2024

법률시장 리포트

국내외 법률시장 현황 및 소송금융 등 법률시장 확대 방안

저자 민명기

본 리포트는 국내 법률시장의 현황 및 변화 양상 등을 변호사 업계의 관점에서 거시적으로 조망하고, 이를 해외 법률시장의 현황 등과 비교함으로써 국내 법률시장의 확대 방안을 제시한다.

머리말

법률시장이 붕괴하고 있습니다. 변호사는 어느덧 3만 7천 명이 넘습니다. 12년 전에는 약 1만 3천 명에 불과했습니다. 그동안 본안소송 건수와 변호사 선임률은 오히려 감소했고, 수임료는 30년 전보다도 더 낮아졌습니다. 로스쿨 제도 도입 후 15년이 흘렀지만 법조계는 먹거리를 키우는 데 실패하였습니다. 이제 네트워크 로펌 같은 방식이 아니고서는 성공하기 어려워졌습니다. 골든타임을 놓쳤습니다.

산업 또는 시장 자체가 위기를 맞았을 때 가장 필요한 것은 거시적 조망입니다. 그간 법조계에서는 **통계 및 해외 사례를 바탕으로 한 거시적인 시장 분석 자료가 부족했습니다. 이것이 본 리포트를 발행하는 이유입니다.**

저는 약 4년 전 변호사 출신으로 리걸테크 회사 '로앤굿'을 창업, 운영하면서 약 130억 원의 투자를 유치하였습니다. **본 리포트는 이 과정에서 제가 정리했던 국내 및 해외 자료들을 압축적으로 기술한 것**입니다. 또한 국내 최초로 소송금융 서비스 등을 운영하고 있는 로앤굿의 내부 데이터도 담았습니다. 2024년 올해를 시작으로 **매년 국내 및 해외 법률시장의 자료를 업데이트할 예정**입니다.

변호사 업계는 법률시장 확대에 사활을 걸어야 합니다. 특히 대한변호사협회 및 서울지방변호사회(이하 '변호사협회' 또는 '변협')의 역할이 중요합니다. 이제 변협의 기조는 '**폐쇄적인 직역수호'에서 '능동적인 시장 확대'로** 바뀌어야 합니다.

이러한 담론 형성을 위해 최근 '법조포럼'이라는 변호사 모임을 만들었습니다. **법조포럼**은 **「법률시장의 확대를 고민하는 변호사들의 모임」**으로, 약 2개월 만에 300명이 넘는 변호사님들이 가입하여 뜻을 모으고 있습니다. **법조포럼 카페에 등록된 여러 의견과 자료들이 본 리포트에도 반영되어 있습니다.** 법조포럼은 모든 변호사님들에게 열려 있는바, 본 리포트를 읽고 더 많은 변호사님들이 힘을 보태주실 것으로 기대합니다.

본 리포트를 읽는 와중에 부족한 부분이 눈에 띄더라도, 회사 운영 틈틈이 잠을 쪼개가며 작성한 점을 감안하여 넓은 마음으로 이해해 주시기를 부탁드립니다. 마지막으로, 제가 본 리포트를 작성한 개인적인 이유가 궁금하신 분들께서는 끝부분의 **「맺음말」**을 읽어 주시면 감사하겠습니다.

CONTENT

머리말. 1p

Part 01. **국내 법률시장의 현황** 5p

ㄴ 법률시장의 규모

ㄴ 법률시장의 먹거리

ㄴ 법률시장의 붕괴

ㄴ 법률시장의 변화

ㄴ 소결

Part 02. **해외 법률시장의 현황** 17p

ㄴ 해외 법률시장 개괄

ㄴ 기업의 준법 통제 장치

ㄴ 징벌적 손해배상 제도

ㄴ 집단소송 제도

ㄴ 디스커버리 제도

ㄴ 소송금융 및 법률보험의 활성화

ㄴ 소결

Part 03. **국내 여타 전문직 시장의 확대 사례** 33p

ㄴ 회계사 업계

ㄴ 의료 업계

Part 04. **국내 법률시장의 확대 방안** 37p
ㄴ 3만 외감법인의 준법 감사(법률자문) 의무화
ㄴ 외감법인, 기관 대상 「1 AI, 1 변호사」의 제도화
ㄴ 징벌적 손해배상의 전면 확대, 위자료 금액의 인상
ㄴ 디스커버리 요소의 반영
ㄴ 변호사 업계 주도하 소송금융·법률보험의 활성화
ㄴ 집단소송 제도의 도입
ㄴ 네트워크 로펌 문제 개선

Part 05. **국내 소송금융 서비스 소개 및 현황** 47p
ㄴ 소송금융 서비스 소개
ㄴ 로앤굿 소송금융 서비스의 운영 현황
ㄴ 로앤굿 소송금융 서비스의 이용 방법
ㄴ 소송금융 서비스에 대한 법적 검토

Part 06. **변호사협회의 힘과 역할** 56p
ㄴ 변호사협회 개괄
ㄴ 변호사협회의 권한
ㄴ 변호사협회의 예산과 조직
ㄴ 변호사협회의 과거와 현재
ㄴ 변호사협회의 미래

Part 07. **법조포럼의 출범** 66p
ㄴ 법조포럼 소개
ㄴ 법조포럼의 역할

맺음말. 70p

부록. **「변화의 필요」를 알리는 글** 73p

PART

01.

국내 법률시장의 현황

Ⅰ. 법률시장의 규모 : 변호사 매출은 비정상적으로 작고, 변호사 수는 급증하는 상황에서 내부 경쟁은 격화 중

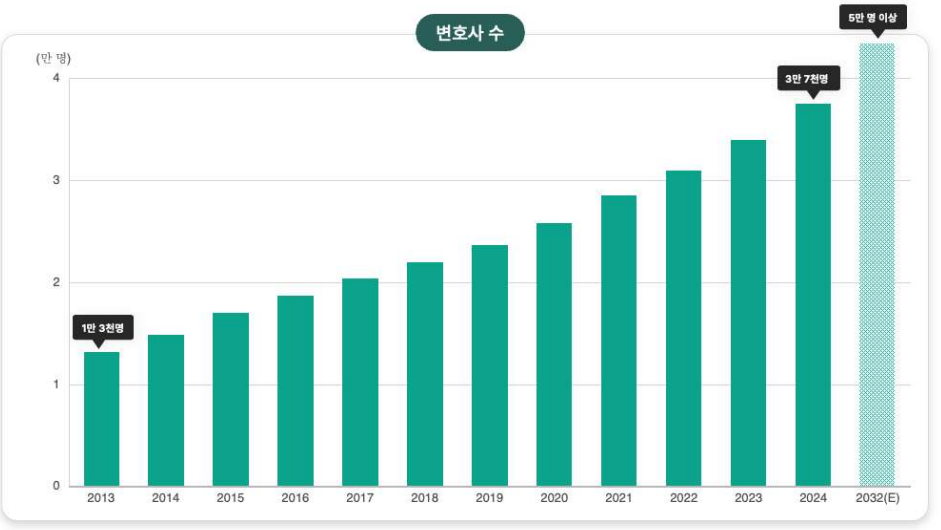
○ 우리나라 법률시장 규모(변호사 매출액)는 **약 8조 2천억 원**입니다.

- 그러나 **독일**의 변호사 매출액은 약 **40조 원**이고, **프랑스**는 약 **70조 원**입니다. 인구 및 경제 규모를 고려했을 때, 한국 법률시장은 이상하리만큼 작습니다.

	한국	독일	프랑스
변호사 매출 (원)	8조	40조 (×5배)	70조 (×8.7배)
인구 (명)	5천만	8천만 (×1.6배)	6천 5백만 (×1.3배)
GDP (달러)	1.6조	4조 (×2.5배)	2.8조 (×1.7배)

○ 변호사 수는 빠르게 증가하여 약 **10년 만에 거의 3배**가 되었습니다.

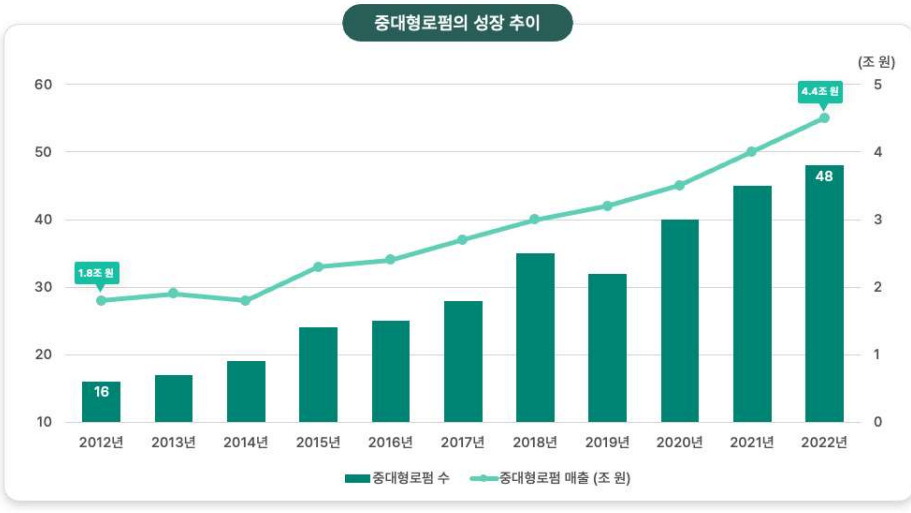
- 현재 변호사는 **3만 7천 명**이 넘습니다. 12년 전에는 불과 1만 3천 명이었습니다. 매년 1,700여 명이 늘어나기 때문에 8년 후에는 무려 **5만 명**이 넘습니다.



○ 특히 최근 법률시장은 중대형 로펌 쏠림 현상이 극심해지고 있습니다.

- 변호사 총 매출 중 **중대형 로펌의 매출이 과반(53%)**을 차지합니다. 중대형 로펌 변호사는 **전체 변호사의 약 10%**에 불과합니다. 이 중 소속 변호사를 제외한다면, 법률시장의 변호사 간 소득의 편차가 매우 큼을 알 수 있습니다.
- 특히 지난 10여 년간 중대형 로펌의 수는 무려 **3배나 늘어나는** 등 법률시장은 몸집 키우기를 통한 경쟁 격화 양상을 보이고 있습니다.
- 특히 광고에 막대한 자금을 투자하고 지역 거점마다 분사무소를 설립하는 프랜차이즈 방식의 성장을 일군 **네트워크 로펌**이 가장 눈에 띕니다.

*중대형 로펌 : 고위공직자 취업 제한 금지 대상인 연매출 100억 원 이상 로펌

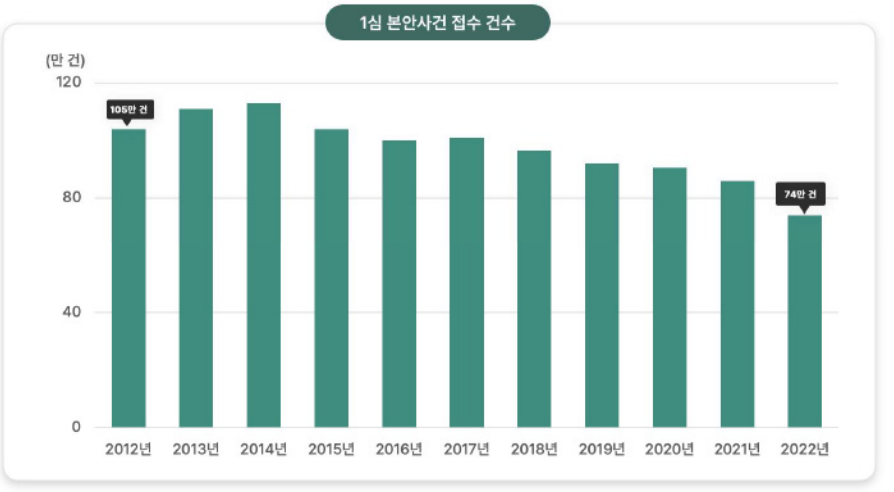


○ 소결

- 우리나라의 **변호사 총 매출**은 해외 대륙법 국가들과 비교했을 때, 경제규모 및 인구 수 대비 비정상적으로 작습니다.
- 지난 15년간 **변호사 수**는 지나칠 정도로 빠르게 증가하였습니다. 심지어 이 문제는 앞으로 더 심화될 수밖에 없는 상황입니다.
- 이 과정에서 변호사 업계는 몸집 키우기를 통한 내부적인 **출혈 경쟁** 외에 다른 활로를 찾지 못하고 있는 상황입니다.

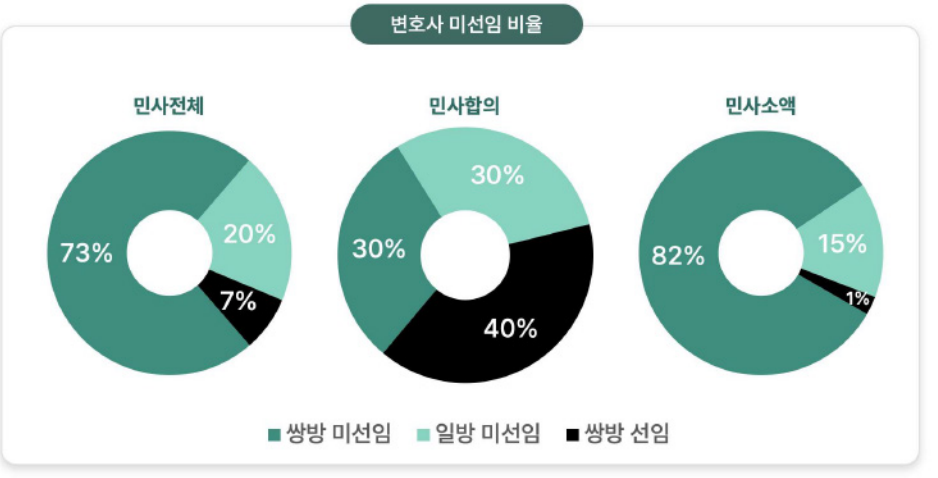
Ⅱ. 법률시장의 먹거리 : 송무·자문 수요는 줄어들었고, 수임료는 심지어 30년 전보다도 낮아졌습니다.

○ 1심 본안 사건은 12년 전 연간 약 100만 건에서 지속적으로 감소하여 최근에는 약 70만 건으로 줄어들었습니다. **송무 시장은 계속 작아지고 있습니다.**

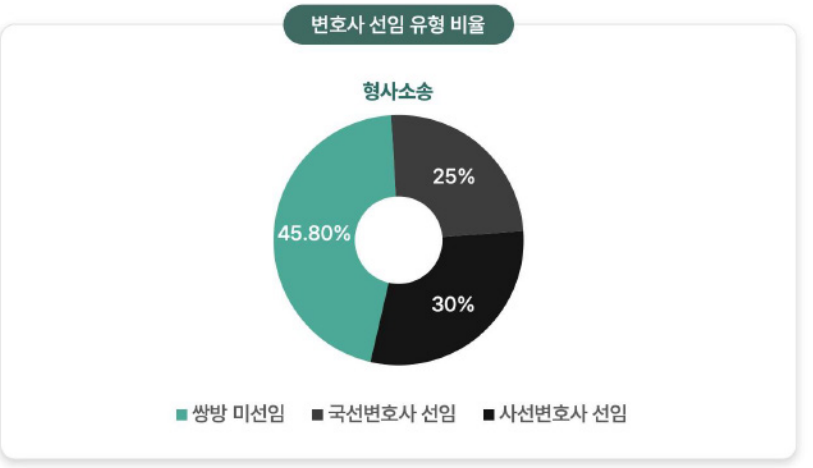


○ 이러한 와중에 **변호사 선임률은 약 20%대**에 불과합니다.

- 민사 합의 사건조차 30%가 쌍방 미선임, 30%가 일방 미선임으로 진행합니다.



- 형사소송의 경우, **45%가 변호사 미선임, 25%는 국선** 변호사 선임으로 진행되어 사선 변호사 선임은 30% 비율에 불과합니다.

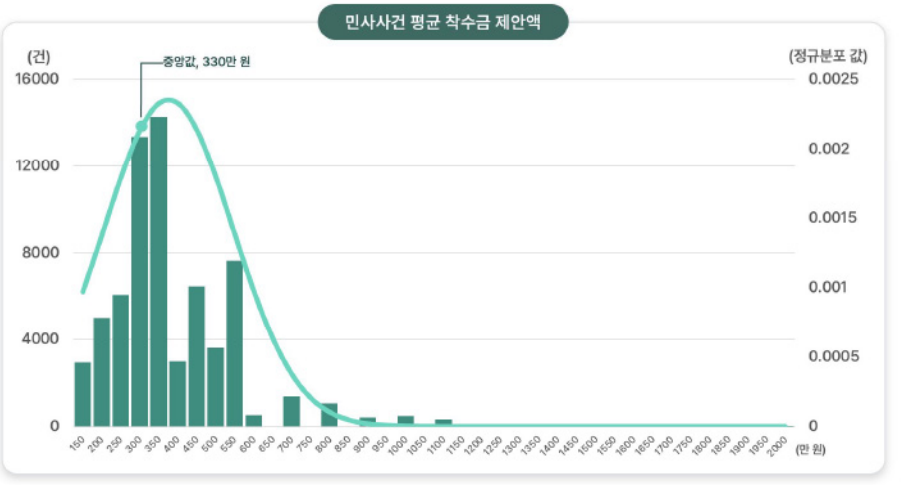


○ **대기업 위주**의 자문 시장은 새롭게 발굴된 것 없이 **정체 중**입니다. 대부분의 **중견기업, 중소기업** 사업자들은 아직까지도 법률자문을 **왜, 언제 받는지**조차 잘 모릅니다. 이 와중에 대기업들은 **사내변호사 채용**을 통해 법률비용을 줄이는 방향으로 시대 변화에 대응하고 있습니다.

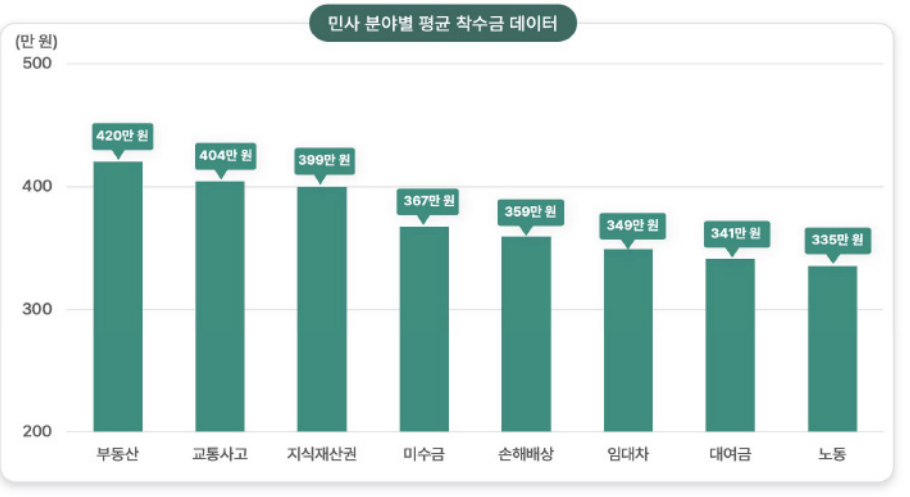
- 이에 따라 개업 변호사들이 자문 클라이언트를 확보하는 것은 **거의 불가능**에 가깝습니다. 심지어 대형로펌마저 신규 클라이언트 발굴에 한계를 느끼고 기존 클라이언트 관계 유지에 집중하고 있습니다.
- 사내변호사 증가는 변호사의 외연이 확대되는 좋은 일입니다만, 그 주요 원인 중 하나가 개업 시장의 붕괴라는 것은 고민해야 할 문제입니다. **사내변호사의 처우**는 변호사 개업 시 기대소득과 밀접한 연관이 있는데, 기업 입장에서는 처우를 개선할 이유가 적기 때문입니다. **개업 시장이 잘 되어야 사내변호사도 기업 내부에서 훨씬 더 높은 처우**를 받게 될 것입니다.
- 실제로 회계사 업계는 신외감법 개정으로 지난 5년간 호황을 맞이하고 있는데, 기업들은 회계사 채용을 두고 '하늘의 별따기' 라고 합니다. 기업들은 연봉을 20%까지 올려도 채용이 힘들다며 회계사 증원을 호소하고 있습니다. 당연히 사내 회계사들의 처우는 대폭 개선되었습니다.

○ 심지어 수임료는 30년 전보다도 낮거나 비슷한 상황입니다. 로앤굿은 2021. 8.부터 2024. 8.까지 약 3년간 **<u>총 20만 건이 넘는 착수금 데이터</u>**를 보유하고 있습니다. 이 데이터를 분석해보면 다음과 같습니다.

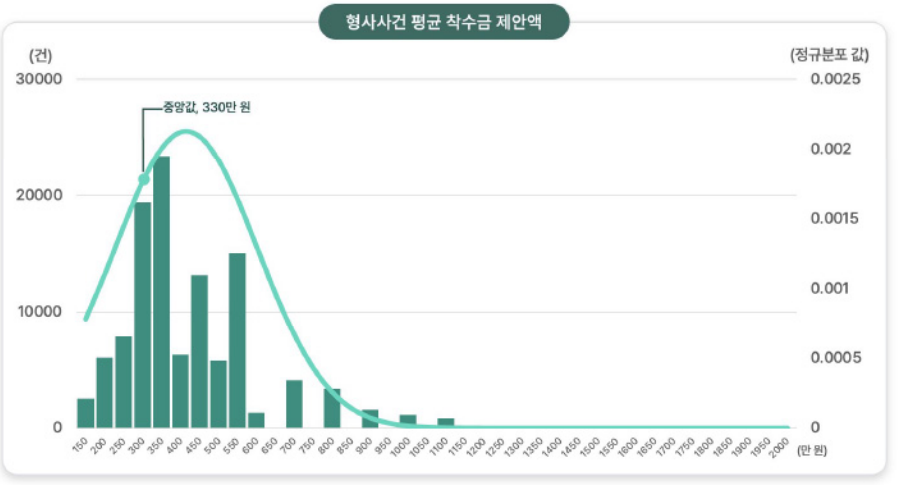
- **(민사소송)** 총 6만 7,785 건의 데이터를 분석하면 평균 수임료는 375만 원, 중앙값은 330만 원으로, **착수금 330만 원 미만의 사건이 과반**입니다. 특히 청구금액 5천만 원 ~ 1억 원 사이의 사건마저도 비슷한 수치가 산출된다는 점에서 수임료 수준이 상당히 낮아졌음을 통계적으로 알 수 있습니다.



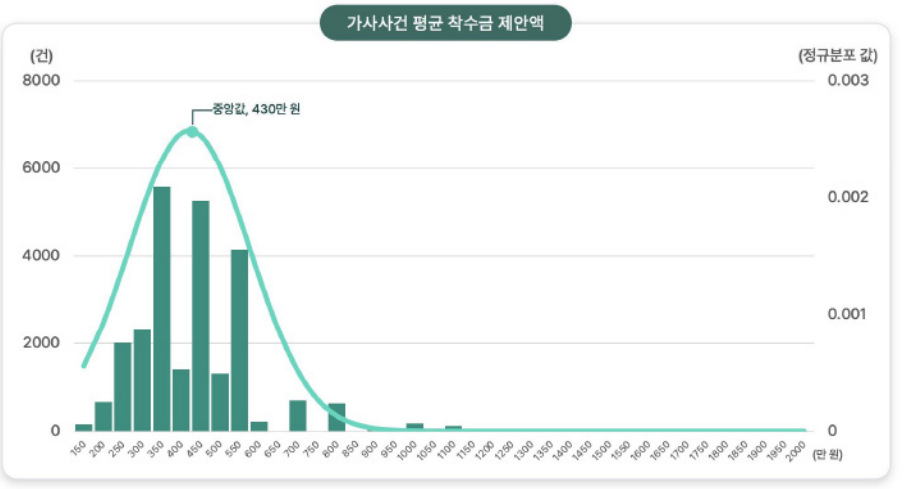
- 민사소송의 세부 분야별 평균 수임료는 다음과 같습니다.



- **(형사소송)** 총 11만 2,299건의 데이터를 분석하면 평균 수임료는 414만 원, 중앙값은 330만 원으로, 이 역시 **착수금 330만 원 미만의 사건이 과반**입니다. 형사 분야는 경찰 수사 대응 등 사건이 포함되어 있어 과소평가된 여지가 있습니다만, 그럼에도 과거의 수임료 수준보다 많이 낮은 수치입니다.



- **(가사소송)** 총 2만 4,853 건의 데이터를 분석하면 평균 수임료는 421만 원, 중앙값은 430만 원으로, **착수금 430만 원 미만의 사건이 과반**입니다. 특히 이혼, 상속 사건이 다수임을 고려한다면, 과거의 수임료 수준보다 많이 낮아졌음을 알 수 있습니다.

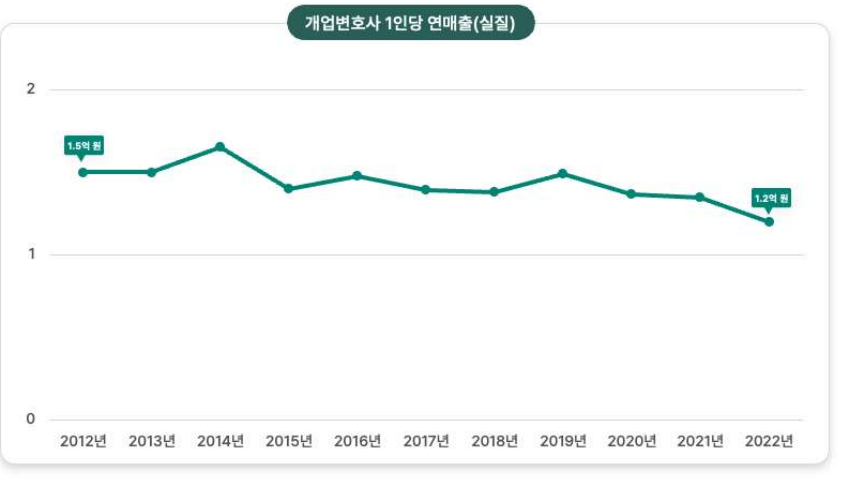


Ⅲ. 법률시장의 붕괴 : 개업 시장은 사실상 붕괴되었습니다. 월 1건 이하 수임, 연 1억 원 미만 소득이 평균입니다.

○ 개업 변호사는 1인당 연간 평균 12 건, 즉 **월 평균 1 건**의 사건을 수임합니다.

- 개업 변호사 중에는 시니어 또는 전관 출신 변호사가 포함됨을 고려한다면, 일반적인 개업 변호사의 경우 사건수임 자체가 매우 어려운 상황입니다.

○ 물가상승률을 적용한 실질 소득은 세후 연 **1억 원 미만** 수준까지 감소하였습니다. 위와 같은 이유로, 일반적인 개업변호사라면 소득이 더 적을 것으로 추정됩니다.



1) 개업시장 붕괴의 1차적 원인은 우리 사회에 '현존하는' 법률서비스 수요 마저 온전히 변호사에게 닿지 못하기 때문입니다.

○ **변호사 입장에서 세일즈·마케팅 채널이 지나치게 제한적입니다.**

- **오프라인** 채널은 지인 소개 외에 사건 수임을 도와주는 장치가 없습니다. 이에 따라 법조 브로커가 여전히 다양한 형태로 존재합니다.
- **온라인** 채널은 **네이버·구글 광고와 블로그 상위노출**이 절대적 비중을 차지하고 있습니다. 현재 검색 광고는 네트워크 로펌 외에는 엄두도 못 낼 정도로 단가가 올라 있습니다. 주요 키워드는 클릭 1번에 10만 원 수준인데, 이는 다른 분야 대비 100배 이상 높은 비정상적 단가입니다.
- 이 외에 법률 플랫폼과 유튜브 등이 있지만 법률 광고시장에서 이들이 차지하는 비중은 알려진 것과 달리 작습니다.
- 이에 따라 변호사는 늘 개별적 비용을 들여 의뢰인에게 다가가야 합니다.

○ **해외에서는 시장과 제도를 활용하여 변호사가 세일즈에 나서지 않더라도 의뢰인이 다가오도록 하는 장치가 많습니다.**

- ① **시장**에서 세일즈 역할을 하는 대표적인 서비스가 **소송금융과 법률보험**입니다. 법률보험 회사들은 잠재적 의뢰인들에게 추후 법률상담과 소송대리를 의뢰할 수 있는 보험 상품을 판매합니다. 소송금융 회사들은 승소 가능성이 높은 소송을 알리면서 변호사 비용을 지급하겠다고 홍보합니다.
- ② **제도**적으로 세일즈 역할을 하는 대표적인 장치가 **기업의 준법 통제 장치, 징벌적 손해배상, 변론주의 준수 및 무거운 양형 기준**입니다. 이는 기업들이 변호사를 찾아가게 만들어 법률시장을 기업 중심으로 바꾸고, 분쟁 해결 시 변호사의 도움을 필수적으로 만듭니다.

2) 개업시장 붕괴의 2차적 원인은 시대 변화에 따라 '새로운' 법률서비스 수요를 개척하지 못했기 때문입니다.

○ 해외 역시도, 기존의 분쟁 유형은 사회의 준법 의식 강화로 인해 소송 건수는 지속적으로 감소합니다. 이는 당연한 것입니다. 대신, 사회의 변화 흐름을 활용하여 새로운 법률 수요를 개척하는 양상을 보입니다.

○ 이 역시 시장과 제도의 힘으로 이루어집니다. 구체적인 방법은 「Part 04. 국내 법률시장의 확대 방안」에서 후술하도록 하겠습니다.

Ⅳ. 법률시장의 변화 : 리걸테크(Legaltech)가 등장했습니다. 변호사 업계의 이익 관점에서 현명하게 활용해야 합니다.

○ **국내 주요 리걸테크 회사는 다음과 같습니다.**

※ 총 투자금액 30억 원 이상, 설립일 순

1 로앤컴퍼니(**로톡**)
- 2012년 7월, 김본환 대표, 정재성 부대표가 설립
- 대표 서비스 : **법률상담 플랫폼**

2 아미쿠스렉스(**로폼**)
- 2015년 6월, 박성재 변호사, 정진숙 변호사가 설립
- 대표 서비스 : **법률문서 자동작성**

3 **엘박스**
- 2019년 5월, 이진 변호사가 설립
- 대표 서비스 : **판례 검색**

4 **베링랩**
- 2020년 2월, 문성현 대표(미국변호사)가 설립
- 대표 서비스 : **법률문서 번역**

5 **BHSN**
- 2020년 4월, 임정근 변호사가 설립
- 대표 서비스 : **기업용 법률 AI**

6 **로앤굿**
- 2020년 5월, 민명기 변호사가 설립
- 대표 서비스 : **소송금융 서비스**

○ **변호사 업계(협회)는 리걸테크 찬성 vs 반대가 아니라, 철저하게 변호사 업계의 이익 극대화 관점에서 리걸테크 회사를 활용해야 합니다.**

1) **'법률시장 확대'라는 목표를 기준**으로 리걸테크 회사를 대해야 합니다. 즉 시장 확대, 법률 수요 개척, 변호사 소득 증가 등에 도움이 되는지 여부를 기준으로 견제, 지지 및 협업 여부 등을 영리하게 정해야 합니다.

2) **변협 내부에서 전문성 높은 철저한 법리 검토**가 이루어져야 합니다. 변협의 정체성은 '법률 전문가'입니다. 법리에서 누구보다 우위에 있어야 합니다.

- 법리검토 결과 불법이라면 고발해야 하고, 운영 방식에 따라 합법과 불법 여부가 나뉜다면 가이드라인을 제시해서 따르도록 해야 할 것입니다.
- **로톡과의 싸움은 법리적으로 완패**했다는 면에서 변호사 업계로서는 참으로 부끄러운 결과입니다. 이제는 국회, 법원, 정부, 심지어 경찰마저도 변협의 의견을 이익집단의 의견 수준으로 과소평가하는 경향이 생겼습니다.

> ※ 법리적으로 완패한 **로톡 사태**
> - 변협은 로톡이 불법이라는 법적 주장을 하였으나 ① **경찰, 검찰**은 수차례 무혐의 처분을 내렸고 ② 이에 변협은 로톡을 이용한 변호사 회원을 징계하기 위해 변호사 광고규정을 개정, 이를 근거로 100여 명의 변호사를 징계하였으나 **헌법재판소**는 그 규정에 대해 위헌 결정을 내렸으며 ③ **법무부**는 변협의 징계를 모두 취소하였고, ④ **공정위**는 법무부의 유권해석 등을 기초로 변협이 위법행위를 했다는 이유로 최대한도의 과징금 20억 원을 부과하였습니다. 대한변협은 결국 변호사 회원들의 회비로 과징금을 납부하였습니다.

3) **리걸테크 회사 및 서비스가 '법률시장 확대'에 공헌할 수 있도록 견제, 권유, 협업**해야 합니다.

○ 로앤굿을 예로 들면, 변협이 정하는 변호사들에게는 소송금융 서비스를 우대 제공(불균형 해소)하거나, 분쟁 당사자들이 방문하는 공공 기관에 소송금융 자료를 비치하여 민간 변호사 업계로 의뢰인들이 찾아오게끔(사건수임 증가) 하는 다양한 방안이 있습니다.

※ 일본은 변협(닛벤련)과 법률보험 회사가 협약을 맺어 의뢰인이 아는 변호사가 없는 경우에는 변호사를 찾아주고 보험을 통해 변호사를 선임하게 함

4) **변협은 리걸테크 회사들과 주기적으로 소통**해야 합니다. 소통을 해야 변협이 원하는 방향의 협업만이 아니라 시정 또는 제재 조치도 실효성이 생깁니다.

- 지금처럼 외면하기만 하면, 오히려 어떤 영향력도 행사할 수 없습니다.

Ⅴ. 소결

○ 지난 4년간 로앤굿을 운영하면서 매년 평균 100여 명의 변호사님을 직접 뵈었습니다. 개업시장은 **객관적으로도, 체감적으로도 정말 어렵습니다**.

- 2만 명이 넘는 변호사들이 흩어져 생존을 위해 각자도생하고 있습니다.

○ 현재 법률시장의 위기는 외부 누군가의 탓이 아닙니다. **법률시장 자체의 구조적인 문제 때문**입니다.

- 매년 개업 시장으로만 1천 명 이상의 변호사가 내몰립니다.
- 그러나 소송 건수는 감소할 뿐 아니라 변호사 선임률은 여전히 낮습니다.
- 심지어 대기업 외에는 법률자문을 받는 문화나 제도가 거의 없습니다.

○ **개업 시장의 붕괴는 모두의 위기입니다. 어디서 일하든 변호사의 가치는 개업 시장에서의 기대 소득이 그 기초가 됩니다.**

- 변호사 중 개업하지 않은 변호사님들은 이러한 문제를 자기와 무관하다고 생각하시는 경우를 많이 봅니다. 그렇지 않습니다.
- 개업시장의 기대소득이 높아야 사내변호사든, 대형로펌 변호사든, 공공기관 변호사든 소신껏 일하고 높은 대우를 받을 수 있습니다.

○ **변호사 사회가 합심해서 시장 확대**에 나서야 합니다.

- 독일, 프랑스만 보아도 우리 법률시장은 인구, 경제규모 대비 지나치게 작은 규모를 갖고 있습니다. 비정상적으로 보이는 수준입니다.
- 이제 내부에서 그만 싸워야 합니다. 이 위기가 마치 외부의 적 때문인 것처럼 몰면서 변호사끼리 싸우고 징계하는 것은 그만해야 합니다.
- 리걸테크 산업이 등장하는 등 새로운 변화가 일어나고 있습니다. 변호사 업계가 주도권을 갖고 시장 확대에 기여하도록 이들을 활용해야 합니다.

○ **변호사협회의 역할이 중요합니다**. 변협이 원인을 분석하고 해결방안을 제시하는 등 **확실한 비전을 갖고 있어야** 구성원들이 합심하여 작금의 위기를 극복할 수 있습니다.

PART

02.

해외 법률시장의 현황

Ⅰ. 해외 법률시장 개괄 : 해외는 영미법계 제도를 적극 도입, 활용해서 법률시장을 키우고 있습니다.

○ **국가별 법률시장 비교 표**

	미국	영국	호주	프랑스	독일	한국	일본
법계	영미법			대륙법			
변호사 총 매출(원)	500조 (×60배)	80조 (×10배)	20조 (×2.5배)	70조 (×8.7배)	40조 (×5배)	8조	12조 (×1.5배)
인구 수 (명)	3.2억 (×6배)	6,500만 (×1.2배)	2,500만 (×0.5배)	6,500만 (×1.3배)	8,000만 (×1.6배)	5,000만	1.2억 (×2.4배)
GDP (달러)	25조 (×15배)	3조 (×1.8배)	1.6조 (×1배)	2.8조 (×1.7배)	4조 (×2.5배)	1.6조	4.2조 (×2.6배)
변호사 수 (명)	130만 (×35배)	20만 (×5.4배)	6.6만 (×1.8배)	7만 (×1.9배)	16만 (×4.3배)	3.7만	5만 (×1.4배)

○ 미국, 영국, 호주 등 영미법 체계를 가진 국가들은 매우 큰 법률시장을 갖고 있습니다.

- **영국**은 한국 대비 인구 1.2배, GDP 1.8배 더 크지만 변호사 매출은 무려 **10배** 더 큽니다. **호주**는 인구, GDP 모두 작거나 비슷함에도 변호사 매출은 **2.5배** 더 큽니다.

○ 독일, 프랑스 등 유럽 대륙법 국가들은 영미법 국가만큼은 아니지만 한국보다 확실히 더 큰 법률시장을 만드는 데 성공하였습니다.

- **독일**은 한국 대비 인구 1.6배, GDP 2.5배 더 크지만 변호사 매출은 무려 **5배** 더 크고, **프랑스**는 인구 1.3배, GDP 1.7배 더 크지만 변호사 매출은 무려 **8배** 더 큽니다.

○ **일본은 오히려 우리나라보다 더 작습니다**. 일본의 인구와 GDP는 한국 대비 약 2.5배 더 크지만 변호사 매출은 1.5배 더 큼에 그치고 있습니다.

○ **인사이트**

1) 영미법 국가들은 법률시장을 폭발적으로 성장시켰습니다.

- 영미법 국가들의 법률시장이 대륙법 국가들에 비해 훨씬 크게 성장했습니다.
- 영미법이 국제 분쟁의 준거법으로 자주 사용되는 영향도 있으나, 영미법의 대표적 제도인 징벌적 손해배상, 디스커버리 제도, 집단소송, 성공보수의 적극적 활용 등이 시장 확대에 큰 역할을 한 덕분으로 평가받습니다.

2) 유럽 대륙법 국가들은 영미법 체계를 적극 도입, 활용하고 있습니다.

- **독일, 프랑스**는 **소송금융 및 법률보험**을 적극 활용하여 대륙법 제도의 한계를 극복하고 있습니다. 또한 집단소송의 활성화 등 영미법 체계를 도입, 활용하려고 노력하는 모습을 보이고 있습니다.
- 이러한 움직임에 따라, 대륙법 국가와 영미법 국가의 차이가 과거에 비해 많이 줄어들고 있습니다.

3) 한국, 일본이 현재 가장 뒤쳐져 있습니다.

- 유럽의 대륙법 국가들은 같은 문화권 내에서 활발하게 상호작용을 하지만, 한국과 일본은 **언어와 문화의 이질성, 폐쇄적 정책 등으로** 인해 고립되어 있습니다.
- 일본은 2004년, 한국은 2009년 각각 **영미법 체계의 로스쿨 제도를 도입**하며 뒤늦게나마 법률시장을 키우고자 하는 노력을 시작하였습니다.
- 특히 **일본**은 최근 **법률보험 등 리걸테크의 적극적 활용 및 디지털화 촉진**을 통해 법률시장 확대를 위한 노력을 하고 있습니다.
- 반면 **한국**은 로스쿨 도입 후에도 리걸테크 일체를 배척(직역수호)하였을 뿐 법률시장 확대를 위한 특별한 **노력 또는 성과가 거의 없습니다.**

4) 소결

- 우리가 계승한 독일, 프랑스 역시 법률시장 확대를 위해 영미법 제도 및 법률보험, 소송금융을 적극적으로 도입, 활용하고 있습니다.
- 우리나라도 법률시장 확대에 도움이 되는 영미법계 제도를 계속 연구, 분석하여 한국 실정에 맞게 도입, 활용하는 시도를 해야 합니다.

Ⅱ. 기업의 준법 통제 장치 : 해외는 더 많은 기업에게 더 적극적인 컴플라이언스 의무를 부과하고 있습니다.

○ **개괄 : 기업 중심 vs 개인 중심**

- 우리나라 변호사 업계는 아직 '기업의 **컴플라이언스(compliance)**'라는 개념이 익숙하지 않습니다. 특히 개업 시장에서는 더욱 그렇습니다.
- 해외의 송무 및 자문은 **'기업(사업자)' 중심**으로 이루어집니다. 많은 기업들이 당연하게 상시적인 법률자문을 받고 준법 통제에 상당한 비용을 지출합니다.
- 반면 우리나라는 **'개인' 중심**입니다. 민사소송의 92%가 소액 소송일 정도이고, 개업시장 송무 사건은 형사, 가사 중심입니다. 또한 우리나라 경제 산업의 50% 이상을 차지하는 중소기업들은 자문이 무엇인지도 모르는 수준입니다.
- 우리 법률시장이 경제규모에 비추어 작은 주요 이유는 '**기업이 변호사와 가깝지 않기 때문**'입니다. 이는 컴플라이언스 제도와 문화의 문제입니다.

○ **컴플라이언스의 개념**

- 광의의 컴플라이언스는 기업의 내부 통제를 의미합니다. 내부 통제는 크게 ① 위험 관리, ② 재무 통제, **③ 준법 통제**, 총 3가지로 구성됩니다. 협의의 컴플라이언스라 함은 통상 '③ 준법 통제'를 의미합니다.
- 컴플라이언스의 필요성은 주로 '돈과 관련된 사고'에서 촉발되었습니다. 이에 재무 통제 장치(회계 감사 등)가 먼저 마련되었고 이후 **준법 통제 장치가 추가**되면서 컴플라이언스의 개념이 확장되어 왔습니다.

○ **해외 컴플라이언스의 구체적 운영**

1) 미국

- 미국은 회사에 대하여 조직 단위 별로 역할과 책임을 규정하고 내부통제 기준을 마련하여 준수하도록 하고 있습니다. 특히 디스커버리 제도 등에 따라 기업은 **준법 통제에 많은 비용**을 지출합니다. 법적 리스크를 대비하여 내부 자료를 체계적으로 보관해야 하기 때문입니다. 미국 총 **법률비용의 30%**가 디스커버리 대비 등 내부 통제에 지출되고 있습니다.

- 미국은 회사의 내부통제 장치가 제대로 마련되어 있지 않을 경우 부정 행위 등에 대한 **처벌이 매우 강력**하고, **징벌적 손해배상**까지 활성화되어 있어, 회사는 손익 관점에서라도 법률자문에 비용을 쓰는 것을 당연히 여깁니다.
- 또한 동시에 내부통제를 구비한 기업은 위법행위의 종류와 무관하게 민사, 형사 책임을 모두 감면해줍니다. 우리나라보다 인센티브도 더 확실합니다.
- 미국의 사례를 보면, **제도를 넘어 문화로 정착된 모습**을 볼 수 있습니다.

2) 독일

- 준법감시인 또는 회사 준법감시부서는 **1년에 1번** 경영진 및 감사기관에 내부 준법 통제 관련 보고를 하도록 되어 있습니다.
- 준법감시인의 독립성을 보장하기 위하여 **최소 임기는 2년**이고, 해임하고자 하는 경우에는 1년 전 통보하여야 합니다.

3) 프랑스

- **종업원 500명 이상**을 보유한 회사들에게 내부 통제 의무를 지웁니다.

4) 일본

- 회사법에 따라 **자본금 5억 엔 이상**이거나 부채 200억 엔 이상인 회사에 대해서 내부 통제 제도 구축을 의무화합니다.

○ **우리나라의 컴플라이언스의 현황**

- 우리나라는 ① 재무 통제는 외감법에서, ② 준법 통제는 상법에서 규율합니다.
- 우리 상법은 **자산총액 5천억 원 이상 상장사만을 대상**으로 준법 통제 기준 마련 및 준법지원인 1인 이상을 의무화하고 있습니다.
- 이는 해외의 컴플라이언스 적용 기업 범위에 비해 턱없이 협소한 기준입니다. 위 기준에 부합하는 기업은 **불과 약 300개** 기업에 불과합니다. 심지어 제재 규정이 미약하여 그 중 40%인 약 **120개 기업은 준수하지 않고** 있다는 자료도 있습니다.
- 특히 **외감법상 재무 통제의 대상이 되는 기업이 3만 개**가 넘는다는 점을 고려한다면, 분명히 개선이 필요한 부분입니다. 해외처럼 **재무 통제에 준법 통제가 추가, 결합**되도록 변호사 업계가 힘을 써야 합니다. 구체적 방법론은 「Part 04. 국내 법률시장의 확대 방안」에서 설명드리겠습니다.

Ⅲ. 징벌적 손해배상 : 미국 손해배상 판결금액 600조 원 중 40%(240조 원)가 변호사 성공보수로 지출됩니다.

○ **'징벌적 손해배상(punitive damages)' 제도는** 영미법 제도 중 법률시장의 확대에 가장 크게 기여한 제도 중 하나입니다.

- 징벌적 손해배상이란 고의에 가까운 악의로 손해가 발생한 경우, **실손해액과 관계없이 고액의 손해배상**을 지급하도록 하는 제도입니다.
- 전보배상 원칙을 취하는 대륙법 국가들과 달리 **영미법 국가**들이 주로 택하는 제도로서, 사회 전반적으로 강력한 법치주의 준수 효과를 가져옵니다.
- 특히 **일반 불법행위 및 채무불이행** 손해배상 청구에 모두 적용되고, **정신적** 손해(위자료)까지 포함하여 적용되므로, 그 적용범위가 매우 넓습니다.

○ 다음은 징벌적 손해배상이 **청구되는 분야 및 그 비중**을 나열한 미국 법무부 리포트*(Punitive Damage Awards in State Courts, 2005)* 중 일부입니다. 일반 불법행위, 채무불이행 사건에서 폭넓게 활용되고 있음을 알 수 있습니다.

	All civil trials		Civil trials with plaintiff winners	
Case type	Number	Punitive damages sought	Number	Punitive damages sought
All cases	24,929	12%	14,550	13%
Tort[a]	16,057	10%	8,645	10%
Slander/libel	186	33	--	--
Conversion	377	31	--	--
Intentional tort	724	29	429	33
Other or unknown tort	642	24	305	27
Product liability[b]	350	12	101	4
Professional malpractice	143	15	--	--
Medical malpractice	2,448	8	591	10
Automobile accident	9,173	7	6,062	7
Premise liability	1,815	5	718	4
Contract[c]	8,874	16%	5,904	17%
Tortious interference	151	42	--	--
Fraud	1,108	32	665	39
Employment[d]	873	32	491	36
Other or unknown contract	242	21	137	23
Buyer Plaintiff	2,574	17	1,642	23
Seller plaintiff	2,871	6	2,184	4
Rental/lease	605	4	342	4

○ **미국**의 활용 현황은 다음과 같습니다.

- 연간 **손해배상 판결액 약 600조 원 중 약 240조 원이 성공보수(평균 40%)**로 변호사에게 지급되고, 이는 미국 변호사 총 매출 약 500조 원의 절반입니다.
- 불법행위 사건 중 약 10%가 징벌적 손해배상을 청구하고, 고의적 불법행위, 명예 훼손 등 분야는 **약 30%가 청구**할 정도로 적극 활용되고 있습니다.
- 또한 **법원도 적극적**입니다. 원고가 승소한 민사 재판 중 징벌적 손해배상이 청구된 사건의 **약 30%**가 징벌적 손해배상을 **인용**받았습니다.
- 손해배상 판결액의 중간값은 $64,000(약 9천만 원)이었고, 징벌적 손해배상이 인용된 사건 중 **13%는 $100만(약 13억 원) 이상**의 손해배상을 받았습니다.

○ **한국**은 **대륙법 국가 중 전향적으로 징벌적 손해배상 제도를 일부 도입한 나라**이고 심지어 **전면 확대 직전**까지 갔던 경험도 있습니다.

- 2011년 6월 하도급법부터 시작해 현재는 총 20개가 넘는 법률에서 개별법 규정을 통해 3-5배에 달하는 배상을 가능케 하도록 하고 있습니다.
- **법무부는 2020년 상법 개정안을 입법예고**하며, 개별 법률에 규정된 징벌적 손해배상을 **모든 상행위에서 발생한 고의·중과실 위법 행위에 따른 피해로 확대** 적용하는 내용을 담았습니다. (※ 입법되지는 못했음)
- 국회, 정부 및 사회 전반의 여론은 징벌적 손해배상에 우호적이고, 이는 다른 대륙법 국가들(독일, 일본 등)에 비해 앞서 있는 상황입니다.

○ 그러나 당사자들이 징벌적 손해배상을 적극적으로 활용하지 않고, 법원도 보수적으로 판결하는 등 막상 **제대로 활용되고 있지 않습니다.**

- 사법정책연구원이 발간한 보고서 등에 따르면, 징벌적 손해배상 청구 사건 중 **인용된 비율은 16%**에 그칠 정도로 법원은 보수적입니다.
- 이와 비교하여, **영국**은 2000년~2015년간 징벌적 손해배상이 청구된 1심 소송의 **39.7%가 인용**되었을 정도로 적극적으로 판단하고 있습니다.

○ 특히 법률시장 확대에 가장 큰 영향을 미치는 분야가 '손해배상' 분야인데, 우리나라는 이 논의를 하기에 앞서 **위자료 금액 자체가 너무 낮다**는 심각한 문제도 함께 갖고 있습니다. 이는 「Part 04.」에서 후술하겠습니다.

Ⅳ. 집단소송 : 미국식 집단소송은 법률시장 확대에 큰 기여를 했고, 다른 나라들은 이를 따라가는 추세입니다.

○ **집단소송 개괄**

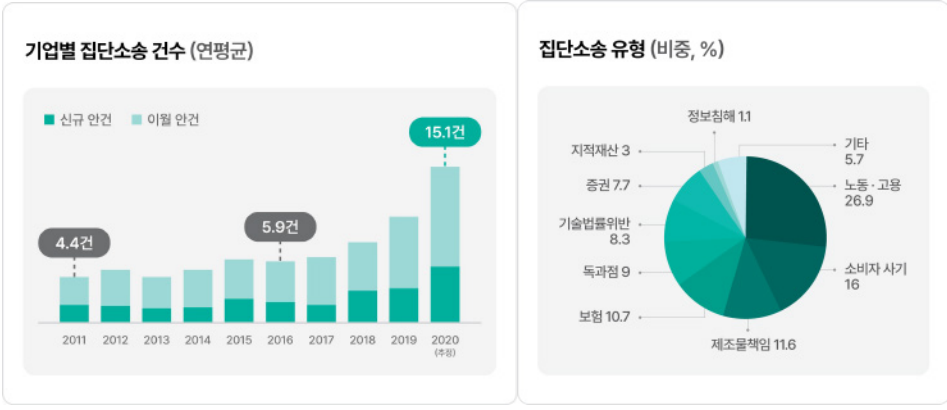
- 미국의 **집단소송(class action)** 제도는 다수의 피해자들이 발생한 경우 피해자들(class) 중에서 누군가 스스로 대표자가 되어 총원의 손해배상을 청구하고, 그 결과가 전원에게 미치는 형태의 소송입니다.
- 이는 다수 피해자들의 권리 구제에 효율적이고, 법률시장을 키움과 동시에 기업의 준법 통제 강화에 기여함이 입증되었습니다.
- 반면 독일, 프랑스 등 대륙법계의 **단체소송(Verbandsklage)**은 원고 적격을 특정 단체에게 부여하는 등 엄격한 요건으로 인해 사실상 활성화되고 있지 않습니다. 이들 나라에서도 개선이 필요하다는 목소리가 높은 상황입니다.

○ **미국의 집단소송 활용 현황**

- 미국 매출 상위 1,000개 회사는 **연 평균 약 10건**의 집단소송에 노출됩니다.
- 집단소송의 약 60%는 합의로 종결되고, **평균 합의금은 약 600억** 원입니다. 기업들은 집단소송 합의가 되지 않는 경우 합의금의 4.4배인 약 2,600억 원 규모의 주가 하락을 경험하였습니다.
- 미국의 집단소송 관련 **변호사 비용**은 2014년 이후 지속적으로 증가하다가 2019년에 $26.4억(약 4조 원)로 최고치를 갱신하였습니다. 이는 **미국 법률 시장 규모의 11.6%**에 해당하는 금액입니다.
- 미국 기업들은 집단소송을 전담하기 위해서 매출 $51.9억(약 5.8조 원)당 변호사 1명을 고용하는 수준의 법률비용을 지출합니다.
- 위 통계를 통해 집단소송이 가지는 **기업의 준법 통제 강화 및 법률비용 지출 (시장 확대) 효과**를 여실히 알 수 있습니다.
- 집단소송 유형은 노동·고용(26.9%), 소비자 사기(16.0%), 제조물책임(11.6%), 보험(10.7%), 독과점(9.0%), 기술법률위반(8.3%), 증권(7.7%) 등 다양합니다.

- **미국 기업을 상대로 하는 집단소송 증가 추이 및 주요 유형**

※ 2019년 기준, 매출 상위 1천 개 회사 대상



○ **우리나라의 집단소송 도입 현황**

- 우리나라는 증권 분야에서 제한적이나마 집단소송 제도가 있으나, 요건이 매우 엄격하여 **사실상 활용되지 않습니다**.

- 이에 따라 우리나라는 선정당사자 제도를 활용하여 **다수당사자 소송 형태**로 진행합니다만, 서면으로 개별적 수권이 이루어져야 하는 등 절차가 복잡하고, 판결의 효력이 전원에게 미치지 않는 여러 한계가 있습니다. 이러한 한계로 인해 우리나라에서는 다수 피해자가 제기하는 소송이 상대적으로 활성화되어 있지 않은 상황입니다.

- 놀랍게도 법무부는 **2020년 9월 집단소송법 제정(안)**을 입법 예고하였습니다. 집단적 피해에 대한 효율적 구제 강화를 이유로 **전 분야에 일반적 제도**로 도입한다는 내용이었습니다.

- 비록 재계의 반대 등 다양한 요소로 인해 입법화되지 못하였으나, 우리나라의 국회, 여론 및 정부의 입장은 집단소송에 **긍정적인 상황**입니다.

- **변호사 업계(협회)가 가진 힘을 활용하여 이러한 입법 추진**을 적극적으로 실현해야 합니다. 회계사 업계는 2018년 재계의 반대에도 불구하고 신외감법 개정을 이끌어 내어 최근 5년간 호황을 맞이한 사례도 있습니다.

Ⅴ. 디스커버리 : 변호사가 분쟁 해결의 주도권을 갖습니다. 미국 법률비용의 약 15%가 이와 관련해 지출됩니다.

○ **디스커버리 제도 개괄**

- **소송 전**에 **당사자 간에** 각자 보유하고 있는 문서 등을 **포괄적으로 제출하도록** 요구함으로써 필요한 증거를 확보하는 증거수집 절차입니다.
- 주로 미국 등 영미법 국가들에서 사용되며, 증거의 구조적 편재를 해소하기 위해 당사자에게 **포괄적 사전 증거수집 권한**을 부여하는 것이 핵심입니다.
- 대륙법 국가들의 증거수집은 통상 법원이 개입하여 직권 또는 전문가 지정을 통해 이루어진다는 점에서 큰 차이가 있습니다.

○ **디스커버리 제도의 효과**

- (주로) 기업들은 분쟁이 예상되는 경우 증거를 보관, 보전해야 할 의무가 발생합니다. 이에 따라 **상시적 준법 통제를 위해 법률비용을 지출**합니다.
- 소송 이전에 증거를 교환하므로, **소송이 예상되면 선제적으로 변호사를 선임**하여 법적 조력을 받아야 합니다.
- 비밀보호가 필요한 경우에는 법원의 허가를 받아 **상대방 대리인(변호사)에게만 열람이 허용**되는데, 이에 따라 변호사의 역할이 중요해집니다.
- 미국 **법률비용의 15%**인 약 70조 원이 디스커버리 절차 수행과 관련하여 변호사에게 지출됩니다.

○ **우리나라의 증거수집 제도 현황 및 개선 노력**

- 현행 문서제출명령의 경우, 상대방이 명령을 불이행 시에도 강제수단 또는 벌칙 규정이 없고, 입증책임에 변함이 없다는 점에서 큰 문제가 있습니다.
- 이를 개선하기 위해 2016년경 한국형 디스커버리 제도를 담은 민사소송법 개정안이 발의된 적도 있을 정도로 긍정적인 논의가 많이 있었습니다.
- 특허법, 공정거래법 등 일부 분야에서는 자료제출명령 제도 등 특칙이 규정되어 시행됨으로써 디스커버리 제도의 장점을 수용하고 있는 상황입니다.
- 당사자 간의 포괄적 증거수집이 가능하도록 함으로써, 변호사가 민간에서 분쟁 해결의 주도권을 갖고, 증거재판주의가 강화되도록 함이 필요합니다.

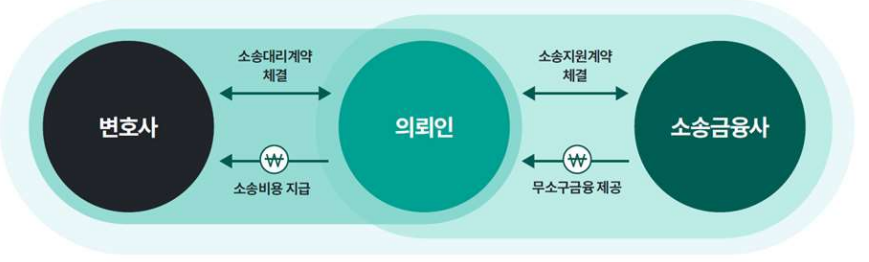
Ⅵ. 소송금융 및 법률보험의 활성화 : 해외 법률시장 확대의 핵심은 '자본'의 활용이었습니다.

※ 본 파트에서는 소송금융에 대한 간단한 개념 및 해외 현황을 설명하고, 소송금융에 대한 전반적인 소개는 Part 05.에서 기술함

1. 소송금융(Litigation Finance)

○ **개괄**

- 정의 : 소송금융사가 의뢰인에게 소송비용을 지급한 후, **최종 승소 및 집행**이 된 경우에는 약정금을 덧붙여 돌려받되, **최종 패소 또는 미집행**된 경우에는 소송금융사가 원금을 손실하는 금융 서비스입니다.



※ 소송금융 지원 계약과 의뢰인과 변호사 간의 소송대리 계약은 별개

- 이념 : 법적 정의의 실현(승소)을 경제적 이유가 방해하지 않도록 합니다.
- 장점 : ① 의뢰인은 **비용 부담 없이** 원하는 변호사를 마음껏 선임할 수 있고, ② 변호사는 사건수임의 강력한 수단을 보유하며 **전문성**에 집중합니다.
- 역사 : 1990년대 영국은 우리나라처럼 국가 구조 위주의 법률서비스가 제공되었는데, 소송금융을 통해 **민간 변호사 시장** 중심으로 전환하였습니다.

○ **해외의 활용 현황**

- 보편화 : 한국·일본을 제외한 해외 법조 선진국들은 이미 30년 이상의 소송금융 역사를 갖고 **대형 상장사들**이 자리를 잡은 상황입니다.
- 규모화 : 미국 소송금융 집행 건 중 **43%**는 **200대 로펌**이 대리하는 사건이고, **100대 로펌 중 94개** 로펌이 소송금융 이용 경험이 있을 정도로, 주로 중대형 로펌이 취급하는 기업 소송 등 큰 사건에 활용됩니다. 소송금융 1개 사가 지급하는 소송비용만 **연간 약 1조~3조** 원입니다.

○ 각국 주요 회사

1) Burford Capital(버포드)

- 2009년 설립된 미국 소송금융 상장사로서, 총 약 8조 원의 펀드를 운용하고, **연간 약 2조 원의 소송비용을 로펌에 지급할 정도로 큽니다.**
- 1천 건이 넘는 소송금융 포트폴리오 및 92%의 승소율을 기록 중입니다.

※ 홈페이지 화면 중 일부 (↓)

2) Omnibridgeway(옴니브릿지웨이)

- 1986년 설립된 호주 소송금융 상장사로서 가장 오래된 회사 중 하나입니다.
- 약 1조 원의 펀드를 운용하며 호주, 싱가포르 등에서 주로 활동하는데, 2020년 클리포드챈스의 자문을 받고 **일본 소송금융사(JLN)에 투자했습니다.**

※ 클리포드챈스 로펌 홈페이지 화면 중 관련 내용 (↓)

3) Legalist(리걸리스트)

- 2016년 설립된 미국 스타트업으로 IT 기술을 활용하여 **다수의 소액 소송**(중소기업, 소상공인)에 투자합니다.
- 현재는 약 8천억 원의 자금을 운용하며 규모화에 성공하였습니다.

4) Japan Legal Network (JLN)

- 2017년 설립된 **일본 최초** 소송금융 회사로서 omnibridgeway의 투자를 받아 성장했고, **5년간 약 100건**의 소송에 투자한 포트폴리오를 갖고 있습니다.

※ JLN의 소송금융 서비스(아테라) 홈페이지 첫 화면 (↓)

※ JLN 홈페이지 중 일본 변호사협회의 지지 홍보 화면 (↓)

5) Law&Good(로앤굿)

- 2020년 설립된 한국 최초 소송금융 회사로, 서비스 론칭 **1년 6개월 만에 약 100건**의 소송에 투자하였는데, 일본보다 2배 이상 빠른 성장세입니다.

2. 법률보험

○ **개괄**

- 독일이 종주국으로서 의뢰인은 월 보험료를 납부한 후, 보장된 분야의 분쟁이 발생하면 법률상담 및 변호사 선임비, 감정료 등을 보험금으로 받습니다.

  ※ 참고로 소송금융은 '사후적' 법률보험이라고도 불립니다. (즉 보험금을 먼저 받고, 승소 및 회수를 조건으로 사후적으로 보험료를 지급하는 개념으로 이해)

○ **독일 내 현황**

- 유럽 내 법률보험은 연간 보험료 지급 수준이 약 20조 원을 넘을 정도로 보편화되어 있는데, 이 중 독일의 점유율은 약 40%에 달합니다.
- **독일 가구의 약 50%**가 변호사 보험(Rechtschutzversicherung)으로 불리는 법률보험에 가입해 있습니다.
- 독일 내 **민사소송의 60%** 이상이 법률보험으로 소송비용을 해결하고 있고, 특히 생활법률 분야인 교통사고, 임대차 등에서는 **70% 이상**이 법률보험을 통해 변호사를 선임합니다.

  ※ 대륙법 체계임에도 독일의 법률시장이 커진 것은 법률보험의 역할이 컸음

  ※ 독일 법률보험 회사(DAS)의 법률보험 상품 소개 중 일부 (↓)

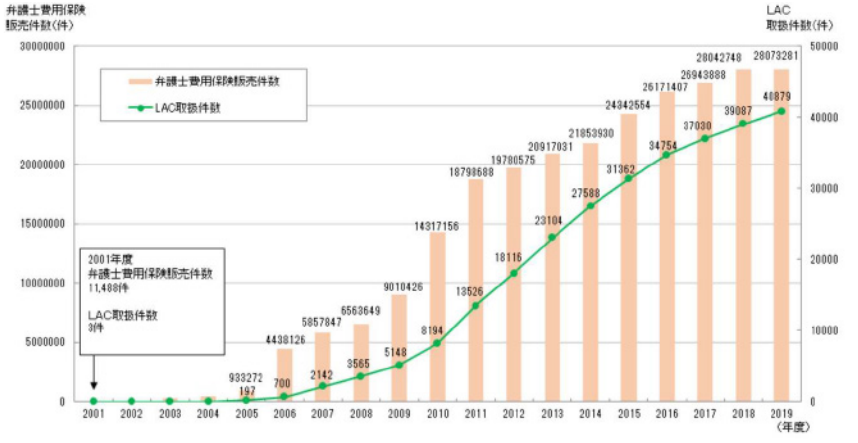
보장한도	사고당 5천 만 원 한도 내에서 변호사 실제 발생비용, 인지대, 송달료, 증비, 통역비, 복사비, 전문가의견서비용, 공탁금보증보험료 및 상대방 소송등 보장
법률상담	연간 상담 10회 가능, 비즈니스리걸케어의 경우 연간 상담 20회 가능, 사의 경우 보험료에 따라 상담횟수 차등적용 (실제 상담받은 횟수를 근거로 산정)
소송	연간 소송 1회 가능, 비즈니스리걸케어의 경우 연간 소송 2회 가능, 사업경우 보험료에 따라 소송횟수 차등적용 (단, 소송 제기된 1사건의 해결까지의 모든 과정을 1회로 규정)
자기부담금	소송 발생 시 각 심급별로 10만 원의 자기부담금을 공제, 3심까지 진행될총 30만 원의 자기부담금 발생

- 독일은 **법률보험과 소송금융이 병존**하는데, 법률보험은 초기 보험료 부담이 있고 사전 약정된 분야만 보장되는데 반해, 소송금융은 모든 분쟁에 대하여 사전 비용부담 없이 활용될 수 있다는 차이가 있어 **상호 보완적**입니다.

○ **일본 내 현황**

- 닛벤련(변협) 주도로 법률보험, 소송금융을 활성화시키려고 노력하고 있습니다.
- 위 소송금융 파트에서 본 바와 같이 일본 변협과 도쿄 변회는 회장 명의로 **소송금융 회사에 공식적인 지지** 성명을 제공할 정도입니다.
- 또한 일본 변협은 **법률보험 회사와 제휴**를 맺어, 아는 변호사가 없는 의뢰인을 대상으로 변호사를 소개해주고 제휴된 법률보험을 사용하도록 하고 있습니다.

※ 닛벤련이 홍보하는 '닛벤련과 제휴한 법률보험 서비스의 성장 내역' 화면



【주】 1. 변호사 비용 보험 판매 건수는 일변련과의 협정 보험 회사·공제 협동 조합만(일부 개산). 2. LAC 취급건수에는, 모든 변호사 소개 의뢰안건 및 변호사 선임 보고 안건(의뢰자가 스스로 변호사를 선임한 안건)의 등록 건수가 포함되어 있다.

○ **우리나라의 경우**

- 최근 5년간 우리나라에서 활성화되고 있는 **운전자보험**이 '교통사고' 분야에 특화된 법률보험으로 볼 수 있습니다.
- 운전자보험은 임의가입 보험으로서, 주로 **변호사 비용을 통상 3천만 원** 내외까지 보장해 주는데, 보험 가입자들이 이를 통해 변호사를 선임하는 경우에는 기꺼이 높은 수임료를 지출하는 모습을 보입니다.

※ 보험사들은 2017년경 운전자보험의 보장 한도를 1억 원까지 인상하며 경쟁하였으나, 금융 당국에 의해 보장 한도가 5천만 원까지 줄었습니다. 변호사 업계는 안타깝게도 이러한 규제(축소) 과정에서 아무런 목소리를 내지 않았습니다.

- 대륙법 기반 기존 제도를 빠르게 바꿀 수 없다면, 대륙법 유럽 국가들처럼 변호사 업계가 주도하여 **법률보험, 소송금융 서비스를 육성해야 합니다.**

Ⅶ. 소결 : 해외 법률시장도 저절로 커진 것이 아닙니다. 국회, 법원, 정부와의 치열한 상호작용의 산물입니다.

○ **“해외는 되더라도, 우리나라는 안 돼”**

- 제가 가장 많이 들은 말입니다만 그렇지 않습니다. 해외에서도 새로운 제도가 도입되고 정착되는 과정은 쉽지 않았습니다.
- 영국도 1990년대에 우리나라처럼 국가 예산으로 법률서비스를 지원해주는 국가 구조 중심이었으나, 변호사 업계 등 다양한 노력으로 금융, 보험을 활용하여 민간 변호사 업계에서 대부분의 법률 수요를 소화하도록 한 것입니다.
- 우리 법률시장에서는 처음부터 존재하였던 ‘성공보수’ 제도 역시 해외에서는 1900년대 초반 치열한 논란 끝에 합법으로 인정받은 것입니다.

○ **해외 사례를 보면 변호사 업계가 국회, 법원, 정부, 기업 등 외부와 끊임없이 소통하면서 새로운 제도와 장치를 만들고 활용했음을 알 수 있습니다.**

- 해외는 사법 접근권(access to justice) 논의가 수백 년간 이루어졌습니다. “어떻게 하면 국민들이 법적 도움을 더 잘 받도록 할까”라는 논의입니다.
- 이러한 논의 하 해외는 금융, 보험 등을 활용하여 국민들에게 법적 리스크를 알려주고 대응할 수 있도록 발전해 왔습니다. 이에 대응하여 법적 리스크를 제대로 준비하지 못한 경우 강력한 처벌을 가하도록 하였습니다. 또한 법률 전문가의 도움 없이는 제대로 리스크를 관리할 수 없도록 강제하면서 다양한 방식으로 법률시장을 키워 왔습니다. 가만히 앉아서 커진 것이 아닙니다.

○ **우리나라도 할 수 있습니다. 특히 국회, 법원과의 협상이 중요한데 우리나라 변호사 업계(협회)는 해외보다 더 강력한 힘을 갖고 있습니다.**

- 제도를 바꾸고 새로운 서비스를 도입하는 것은 물론 쉽지 않습니다. 그러나, 변호사들이 생각하는 것 이상의 막강한 힘이 변호사 업계에게 있습니다.
- **Part 04. 및 06.**에서는 우리나라에서 실현 가능한 방안에 대하여 살펴보고, 이를 추진할 수 있는 변호사 업계(협회)의 힘에 대해 정리해 보겠습니다.
- 또한 **Part 05.**에서는 국내 시장에서 태동하는 소송금융 서비스에 대해 상세히 알아보겠습니다. 해외 대륙법 국가의 법률시장 확대에 가장 큰 기여를 한 것이 법률보험과 소송금융이라는 점에서, 그 활용에 관심을 가져야 합니다.

PART

03.

국내 여타 전문직 시장의 확대 사례

Ⅰ. 회계사 업계 : 2018년 신외감법 개정을 통해 회계사 업계는 호황을 맞이하였습니다.

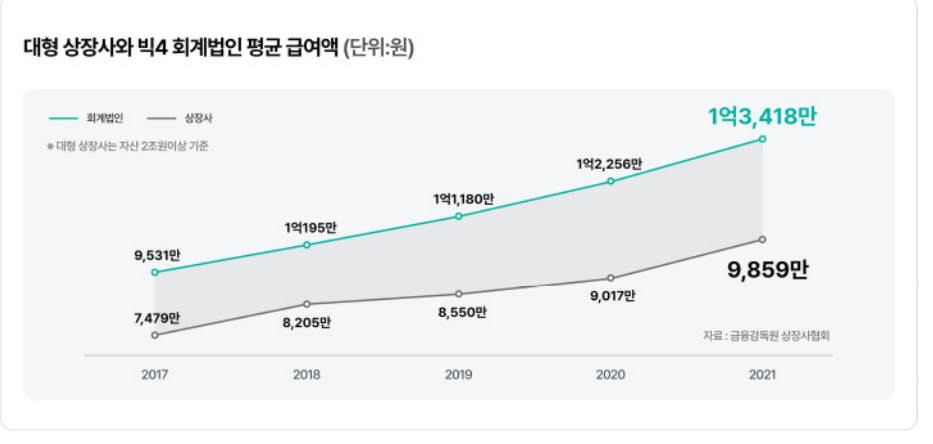
○ **신외감법 개정**

- 2018년 다음과 같은 내용의 신(新) 외부감사법이 개정, 시행되었습니다.

• 표준 감사시간제 - 회계감사에 투입해야 할 회계사의 감사시간을 법률로 정함 • 주기적 감사인 지정제 - 회계감사를 수행할 회계사를 국가가 주기적으로 지정 • 상장사의 내부 회계관리제도 감사 의무화 - 기존의 '검토' 수준을 '감사' 수준으로 강화하여 횡령·배임 방지

○ **신외감법 개정의 효과**

- 회계사의 연봉, 소득은 불과 **4년 만에 약 1.5배** 늘었습니다.
- 회계법인의 2017년 회계사 평균 연봉은 9,531만 원이었는데, 신외감법 개정 이후 빠르게 상승하여 2021년에는 1억 3,418만 원으로 높아졌습니다. 이는 4년간 무려 40.7% 상승한 수치입니다.
- 사내 회계사의 2017년 평균 연봉은 7,479만 원이었는데, 2021년은 9,859만 원으로 무려 31.8% 상승했습니다. 기업들은 회계사 채용 시 연봉을 두 자릿수로 인상해도 채용이 어렵다면서, 회계사 증원을 호소하고 있는 상황입니다.



○ **원인 분석**

- 이처럼 회계사 업계가 호황을 맞이한 것은, 신외감법으로 인해 **감사 시간 및 감사 보수가 증가**하면서 회계법인 실적이 급상승했기 때문입니다.
- **감사 시간**은 2017년 기업당 평균 1,700시간에서 2021년 평균 2,447시간으로 4년간 40% 넘게 증가했습니다.
- **감사 보수** 역시 시간당 7만 4,000원에서 10만 1,000원으로 4년새 약 40**% 상승했습니다.** 이는 **감사인 지정제**가 도입되면서 회계사의 협상력이 높아진 결과로 평가됩니다.

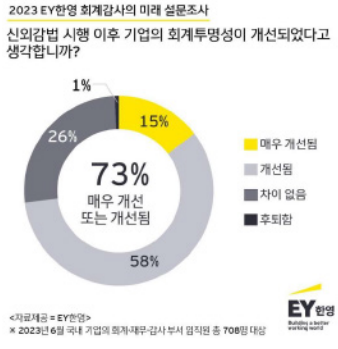
※ 금융위원회에 따르면 기업이 감사인을 자유롭게 선택할 경우 시간당 보수는 평균 9만 원이나, (일정 조건으로 인해) 지정을 받으면 11만 원 이상으로 높아진다고 함

○ **인사이트**

1) **라이센스 산업은 시장과 제도의 힘으로 빠르게 성장**합니다. 특히 신외감법 개정은 **'제도의 힘'을 보여주는 전형적인 사례**입니다. 법률, 회계 등 컴플라이언스 산업은 시장에서 적극 활용하기 꺼려하는 특징이 있습니다. **대국회 협상력을 통한 제도화**가 중요한 이유입니다.

2) 회계사 업계는 신외감법 개정을 통해 제도의 힘을 느꼈습니다. 그 결과 **올해 6월 치러진 47대 한국공인회계사회 회장으로 최운열 전 국회의원을 선출**하였습니다. 20대 국회의원으로서 신외감법 개정 입법을 주도하여 '신외감법의 아버지'로 불리는 분입니다. 변호사 업계도 이처럼 제도와 시장의 힘을 활용해 법률시장을 확대할 수 있는 리더가 필요합니다.

3) 컴플라이언스의 강화는 **사회 발전에 기여**합니다. 신외감법이 기업들의 볼멘소리를 낳았지만, 회계의 투명성 및 부정방지 효과가 강화되었다는 것도 사실입니다. **준법 통제 강화 역시 법치주의 확대**에 기여할 것입니다. 변호사 업계가 우리 사회를 위해 해야 할 일 중 하나입니다.



Ⅱ. 의료 업계 : 실손보험은 비판받을 정도로 의료시장을 폭발적으로 성장시켰습니다.

○ **실손보험의 등장**

- 2003년 보험업법 전면 개정 등에 따라 다양한 실손보험 상품이 출현하였고, 이에 따라 의료 시장이 폭발적으로 성장하였습니다.

○ **실손보험의 효과**

- 현재 국민 중 약 3천만 명이 실손보험에 가입해 있는데, 실손보험 가입자는 **실손보험 미가입자에 비해 4배 이상 의료비를 지출**한다고 합니다.
- 실손보험은 꾸준히 비판의 대상이 되어 왔는데, **의료 쇼핑 및 과잉 진료**를 조장한다는 이유입니다. 즉 의료 접근성을 지나치게 높였다는 것입니다.
  ↔ 공적 보험의 존재 여부가 다르긴 하나, 국민의 사법 접근권이 부족해 사건수임 자체가 어려운 변호사 업계와는 정반대의 상황으로 볼 수 있음

※ 치과 산업의 호황을 가져온 임플란트 보험(보철보험)의 사례

○ **치과 시장(치과의사 총 매출) 규모는 약 13조 원입니다.**
- 법률 시장(변호사 총 매출, 8조 원)보다 무려 1.5배 이상 큽니다.
- 치과의사 1인의 연매출은 무려 약 5억 8천만 원입니다.

○ 치과 시장은 **2014년 임플란트 보험이 도입(급여화)되고 대상 연령이 65세까지 낮아지면서 대도약의 시대**를 맞이했습니다.
- 65세 이상 노인의 40% 이상이 임플란트 진료 1회 이상 받습니다.
- 2014년 대비 2017년 진료 인원이 무려 15배 증가했습니다.
- 한국은 인구 1만 명당 임플란트 식립률이 압도적 세계 1위입니다.

○ **인사이트**

- 변호사 업계에서는 착수금 지급에 인색한 의뢰인 태도에 대한 비판이 있지만, 병원 진료 또는 임플란트 식립 역시 비용 지출에 인색했던 것은 동일합니다. 보험과 금융 등의 힘을 통해 전문직이 제공하는 서비스를 쉽게 받을 수 있게 하는 것이 핵심임을 알 수 있습니다.
- 타인 자본(금융, 보험 등)을 활용하여 전문 서비스를 받을 수 있을 때에 수요가 폭발적으로 성장하는 모습을 볼 수 있습니다.

PART

04.

국내 법률시장의 확대 방안

Ⅰ. 3만 외감법인의 준법 감사(외부 법률자문) 의무화
→ 개업변호사 1인당 1개 회사의 자문 확보

1. 제안 배경

○ 국내 법률서비스의 중심을 개인에서 기업으로 바꾸어야 합니다. 출발점은 해외에서 보듯이 '컴플라이언스(준법 통제)' 강화입니다.

2. 실현 방안 : "외감법인에게 준법 감사 의무 부과"

○ **외감법인이란**

- 외부감사법에 따라 외부 회계감사를 받아야 하는 회사로서 상장사 뿐 아니라 자산총액 120억 원, 매출액 100억 원, 종업원 수 100명 등 기준이 있습니다.
- 우리나라 외감법인은 총 **약 3만 개에 달합니다.**

※ 우리나라는 재무 통제는 외감법에서, 준법 통제는 상법에서 규율하는데, 상법상 준법 통제 대상 법인은 자산총액 5천억 원 이상으로, 불과 약 300개 기업에 불과

○ **외감법인의 의무**

- 해당 사업연도의 재무제표를 작성하여 감사인에게 제출하여야 합니다.
- 회사로부터 독립된 외부의 감사인(회계사)에 의한 회계감사를 받아야 하고, 이 때 회계사협회가 정한 표준 감사시간을 준수해야 합니다.

○ **외감법인의 의무에 "준법 감사 의무를 추가"**

- **외감법인의 제출 서류에 재무제표 뿐 아니라 준법 감사 보고서를 추가** → 매년 회사법(주주총회, 이사회 운영 관련), 노동법 등 준수 여부, 각종 계약에 대한 검토, 영업비밀, 개인정보 보호 등 절차 구비 여부, 진행 중인 분쟁에 대한 검토 등 준법 통제를 받도록 해야 합니다.

3. 기대 효과

○ 이에 따르면 약 3만 개 기업이 연 1회 필수적으로 법률자문을 받게 되는데, 이는 개업변호사 1명당 평균 1개 회사를 자문하는 효과를 가져옵니다.

○ 필수적 준법 감사를 통해 상시 자문 및 사건수임으로 확장이 가능합니다.

○ 아래 「외감법인 내부 AI 활용 시 자문 변호사 지정」이 제도화된다면, 준법 감사 시 AI 답변에 대한 검토 업무도 쉽게 포함될 수 있습니다.

Ⅱ. 외감법인, 기관 등 대상 「1 AI × 1변호사」의 제도화
→ 개업변호사의 세일즈를 AI가 대신하다

1. 제안 배경

○ 최근 생성형 AI는 공공, 민간을 가리지 않고 전격 도입·활용되고 있습니다. 특히 기업, 기관들의 실무자들이 가장 온도가 높습니다.

- 특히 실무자들은 그간 변호사에게 통상 의뢰하였던 소송 및 계약서 검토 뿐 아니라 업무 과정에서 지나쳤던 크고 작은 법적 고민들을 해소하고 싶은 니즈가 큽니다.

○ 기업, 기관이 내부에서 AI를 활용할 경우, 실무자들의 **잠재적인 법률 수요**가 AI에게 질문 형식으로 표출될 것으로 예상됩니다. 따라서 **변호사가 AI의 답변을 사후적, 주기적으로 리뷰**해 줄 필요가 있고, 그 과정에서 새로운 법률 서비스 제공 기회가 창출될 수 있습니다.

○ 특히 글로벌 AI는 법률과 비법률 업무를 구분하지 않고 모두 처리하기 때문에, 이제 법률 AI만 독립적으로 관리, 제재하는 것은 현실적으로 불가능합니다.

2. 실현 방안

○ **외감법인 등 여러 기관에서 AI를 사용하는 경우, AI 답변 중 법률 관련 내용을 주기적으로 검토하는 자문변호사 1인을 지정하도록 제도화**

- **외감법인의 감사 보고서에 AI에 대한 변호사의 검토 내용을 기재합니다.**
- 구체적으로는, 변호사 업계가 기업 등을 대상으로 법률 AI 활용방법을 강연 형식으로 지원하고, 변호사(강연자)가 해당 기업 등의 자문변호사가 되도록 연계하는 방법도 가능합니다.

○ 정부는 현재 각 분야마다 AI 가이드라인을 지속적으로 마련, 개선해야 하는 상황인바, **변호사 업계가 주도하여 법률 분야 AI 가이드라인을 설계**

3. 기대 효과

○ 변호사 개개인이 직접 기업이나 기관 등을 대상으로 세일즈 할 필요 없이, 현재의 AI 활용 트렌드 속에서 자연스럽게 경제 주체들이 변호사의 도움을 받게 됩니다.

Ⅲ. 징벌적 손해배상의 전면 확대, 위자료 금액의 인상
→ '손해배상' 제도가 법률시장 확대의 중요한 KEY

1. 제안 배경

○ 우리나라는 20개가 넘는 개별법에서 **징벌적 손해배상을 이미 도입**하였고, 법무부는 2020년 상법개정안을 입법 예고하면서 모든 상행위에 적용되도록 징벌적 손해배상을 전면 확대하고자 시도한 적도 있습니다.

○ 전보배상 원칙을 감안하더라도, 현재 **위자료 수준**은 지나치게 낮습니다.

- 2017. 1. 법관들로 구성된 위자료 연구반은 **「불법행위 유형별 적정한 위자료 산정방안」**을 발표하였는데, 일반 명예훼손 사건의 적정 기준금액을 5천만 원으로 제안하고 중대한 경우에는 최대 2억 원까지로 제안하였습니다.
- **변호사협회**는 2016년경 대법원과 이러한 취지의 논의를 한 것으로 보이나, 이후 별다른 노력 또는 성과를 발표하지 않았습니다.

2. 실현 방안

○ **법무부가 징벌적 손해배상 전면 확대안의 입법을 재추진하도록 지원**

○ **법원과 논의하여 지나치게 낮은 위자료 금액이 인상(현실화)되도록 함**

3. 기대 효과

○ 기업들의 손해배상 리스크 관리를 위한 자문 수요 증가, 소송 규모 증가

○ 위 「위자료 산정방안」에 따르면, 위자료 수준은 아래 표와 같이 높아집니다.

<table>
<tr><th colspan="2">불법행위 유형</th><th>기준금액</th><th colspan="2">가중금액</th></tr>
<tr><td colspan="2">교통사고</td><td>1억 원</td><td colspan="2">2억 원</td></tr>
<tr><td colspan="2">대형재난사고</td><td>2억 원</td><td colspan="2">4억 원</td></tr>
<tr><td colspan="2">영리적 불법행위</td><td>3억 원</td><td colspan="2">6억 원</td></tr>
<tr><td rowspan="2">명예훼손</td><td>일반 피해</td><td>5,000만 원</td><td>1억 원</td><td rowspan="2">피해가 매우 중대한 경우 훼손된 가치에 상응하도록 초과 가능</td></tr>
<tr><td>중대 피해</td><td>1억 원</td><td>2억 원</td></tr>
</table>

Ⅳ. 디스커버리 요소 도입 → 변론주의의 철저한 준수 및 증거 확보 강제력을 통한 증거 중심 재판 실현

1. 제안 배경

○ 디스커버리 제도는 영미법 특유의 증거 수집 절차로서, 법원이 주도적으로 개입하는 '직권주의'를 취하는 대륙법 체계에서 전면 수용하기는 어렵습니다.

○ 그러나 우리나라의 소송은 법원이 심판자의 지위에서 벗어나 변론주의에 어긋날 정도로 재판에 개입하는 양상을 보입니다.

- 대부분의 국민이 '변호사 없이도' 소송할 수 있다고 생각하는 데에는 법원의 이러한 '잘못된 친절'이 큰 영향을 미치고 있습니다.
- 또한 이는 재판 지연으로 이어진다는 점에서 법원과 논의하여, 법원의 소송 지휘 가이드라인을 함께 만들고 법원의 심리 부담을 줄여주어야 합니다.

○ 또한 법원의 적극적인 개입에도 불구하고, 문서제출명령의 강제력이 사실상 없기 때문에 재판에서 당사자, 특히 대리인의 역할이 제한적입니다.

- 미국은 소송 이전에 포괄적 증거 확보가 가능하여, 상시 및 선제적 변호사 도움이 필요하고 상대방의 증거확보를 위해서도 변호사 역할이 중요합니다.

2. 실현 방안

○ **문서제출명령 불이행 시 제재 수단 또는 입증 간주 등 신설(실효성 제고)**

○ **특허법, 공정거래법의 자료제출명령 제도를 타 분야에 확대 적용**

○ **민사소송법을 개정하여 당사자 간 포괄적 증거 확보가 가능하도록 한국형 디스커버리 제도 도입**

3. 기대 효과

○ **증거가 부족하다는 이유로 소송 제기 자체를 포기하는 현상이 사라집니다.**

- 변호사 선임하여 먼저 소송을 제기하고, 이후 증거를 확보할 수 있습니다.

○ **증거 확보가 쉬워짐에 따라, 분쟁 해결 과정에서 변호사의 역할이 중요해지고, 소송의 사전 대비도 중요해짐에 따라 준법 통제 등 자문 시장이 커집니다.**

Ⅴ. 변호사 업계 주도 하 소송금융, 법률보험의 활성화
→ 가장 직접적이고 빠른 시장 확대 방안

1. 제안 배경

○ **미국** 변호사의 성공보수는 33%~45% 수준으로 높은데, 이는 착수금 부담을 낮추어주는 소송금융의 영향이 큽니다.

○ 시장 확대에 불리한 대륙법 체계를 갖고 있는 **독일, 프랑스**의 법률시장이 확대될 수 있었던 것 역시 보험, 금융의 힘이었습니다.

- 약 2,300만 명의 독일 국민이 법률보험에 가입해 있는데, 이는 독일 가구의 약 50%에 해당하며, 민사소송의 약 60%가 보험으로 변호사를 선임합니다.

○ **일본 변협**은 이를 벤치마킹하여 최근 **소송금융, 법률보험 회사들과 제휴를 맺거나 지지 의견**을 표명하는 등 적극적인 노력을 하고 있습니다.

- 일본 변협(닛벤련)은 민간 법률보험 회사들과 제휴를 맺고, 변호사를 찾는 사람들에게 **변호사를 소개해주고 제휴 보험을 이용할 수 있도록 홈페이지에 게시**하였습니다. 이를 기초로 법률보험이 빠르게 성장 중입니다.
- 일본 변협 및 도쿄 변회 **회장 명의의 지지 문구를 소송금융 회사 홈페이지에 게재하도록 하여 활성화에 도움을 주었고**, 이에 일본에서는 최근 소송금융 회사가 추가 등장하는 등 시장이 커지고 있습니다.

○ **우리나라**도 2009년 국내 보험사들이 법률보험을 시도하였으나, 낮은 이해도 및 판매 부진으로 **좌초되었습니다.**

- 로앤굿 운영 경험 및 일본 사례를 통해 보건대, 법률보험과 소송금융은 **법률 수요(의뢰인)를 갖고 있는 변호사 업계에서 주도적으로 활용해야만 비로소 활성화**될 수 있습니다.

2. 실현 방안

○ **변협이 소송금융 회사와의 협력을 통해 송무 시장을 키우는 방안**

- 송무 시장에서 가장 빠르게 파이를 키울 수 있는 방법은 ① **저가수임 완화(수임료 정상화)**와 ② **변호사 선임률 제고(나홀로소송 감소)**입니다.
- 이는 변협이 외부 기관(국회, 법원 등)의 도움 없이도 소송금융 회사와의 협력을 통해 이룰 수 있습니다. 일본 변협(닛벤련)도 민간 법률보험 회사와 제휴를 맺고 변호사 소개부터 선임료의 보험금 지급까지 도와줍니다.

- 특히 국내 법률시장은 변호사 간 **수임료 편차**가 매우 큰 문제가 있습니다. 변협은 이런 불균형을 해소하기 위해, '변협이 정한 조건의 변호사에게는 소송금융 서비스를 우대 제공'하는 내용의 협력안을 소송금융 회사에 제안할 수도 있습니다. (우대 예시 : 심사기준 완화, 심사 소요기간 단축, 약정금 조건 우대 등)

※ 변협이 시중은행과 제휴를 맺어 청년변호사에게 대출금리 혜택을 주는 것과 유사

○ **공공 분야의 법률수요를 금융을 통해 변호사 업계로 가져오는 방안**

- HUG(주택도시보증공사), 법률구조공단, 특허청, 고용노동부 등 법률 분쟁의 피해자들이 찾아오는 공공기관 등에 소송금융 안내 자료를 비치
- 검찰청(범죄피해자지원센터 등), 법원(가정법률상담소 등)이 운영하는 법률 상담 장소 또는 일선 경찰서에 소송금융 안내자료를 비치

> **※ 우리나라 법률서비스는 공공 분야의 비중이 너무 높습니다.**
> - **HUG**는 국가 예산으로 전세금을 먼저 지급해주고, 소송을 대신 진행합니다. 그러나 이로 인한 HUG의 연간 순손실은 4조 원에 육박합니다.
> - 또한 **검찰, 법원, 법률구조공단** 등이 법률상담 센터를 운영하고 **특허, 노동** 분야 등에서도 정부가 직접 피해를 보전하는 제도가 많습니다.
> - 영국 역시 1990년대에 국가 구조 중심의 법률서비스가 제공되었는데, 금융과 보험을 통해 민간에서 법률 수요를 소화하도록 변화한 것입니다.

3. 기대 효과

○ **변호사 선임률 및 수임료 상승**

- 저가수임 경쟁을 완화하고 의뢰인의 비용지불의사를 높입니다.
- 우리나라 송무 시장은 기업보다 개인 중심으로, 약 80%가 나홀로 소송으로 진행하는바, 소송금융 활성화에 따른 변호사 선임률 상승 여력이 높습니다.

○ **변호사 간 소득 편차 해소**

- 변협 주도로 공공 분야의 사건을 가져오고, 어려움을 겪는 개업변호사들에게 소송금융 혜택을 우선 제공함으로써 변호사 간 소득 편차를 해소합니다.

○ **변호사 평균 소득 2배 이상 증가**

- 타 대륙법 국가들의 경제규모, 인구 등과 비교했을 때, 한국 **법률시장 규모**(변호사 매출)는 2배 이상 커지는 것이 정상적으로 보입니다.

※ 현재 변호사의 평균 소득인 연 1억 원 → 연 2억 원 수준으로 상승

Ⅵ. 집단소송 제도의 도입 → 한국 사회에 잘 맞는 제도, 소송금융과 결합 시 법률시장이 폭발적으로 확대

1. 제안 배경

○ **우리나라는 집단소송 활성화에 매우 유리한 환경입니다.**

- 해외에 비해 개인들이 소송을 쉽게 제기하는 법률 문화를 갖고 있고, 다수의 서민 피해자가 발생한 사건에서 사회적 여론이 빠르게 형성되며, 피해자들은 강하게 단결하여 투쟁하는 양상을 보입니다.

※ 2017년 발생한 포항 지진의 경우, 포항 시민 중 96%가 위자료 소송에 참여함

- 또한 국가, 대기업 등 경제적 강자의 불법행위에 대하여 사회적 분노가 쉽게 형성되고, 법원도 약자에게 우호적인 판결을 내리는 경향이 있습니다.

○ 우리나라 법무부는 지난 2020년 9월 집단소송법 제정(안)을 입법 예고하였을 정도로 **정부의 의지**가 있고, **사회적 여론**도 우호적인 상황입니다.

○ 이에 따라 집단소송 문제에 있어서만큼은 법률소비자의 수요 및 외부 환경 등 조건이 우호적임에도 집단소송 제도의 미비로 인해 **오히려 변호사 업계가 사건 수임에 미온적**으로 보입니다.

2. 실현 방안

○ **법무부와 함께 집단소송법 제정을 재추진**

- 특히 변호사 업계 관점에서 본 해외 집단소송의 현황과 효과에 대한 연구 자료 등이 필요하고, 이를 통해 소송의 편의성 및 효용 증가를 위한 장치가 적극적으로 마련되어야 함

3. 기대 효과

○ 비단 수백만 명이 피해를 입은 사건이 아니더라도, **수백, 수천 명 단위의 손해 발생 사건**이 매우 많으므로 새로운 시장이 열릴 것으로 예상됩니다.

○ **특히 집단소송은 소송금융과 결합되었을 때 폭발적으로 증가하는 경향을 보입니다.**

※ 최근 로앤굿이 「아파트 근처 공사장의 소음·분진 피해 소송」에 소송금융을 지원하자, 원고가 5세대에서 86세대로 늘어나 착수금 3천만 원대의 사건으로 커짐

Ⅶ. 네트워크 로펌 문제 개선 → 분사무소 설립 및 확장 제한, 설립 요건 강화 등 분사무소 제도 남용 제한

1. 개념

○ 네트워크 로펌이란 ① 하나의 법무법인 이름으로 전국에 분사무소를 내고 ② 총 매출의 상당수를 마케팅에 지출하며 ③ 경찰 출신 등을 통해 형사 사건을 집중 수임하면서 규모화된 로펌을 말합니다.

2. 현황

○ YK는 2023년 약 800억 원 매출을 달성하면서 매출 기준 10대 로펌에 진입하였고, 대륜은 약 700억 원, 로엘은 약 400억 원의 매출을 기록하였습니다.

3. 문제점

1) **대규모 광고를 통해 시장 내부를 파괴하면서 독점합니다.**

○ 네트워크 로펌의 광고는 **거대한 마케팅 지출을 통해 광고 단가를 높여 가격 장벽을 형성함으로써 시장을 독점하는 전형적인 시장 교란 행위입니다.**

- 변호사를 위한 세일즈·마케팅 채널 또는 장치가 거의 없는 **열악한 국내 법률 시장에서 이러한 행위는 전체 시장의 붕괴를 촉진**합니다.
- 특히 기존 시장 내부 파이를 가져갈 뿐, 시장 확대에 이바지하지 않습니다.

2) **분사무소 제도를 원래의 취지와 다르게 활용합니다.**

분사무소 제도의 취지는 **주사무소의 하부조직으로서 업무 효율화**를 위해 둘 수 있도록 한 것입니다. 이를 위해 설립요건 등이 완화되어 있습니다.

○ **그러나 네트워크 로펌은 분사무소 제도를 프랜차이즈 영업 수단으로 활용하고, 이를 광고에 적극 반영하여 의뢰인의 오인을 유발합니다.**

- 특히 주사무소 및 각 분사무소마다 변호사 수, 매출 규모, 전관 여부 등이 매우 다름에도 불구하고, 이를 구별하지 않고 광고에 활용합니다.
- 사건 수임, 서면 작성, 재판 출석 등 업무가 과도하게 나뉘어져 있고, 실제 사건을 수행하는 변호사는 1명임에도 의뢰인들은 대규모 변호인단이 수행하는 것으로 오인합니다.

○ **특히 지방**에서는 의뢰인들이 대형 로펌이 지방 사건을 직접 수행하는 것으로 오인하여 쏠림 현상이 있는 등 큰 타격을 입고 있습니다.

3) 부실한 업무 수행에 대한 논란이 많습니다.

○ 변호사 업계 내부에서 주사무소와 분사무소 또는 변호사간 소통 미흡으로 인해 업무 처리가 부실하다는 논란이 계속 일고 있습니다.

> ※ **2024. 4. 4. 선고된 서울중앙지방법원 2022가합535636 판결**에서 재판부는 네트워크 로펌이 대리한 원고 청구를 기각하면서 이례적으로 다음과 같이 판시하여 변호사 업계 내부에서 큰 화제가 되었음
>
> **「통상적인 관념을 가진 소송대리인이라면 (중략)하여야 함에도 이러한 조치는 취하지 않고 (중략)하였을 뿐이다. (중략)하는 일은 (중략) 과중하거나 복잡한 업무가 아니고, (중략, 유사한) 사건들이 다수 존재함에도 이러한 사건들은 소송대리인의 성실한 소송수행으로 인하여 모두 정상적으로 진행된다. (중략) 원고 소송대리인이 무능하거나 소송수행에 태만하였다는 점을 추인하게 하는 간접사실이다. (중략) 그로 인한 불이익은 원고들이 감수하는 것이 마땅하다.」**

4. 개선 방안

1) 분사무소 설립 제한

○ **분사무소 규정의 취지**는 주사무소의 하부조직으로서 업무 효율화를 위함이지, 프랜차이즈 방식의 문어발 확장을 촉진하기 위함이 아닙니다.

- 특히 **분사무소를 다수 설립하여 네트워크 로펌처럼 운영함은, 변호사마다 1개의 법률사무소만 두도록 하는 변호사법과 배치되는 소지가 있습니다.**

○ ① 1개 법무법인이 국내에 설립할 수 있는 분사무소의 개수를 제한하거나, ② 분사무소가 수임할 수 있는 사건의 개수를 제한하거나, ③ 분사무소의 매출 상한을 설정하는 등 무분별한 확장을 제한하는 조치가 필요합니다.

2) 분사무소 설립 요건 강화

○ 현재 분사무소 설립 요건으로는 **변호사 1명만 주재하면 됩니다만,**

- 네트워크 로펌의 영업 형태에서는 분사무소에도 **주사무소(법무법인)와 동일한 설립요건(변호사 3명, 1명 5년 경력 등)**을 구비하도록 할 필요가 있습니다.

3) 주사무소와 분사무소의 명확한 분리 운영 지침 마련

○ **주사무소와 분사무소의 합산 광고를 금지해야 합니다.**

- 변호사 수, 매출액 등을 합산하면 의뢰인에게 부당한 기대를 줍니다.
- 주사무소 등 수입으로 분사무소 광고 비용에 사용하는 것을 제한하기 위해 주사무소, 분사무소 간 비용 지출에 대한 기준을 마련할 필요가 있습니다.

○ **주사무소, 분사무소의 웹사이트 및 홍보 채널의 분리 등이 필요합니다.**

PART

05.

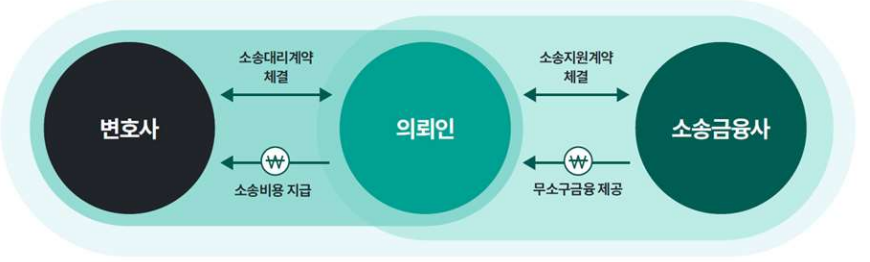
국내 소송금융 서비스 소개 및 현황

Ⅰ. 소송금융 서비스 소개

○ **소송금융의 개념**

- 정의 : 소송금융사가 의뢰인에게 소송비용을 지급한 후, 만약 **최종 승소 및 집행**이 된 경우 약정금을 덧붙여 돌려받되, **최종 패소 또는 미집행**된 경우에는 원금을 손실하는 금융 서비스(법적 성격은 **투자**) 입니다.

○ **소송금융의 계약 구조**



- **소송금융사는 의뢰인과 소송금융 지원 계약**을 체결합니다. 이는 변호사와 의뢰인 간에 체결되는 소송대리 계약과는 별개입니다.
- **소송금융사와 변호사는 계약 관계가 없습니다**. 의뢰인이 승소 시 금융사에 지급하는 약정금과 변호사에 지급하는 성공보수는 상호 무관합니다.

○ **소송금융의 효용**

- 의뢰인 : ① 중소기업, 개인 등 경제적 약자들이 비용 부담 없이 전문성 높은 변호사를 선임, ② 대기업, 공공기관은 예산을 법률 비용이 아닌 사업 비용으로 편성할 수 있습니다.
- 변호사 : ① 의뢰인의 착수금 부담이 사라짐으로써 사건 수임에 도움이 되고, ② 전문성을 기초로 경쟁 우위를 확보할 수 있으며, ③ 의뢰인의 재방문 등 장기적 관계를 구축할 수 있습니다.
- 소송금융사 : 누적된 데이터 및 포트폴리오(분산) 효과를 통해 패소, 미집행 리스크를 예측·관리함으로써 수익을 창출할 수 있습니다.

○ **소송금융의 집행 및 회수 절차**

1) 소송금융 집행 프로세스

- 로앤굿은 의뢰인과 변호사 간의 **상담 및 선임 조건이 정해진 후**, 수임 예정 변호사의 상담결과지를 제출받음으로써 비로소 심사에 착수합니다.

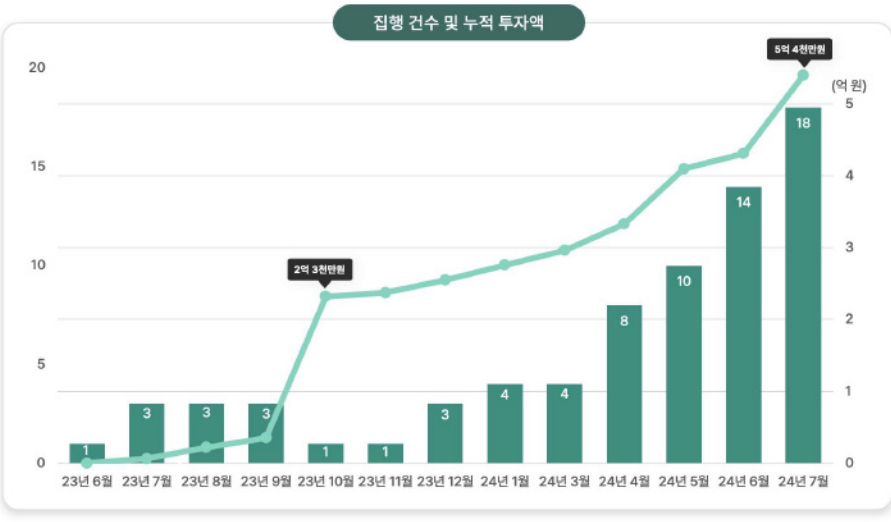
2) 소송금융 회수 프로세스

- 소송금융사의 약정금은 최종심 **승소 판결 확정 및 집행을 전제로 회수**되므로 변호사의 성공보수와는 지급 시기 및 조건이 다릅니다.

Ⅱ. 로앤굿 소송금융 서비스의 운영 현황

○ **약 1년 6개월 간 90건의 소송에 금융을 집행(투자)하였습니다.**

- 2023. 3. 국내 최초로 소송금융 서비스를 론칭하였고, 2024. 1. 첫 회수에 이르기까지 시범 운영기간을 거쳤으며, 2024년 상반기부터 본격적인 성장 곡선을 만들고 있습니다.
- 일본 최초 소송금융 회사는 5년간 약 100건의 소송에 투자하였고, 미국의 한 회사는 38건의 소송에 투자한 이후 200억 원의 펀드를 조성하였음을 감안한다면, 국내 소송금융은 해외 대비 빠르게 성장함을 알 수 있습니다.



○ **최근 3개월간 소송금융 신청 수는 2천 건이 넘고, 이 중 상담결과지의 제출 수는 2백 건이 넘으며, 이 중 최종 집행 수는 약 40건입니다.**

- 빠른 성장의 요인으로는 국내 법률시장에서 변호사 선임비용을 조달할 수 있는 채널이 없었다는 점, 송무 시장의 주요 의뢰인이 일반 개인이라는 점, 변호사가 급증하여 상호 경쟁이 치열해진 점 등으로 분석됩니다.

  ※ 조만간 웨비나를 통해 소송금융 지원 확률이 높은 사건의 특성 등을 공유드릴 예정

- 특히 변호사 업계의 전폭적 지지를 받고 성장한 해외의 소송금융과 달리, 변협과의 긴장 관계 속에 달성한 성장이라는 점에서 큰 의의가 있습니다.

○ **90건 중 10건의 소송이 종결되었고, 그 중 9건에서 최종 승소(승소율 90%)하였으며, 이 중 5건은 신속하게 회수되었습니다.**

- 미국 최대 소송금융사 중 하나인 Burford의 승소율은 92%를 기록하고 있는데, 로앤굿도 현재까지는 이러한 수치와 유사한 수준(90%)을 보이고 있습니다.
- 그러나 소송금융 초기 단계에서는 다양한 포트폴리오를 경험해봄으로써 어떤 수요가 있는지를 적극적으로 탐색해야 하므로, 최종 승소율 및 회수율보다는 집행 규모와 다양성을 더 중요하게 보고 있습니다.

○ **총 소송금융 지원 금액은 약 6억 3천만 원으로, 본안소송 1건당 평균 지원 착수금은 약 700만 원 수준입니다.** (※집행사건 제외)

- 소송금융 지원금은 최소 110만 원에서 최대 6,000만 원으로 편차가 큰데, 그 이유는 대형로펌 수임 고액 사건부터 소액 사건까지, 복잡한 사건부터 단순 집행 사건까지 소송금융 지원 대상 사건의 스펙트럼이 크기 때문입니다.

※ 소송금융은 금융의 속성 상 1건당 투자 금액이 큰 것을 선호하나, 한국과 일본은 착수금 수준이 낮은 편이라, 이는 사업 관점에서는 해외 대비 불리한 요소입니다.

○ **소송금융 집행 사건의 분야별 비중**

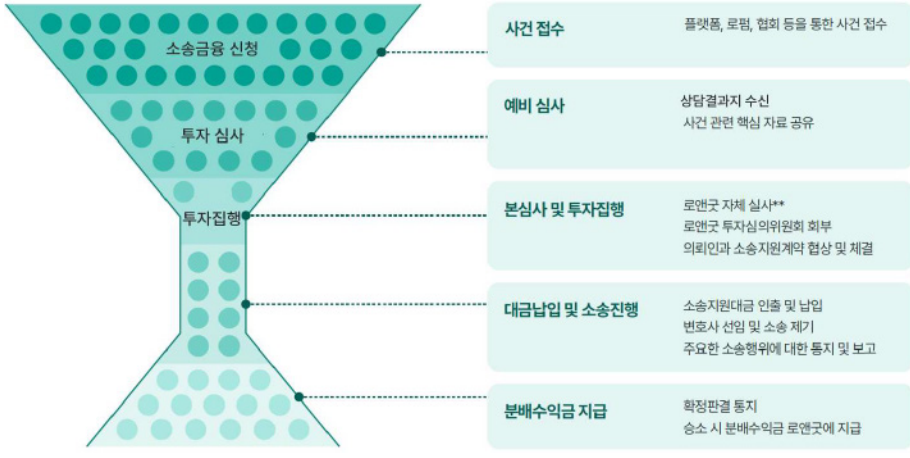
- 이혼/상간, 형사피해자의 손해배상, 부동산/임대차, 미수금/대여금, 노동, 일반민사/손해배상, 상속 등 순으로 이루어져 있습니다.

Ⅲ. 로앤굿 소송금융 서비스의 이용 방법

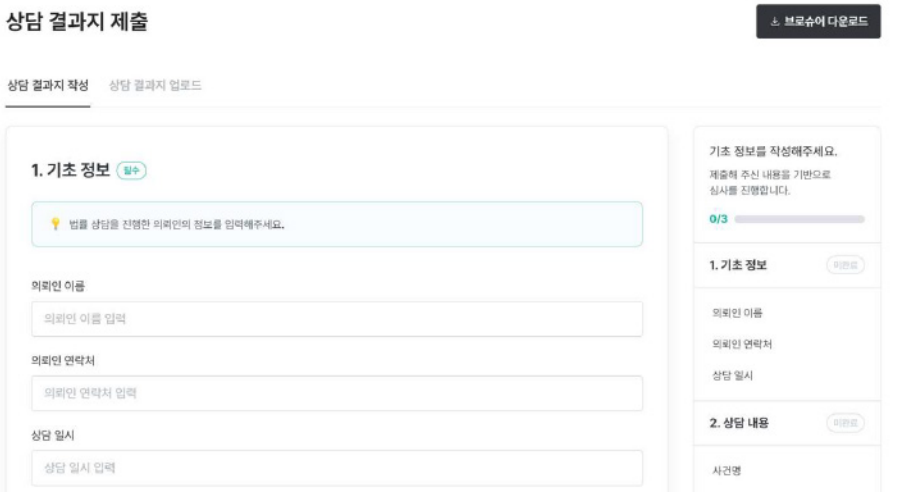
○ **소송금융 서비스의 전체 프로세스는 다음과 같습니다.**

- ① 신청 접수 → ② 심사 개시 → ③ 투자 심사 → ④ 의뢰인 협상 → ⑤ 투자 실행 → ⑥ 사후 관리 (회수, 추심)

※ 특히 의뢰인이 선임 예정 변호사의 상담결과지를 제출해야 심사가 개시됨



○ **(신청) 변호사는 의뢰인 상담 과정에서 로앤굿 웹사이트를 통해 상담결과지를 바로 제출할 수 있고, 이는 최근 가장 많이 이루어지는 방법입니다.**

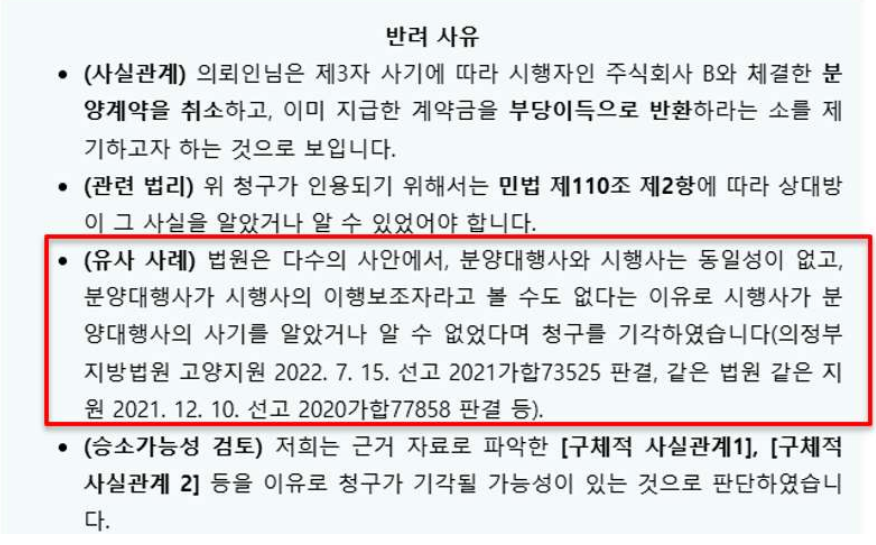


○ **(심사) 통상 1주일 내에 내부 법률검토를 거쳐 심사가 완료됩니다.**

- 로앤굿 내부 **변호사 4명이 매니저 4명과 함께 매주 2회씩 투자심사 회의**를 갖는데, 이 때 변호사는 지원의 적정성을 검토하는 심사역의 역할을 합니다.
- 로앤굿은 의뢰인에게 구비 자료를 물어보기도 하고, 사건수임 예정 변호사에게 의견을 묻기도 합니다. 상담결과지가 충실할수록 심사가 쉽고 빨라집니다.
- 심사 기준은 ① 승소가능성, ② 집행가능성, ③ 의뢰인의 적극성 및 커뮤니케이션, ④ 예상 재판기간 등입니다.
- 심사 소요기간은 1주~2주 정도로서, 심사가 늦어지는 주된 이유는 의뢰인의 커뮤니케이션 또는 자료 제출 지연입니다. 이에 따라 **변호사가 상담결과지를 직접 제출하고, 내용이 충실한 경우에는 통상 3영업일 내에 심사가 완료**됩니다.

○ **(결정) 투자 여부를 결정하고 지원 조건 협상 또는 반려 안내를 합니다.**

- 투자 결정이 된 경우에는 지원 조건을 협상합니다. 통상 지원금 기준 0.5배~1.5배 또는 회수금액 기준 2%~20% 조건을 소요기간에 따라 적용합니다.
- 투자 결정이 되지 않은 경우에는 의뢰인에게 결과를 통보하고, 변호사에게는 결과 통보와 함께 아래와 같은 반려 안내문을 발송합니다. (※ 예시↓)



반려 사유

- **(사실관계)** 의뢰인님은 제3자 사기에 따라 시행자인 주식회사 B와 체결한 **분양계약을 취소**하고, 이미 지급한 계약금을 **부당이득으로 반환**하라는 소를 제기하고자 하는 것으로 보입니다.
- **(관련 법리)** 위 청구가 인용되기 위해서는 **민법 제110조 제2항**에 따라 상대방이 그 사실을 알았거나 알 수 있었어야 합니다.
- **(유사 사례)** 법원은 다수의 사안에서, 분양대행사와 시행사는 동일성이 없고, 분양대행사가 시행사의 이행보조자라고 볼 수도 없다는 이유로 시행사가 분양대행사의 사기를 알았거나 알 수 없었다며 청구를 기각하였습니다(의정부지방법원 고양지원 2022. 7. 15. 선고 2021가합73525 판결, 같은 법원 같은 지원 2021. 12. 10. 선고 2020가합77858 판결 등).
- **(승소가능성 검토)** 저희는 근거 자료로 파악한 **[구체적 사실관계1], [구체적 사실관계 2]** 등을 이유로 청구가 기각될 가능성이 있는 것으로 판단하였습니다.

Ⅳ. 소송금융 서비스에 대한 법적 검토

1. 소송금융의 법적 성격

○ **투자계약인지 또는 금전소비대차계약인지 여부**

- 투자계약이라면 자본시장법 적용 여부가, 소비대차계약이라면 이자제한법 및 대부업법 적용 여부가 문제됩니다.
- 대법원은 **'원리금 반환이 보장되는지 여부' 또는 '원금 손실의 위험이 있는지** 여부'를 구별 기준으로 설시(대법원 2020. 10. 15. 선고 2018다235576, 2018다235583, 대법원 2018. 10. 25. 선고 2018다235309 판결 등)합니다.
- 소송금융의 경우 최종 승소 및 집행을 조건으로만 약정금을 돌려받으므로 원금 손실의 위험이 있는 비전형적 **투자 계약에 해당**합니다.

2. 자본시장법 적용 여부

○ 소송금융에 자본시장법이 적용되려면 소송금융의 대상이 증권 또는 파생상품, 특히 **투자계약증권에 해당**해야 합니다(자본시장법 제3조 제2항).

- 소송금융 계약은 여타 P2P투자와 달리 소송금융회사와 의뢰인 간에 1대1로 체결되는 것이라서 다수의 투자자가 존재하는 집합투자 성격이 없고, 계약 구조상 상대방 동의 없이는 권리·의무를 양도할 수 없어 증권성이 있다고 볼 수 없으며, 소송은 영리 목적의 사업이 아니라서 투자계약증권 요건 중 하나인 '공동사업'을 충족한다고 보기도 어렵습니다.
- 또한, 투자계약증권 규정의 주된 입법 취지는 투자자 보호에 있어, 만약 자본시장법을 적용하면 오히려 의뢰인을 규제하고 소송금융회사를 보호하는 결과가 도출됨에 따라 소송금융에는 **자본시장법이 적용되지 않습니다.**
- 다만 소송금융 회사가 다수의 투자자로부터 펀드(fund)를 조성하여 사업을 한다면, 집합투자업 인가를 받아야 합니다. 그러나 로앤굿은 현재 자기자본으로 소송금융 서비스를 운영하고 있을 뿐 아니라 향후에도 펀드 조성 계획이 없으므로, 해당 사항이 없습니다.

3. 보험업법 적용 여부

○ 보험업법의 보험상품은 '대가의 수수'를 요건으로 하는데, 이는 보험계약자의 보험료 지급 채무를 의미하고, 이 채무는 확정적인 채무여야 합니다.

○ 그러나 소송금융은 의뢰인이 소송금융 회사에 먼저 지급하는 금원이 없어 **보험료 자체가 존재하지 않는 구조**이므로, 보험업법이 적용되지 않습니다.

4. 변호사법 준수를 위한 사항

○ **비변호사의 법률사무 취급 금지 (변호사법 제109조 제1호)**

- 소송금융 회사(비변호사)는 '법률업무'를 수행하여 이익을 취하면 안 됩니다. 이는 해외에서도 엄격하게 지키고 있는 원칙입니다.
- 즉 소송행위에 대한 결정 권한을 갖거나 소송절차를 통제하려 하면 안 됩니다. 구체적으로는 서면 작성, 상소 제기 여부, 소 취하 여부, 상대방과의 합의, 변호사 교체 여부 등에 개입하면 안 됩니다.

※ 쉽게 말해 소송금융 회사는 착수금만 지급한 후 가만히 기다려야 함

> **※ 참고 판시 사항(서울고법 2015나205867 판결)**
> - 주식회사는 (중략) 소송 진행에 소요되는 비용을 지원하기로 약정한 사실을 인정할 수 있을 뿐 달리 주식회사가 이 사건 각 하자보수청구 소송의 처리를 주도하였다거나 법무법인의 독점적인 법률사무에 직·간접적으로 개입하였다고 볼 아무런 증거가 없다

○ **변호사 알선 금지 (변호사법 제34조 제1항)**

- 소송금융 회사는 의뢰인에게 특정 변호사를 추천하는 등 변호사를 알선하면 안 됩니다. 의뢰인이 스스로 변호사를 선임한 후 소송금융회사를 찾아오거나 변호사가 의뢰인에게 소송금융회사를 소개하는 형태여야 합니다.
- 로앤굿은 의뢰인에게 선임 예정 변호사를 먼저 구해야 비로소 심사가 개시된다고 고지하고, 꼭 플랫폼에서 변호사를 찾지 않아도 된다고 안내합니다.

○ **변호사로부터 보수 분배 금지 (변호사법 제34조 제5항)**

- 소송금융은 계약 구조상 소송금융 회사와 의뢰인 간에 계약이 체결되는 형태로서, 소송금융 회사는 변호사로부터 보수를 분배받는 것이 아닙니다.

PART

06.

변호사협회의 힘과 역할

※ 본 리포트에서 변호사협회라 함은, 대한변호사협회 및 서울지방변호사회를 의미합니다.

Ⅰ. 변호사협회 개괄

○ **들어가며**

- 업계가 호황일 때 협회는 후견적, 방임적 태도를 취해도 무방하지만, 업계가 **위기일 때는 협회의 역량이 정말 중요**해집니다. 개인이 가진 힘은 작지만 협회가 가진 힘은 크기 때문입니다.
- 대한변호사협회 및 서울지방변호사회(이하 '변협' 또는 '변호사협회')는 다른 협회와는 비교도 할 수 없을 정도로 **큰 힘을 갖고 있습니다**.
- 그러나 안타깝게도 대부분의 변호사님들은 변협에 **관심이 없습니다**. 과거 변호사 업계는 협회의 역할이 크게 필요 없는 호황이었고, 그러다보니 협회에 참여할 유인도 적었던 것으로 보입니다.
- 이제 위기가 찾아왔고, **법률시장 확대에 가장 중요한 것이 변협의 역할**입니다. 전술한대로 변협이 국회, 정부, 법원 등을 대상으로 어떤 성과를 내는지가 시장 확대 성과와 직결되기 때문입니다.
- 특히 법률시장 관점에서 붕괴되고 있는 변호사 업계의 위기와는 달리 변협이 갖고 있는 힘은 여전히 그대로입니다. 감히 말씀드리건대, **현재 변호사 업계의 유일한 희망은 변협**입니다.
- 이하에서는 변협이 가진 힘에 대하여 함께 알아보고, 변협의 현재를 조망하며, 향후 이 힘을 어떻게 활용하여 어떤 성과를 내야 하는지에 대해 보겠습니다.

※ 본 리포트는 법률시장 확대의 관점에서 '변호사협회'라는 단체의 현황과 바람직한 역할에 대하여 조망할 뿐, 변협 집행부에 대한 비판을 하려는 취지가 아닙니다. 변협은 변호사들의 회비로 운영되는 단체이자 공적 권한까지 행사하는 중요한 단체라는 점에서, 변호사 업계 전체의 시선에서 건강한 문제의식과 바람직한 방향성에 대한 담론이 필요함을 말씀드리고자 합니다. 혹시 변협 집행부 변호사께서 본 리포트를 보신다면 변협의 방향성을 설정함에 있어 참고해 주시기를 바랍니다.

Ⅱ. 변호사협회의 권한

1. 개괄

○ 변호사법은 변호사협회에 **변호사 사회 내부에 대한 자율권과 회비 수입**을 보장하고 있습니다. 이는 일본 변호사법을 차용한 것으로, 법조삼륜에 해당하는 변호사에 대한 사회의 존중을 보여주는 것입니다.

○ 또한 변협은 **법원, 검찰, 정치권에 막강한 영향을 미치는 인사 추천 권한** 등을 갖고 있습니다. 이는 우리 사회가 변협을 단순히 사적 단체가 아니라 법치주의를 수호하는 공적 단체로 대우하고 있기 때문입니다.

2. 변호사 업계 내부에 대한 권한

○ 변협은 ① 모든 변호사가 **의무 가입**해야 하는 법정 단체로서 ② **회비 납부 및 경유증표 구입이 강제**됩니다. 또한 ③ **변호사 등록 또는 등록 거부 및 취소** 권한을 갖고 있습니다.

- 대한의사협회(이하 '의협')도 법정단체이지만 회비가 강제되지는 않습니다. 이에 따라 의협의 회비 납부율은 약 60%에 불과하고, 의협은 늘 회원들을 대상으로 회비 납부를 받기 위해 과도하리만큼 회원을 보호해 왔습니다. 이에 비해 변협은 회비 납부 및 경유증표 구입 강제로 인해 막대한 예산 수입을 확보하고 있습니다.
- 또한 법원, 검찰에서 퇴임 후 변호사 개업을 하려면 변호사 등록이 필수적인데, 이에 따라 변협은 과거 불법을 저지른 고위 법관, 검사에 대한 일종의 사후 제재권을 갖고 있습니다. 이는 법원, 검찰에 대한 강력한 권한입니다.

○ 또한 변호사법은, 변협으로 하여금 ④ **변호사에 대한 징계권**을 행사하고, ⑤ **변호사 광고에 관한 규제**를 할 수 있도록 규정하고 있습니다.

- **징계권은 정부의 공적 권한**임에도 불구하고, 변호사법은 변협이 자율적으로 징계권을 행사하고, 단지 이의신청이 있는 경우에만 법무부가 결정하도록 하고 있습니다. 법률시장의 질서를 형성할 수 있는 힘을 부여한 것입니다.

※ 의사에 대한 징계권은 의협이 아니라, 보건복지부가 갖고 있음

- 광고 규제 역시 의료 광고에 비해 **자유롭고 포괄적인 권한을 갖고 있습니**다. 의료 광고의 경우 의협 산하 위원회가 심의하는데, 특히 외부 인사들로 1/3 이상을 구성하게 되어 있습니다. 이에 비해 변협의 광고 규제 권한은 외부 인사의 참여 또는 별도의 조직 체계 없이 행사되고, 심지어 구체적인 기준의 정함도 없습니다. 이 역시 법률시장의 질서를 형성할 수 있는 힘입니다.

3. 변호사 업계 외부에 대한 권한

○ 변협은 **대법관, 헌법재판관, 검찰총장, 공수처장 후보자의 추천 권한**을 갖고 있습니다. 또한 **대법원장 및 헌법재판소장 후보자**까지 추천합니다. 심지어 정치권에서 민감한 **특검 후보자 추천까지** 합니다. 그 외에 법원 뿐 아니라 다양한 산업의 재계에 이르기까지 직간접적 인사권은 수백 명에 달합니다.

○ 많은 변호사님들이 이 권한이 얼마나 강력한 것인지 잘 체감하지 못합니다. 그러나 공적 영역에서는 인사(人事)가 사실상 전부입니다. 어떤 민간 단체도 이러한 권한을 갖지 못합니다. 의협, 약사회는 물론 세무사 등 여타 유사 법조직역의 협회도 가질 수 없는 수준의 권한입니다.

- 문제는 이러한 권한을 어떻게 사용하는지 입니다. 변협이 이러한 권한을 행사하는 과정에서 '**무엇을 요구할 것인지**'가 중요합니다. **변협의 방향성이 중요한 것이 이 때문**입니다.
- 변협은 이 권한을 활용하여 **정부, 국회, 법원, 검찰로부터 법률시장 확대를 위한 협조**를 이끌어내야 합니다.

※ 변협의 권한을 모아보면, 우리 사회에서 변호사의 위상이 얼마나 높은지 (높았는지)를 느낄 수 있습니다. 이러한 권한을 어떤 목표를 위하여 어떻게 활용할 것인지에 따라 향후 법률시장의 운명이 달려 있습니다. 이것이 변호사 업계가 현재 갖고 있는 '사실상 유일한' 힘입니다.

Ⅲ. 변호사협회의 예산과 조직

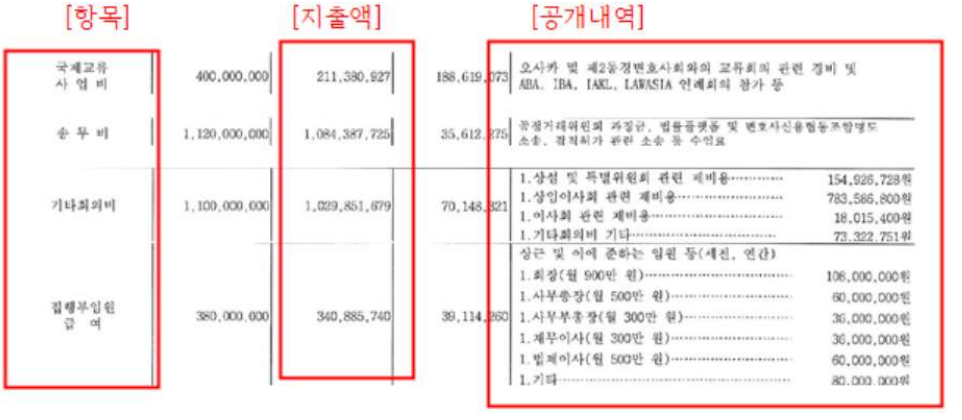
1. 변호사협회의 예산

○ **대한변협의 연간 예산은 약 500억 원이고, 서울변회는 약 250억 원**입니다. 이 예산은 변호사 회원들이 내는 회비로 이루어집니다.

- 이 중 서울변회의 수입을 뜯어보면 ① 입회비로 약 80억 원, ② 월 회비로 약 60억 원, ③ 경유증표 수입으로 약 60억 원 등으로 구성되어 있습니다.
- 변협은 의협보다도 더 큰 예산을 갖고 있습니다. 의료 시장의 규모는 법률 시장보다 약 10배 더 큰데, 의협의 연간 예산은 약 200억 원입니다.

○ **변협의 예산 사용 내역은 세부적으로 공개되지 않습니다.** 회원들의 회비로 예산이 편성됨에도 회원들에게 세부내역이 공개되지 않는 것은 문제입니다.

- 예를 들어, **「2023년 서울변회 결산서」**중 일부는 다음과 같습니다.



- **국제교류 사업비 및 기타 회의비로 약 12억 원**이 지출되었는데, 위와 같은 정도의 설명만 있을 뿐 상세 내역은 공개되지 않습니다. 포괄적인 항목만 공개되기 때문에, 실제 지출 내역은 다양하게 재구성될 수 있습니다.
- **송무비로 공정위 과징금 10억 원 및 소송비용 8천만 원** 이상이 지출되었는데, 소송비용 세부 내역(소송 개수, 내용 및 수임 로펌 등)은 공개되지 않습니다.
- 같은 맥락으로, **'나의 변호사'** 플랫폼 개발 및 운영비, 회의 관련 식대 또는 접대비용 등도 세부적으로 공개되지 않습니다.

○ **현 변협 집행부에 대한 비판이 아닙니다. 예산 사용 내역의 투명한 공개는 법률시장의 위기를 함께 헤쳐 나가기 위해 꼭 필요한 신뢰 장치입니다.**

- 전술한 대로 변협은 공적 권한까지 부여받고 있는 공공성이 강한 단체입니다. 이에 따라 변협이 법조계 내외부적으로 권위와 존경을 받기 위해서는 엄격하고 투명하게 회비를 집행해야 합니다.
- **차기 변협 집행부**는 변협 예산의 사용내역을 **1원 단위까지 회원에게 공개**하도록 개선하는 것이 꼭 필요합니다.

2. 변호사협회의 조직

○ **대한변협 및 서울변회는 약 100명의 집행부 임원**(회장, 부회장, 이사)이 있을 정도로 거대한 규모를 갖고 있습니다.

- 임원의 수 및 보상은 계속해서 증가해 왔습니다. 그렇다면 중요한 것은 **이 큰 규모에 맞는 성과**를 내는 일입니다.

○ 이 외에도 변협은 그 산하에 다양한 센터, 위원회 등을 운영합니다. 특히 최근 5년간 변협은 직역수호를 위하여 **변호사 징계, 광고 규제, 윤리 심사 등을 담당하는 법질서위반감독센터 등 다양한 조직을 신설**하였습니다.

○ 변협 조직과 관련하여 가장 먼저 개선되어야 할 점은, **폐쇄적인 인사 제도**입니다. 조직의 규모나 구성에 대한 논의보다 더 시급한 개선이 필요합니다.

- **변호사는 3만 7천 명이 넘었고, 이는 소위 '한 다리 건너면 다 아는 규모'가 아닙니다. 다양한 배경과 역량이 있는 변호사**들이 많은데, 많은 변호사들이 공개적이고 투명한 절차로 변협에 참여할 길이 없습니다.
- 따라서 **변협의 임원, 위원 등의 선정은 공모제로 운영되어야** 합니다. 모든 변호사가 자유롭게 참여할 수 있어야 하고, 공개적이고 투명한 절차를 통해 임명되어야 합니다. 그래야 모든 변호사가 의무 가입하는 법정단체로서의 역량이 온전히 발휘될 것입니다.

○ 법률시장 확대라는 힘든 과제를 달성하기 위해서는 변호사들의 역량을 한데 모을 수 있는 인사 제도의 개선이 필수적입니다. 人事가 萬事입니다.

Ⅲ. 변호사협회의 과거와 현재

1. 과거 직역수호 활동에 대한 복기

○ **최근 5년간 변협의 비전은 '직역수호'였습니다.**

- 변협은 이른바 '로톡 죽이기'에 사활을 걸었습니다. 반복되는 무혐의 처분에도 불구하고 로톡을 수차례 고발했습니다. 직역수호변호사단, 한국법조인협회 등 변협과 가까운 변호사 단체들도 앞장서 고발을 반복하고 이를 한데 묶어 변협의 직역수호 성과로 내세웠습니다.

○ **직역수호는 변협의 성과를 상징하는 아젠다가 되어 극단적으로 치달았습니다.**

- 원래 직역수호는 법조유사직역(법무사, 세무사 등)과의 경계를 지키는 의미였습니다만, 어느 순간 '리걸테크'라는 외부의 적을 상정하고 형사고발과 변호사 징계로 공격하는 파괴적인 의미로 변질되었습니다.

○ 형사고발이 모두 무산되자, 변협은 광고 규정을 개정하여 징계 근거를 만드는 초강수를 두어 **로톡 이용 변호사 2천 명에 대하여 징계를 시도하였습니다. 그 중 80%가 개업 10년차 미만의 젊은 변호사들이었습니다.**

- 협회의 잘못된 방향성이 가장 어려움을 겪는 회원들을 사지로 몰았습니다.

○ **그러나 변협의 직역수호 활동은 법리적 근거가 부족했던 것으로 결론 났고, 변호사 업계는 큰 타격을 입었습니다.**

- 로톡 고발은 수차례 무혐의 처분이 내려졌고, 변협은 끝까지 이의제기를 하였으나 **경찰**이든 **검찰**이든 수사기관의 결론은 똑같았습니다.
- **헌법재판소**는 변호사 징계의 근거가 된 광고규정에 대하여 위헌 결정까지 내렸습니다. 단순히 플랫폼에 가입했다는 이유로 변호사 개인에게 중대한 불이익을 가져오는 징계를 가하는 것은 애당초 무리였습니다. 회원을 지켜야 하는 협회가 이처럼 회원을 징계하는 것은 이해하기 어려운 일입니다.
- **법무부**는 변호사 100여 명에 대한 변협의 징계를 모두 취소하였습니다.
- **공정거래위원회**는 변협의 변호사 징계가 공정거래법 위반이라는 이유로 위법행위로 판단하고 **과징금 총 20억 원을 부과**하였습니다. 이는 최대한도의 과징금입니다. 대한변협은 회원들의 **회비로 과징금을 납부하였습니다**.

2. 변호사협회의 현재

○ **변협의 대외적 위상은 과거보다 낮습니다. 극단적 직역수호의 결과, 변협은 '떼쓰는 이익단체' 정도로 인식됩니다.**

- 51대 변협 집행부가 제기한 29건의 쟁송 중 28건이 패소하였습니다. 법리적 근거가 아니라 철저한 이익단체의 관점에서 쟁송을 제기했기 때문입니다.
- 이에 따라 현재 변협은 국회, 법원, 검찰 뿐 아니라 경찰에서도 홀대당하는 형편입니다. 변협이 제기한 여러 고소·고발이 대부분 무혐의 또는 불송치로 결정되는 일들이 수차례 반복된 결과입니다.

※ 이렇게 되면 국회, 법원, 정부와의 관계에서 법률시장 확대를 위한 제도 마련을 선도하기 어렵습니다. 변협이 외부로부터 존경과 신망을 받아야 협상이 가능합니다.

○ **심지어 변호사 업계 내부조차 분열의 상처를 안고 있습니다.**

- 직역수호 과정에서 약 2천 명의 변호사가 배신자 취급을 당했고, 이와 무관한 변호사들조차 '로톡'이라는 단어만 들어도 쉬쉬하는 분위기였습니다.

○ **이런 상황의 근본적인 원인은, 지난 10여년간 변협 선거가 갈등과 분열을 활용하며 극단적 대립의 장으로 변질되었기 때문입니다.**

- 약 15년 전 사시 vs 로스쿨 간 갈등이 변협 선거의 아젠다가 되는 순간부터 변협 선거는 분열과 갈등을 소재로 한 극단적 대립 양상을 띄었습니다.
- 어느새 이 구도가 사라지자, 선거 전략으로서 '직역수호'라는 새로운 대립 구도를 만들어 선거 아젠다로 활용한 것이 지금의 현실을 만들었습니다.

○ **변호사협회는 이렇게 시장을 확대해야 하는 10년의 골든타임을 놓쳤습니다. 만약 변호사 급증을 막지 못했다면, 합심하여 시장을 키웠어야 합니다.**

- 로스쿨 제도 도입 이후 변호사 업계는 거시적인 관점에서 시장의 파이를 조망하고, 절박한 마음으로 시장을 키웠어야 합니다.
- 그러나 이 기간 동안 성장한 곳은 네트워크 로펌, 단 한 곳입니다.

○ **안타깝게도 이는 대다수 변호사들의 협회에 대한 무관심 때문입니다.**

- 지난 변협 회장 선거 투표율은 30% 대에 머물렀습니다.

※ 지난 의협 회장 선거 투표율은 65%였고, 회계사협회 회장 선거 투표율은 63%였음

- 심지어 변협 선거는 지인이 초대한 단톡방에 있거나 지인이 얘기하는 후보에게 투표한 후 선물 받아오는 날로 인식될 정도로 무관심의 대상입니다.

Ⅳ. 변호사협회의 미래

1. 비전(기조)

○ **폐쇄적인 '직역수호'에서 능동적인 '시장 확대'로 방향성이 바뀌어야 합니다.**

- 직역수호와 시장 확대는 정반대입니다. 직역수호는 '외부의 새로운 것'에 대해 고소·고발, 징계를 수단으로 이루어져 왔습니다. 시대흐름을 활용하며 변호사 업계의 먹거리를 키우는 시장 확대와 전혀 다른 방향성입니다.
- 특히 거부할 수 없는 시대 흐름과 싸운다는 것 자체가 시대착오적입니다. 실체 없는 적과 싸우는 것으로, 그 과정에서 외부와 불필요하게 충돌함에 따라 변협의 존재 의의인 '변호사 회원의 권익 확대'에 오히려 역행합니다.

2. 정책 방향

○ **전술한 해외 법률시장의 확대 및 여타 전문직 시장의 확대 사례를 벤치마크하여 마지막 골든타임이라 생각하고 법률시장을 키워야 합니다.**

- ① 기업의 준법 통제를 강화하여 외감법인은 준법 감사(자문)를 의무적으로 받도록 하고, ② AI를 활용하는 기업, 기관 등은 필수적으로 자문변호사를 두게 하여 **기업 법무를 활성화 시켜야** 합니다.
- ③ 소송금융과 법률보험을 적극 육성하여 시장의 금융과 자본을 활용하도록 해야 합니다. 임플란트 보험만으로도 치과 시장은 폭발적으로 성장했습니다.
- ④ 위자료 금액이 물가 수준에 맞게 인상되어야 하고 ⑤ 징벌적 손해배상, 집단소송 제도, 한국형 디스커버리 제도 등이 도입되어야 합니다.
- ⑥ 한정된 법률시장 내부의 출혈 경쟁, 저가수임 등 제살 깎아먹기, 시장 확대에 부정적 영향을 미치는 변호사 광고 등은 자제되어야 합니다.

○ **모든 구성원들이 관심을 갖고 합심해야 합니다. 앞으로 5년을 더 놓쳐서 개업시장이 완전히 붕괴되면, 모든 변호사가 실패를 체감할 것입니다.**

- 중대형 로펌도 레드오션으로 변하는 법률시장의 흐름에서 자유로울 수 없고, 로펌의 어쏘 변호사들은 개업이라는 선택지를 지워야 할 수도 있습니다. 개업 변호사들은 더 이상 변호사 업무만 전업으로 하기 어려워질 수 있고 사내 변호사의 처우는 더 낮아져 전문직보다는 회사원처럼 될 수 있습니다.

3. 운영 방향

○ **국회, 정부, 법원, 재계, 민간 등 대외적 협상력이 필요하고, 변호사 업계 내부의 통합을 이끌어낼 수 있어야 합니다.**

- 변협에는 이를 위한 조직과 정책 연구, 예산 집행이 필요합니다.

○ **(조직) 변협의 대외적 위상을 상징하는 인물이 '변협 회장'입니다.**

- 법률시장 확대라는 과업을 달성하기 위해서는 대내외적 존경과 신망을 받는 '변협 회장'의 존재가 필수적입니다.
- 변호사 업계를 위하여, 변협 회장은 다음 3가지 조건을 갖추어야 합니다.

> ① 변호사들의 존경을 받을만한 수준의 법률 전문성을 갖추신 분
> ② 변호사를 대표하여 국회, 정부, 법원, 검찰 등과 유리하게 협상을 이끌 수 있는 경력을 가진 분
> ③ 사심 없이 법률시장 확대의 사명감을 갖고 변호사회를 이끌 수 있는 분

○ **(조직) 그 다음은 실무적 역량을 갖춘 '집행부'입니다.**

- 공개적이고 투명한 인사 시스템이 운영되어야 합니다. 즉 변협 관련 직책과 업무를 공개하여 모든 변호사가 쉽게 지원할 수 있도록 하며, 지원자 중 가장 적합한 변호사를 투명하게 선정하는 과정을 구축해야 합니다.

○ **(예산) 변협이 구성원들의 신뢰를 얻고 대외적 성과를 내기 위해서는 1원의 예산도 헛되이 쓰여서는 안 되고, 지출 내역은 투명하게 공개되어야 합니다.**

- 공적 단체에 준하는 권한을 행사하고, 회원들의 회비로 운영되는 변협이 연간 수백억 원이 넘는 예산 사용 내역을 회원에게 공개하는 것은 당연합니다.

4. 변협 선거 제도 : 전자투표의 도입

○ **변협 선거에 전자투표 제도가 도입되어야 합니다.**

- 과거 변협 선거에서 전자투표가 시행된 적이 있었으나, 선관위 지원 종료 등을 이유로 중단된 후 재개되지 않고 있습니다.
- 현장 투표를 고집하는 것은 소수의 강성 조직에 좌우되는 변협 선거 양상을 방치하는 것입니다. 투표율이 높아야 옳은 정책, 좋은 후보가 나옵니다.

※ 회계사협회 회장 선거에서 현장 투표만을 실시했을 경우 투표율은 약 25%에 불과했으나, 전자투표가 도입된 이후 투표율은 60%대로 급상승하였습니다.

PART

07.

법조포럼의 출범

Ⅰ. 법조포럼 소개

1. 법조포럼 개괄

○ 법조포럼은 **「법률시장의 확대를 고민하는 변호사들의 모임」**입니다.

○ 제가 2024년 6월경 만들기 시작했고, 2024년 8월 기준 약 320명의 변호사 회원이 가입하는 등 많은 변호사님들이 뜻을 모으고 있습니다.

- 제가 앞장서서 포럼을 만들고는 있지만, 제가 대표는 아닙니다.
- 올해 말까지 1,000명의 변호사 회원으로 구성된 모임으로 확대하고자 하며, 올해 중으로 모임을 대표할 역량을 가진 분을 대표로 모시려고 합니다.

2. 법조포럼의 취지

○ **비전 중심의 변호사 모임**

- 그간 변호사 업계 및 변협에 목소리를 내는 단체는 대부분 협회장 후보 개인 또는 소수 집단 중심의 선거 캠프 성격을 띄었습니다.
- 그러나 법조포럼은 **"법률시장 확대의 중요성에 공감하고, 그 실현에 이바지한다"는 뚜렷한 비전**을 갖고 만들어졌습니다. 법률시장 확대를 이루기 위해 인물 중심이 아닌, 비전 중심의 변호사 단체가 있어야 한다고 생각합니다.
- 또한 법조포럼은 시장 확대의 방법론으로서 **변협의 역할이 매우 중요**하다고 생각합니다. 따라서 법조포럼은 법률시장의 확대를 위해 변협에 관심을 갖고 적극적으로 참여하는 것을 지향합니다.
- 따라서 비전에 공감하고 함께 고민하며 실현할 수 있는 변호사님들을 찾고, 그 분들이 변협에서 마음껏 역량을 발휘할 수 있도록 돕고자 합니다. 과거 알음알음으로 핵심 임원이 정해지던 관행을 없애고, 의지와 역량을 가진 다양한 배경의 변호사님들을 발굴하는 토양이 되고자 합니다.
- 특히 **최근 5년간 변협의 기조가 '직역수호'에 맞추어진 탓에 법률시장 붕괴가 가속화되고 있다는 위기감**이 법조포럼 출범에 가장 큰 영향을 주었습니다. 이대로 가다가는 법률시장 확대를 이루지 못할 것이고, 그 결과는 모두의 공멸이라는 불안감이 듭니다. 이것이 제가 법조포럼을 만든 이유입니다.

3. 법조포럼의 목표

○ 법조포럼은 비전을 실현하기 위해 **올해 말까지 아래의 현실적인 목표**를 달성하고자 합니다.

> ① 1,000명에 달하는 변호사 회원이 가입한 규모가 될 것
> ② 내년 1월 예정된 대한변협 및 서울변회 회장 후보로 훌륭한 분을 추천할 것
> ③ 차기 변협이 직역수호에서 시장확대로 그 기조를 바꿀 것

○ 법조포럼은 현재로서는 사단법인도 아니고, 회비를 내는 단체도 아닙니다. 법조포럼은 법률시장 확대를 위한 **논의가 이루어지는 장**(카페)일 뿐입니다.

- 위의 최소한의 목표 등 충분한 실질을 갖추기 전에는 그럴듯한 형식이나 조직, 외관을 갖추고 싶지 않습니다.

4. 법조포럼의 조직 및 운영

○ **저는 법조포럼의 대표가 아닙니다. 그럴 자격도, 역량도, 욕심도 없습니다.**

- 리걸테크 회사를 5년째 운영하며 법률시장 변화의 모습을 생생하게 보았고, 직역수호 활동의 대척점에서 가장 큰 고초를 겪었던 사람으로서, 법률시장의 위기를 극복하는 마중물의 역할을 하고자 합니다.

○ **올해 중으로 훌륭하신 분을 법조포럼의 대표로 모시고자 합니다.**

- 법조포럼이 훌륭한 변호사님들께서 변호사 업계에 기여할 수 있는 통로로서 기능하기를 바랍니다.

○ **㉮조포럼의 회원 자격은 변호사 자격이 있는 사람과 ② 변호사 자격을 득할 것으로 예상되는 사람입니다.**

- 개업, 휴업 여부를 불문합니다. 또한 재조에 계시더라도 변호사 개업 계획이 있다거나, 변호사 시험에 합격하여 실무수습 중인 경우에도 가입이 가능합니다.
- 법조포럼은 정식 단체가 아니므로 겸직 또는 정치적 중립과도 무관합니다. 또한 회비 납부 의무 또는 의무적인 행사 참여도 없습니다.

○ **법조포럼은 익명 회원가입도 가능합니다.**

- 닉네임을 활용한 익명 가입이 가능합니다. 다만 카페 운영자인 저에게는 변호사 여부 확인을 위해 인적 정보를 주셔야 합니다.

Ⅱ. 법조포럼의 역할

○ **네이버 카페를 통한 자료 공유, 정책 연구 및 제안**

- 저를 포함한 여러 변호사님들이 국내 및 해외 법률시장에 대한 다양한 자료를 카페에 업로드하고 있습니다. 특히 저는 좋은 자료를 접하게 되면 카페에 업로드하여 모두 공유 드리고자 합니다.
- 또한 현재 국내 법률시장의 문제와 개선 방안에 대하여 누구나 자유롭게 글을 작성할 수 있습니다.
- 이러한 자료와 변호사님들의 다양한 생각을 기초로 국내 법률시장 확대를 위한 정책을 만들고 변호사 업계에 제안하고자 합니다.

○ **국회, 기업, 변협, 정부 등과의 논의의 장 마련**

- 법률시장 확대는 결국 법조계 외부 주체들과의 상호작용 속에서 이루어질 수 있는바, 법조포럼은 단순히 정책 제안에 그치는 것이 아니라 이를 실현할 수 있도록 실천적인 대외활동을 하고자 합니다.
- 국회, 기업 등과는 다양한 세미나를 개최하고, 법률시장 확대에 열정이 있는 변호사님들이 변호사협회에 적극 참여할 수 있도록 지원할 것입니다.

○ **법조포럼 네이버 카페**

- **카페 둘러보기 : cafe.naver.com/fkl (또는 네이버 검색 '법조포럼')**

- 법조포럼은 이제 막 출범한 모임으로서, 모든 변호사님들에게 열려 있습니다. 법률시장 확대와 관련된 다양한 생각을 남겨주시면 감사하겠습니다.

맺음말

[1] **저는 37세 청년변호사로서, 사법연수원 시절부터 창업을 하고 싶었습니다.** 이에 사법연수원을 휴직하여 프로그래밍을 배우고 사업 경험을 쌓았습니다. 이후 법무관 3년(법률구조공단, 법무부, 서울고검)을 보내고 법무법인 세종에서 짧게 재직한 후 로앤굿을 창업했습니다. 로앤굿은 약 4년간 약 130억 원의 투자를 유치하며 빠르게 성장하여 현재는 소송금융, 플랫폼, AI 서비스를 제공하고 있습니다. 이 과정에서 많은 해외 사례를 찾고 국내 데이터를 분석하게 되었습니다.

[2] **소송금융과 플랫폼을 운영하면서 제가 목도한 법률시장은 정말 참혹했습니다.** 지난 4년간 제가 직접 만난 변호사님만 400명이 넘을 것입니다. 저는 정말 큰 충격을 받았습니다. 열악한 법률시장 상황을 보니 지금은 소비자 친화적인 서비스에 앞서 변호사 친화적인 서비스가 필요하다고 느꼈습니다. 저 역시 이렇게까지 개업변호사 시장이 힘든 줄 몰랐습니다. 사건수임이 너무 힘듭니다. 특히 '안정적인' 사건수임은 더욱 힘듭니다.

[3] **원래 제 꿈은 기업 법무를 하는 로펌 변호사였습니다.** 서울대 경제학과에 진학해서 사법시험을 공부했던 이유입니다. 제가 어렸을 때 변호사는 정말 이지 멋있는 이름의 직업이었습니다. 그런데 제가 만나는 변호사님들 대부분은 너무나도 자신감이 떨어져 있었습니다. 이런 경험이 쌓이면서 저 역시 안타까움과 슬픈 감정에 휩싸이게 되었습니다.

[4] **택시기사도 "이제 변호사 별거 없지 않냐"고 스스럼없이 얘기합니다.** 이것이 사회가 현재 변호사를 바라보는 시선입니다. 제가 학창시절을 바쳐 꿈꾸던 이름이 이렇게 되었다는 것이 화가 납니다. 심지어 법무사, 노무사, 세무사 시험 응시자 수는 10년 전보다 2.5배나 늘어 역대 최고라고 합니다. 회계사 친구들은 호황을 누리고 있고, 의사는 이제 비교하고 싶지도 않습니다.

[5] **지금 직역수호 할 때 아닙니다. 직역수호는 지킬 것이 많을 때 하는 것입니다. 어떻게든 외부에 나가서 시장 확대해야 합니다.** 못 하면 공멸하게 됩니다. 늘어나는 변호사 수를 감당하지 못한 채 15년이 흘렀습니다. 네트워크 로펌처럼 하지 않으면 살아남지 못하는 상황이 시장 붕괴가 아니고 무엇입니까. 시장 파이는 작은데 그저 문 닫고 지키니, 시장 왜곡만 심해지는 것입니다.

[6] **시니어/주니어, 전관/비전관, 남변/여변, 연수원/로스쿨 등으로 내부에서 편가르기 할 때도 아닙니다**. 현재 저희 서비스를 이용하는 개업 변호사님들이 약 3천 명에 달하는 상황에서, 제가 단언할 수 있습니다. **모든 개업변호사가 힘듭니다**. 개업시장의 사정이 이러하니 법원, 검찰, 대형로펌에서도 나오기 어렵고, 대부분 사내변호사 취직을 희망합니다. 그런데 개업시장이 어려우니 사내변호사의 처우도 더 좋아지지 않습니다. 개업시장의 어려움은 이렇게 모든 변호사에게 큰 영향을 끼칩니다.

[7] **'난 개업변 아니니까 상관없어'라고 생각하면 안 됩니다. 전문직이 가진 힘의 본질은 '개업'입니다**. 대형로펌에서 일하든, 사내변호사로 일하든, 개업했을 때의 기대 소득이 높아야 밖에서도 높은 대우를 해주고, 나 역시 아쉬울 것 없이 일할 수 있습니다. 회계사 업계도 개업시장이 호황이니 사내 회계사 구하기를 하늘의 별따기라고 하며 처우가 나날이 좋아집니다.

[8] 저 역시나 변협에 관심 없었고, 부끄럽게 그간 투표를 한 적도 없습니다. 그런데 **리걸테크 회사를 운영하며 국회, 정부, 법원 등과 소통하는 과정에서 변협이 얼마나 큰 힘을 갖고 있는지 비로소 알게 되었습니다**. 변협은 권한, 예산, 조직이 정말 큰 단체로서 많은 일을 할 수 있습니다. 지금껏 대부분 변호사들이 관심을 갖지 않았던 것이 문제이니, 이는 우리 모두의 책임이라고 할 것입니다. 추락하는 빗길에서 운전석을 이렇게 방치할 수는 없습니다.

[9] **법률시장이 확대되는 것은 그 자체만으로 저에게 큰 도움이 됩니다. 대표적인 것이 소송금융입니다.** 해외에서 소송금융은 변호사 사회가 주도해서 활용, 확대되는 서비스입니다. 소송금융은 변호사의 사건수임을 돕고 함께 성장하는 상생 구조를 갖고 있습니다. 동시에 법률시장이 붕괴되면 소송금융도 제대로 운영될 수 없습니다. 따라서 법률시장의 위기 극복은 그 자체로도 저에게 긍정적인 현상입니다.

[10] **"변협의 임원을 하고 싶은 것인가?" 라는 질문도 들었습니다. 그렇지 않고, 사실 그럴 수도 없습니다.** 저는 변호사로서 리걸테크 회사를 운영한다는 이유로 과도기에 가장 큰 고통을 겪은 사람입니다. 제가 창업한지 1년도 채 되지 않아 '로톡 사태'가 발생하였습니다. 설상가상 창업 초기에 부주의하게 처리한 부분이 이 때 함께 문제되면서 이것이 리걸테크 비판의 명분으로 활용되었고, 결국 저 개인에 대한 무거운 형사 처벌로까지 이어졌습니다. 다행히 현재는 모든 절차가 종료되었으나, 일련의 과정에서 저는 많은 공격을 받았고 개인적 불명예까지 얻었습니다. 이에 대한 더 자세한 내용은 법조포럼 카페에 작성해 놓았습니다. 자의든 타의든 변호사 업계에 알려진 사람으로서, 민감하지만 누군가는 해야 할 꼭 필요한 일들을 앞장서서 하겠습니다.

[11] **저도 언젠가는 변호사로 개업할 것입니다**. 막상 기업을 운영해보니 변호사가 얼마나 좋은 직업인지 더 새삼 느낍니다. 자기의 이름과 지식만으로 타인을 도와주면서 돈을 벌 수 있다는 것은 축복에 가까운 직업입니다. 저 역시도 언젠가는 즐겁게 변호사 일을 할 수 있다는 기대감을 느끼며 살고 싶습니다.

'변호사'라는 직업이, 제가 어릴 적 꿈꾸던 두근거림을 품은 이름으로 부활하기를 진심으로 바랍니다.

긴 글 읽어주셔서 감사합니다.

부록.

「변화의 필요」를 알리는 글

[2024. 4. 28.자 법률신문 칼럼]

① 이제는, 건너가자

사회가 혼란스러울 때 정부가 택하는 극단적 방법이 하나 있다. 전쟁이다. 외부의 적을 상정하고 모든 책임을 뒤집어씌우는 것이다. 사회의 분노를 응집시킴으로써 지지율이 급상승한다. 이를 diversionary war(전환용 전쟁)라고 한다. 나치 독일은 유대인들에게 경제 붕괴의 책임을 돌리며 제2차 세계대전을 일으켰고, 도요토미 히데요시는 일본 통일 이후 내부 혼란을 불식시키기 위해 임진왜란을 일으켰다.

지난 10년간 법조 사회에서 '직역수호'라는 단어는 전가의 보도였다. 직역수호는 어려워진 법률시장을 구원하는 영웅적 행위로 여겨졌고 맹렬할수록 박수받았다. 그 과정에서 직역수호는 점점 더 과격한 전체주의적 성격을 띠게 되었다. 변호사 단체들이 제기한 형사고발만 20건이 넘을 만큼 직역수호는 적대적 공격으로 점철되어 왔다. 심각한 것은 대부분의 형사고발이 무혐의 처분이 나왔음에도 개의치 않고 고발을 반복·독려했다는 것이다.

극단적인 직역수호는 결국 변호사들끼리 서로를 징계하는 촌극까지 만들었다. 로톡에 가입한 변호사들은 배신자로 몰렸다. 플랫폼은 불법인 데다가 법률시장의 위기를 만든 원흉이 되었고, 모두를 종속시킬 것이라는 공포감이 조성됐다. 그렇게 변호사 사회는 극심하게 분열되었다. 결과적으로 징계 처분은 모두 취소되었고 심지어 대한변협은 공정위로부터 부과받은 과징금 10억 원을 회비로 납부하는 망신까지 당했다.

법조 사회는 그간의 직역수호와 그 결과에 대해 복기해보아야 한다. 로톡 사태는 분열과 상처만 남겼다. 우리는 본질로 돌아가 다시 고민해야 한다. 법률시장 위기의 원인이 무엇이고 이를 해결하는 방법은 무엇인가.

법률시장 위기의 원인은 '시대의 변화'이다. 변호사 수 증가와 더불어 기술·산업의 발전은 법조 장벽을 넘어오고 있다. 시대 변화를 거부하고 직역수호로만 대응한 것이 패착이었다. 특히 직역수호를 정치적 아젠다로 활용하여 세력을 결집하고 편 가르기를 하던 과거는 청산되어야 한다.

중요한 것은 시대흐름을 받아들여 변호사의 먹거리를 만들어내는 '직역확대'이다. 직역확대는 직역수호와 다르다. 직역수호는 배타적이지만, 직역확대는 개방적이고 능동적이다. 이 차이점은 그간의 직역수호 활동이 형사고발로 대표된다는 점에서 명확하게 드러난다. 이는 개방성을 본질로 하는 직역확대와는 전혀 반대되는 행동이다.

최근 화제인 AI나 소송금융은 활용하기에 따라 변호사의 먹거리를 크게 늘릴 수 있다. 대한변협이 중소기업, 공공기관 등에 법률 AI 도입을 권장하고 AI와 변호사 상담을 연결하는 인프라를 구축할 수 있다. 또는 소송금융 회사와 공동출자하여 기금을 만든 후 착수금을 대신 지급해주는 소송금융(법률보험) 사업을 함께 운영할 수도 있다. 시대 변화를 활용하면 큰 반향이 있다. 그리고 바로 그 지점에 직역확대의 키가 있다.

지금이 골든타임이다. 과거처럼 낯선 존재를 보면 고발만을 반복할 것인가, 아니면 협력 지점을 찾아 사업화에 나설 것인가. 배타적 직역수호를 청산하고 능동적 직역확대로 나아가야 한다. 이제는, 건너가자.

[2024. 5. 12.자 법률신문 칼럼]

② 변호사회, 얼마나 아시나요

대부분의 변호사들은 변호사회(會)에 별 관심이 없다. 변호사로서 전문성을 키우거나 사건을 수임하는 본연의 일에 집중하는 것이 보통이다. 변호사회와 관련된 이야기는 그 활동을 하는 소수의 변호사들의 일로 치부한다. 누구를 탓할 것도 없이, 필자 역시 단 한 번도 변호사회 선거에서 투표를 해본 적이 없다. 부끄럽게도 그저 서울변회 회비로 월 3만 5000원이 인출된다는 것만 인지해 왔을 따름이다.

그러나 변호사회는 일반적인 변호사들의 생각보다 훨씬 더 크고 강력한 조직이다. 대한변협 및 서울변회에는 총 80명이 넘는 변호사 임원(부회장, 이사)이 있고 그 산하에는 50개가 넘는 위원회들이 있다. 각종 위원, 연구원 및 외부 추천 인사까지 포함하면, 변호사회가 직간접적으로 인사권을 행사하는 자리는 수백 개에 달한다.

재정 역시 예상을 뛰어넘는다. 서울변회의 2023년 예산(수입)은 무려 약 260억 원이고, 지출은 약 210억 원에 육박한다. 이는 웬만한 중견기업의 영업이익을 뛰어넘는 큰 현금 흐름이다. 또한 변호사회는 법조삼륜의 한 축으로서 막강한 공적 권한을 갖고 있다. 우선 변호사 징계 및 변호사 광고에 대한 규제 권한을 갖고 있다. 뿐만 아니라 대법관, 검찰총장, 공수처장에 대한 추천권 등 법원·검찰 인사에도 영향을 미치고 이는 일부 정치적 영향력으로도 발현된다.

변호사회의 이러한 조직, 재정 및 권한은 활용하기에 따라 법률시장을 크게 바꿀 수 있다. 필자는 지난 칼럼에서 법률시장 위기의 원인은 '시대의 변화'이고, 이를 극복하는 방법은 '시대흐름을 받아들인 능동적 직역확대'라고 제안한 바 있다.

변호사회는 소송금융 또는 법률보험을 적극 활용하여 변호사 비용을 정상화하고 나홀로소송 당사자들이 변호사를 선임하도록 하며, 국가의 법률구조를 민간의 법률시장이 대체하도록 할 수 있다. 기업·기관 등을 대상으로 AI 법률 인프라를 구축한 후 자문 변호사 매칭을 제도적으로 의무화하는 일도 가능하다. 또한 디스커버리 제도를 도입하고 징벌적 손해배상 제도를 전면 확대시키거나, 재판 과정에서 변론주의가 철저히 준수되도록 하는 일도 할 수 있다.

지금까지 변호사회의 역할이 부족했다면, 그 이유는 단 하나다. 구성원들의 무관심이다. 어떤 단체든지 운영의 핵심은 인사와 재무이다. 그러나 변호사회의 임원 인사 등은 공개 모집(공모) 절차를 거치지 않고, 재정 집행의 세부 내역은 공개되지 않는다. 변호사 회원으로서 회비를 냈음에도 임원 등으로 참여할 길이 없고, 내 회비가 어떻게 쓰였는지 구체적으로 알 수도 없는 것이다. 그럼에도 아무도 문제를 제기하거나 개선 방향을 제안하지 않고 있다. 이런 환경에서는 변호사회 역시 그 역량을 온전히 발휘하기 어렵다.

모두가 책임감을 갖고 변호사회에 관심을 가져야 한다. 변호사회 홈페이지만 둘러봐도 임원 구성부터 개략적인 지출 내역을 확인할 수 있다. 또한 포털사이트의 주기적 검색을 통해 우리 변호사회가 현재 어떤 활동을 하고 있는지도 알아야 한다.

그 다음은 투표다. 변호사회 선거에서의 투표는 국회의원 선거보다도 더 중요하다. 총선 선거구 평균 인구수가 약 20만 명임을 감안하면, 변호사 3만 명 중 한 명으로 행사하는 표의 가치가 훨씬 더 크다. 그러나 지난 대한변협 회장 선거의 투표자는 불과 약 1만 명에 그쳤다. 심지어 지인이 부탁하는 후보에게 막연히 투표했다는 얘기가 스스럼없이 공유되는 것이 현실이다. 투표율을 높이기 위한 방법이 강구되어야 하지만, 대한변협 회칙상 가능하도록 규정된 전자투표(제24조의2)는 실시되지 않고 있다.

법률시장은 격변기에 놓여 있다. 다 함께 잘 사는 황금기가 올 것인가, 아니면 천천히 공멸하는 대공황이 올 것인가. 변호사회의 역할이 중요하다. 모든 국민은 그 수준에 맞는 정부를 갖는다(Every nation gets the government it deserves).

[2024. 6. 1.자 법률신문 칼럼]

③ 제도의 힘

법원과 로펌도 AI(인공지능)를 만드는 시대이다. 법조 사회 변화의 흐름이 무척 빠르다. 최근에는 기업 임직원들이 법률 문제를 GPT 등 AI에 물어보거나 AI를 활용하여 문서 작업을 하는 모습이 포착되고 있다. 또한 변호사 선임에 금융을 활용할 수 있냐는 문의도 빠르게 증가하고 있다. 이번 칼럼에서는 법조 사회가 제도의 힘으로 새로운 변화를 활용하는 방법에 대하여 고민해 보고자 한다.

잠시 눈을 돌려 회계사 업계를 살펴보자. 회계사 업계는 2018년 기업회계 선진화 법안으로 외부감사법 개정(신외감법)을 이끌어냈다. 이에 따라 상장사의 내부회계관리제도 감사가 의무화되었고, 정부가 외부감사인(회계법인)을 강제로 배정하는 주기적 감사인 지정제가 실시되었다. 또한 회계감사의 품질 보장을 위해 최소한의 감사 시간을 의무화한 표준감사시간제도 도입되었다.

신외감법 도입에 따라 기업의 감사 시간은 평균 연 1,700시간에서 2,500시간으로 늘어났고, 감사보수는 84% 이상 올랐으며, 회계사들의 소득은 4년 새 40% 이상 상승했다. 회계사 업계는 품질 높은 회계감사로 기업의 투명성이 제고되었다고 자평하고 있다. 입법 활동을 통해 회계시장을 키운 성공적인 사례로 볼 수 있다. 또한 현재는 논란이 있지만, 과거 실손보험의 도입은 의료 시장에 엄청난 파급 효과를 낳은 사례도 있다.

국가의 자격제도로 보호되는 시장은 이처럼 입법·제도적 접근이 매우 중요하다. 이는 시대적 흐름이라는 명분, 대국민 효용 증대라는 실익, 그리고 대국회·대정부 협상 역량이 결합되었을 때 큰 성과를 낼 수 있다.

변호사 업계는 어떠한 입법·제도적 노력을 기울이고 있는가. 예를 들어 많은 기업들이 이미 AI를 활용하고 있다면 법률 AI 강연을 지원해 주면서 1기업 1변

호사가 의무적으로 배정되도록 제도화해 볼 수 있다. AI는 더 이상 법률과 비(非)법률 업무를 가리지 않으니, 기업 내부의 AI 활용 과정에는 최소 1명의 담당 변호사가 있어야 한다고 볼 수 있다. 만약 모든 기업, 기관, 협회마다 1명의 변호사를 두는 게 의무화된다면, 법률자문 시장이 개척됨과 동시에 기업의 준법경영 제고 및 법치주의 확대 효과로도 이어질 것이다.

법률보험의 제도화도 마찬가지이다. 독일 국민의 절반 이상은 변호사보험(Rechtschutzversicherung)이라고 불리는 법률보험에 가입해 있다. 독일 내 민사소송의 60% 이상이 법률보험으로 소송비용을 해결하고 있고, 특히 생활법률 분야인 교통사고, 임대차 등에서는 70% 이상이 법률보험을 통해 변호사를 선임한다. 실제로 우리나라의 운전자보험도 변호사비용을 3000만 원 내외까지 지급해 주는데, 이 경우 의뢰인들이 비용을 깎지 않기 때문에 변호사들이 선호하고 있다. 소송금융과 같은 맥락으로 얼마든지 제도화해 볼 수 있을 것이다.

새로운 사회 변화는 입법·제도적 해결의 트리거가 된다. 국회와 정부가 긍정적이기 때문이다. 이를 잘 활용하면 법률시장 전체의 파이가 폭발적으로 성장할 수 있다. 시대의 흐름은 지금 이 순간도 유유히 법조사회를 지나가고 있다. 어떻게 잡을 것인지는 우리의 몫이다.

[2024. 6. 29.자 법률신문 칼럼]

④ 잠자는 거인이여, 제발 깨어나라

3만 5647명. 2024년 6월 19일 기준 총 변호사 수이다. 10년 전에는 불과 약 1만 3000명이었다. 그러나 본안소송은 오히려 줄어들었고 나홀로소송은 늘어났다. 한정된 파이를 놓고 경쟁이 격화되니 수임료는 낮아지고, 네트워크 로펌의 비대화 등 불균형은 가속화되고 있다.

잠시 해외 법률시장의 규모를 보자. 우리와 유사한 대륙법 국가로는 독일, 프랑스가 있다. 우리나라의 변호사 매출액은 약 8조 원 수준인데, 독일은 40조 원이 넘고 프랑스는 65조 원이 넘는다. 독일은 한국 대비 인구는 1.5배, GDP는 2.5배 큰 데 비해 변호사 매출액은 5배가 더 크고, 프랑스는 인구는 1.2배, GDP는 1.7배 큰 데 불과하지만 변호사 매출액은 무려 8배가 더 크다. 심지어 이들의 법률시장 규모는 최근 10년간 더 빠르게 커지고 있다.

이 숫자에서 우리는 충격을 받아야 한다. 단순히 해외는 우리나라와 다르다고 치부할 문제가 아니다. 우리나라 법조계는 '법률시장의 규모'라는 개념에 대해 심각할 정도로 무관심하다. 그리고 해외 국가들이 법률시장을 확대하기 위해서 얼마나 많은 사회적, 제도적 노력을 해 왔는지 모른다.

"아파트 근처 공사장에 가림막이 제대로 설치되어 있나요? 소송비용을 지원할 테니 소음·분진 소송을 하세요."

놀랍게도 해외에선 이러한 TV 광고가 나온다. 로앤굿은 실제로 최근 소송금융을 통해 위와 같은 내용의 집단소송(80세대 이상 참여)을 가능케 했다. 법원은 '권리 위에 잠자는 자'를 외면할 수 있지만 시장은 '잠자는 자를 깨워야' 한다. 우리나라에서도 이런 광고가 나온다면 많은 소송이 생겨날 것이다. 이길 수 있는 소송이 늘어나는 것은 법치주의의 확대이지 남소(濫訴) 조장이 아니다.

해외 여러 나라는 국민이 언제라도 변호사 조력을 받을 수 있도록 각종 사회 제도를 마련해 놓고 있다. 독일은 전 국민의 50% 이상이 변호사보험에 가입해 있고, 민사소송의 60%가 보험으로 변호사를 선임한다. 영국은 1990년대에 국가의 법률구조를 줄이고 소송금융을 통해 민간 법률시장을 활용하는 방향으로 정책을 바꾸었는데, 이후 변호사 매출이 급증하였다. 우리나라도 최근 변호사 비용을 지급해주는 운전자보험이 꾸준히 증가하는 것을 보면, 불가능한 일이 아니다.

이 외에도 시장 확대를 위해 할 것이 많다. 일정 규모의 기업은 준법 지원(법률자문)을 의무화해야 한다. 또 만약 기업, 기관이 AI를 사용한다면 자문 변호사 1인은 꼭 지정되어 있어야 한다. 디스커버리 제도가 도입되면 분쟁을 사전에 대비하는 문화가 생길 것이다. 손해배상 금액이 현실화되어야 하고 징벌적 손해배상이 확대되어야 한다. 형사 성공보수 약정에 대한 논의도 필요하다. 지금처럼 방치해서는 안 된다.

법조계는 이러한 변화를 추진할 명분과 힘을 갖고 있다. 아직 다들 잘 모르고 관심이 없으며 힘을 모으지 않을 뿐이다. 다 함께 힘을 합쳐 시장을 만들고, 변호사 단체의 정치력을 활용하면 가능하다. 필자의 눈에는 잠자는 거인처럼 보인다. 거인이여, 제발 깨어나라.

[2024. 8. 3.자 법률신문 칼럼(원문)]

⑤ 판례를 돈 내고 사는 나라

지난주 엘박스의 요금 인상 소식에 변호사 업계는 당황한 기색이 역력했다. 필자는 판례검색과 무관한 서비스를 운영함에도 불구하고, 하루에만 10여 통의 전화를 받았다. 요지는 '변호사들에게 어떤 다른 대응책이 있는지, 해외는 어떠한지'에 대한 질문이었다.

서울지방변호사회는 외부 업체(로앤비)와 제휴를 맺어 9월경부터 로앤비 이용을 무료로 제공하겠다고 대응했다. 그러나 로앤비를 운영하는 톰슨로이터는 한국 법률시장에 큰 관심이 없는 모양새다. 작년 주석서 서비스를 중단하기도 했고, 판례 확보에 비용을 투자하지 않아 하급심 판례는 매우 적다. 변호사 업계는 이러한 제휴 외에는 뾰족한 대응책이 없는 것일까.

판결문은 법률시장에서 도로나 전기 같은 공공 인프라(기반시설)에 해당한다. 판결문은 국민의 세금으로 만들어지고, 그 안에 법률시장의 변화를 포착할 수 있는 수많은 단서를 갖고 있기 때문이다. 우리나라 변호사 업계는 이러한 판례 활용과 관련하여 어떤 상황에 놓여있고, 어떻게 대응해야 할까.

현재 대한민국의 판결문 공개 시스템은 굉장히 기형적이다. 법원이 먼저 공개하는 판결문은 극소수이고, 대부분은 판결문 1건당 1천 원의 수수료를 내며 신청을 해야 열람이 가능하다. 또한 구매 전 판결문 내용에 대해 상세히 알기도 어렵다. 법원이 판결문을 유료로 제공하는 이유는 비실명화 작업 및 예산 부족 때문으로 알려져 있다. 이에 따라 1천 원을 내고 2~3주를 기다리면 당사자 이름이 ○△△로 바뀐 판결문을 받아보는 상황이다. 당연히 이러한 환경은 판결문 보유 자체를 강력한 권력으로 만든다.

이것이 얼마나 특이한 것인지는 해외 사례를 보면 알 수 있다. 미국 연방법원은 선고 후 24시간 이내에 모든 판결문을 그대로 공개한다. 유럽(영국, 프랑스, 네덜란드)도 선고 후 1주~1개월 안에 대부분의 판결문을 공개한다. 중국은 선고 후 7영업일 이내에 재판문서 사이트에서 전국 3천 개 법원의 판결문을 모아 일괄 공개한다. 인도네시아는 선고 후 2주 이내에 대법원 사이트에서 판결문을 모두 공개하는데, 특히 법원이 판결문 사본 비용을 청구할 수 없음을 명문으로 규정하고 있다.

글로벌 스탠다드는 다음과 같다. ① 모든 판결문은 비공개 사유에 해당하지 않는 한 원문 그대로 공개한다. ② 판결문은 선고 후 약 1개월 이내에 법원 사이트에서 일괄 공개한다. ③ 판결문은 국민 모두가 공유하는 공공 데이터로서 무료로 제공한다. ④ 대표적인 비공개 사유는 국가 안보, 성폭력, 미성년자 범죄 등이다. ⑤ 신속하고 투명한 판결문 공개는 사법 공정 및 신뢰 제고의 핵심으로 인식한다.

그렇다면 민간 판례정보 제공 사업자들은 이러한 환경에서 어떻게 비용을 청구할까. 이들은 판례정보를 더욱 잘 활용할 수 있도록 부가가치를 더함으로써 유료 서비스를 운영한다. 예를 들어 미국은 연방법원과 주법원마다 각각 판례를 보유하기 때문에 일일이 법원 사이트에 방문하여 검색하기 매우 힘들다. 이에 따라 렉시스넥시스(Lexisnexis), 웨스트로(Westlaw) 등 판례정보 회사들은 산재한 판례를 한데 모아 일괄 검색이 가능하도록 하여 부가가치를 창출한다. 우리나라처럼 단순히 '보유 판례 수'로 경쟁하는 것이 아니라 검색의 편의성, 판례의 입체적 활용 등 '부가가치 퀄리티'로 경쟁한다.

우리나라의 판결문 공개 시스템은 2가지 문제를 반드시 해결해야 한다. 첫째는 비실명화 작업의 폐지다. 이는 판결문 공개 원칙을 실제로는 비공개 원칙으로 바꾸는 과도한 개인정보 보호 조치이다. 누구나 방청할 수 있는 공개 법정에서 불리는 이름을 개인정보로 볼 수는 없다. 비실명화 작업을 거치는 나라는 우리나라가 유일하다. 이는 민사소송법 제163조의2 제3항의 개정이 필요한 문제로서, 국회를 설득하는 협상력이 중요하다.

둘째는 판결문의 무료 공개이다. 판결문은 국민의 세금과 변호사의 참여로 만들어진 공공 데이터로서 당연히 무료로 제공되어야 한다. 판례는 과거에 비해 더욱 강한 규범력을 가짐으로써 사실상 법의 일부가 되었다. 법조인이든 일반인이든, 법을 열람·확보하기 위해 돈을 내는 것은 납득하기 어렵다.

특히 '중복구매' 문제는 매우 불합리하다. 중복구매란, 과거에 누군가 구매한 판결문이라 하더라도 내가 그 판결문을 보고 싶다면 또 수수료를 내야 하는 것을 의미한다. 법원이 수수료를 받는 주된 이유는 비실명화 작업이라고 한다. 그렇다면 법원이 이미 비실명화 처리를 마친 판결문임에도 두 번째 사람이 또 1천원을 내야 하는 이유는 무엇인가.

과연 어떤 해결책이 존재할까. 먼저 수수료 납부의 근거 규정을 살펴보자. 근거는 대법원 규칙이다. 민사판결서 열람 및 복사에 관한 규칙 제7조 제2항은 「판결서의 인터넷 등을 통한 열람 및 복사를 하는 사람은 판결서 1건마다 1,000원의 수수료를 내야 한다.」고 규정하고 있다.

근거 규정이 대법원 규칙이므로, 법원과의 논의만으로도 다양한 해결 방안이 도출된다. 우선 법원에게 중복구매 문제 해소만을 요청할 수 있다. 예를 들면, 위 조항에 「단, 이미 열람 및 복사가 이루어진 판결서의 경우 수수료를 내지 않도록 한다」는 단서를 신설할 수 있다. 이에 따라 민간 사업자가 구매한 판결문은 모두 무료로 열람할 수 있게 된다. 이는 변호사 업계가 리걸테크 회사와 상생하는 구조의 방안이다.

또는 '변호사에 한해서만' 중복구매 문제를 해소하는 안을 법원과 마련할 수 있다. 변호사회 차원에서 「비실명화된 판결문은 변협 전용 DB로만 무료 제공해 달라」는 취지의 제안이다. 특히 법원은 현재 예산 확보에 어려움을 겪는바, 변호사회가 국회에서 법원의 예산 편성을 돕는 협상안도 가능하다. 판결문 공개라는 사법신뢰 제고를 위한 일이므로 명분도 있다. 이는 변호사회의 정치력을 십분 발휘하는 방안이다.

또한 서울지방변호사회는 월회비 및 경유증표 수입 등으로 연간 250억 원의 예산이 있는데, 이 중 30억 원이면 300만 건의 하급심 판례를 구매할 수 있다. 변호사회에 IT 역량이 있다면 이 판례 DB를 기초로 최소한의 검색 시스템을 구축할 수도 있다. 변협이 IT에 조금만 관심을 갖는다면 기본적인 검색을 구현할 수 있을 것이다. 이는 변호사 업계의 자금력과 IT 역량을 활용하는 방안이다.

이처럼 우리나라는 판결문 공개와 관련하여 가장 기본적인 인프라조차 구비되지 않은 상태이다. 법원은 당연히 판결문을 선제적으로, 무료로 공개하여야 한다. 이러한 공공 인프라가 갖추어져야 우리나라의 민간 사업자도 판결문을 독점하여 횡포를 부린다는 시선에서 벗어나 마음놓고 서비스 고도화에 전념할 수 있다. 공공 인프라가 없으니 모두가 불만인 상황이다.

판례 검색 인프라 구비는 변호사 업계가 나서서 이루어야 한다. 가장 큰 불편을 겪는 당사자는 변호사이기 때문이다. 그러나 안타깝게도 변호사 업계는 그 힘을 제대로 활용하지 못한 채 시대흐름에 끌려가고 있다. 그 대가로 개별 변호사들은 판례 검색에 1인당 연 100만 원에 달하는 비용을 지출해야 한다. 판결문을 돈 내고 사는 유일한 나라, 대한민국 법률시장의 현 주소이다.

법조포럼

법률시장의 확대를 고민하는 변호사들의 모임

cafe.naver.com/fkl