 100대 재판변호사 중 한 명으로 선정했다.

티모시 유 변호사도 특허, 상표, 저작권, 영업비밀 등이 관련된 매우 복잡한 상사 분쟁의 해결을 위해 많은 기업에서 단골로 찾는 변호사로 통한다. 여러 법률매체에서 ‘최고의 IP 변호사 중 한 명’, ‘IP 선구자(Intellectual Property Trailblazer)’, 미국의 최고 변호사 중 ‘40세 이하 주요 변호사 명단(Under 40 Hot List)’에 4년 연속 이름을 올린 주인공이다.

5. 한국팀에 변호사 8명 포진

노익환 변호사에 따르면, 버드 머렐라엔 소송에만 특화한 약 45명의 변호사가 포진하고 있다. 전원이 소송변호사 특히 배심원 앞에서 변론을 주도하는 재판변호사들이다. 또 영어와 함께 한국어를 구사하는 이중언어 능력의 (bilingual) 8명의 한국계 변호사가 한국팀을 구성, 미국의 다른 어느 로펌보다도 규모가 작지 않은 한국팀을 운영하고 있다.

버드 머렐라 한국팀은 노익환, 티모시 유 변호사에 이어 Super Lawyers Magazine에 의

해 2022년, 2023년 남캘리포니아의 라이징스타(Rising Star)로 선정된 이주민 변호사 등으로 진용이 이어진다. 이주민 변호사는 하버드 로스쿨에서 JD를 했으며, 한국 공군에서 장교로 군복무를 마쳤다.

노익환, 티모시 유 변호사는 특히 버드 머렐라의 변호사 대부분이 법정 변론에 능한 재판 변호사 즉, trial lawyer라며, 소송사건을 다루는 변호사란 의미의 소송변호사, litigation lawyer, litigator와 구분해 강조했다.

-리티게이터(litigator)와 트라이얼 로이어(trial lawyer)의 차이는 무엇인가?

“미국에 많은 리티게이터들이 있지만, 트라이얼 로이어는 매우 극소수다. 리티게이션은 재판을 준비하는, 법정 변론(trial) 이전의 모든 것을 가리킨다. 그러나 재판에 나가 변론할 수 있는 변호사는 아주 적다.

리티게이터들은 재판 전에 수많은 리서치와 서류 작성을 담당하고, 법률상 검토, 상대 측과 다양한 의견을 교환하고 서로 메일을 주고 받는 모든 일을 하게 된다. 어떤 소송사건을 수행하는 데 있어서 리티게이션 팀은 40명일 수도 있고, 50명일 수도 있고 100명이 리티게이션 팀을 구성할 수도 있다.

그러나 재판에 나가 무대에 설 수 있는, 배심원들 앞에서 주장하고, 판사 앞에서 주장하고, 법정에서 증인들이 진술할 때 그들을 상대로 반대신문(cross-examination)을 할 수 있는 변호사는 정말 드문 존재다. 리티게이션 팀

엔 수많은 변호사가 있을 수 있지만, 재판에선 유일하게 재판변호사 한 명만 나와 변론한다. 한 명의 변호사만 법정에서 배심원들한테 주장하고, 진술하는 증인들한테 반대신문을 한다. 원고나 피고가 되어 미국에서 소송을 하는 기업체 입장에서 리티게이션 팀, 리티게이터를 섭외하는 것과 트라이얼 로이어를 섭외하는 것은 전혀 다르다. 다른 기준이 적용된다.”

-리티게이터와 트라이얼 로이어의 차이점을 얘기했는데, 그러면 트라이얼 로이어가 배심원 앞에서 법정 변론을 할 때 중요한 포인트는 무엇인가?

“무엇보다도 배심원들이 그 변호사를 좋아하게 해야 한다. 배심원들로부터 신뢰감을 얻는 게 중요하다. 트라이얼 로이어는 생각을 빨리 해야 하고, 훌륭한 트라이얼 로이어는 매우 단순하게(simply) 생각할 수 있어야 한다.

왜냐하면 배심원은 변호사가 아니기 때문이다. 배심원들은 종종 대학도 나오지 않은 사람들이다. 많은 다른 신념을 가지고 있고, 인종도 다양하며, 교육수준도 천차만별이다.

트라이얼 로이어는 배심원들이 이해할 수 있도록 복잡한 것을 매우 단순하게 설명할 수 있어야 한다. 핵심을 잘 뽑아 그것을 매우 간단하게 전달할 수 있는 변호사가 이기는 재판 변호사라고 할 수 있다.”

-버드 머렐라는 한국 기업이 관련된 미국 소송을 가장 많이 수행하는 미국 로펌 중 한 곳이다. 버드 머렐라의 한국 전략은 무엇인

가, 그리고 한국시장에 대한 앞으로의 계획은 무엇인가?

6. 한국 기업 소송 수행 20년

“버드 머렐라가 한국 기업을 대리해 미국내 소송 등을 수행한지 약 20년이 되었다. 성공적으로 해왔다고 생각한다. 한국시장에 대한 우리의 목표는 계속해서 한국 기업의 미국 소송 등을 수행하고 그러기 위해 한국에 계속해서 투자하는 것이다. 그러나 버드 머렐라는 트라이얼 부티크펌이기 때문에 미국의 대형 로펌들과는 한국시장에 접근하는 방식이나 전략에 차이가 있을 수 있다고 생각한다. 예컨대 우리가 한국의 로컬 로펌들과 파트너가 되어 한국 사건을 함께 수행해 해결하는 경우가 많은데 그것도 좋은 방법이라고 생각한다. 또 한국을 자주 방문하는 변호사를 두어 미 본사의 트라이얼 로이어와 한국 고객기업 등과의 커뮤니케이션을 강화하는 등 한국에서의 리소스에 좀 더 투자하려고 한다. 한국 사건 수행에 있어서 효율을 높이는 여러 방법을 강구하고 있다.”



〈Bird Marella의 티모시 유 미국변호사〉

-서울에 많은 미국 로펌이 들어와 있고, 그중엔 미국 소송을 많이 수행하는, 소송업무가 발달한 로펌들도 있다. 서울에 사무소를 열 계획은 없는가?

7. 우리 무대는 미국 법원

“티모시 유 변호사나 나나 우리는 기본적으로 미국 법원, 법정이 무대인 재판변호사들이다. 우리는 자주 법원에 가야하고, 미국 법정에서 재판을 진행하고 상대방 변호사와 다투고 배심원을 설득하는 재판 업무를 담당해야 하니까 미국에 있는 게 맞다고 생각한다. 그러면서 종종 한국에 들어와 클라이언트와의 소통을 도모하고 있는데, 한국 사건이 늘어나며 한국을 찾는 기회가 찾아지고 있다. 이러한 수요 증가를 감안해 최근 한국을 수시로 방문해 한국에서의 관련 업무를 수행할, 한국 로펌에서 근무한 경험도 있는 한국계 외국변호사를 영입해 투입했다.

나아가 한국 기업이 관련된 업무수요가 더 증가하면 우리도 서울에 직접 또는 한국 로펌과의 합작법무법인 형태로 서울에 사무소를 열려고 한다. 어떤 형태가 되었던 가장 많은 수의 한국계 재판변호사가 활동하고 있는 미국 로펌으로서 한국 사건, 한국에 대해 계속해서 큰 투자를 할 마음을 가지고 있다.”

노익환 변호사는 이어 버드 머렐라 한국팀의 8명의 한국계 변호사는 실력도 뛰어나지만 한국어가 되고 한국의 문화, 한국의 기업문화를 잘 이해하고 있어 재판에서도 한국 기업의

특성을 감안한 적절한 변론을 펼칠 수 있다고 강조했다. 예컨대 미국의 어떤 업체에서 한국 회사를 상대로 내용을 다 설명했는데 한국 회사에선 아무런 이의를 제기하지 않은 경우를 생각할 수 있다. 미국 회사는 배심원 앞에서 ‘한국 회사에서 이의를 제기한 적 없으니 우리의 견해에 동의한 것’이라고 주장했다. 노익환 변호사는 그러나 “한국에선 이의를 제기하지 않았다고 동의한 것으로 되지 않는다. 그것이 한국의 문화다.”라고 반박해 미국 회사의 주장대로 재판이 진행되지 않게 할 수 있다고 설명했다.

8. 영어 잘 못해도 영어 증언 조언

노 변호사는 또 “미국 재판에선 증언이 매우 중요한데 한국의 대기업 임원 등이 배심원 앞에서 증언할 때 통역사를 두고 한국어로 증언할 수도 있지만, 버드 머렐라에선 영어를 잘 못해도 영어로 증언하도록 조언하고 있다.”며 “영어를 100% 유창하게 구사하지 못하더라도 배심원들에게 배심원의 이해를 도와주려고 하고, 성의 있게 재판에 임한다는 좋은 인상을 줄 수 있어 유리하다.”고 강조했다.

요컨대 노익환, 티모시 유 두 변호사의 얘기를 들어보면, 버드 머렐라의 미국 재판 노하우는 미국법에 대한 전문성뿐만 아니라 한국과 한국 기업에 대한 깊은 이해를 더해 배심원들에게 한국 기업의 주장을 설득력 있게 전달함으로써 많은 경우 승소 결과를 도출하는 것으로 이해되었다.

노 변호사는 ‘한국 고객과의 소통을 담당하는 한국계 변호사와 실제 소송 업무를 수행하는 변호사가 다른 경우가 많은 미국의 대형 로펌들과 달리 버드 머렐라는 LA 본사의 7명 전원이 소송 전문가이자 한국 고객의 니즈에 대해 탁월한 이해를 가지고 있는 한국 전문가들’이라며 “버드 머렐라의 Korea Practice Group은 단기적인 프로젝트에 그치지 않고 장기적으로 지금과 같은 전문성을 유지할 수 있도록, 미국 전 지역에서 우수한 한국계, 한국인 송무 변호사를 찾아내 리크루팅하는 것을 전략적 목표로 삼고 있다.”고 소개했다.

끝으로 소송 전문인 노익환 변호사에게 미국에서의 소송 등 해외소송에 자주 노출되는 한국 기업들에 대한 조언을 부탁했다. 그가 모범답안에 해당하는 답변을 내놓았다.

“평화를 원한다면 전쟁을 준비하라는 말이 있잖아요. 소송 역시 분쟁이 발생하기 전부터 리스크를 관리하는 것이 중요해요. 향후 소송이 제기될 우려가 있는 부분에 대해서는 계약서 작성 시점, 분쟁 발생 이전부터 소송 전문가로부터 꾸준히 자문을 구하고, 혹시 있을지 모를 소송에 대비하여 문서나 기록 관리 등을 철저히 해둔다면 나중에 더 큰 비용의 발생을 막을 수 있고, 소송이 제기되더라도 성공적으로 방어할 수 있습니다.”

(저작권자/리걸타임즈)