

법무법인 린 박시영 변호사

최적의 솔루션 제공... 고객 마음을 얻는 소통 변호사

법무법인 린은 2017년에 설립되어 지금까지 꾸준한 성장을 거듭하고 있는 젊은 로펌이다. 박시영 변호사를 비롯해 김엔장, 태평양, 광장 등 대형로펌 출신의 다수 변호사가 소속되어 있어 전문성과 노하우를 보유하고 있다. 무엇보다 금융, TMT(통신, 미디어, 기술), 지적재산권 등 자문 업무에서 강점을 가지고 있어, 고객들에게 전문적이고 신뢰할 만한 법률 자문을 제공해 왔다. 최근에는 금융소송, 형사소송 등 송무 분야에서도 우수한 성과를 거두고 있으며, 이를 통해 다양한 분야에서 전문성과 신뢰성을 인정받고 있다. 현재 논의 중인 법무법인 LKB 파트너스와의 합병이 완료된다면 내년에는 국내에서 상위 10위권에 해당하는 규모의 로펌으로 성장할 것으로 기대된다. 더욱 광범위한 전문성과 리소스를 보유하게 되는 법무법인 린은 클라이언트에게 더 나은 서비스를 제공하게 될 것이다.

언론인 공수처 출신 변호사...다양한 분쟁 해법 명쾌하게 제시
법무법인 린 박시영 파트너 변호사의 이력은 특별하다. 조선일보 기자로서 3년 4개월 동안 각종 사건·사고 현장을 경험했고, 법무법인(유한) 태평양에서 8년간 김경수 경남도지사 공직선거법위반 사건, 삼성 이재용 부회장 뇌물 사건 등 대형 형사 사건에 집중적으로 참여하며 변호사 업무를 수행했다. 언론인에서 법조인으로, 인생이 통째로 바뀌었다.

“언론인은 제너럴리스트입니다. 다양한 분야에 폭넓은 지식을 요하는 직업이죠. 동시에 전문성이 다소 결여되어 있다는 평가도 받습니다. 2009년 로스쿨이 도입되면서 법률가로서의 전문성을 쌓아야겠다고 생각했습니다. 또한 변

호사를 하면 직장 한 곳에 한정되지 않고, 다양한 사회활동을 할 수 있을 것 같다는 기대도 있었습니다.”

그의 독특한 행보는 눈에 띄 수밖에 없다. 언론인 출신 변호사로서 사안을 꿰뚫는 예리한 시각으로 미디어 관련 소송·분쟁을 비롯하여 국내외 우수 기업의 다양한 분쟁에 대한 해법을 명쾌하게 제시하고 있다고 평가받고 있기 때문이다. 기존의 틀에 얽매이지 않고 혁신과 협력을 추구하며, 클라이언트들에게 더 나은 결과와 가치를 제공하는 것은 누구도 따라 할 수 없는 강점 중의 강점이라 할 수 있다.

“저는 대형로펌에서 법조인 경력을 시작하였고, 공수처 검사로서 2년간 부패 수사 경험을 쌓기도 했습니다. 언론과 법조 영역을 순차로 경험하며 시야를 넓혔습니다. 그래서 제가 제공하는 서비스는 질적인 면에서 다를 수밖에 없다고 확신합니다.”

박시영 변호사의 자신감에는 이유가 있었다. 지식과 경험 모두 타 변호사의 부러움을 사기에 충분했다. 박시영 변호사를 눈여겨봐 온 법무법인 린은 그에게 손을 내밀었다.

“대형로펌에서의 8년의 경험과 공수처 검사로서의 2년의 경험을 바탕으로 나름 주도적이고 진취적인 법률서비스를 제공할 수 있을 것이라는 확신이 있었습니다. 법무법인 린은 젊은 로펌, 성장하는 로펌으로서 훌륭한 인재풀을 갖추고 있었고, 이곳의 전문가들과 함께라면 저의 역량을 충분히 펼칠 수 있을 것으로 기대하여 합류하게 되었습니다.”

이제는 완전한 법조인으로 자리매김한 박시영 변호사. 최근 법률시장에도 인공지능(AI)이 도입되고 있는데 향후 법률시장의 미래가 어떻게 펼쳐질지, 로펌의 미래는 어떠한 모습일지에 대해서 관심이 많다. 중요한 건 그는 자신에

鹿米 鹿夕

법무법인 린 LIN



변호사는 법률 전문가로서 사람들의 권리와 의무를 보호하고 올바른 법적 절차를 따르도록 도와주는 역할을 수행하는 직업이다. 다양한 사안에 대한 법률적인 조언을 통해 사회의 공정성과 정의를 위해 노력한다. 분쟁 상황에서 중재와 협상을 진행하여 당사자들 간의 합의를 이끌어내고, 이를 통해 소송 절차를 회피하거나 줄이고 당사자들 사이의 긍정적인 해결책을 모색한다. 어떤 변호사에게 어떤 법률 자문을 받느냐에 따라 분쟁의 결과가 달라진다. 이는 변호사는 많은 경험을 통한 내공과 노하우가 바탕이 되어야 한다는 걸 의미한다. 법무법인 린의 박시영 파트너 변호사는 수많은 사람을 만나며 겪었던 경험과 이를 통해 얻은 인사이트를 바탕으로 고객과 끊임없이 소통하는 변호사다. 고객의 입장을 진심으로 이해하고 대변하는 법무법인 린 박시영 파트너 변호사를 만났다.

Editor 이준영



게 주어진 임무를, 자신의 일상을, 자신의 미래를 누구보다 즐기고 있다는 것이다.

“AI 기술의 발전으로 인해 변호사 시장에서 AI 기술의 활용도가 급속도로 늘어나고 있고, 변호사의 수도 과거에 비해 많이 쳐서 전망이 명확하게 밝은 것은 아닙니다. 그러나 누군가를 위해 변호하는 일의 가치는 미래에도 여전히 의미가 있을 거로 생각합니다. 변호사는 사회에서 공정과 정의를 위해 중요한 역할을 수행하며, 법과 정의의 보호자이기 때문에 앞으로도 꾸준히 필요한 직업이 아닐까요?”

‘고객의 신뢰 얻어야만 진짜 실력 있는 변호사다’

박시영 변호사는 업계에서 좋은 평가를 받는 변호사로 성장하는 것을 주요 목표로 삼고 있다. 전문성과 신뢰성을 바탕으로 클라이언트들에게 최적의 솔루션을 제공하고, 변호사로서의 역할을 더욱 향상시키기 위해 노력할 것이다.

“제가 변호사로 일하면서 추구하는 원칙 중 하나는 반드시

고객의 신뢰를 얻어야 한다는 것입니다. 사건을 하다 보면 늘 결과가 좋을 수는 없습니다. 변호사의 노력에도 불구하고 승소할 수 없는 사건들은 있게 마련입니다. 패소한 경우에도 고객의 신뢰를 얻어야만 진짜 실력 있는 변호사라고 생각합니다.”

변호사 업무의 가장 고된 점은 누군가의 인생에 절대적으로 영향을 미치는 사건을 처리하여야 한다는 점이다. 변호사에게는 어떤 사건이 단순한 업무일 수도 있지만, 그 사건을 의뢰하는 고객에게는 인생이 달려있을 수 있기 때문이다. 이런 상황에서 변호사는 고객의 인생을 책임진다는 마음으로 업무를 처리해야 한다. 박시영 변호사는 이러한 상황이 주어질 때 더 많이 고민하고 더 치열하게 변호한다.

“공직을 마치고 다시 변호사 업무를 시작한 만큼 어떻게 하면 고객에게 최적의 솔루션을 제공할 수 있는 변호사가 될 수 있을까 하는 것이 가장 큰 관심사입니다. 이왕이면 좋은 결과, 원하는 성과를 얻어야 한다고 생각하기 때문에 책임감이 무겁습니다.”

이러한 사명은 변호 현장에서 드러난다. 그의 진심은 늘 통했다. 최근 한 형사 항소심 사건을 담당하였는데 1심 결과를 뒤집지 못하고 좋은 결과를 얻지 못했다. 그런데 클라이언트는 박시영 변호사의 어깨를 두드려 줬다.

“고객께서 이렇게 말씀해 주셨습니다. ‘1심 때부터 변호사님을 만났으면 얼마나 좋았을까요. 최선을 다해주셔서 감사드립니다. 만약 상고심을 간다면 무조건 변호사님께 사건을 맡기겠습니다.’ 이 일을 하는 것에 대해 아주 큰 보람을 느낄 수 있었던 순간이었습니다. 앞으로 만나게 될 고객들로부터도 신뢰받고 기억되는 변호사가 되기를 바랍니다.”

고객의 입장에서 진심...높은 신뢰도 자랑

변호사는 다양한 역량을 갖추어야 고객들에게 효과적인 법률 서비스를 제공할 수 있다. 법률에 대한 깊은 지식과 이해는 기본이고, 고객과 원활하게 소통할 수 있는 커뮤니케이션 능력 또한 중요하다. 윤리적 가치에 대한 책임감이 있어야 하며, 개인적으로는 자신의 스트레스를 다스릴 줄 알아야 한다. 이 모든 게 조화롭게 융합되어야 훌륭한 자질을 갖춘 변호사라 할 수 있을 것이다.

“고객이 변호사가 자신의 사건을 최우선으로 생각하고 늘 천착하고 있다고 확신할 수 있도록 업무를 하려고 노력합니다. 두 가지 원칙이 핵심입니다. 첫째 사실관계를 정확히 파악하고 있을 것, 둘째, 휴대전화, 카카오톡 등 소통 채널을 늘 열어 놓고 잠든 시간을 제외하면 늘 소통할 것입니다.”

국내 유력 신문사 기자, 대형로펌 소속 변호사, 공수처 검사를 거치면서 쌓은 경험은 박시영 변호사에게 가장 큰 자산이다. 높은 신뢰도는 그만의 자랑이다.

“꾸준히, 면밀하게 소통하려고 노력하고 있습니다. 상담하면 보통 바로 수임으로 이어지는 확률이 매우 높는데 아마도 고객의 입장에서 진심으로 대하는 태도에서 신뢰감을 많이 느끼시는 것 같습니다.”

박시영 변호사는 앞으로 자신의 특화 분야를 넓혀갈 계획이다. 대형 형사 사건에 투입되어 터득한 실무 경험을 바탕으로 수사 대응 및 형사 소송 분야에 강점을 보이고 있는데, 향후 공정 거래 및 스포츠&엔터테인먼트 분야로 영역을 확대하고자 한다.

“특히 스포츠 & 엔터테인먼트 분야에 대한 관심과 열정을 가지고 있습니다. 이 분야에 대한 전문성을 확보하고 궁극적으로는 이 분야 최고의 변호사가 되기 위하여 치열하게 공부하고 있

습니다.”

수사 대응 및 형사 소송 분야 강점...원동력은 ‘사람’

인생의 원동력은 각자마다 다르다. 누군가에게는 가족이, 누군가에게는 열정과 목표가, 누군가에게는 경제적 자유가 원동력이 될 수 있다. 확실한 건 모두에게 삶의 원동력이 있다는 것이다. 박시영 변호사가 지금의 모습을 할 수 있었던 원동력은 ‘사람’이었다.

“KBS PD였던 아버지와 교사였던 어머니를 만났고, 학창 시절을 거치면서 좋은 스승, 친구를 만나 배우고 교류하였습니다. 언론사는 사회 각층의 다양한 사람을 만나 이야기를 나누고, 보고 배울 수 있는 최고의 일터였고, 법무법인(유한) 태평양과 법무법인 린은 최고의 법률가 선후배들이 모여 있는 로펌입니다. 성장 과정에서, 업무 과정에서 만난 훌륭한 사람들이 원동력입니다. 아울러 저는 고등학교 때 태백산맥을 읽고 정치외교학과 진학을 결정할 정도로 독서광입니다. 제가 읽은 책들도 저를 있게 한 원동력입니다. 지금은 아내와 초등학교 3학년 딸이 제 인생의 가장 큰 원동력이 아닐까 싶습니다.”

박시영 변호사는 중학교 3학년 때인 1996년 겨울 호주 브리즈번에서 3주간 어학연수를 하였는데 이 때 더 넓은 세상을 경험하고 싶다는 생각을 했다. 고등학교 1학년에 진학한 그해 9월 호주 시드니로 유학을 떠나면서 새로운 인생이 펼쳐졌다. 다만 IMF 사태로 인해 1년 8개월간의 유학생활을 마치고 조기 귀국해야 했지만, 그 경험을 통해 독립심과 자립심을 키우고, 어떤 일이든 도전할 수 있다는 용기를 얻었다. 귀국 후 4개월 만에 유학으로 인하여 동급생들보다 1살 많은 나이임에도 불구하고 학생회장 선거에 출마하여 당선되었다.

“만약 계속해서 한국에서 공부했다면 도전보다는 안전한 길을 선택했을 것 같습니다. 호주에서의 경험은 저에게 큰 전환점이 되었으며, 그 경험을 통해 성장할 기회를 얻었습니다. 만약 법조인이 되고 싶다면 로스쿨 진학을 위하여 열심히 공부해서 우수한 성적을 받고, 외국어 등 스펙을 쌓는 일도 중요합니다. 다만 만약 기회가 주어진다면 세상에 몸을 던져 다양한 경험을 해보기를 추천합니다. 유학이나 여행도 좋고, 다양한 분야의 아르바이트, 인턴 경험 좋습니다. 만약 세상을 경험할 수 있는 시간과 재력이 충분하지 않다면 매일 신문을 읽고 다양한 분야의 책을 읽으면서 세상을 간접적으로나마 경험하는 것을 추천합니다.”