

강동길 | 법무사 · 본지 편집위원



법무사제도의 유지와 발전을 위해서는 '서민의 친근한 법률 도우미'라는 법무사의 본분 속에서 시민들과의 결속력을 강화하고, 이를 통해 시민들에게 자발적으로 선택받을 수 있어야 한다. 고령화 시대를 맞이하여 노인들의 실질적 재산후견인 운동, 무료법률상담소 운영, 중소기업의 법률고문단 운영, 외국인 근로자의 인권문제 상담, 탈북자의 안정적인 정착을 위한 법률도우미 역할, '주택 및 상가 임대차 전문 무료법률상담소'를 협회 내에 개설하는 등 '시민과 함께하는 법무사 운동'을 전개하자.

‘시민과 함께하는 법무사운동’을 전개하자

업계위기, '시민과 가장 가까운 법무사' 본분에서 해법 찾아야

“정말 죽을 맛이다”, “사무실 문 닫을 판이다”, “과거 IMF 때보다도 훨씬 더 어렵다”. 요즘 만나는 법무사들마다 기다란 한숨소리가 그칠 줄을 모른다. 법무사업계가 심각한 위기에 빠져있는 것이 사실이다. 주택, 건설경기 악화로 인해 등기수임이 줄고 전반적인 경제상황의 악화로 소비가 위축되면서 이전보다 일거리가 현저하게 줄어들었다.

얼마 전 TV 뉴스에서는 법무사의 보수문제와 관련한 윤리적 문제가 성토되고, 잠실의 조합주택에서 법무사가 10억, 20억을 번다느니 하는 현실과는 너무도 동떨어진, 일부 몇몇 법무사의 문제를 마치 전체 법무사의 문제인 양 보도하는 것을 보면서 가뜩이나 위축된 마음이 더욱 더 깊은 절망과 무력감에 빠져드는 것을 느끼게 된다.

지난 110년의 역사를 가지고 국민들의 부담 없는 법률 도우미로, 서민의 가장 가까운 이웃으로 최선을 다해온 법무사제도가 국민들의 시야에서 서서히 사라져 가려고 한다. 오늘의 법무사업계는 그야말로 제도 자체의 존립마저 어려운 한계상황에 이르고 있는 것이다.

그러나, 위기 속에서도 우리는 희망을 일구기 위해 노력해야 한다. 대한민국 사법역사에서 전국 방방곡곡 무변촌의 공백을 메워오며, 법률 서비스의 모세혈관과도 같은 역할을 담당해온 법무사제도가 로스쿨 시대, 쏟아져 나오는 변호사들 속에서도 여전히 국민들에게 사랑받고 필요한 제도로 선택받기 위해서 우리는 지금 무엇을 해야 할까?

최근 나라 전체를 불안과 두려움으로 휩쓸고 있는 멜라민 파동은 본연의 자세를 벗어나 눈앞의 이익만을 추구한 결과가 어떤 파국을 초래하는지를 잘 보여주고 있다. 식품의 ‘식(食)’ 자는 ‘사람(人)’에게 ‘좋은 것(良)’을 의미한다. 멜라민처럼 치명적인 독성물질이 섞여 있다면 그것은 도저히 식품이라고 할 수 없다. 이는 정도를 넘어서는 탐욕이 만들어낸 심각한 범죄행위인 것이다.

우리 법무사 또한 눈앞의 이익이 아닌, ‘시민과 가장 친근한 법률가’로서의 법무사 본연의 자세 속에서 현재의 위기를 극복할 대안을 모색하는 보다 거시적이

고 본질적인 관점과 실천이 필요하다고 생각한다. 전자 등기에 대한 전문성 확보, 성년후견제도의 입법화 추진, 소액사건의 대리권 확보, 에스크로우(Escrow)제도의 도입, 동산 및 채권양도등기 입법추진, 법무사 사무소의 법인대형화 추진(유한책임제) 등은 법무사 개개인이 살고, 법무사업계 전반이 살아남기 위해 반드시 이루어내야 할 시급한 과제들이다.

그러나, 이러한 법무사들의 업무영역 확장과 내부정화 시스템 정비의 노력들을 넘어, 법무사제도의 유지와 발전을 위해서는 ‘시민의 친근한 법률 도우미’라는 법무사의 본분 속에서 시민들과의 결속력을 강화하고, 이를 통해 시민들에게 자발적으로 선택받을 수 있어야 한다고 생각한다. 아래는 그를 위한 구체적인 전략들을 제시한 것이다.

‘사법환경 변화조성운동’ 등 공익활동에 동참해야

먼저, ‘시민과 함께하는 법무사운동’을 전개해야 한다. 예컨대, 고령화 시대를 맞이하여 노인들의 실질적 재산후견인 운동, 각 구청이나 복지회관의 무료법률상담소 운영, 중소기업의 법률고문단 운영, 외국인 근로자의 인권문제 상담, 탈북자의 안정적인 정착을 위한 법률도우미 역할, 법무사의 전문성을 살리는 시민운동 참여 방안으로 ‘주택 및 상가임대차 전문 무료법률상담소’를 협회 내에 개설하는 등 시민과 함께 하는 다양한 공익운동을 전개해야 한다. 상담소 운영은 각종 상담활동뿐 아니라, 시민들의 여론조사 및 의견을 수렴함으로써 관계 법률의 공청회 등을 통한 시민단체와의 교류 통로의 구실도 할 수 있을 것이다.

둘째는 시민단체와 함께 공익에 도움이 되는 입법과 개정을 위한 ‘사법환경 변화조성운동’에 동참해야 한다. 이를 위해 시민단체와 긴밀한 관계를 유지할 필요가 있다. 무료법률상담을 확대하고, 시민단체와 연계하여 다양한 NGO활동에 적극 동참해야 한다. 이러한 활동들은 시민들로부터 신뢰받는 법무사상을 확립시켜 줄 것

이다. 아무리 좋은 제도, 직업이라 할지라도 시민들로부터 선택받지 못하고 외면 당한다면 도태될 수밖에 없다.

셋째는 법무사에 대한 적극적인 홍보가 필요하다. 110년의 유구한 역사를 가진 법무사에 대해 시민들은 아직도 무엇을 하는 자격사인지 정확히 모르고 있다. 매번 홍보에 대한 필요성이 제기되지만 늘 적극적인 홍보의 실천은 미흡하다. 이제는 실천이 필요하다.

마지막은 우리 법무사 스스로의 마음자세가 변해야 한다. 많은 법무사들이 자신을 희생하며 법무사제도의 홍보와 시민의 법률도우미 역할을 위해 노력하고 있음에도, 일부 법무사들은 아직도 채권할인율을 속이고 부당한 수입료를 취하는 행동으로 법무사업계 전체에 대한 불신의 골을 패이게 하고 있다.

어떤 어려움이 있을지라도 시민 다수의 공익 보호라는 법률가로서의 정체성과 친근한 시민의 법률 도우미 법무사로서의 본분을 잃지 말아야 한다. 각자가 자기 직업의 소중함을 인식하고, 강렬한 책임감을 느낄 때 고객의 증가와 수익의 확대, 법무사에 대한 긍지와 보람을 동시에 얻을 수 있는 것이다.

또한, 경영적인 측면에서는 기업가적 마인드에 충실해야 한다. 소비자가 원하는 상품을 만들어내지 못한다면 그 기업은 도태된다. 고객이 원하는 서비스, 고객이 감동받는 서비스를 제공할 수 있다면, 고객들로부터 언제나 선택받을 수 있다. 법무사제도가 진정으로 뿌리내리기 위해서는 우리의 고객인 일반 시민들과의 접촉과 교류를 통해 그들의 눈으로 세상을 보는 고객중심의 마인드로 완전히 탈바꿈해야 한다. 그럴 때만이 법무사제도의 당위성을 인정받고 선택받을 수 있을 것이다.

『장자』의 「산목(山木)」편에는 ‘당랑박선(螳螂搏蟬)’이라는 말이 있다. 즉 ‘눈앞의 욕심에만 눈이 어두워 자기에게 닥치는 위험을 모른다’는 뜻이다. 이제는 우리가 살아남기 위해, 국민에게 신뢰받는 법무사제도의 발전을 위해, 우리 법무사 본연의 자세로 돌아가 시민들과의 결속력과 친밀감을 넓히고, 고객 중심의 사법서비스를 진지하게 실천해야 할 것이다. **법무**