

Old and Wise...

지난 4월 자타가 공인하는 국내 약관심사분야 최고 전문가인 김동환 약관심사자문위원장이 21년간의 약관심사업무를 마감하고 변호사 본연의 위치로 돌아갔다.

약관규제법 제정과 발전의 산증인인 김동환 전 위원장은 1985년 약관규제법의 법률 시안을 작성하고 '약관법제정위원회'를 구성, 약관규제법(안)을 마련했다. 1987년 7월부터 본격 시행된 약관규제법은 김 전 위원장으로부터 비롯됐다고 봐도 과언이 아닌 것이다.

김동환 위원장은 약관규제법 도입 이후 약관심사위원회 및 약관심사자문위원회의 위원으로 약관심사업무에 지속적으로 참여하면서, 2000년 6월 항공사 마일리지 보너스 관련 불공정약관 시정조치, 2004년 4월 연예인 전속계약서 불공정약관 시정조치, 같은 해 7월 TOEIC시험의 불공정약관 시정조치 등 굵직한 사안을 심사·처리해 왔다.

약관심사업무는 국민들의 일상생활에 미치는 영향력이 크고, 이해대립이 첨예하기 때문에 공정하고 전문적인 판단이 필요한 분야다. 그런 약관심사업무를 주도하면서 법률적 전문지식과 사업자와 고객의 이익을 공정하게 비교형량할 수 있는 균형 감각을 가진 인사로 평가받았던 김동환 전 약관심사자문위원장을 만나 최근 근황에 대해 알아봤다.



전 공정거래위원회 약관심사자문위원장 김동환 변호사

Q 약관심사자문위원장에서 물러나신 후에 어떻게 지내고 계십니까?

A 공정위 약관심사자문위원장을 사임하면서 모든 공직을 정리했어요. 원래 변호사였으니까 지금도 변호사 생활을 계속 할 뿐이지 달라진 것은 없어요. 홀가분하게 모든 공직에서 물러나 쉬면서 만년의 편안함을 즐기고 싶을 뿐입니다.

Q “약관심사 감각도 둔해지는 것 같아 현장감이 뛰어난 후배들에게 기회를 준다는 차원에서 용퇴를 결정했다”고 말씀하셨는데요?

A 흔히들 ‘용퇴’ 라고 말하는데 그렇게 심각하게 받아들이진 않아요.

이전과 다름없이 약관심사자문위원회에 참석해 심사업무를 진행하던 중에, 얼마 전에 했던 말을 다시 하고 있는 나 자신을 발견했습니다. ‘아, 이래서는 안 된다. 이제 그만 뒤야겠구나’ 하는 생각을 하던 차에, 자문위원장 임기도 거의 종료 되어 가던 시기였기 때문에 미련 없이 그만두게 된 것 뿐입니다. 자문위원회에도 일종의 세대교체가 필요하던 시점이기도 했구요.

약관을 심사하는 사람이라면 당연히 이해관계인들과 대화해야 하는데, 심사인들이 이해관계인들에게 신뢰를 얻을 수 없다면, 공정위 업무 자체에 불신을 초래하는 단초를 제공하기 때문에 ‘더 이상은 안 되겠다’는 생각을 했던 겁니다.

Q 약관심사에서 꼭 필요하다는 ‘현장감각’이란 무엇인가요?

A 시장을 ‘있는 그대로’ 반영하고 있는 것이 바로 약관입니다.

끊임없이 변화되는 시장의 흐름을 읽어낼 수 있으려면 지속적으로 시장과의 접촉빈도를 유지해야 합니다. 당연히 시장과 끊임 없이 접촉해야만 나름의 감각을 유지할 수 있게 됩니다.

나이가 든다는 것과 감각이 떨어진다는 것은 조금 다른 개념입니다만, 나이가 들어가면 자연스럽게 활동 범위나 접촉대상, 접촉 범위가 축소되고 새로운 것들에 대한 호기심도 줄어들게 된답니다. 계속 시장과 멀어지게 되면서 결국 시장 변화에 대한 감각이 둔감해지게 돼요. 그러니 약관심사를 제대로 수행할 수 있겠어요?

Q ‘약관’을 어떻게 설명해 주실 수 있을까요?

A 자본과 기술의 발전에 따라 경제도 발전하는데 그것을 뒷받침할 수 있는 법률은 경제 발전속도를 따라가기에 벅찰 지경입니다. 경제는 엄청난 속도로 발전하고 변화하는데 법률은 뒤쳐지고, 그러다보니 ‘경제에 대한 법률적인 적용’인 약관제도도 쉽게 따라가지 못하고 있어요.

약관은 ‘사업자와 소비자 사이의 거래조건을 문서화한 것’이라고 생각들 해왔지만, 요즘은 거기에 더해 ‘거래하는 상품의 내용’이라는 개념이 추가됐다고 보는 것이 더 정확할 겁니다. 예를 들어 여행약관 같은 것에는 숙박시설이나 식사 메뉴 등과 같은 서비스의 내용이 기입되어 있고, 보험약관도 다양한 상품 옵션 등의 내용을 보여주고 있지요.

현재의 약관은 상품의 종류가 다양해지면서 조건과 내용을 두루 갖춰나가고 있습니다.

Q 그동안 수없이 다루셨던 약관심사에 있어서 가장 염두에 두고 심사하셨던 기준은 어떤 것들이 있었습니까?

A 약관심사에서 가장 중요한 덕목은 바로 '균형'입니다. '사업자와 소비자를 연계하는 내용이 들어있는 것'이 약관이기 때문에 소비자와 사업자 사이에서의 균형 감각이 반드시 수반되어야 합니다.

사업자와 소비자 양자의 입장을 보조할 수 있어야 한다는 점에서 다년간 활동했던 소비자단체 활동이 큰 도움이 됐습니다.

Q “시장 개방이 가속화되면서 다국적 기업들의 국내 진출도 활발하다. 이들 기업의 약관을 번역하는 과정에서 시장 상황과 법률관계를 잘 고려해야 이해관계의 상충을 방지할 수 있다”는 말씀을 좀 더 설명해주시지요.

A 시장이 글로벌화 되면서 많은 외국기업과 다국적기업들이 계속해서 국내시장에 진출하고 있습니다. 일반적으로 그들은 본국이나 제3국에서 사용하던 약관을 국내시장에서 활용하려는 과정에서 국내시장의 실정에 맞도록 수정·보완해 현지화 시킵니다. 이런 측면에서 외국기업의 약관을 심사할 경우, 국내시장 상황은 물론 다른 나라의 시장 상황도 살펴봐야 제대로 심사할 수 있다는 현실적인 어려움이 있습니다.

언젠가 다국적 피트니스센터의 약관이 문제가 된 적이 있는데, 해당 약관을 국내에 바로 적용하기 위해 약관을 서둘러 단순 번역만한 법률가들에게도 책임이 있었다고 봅니다. 다른 나라와 우리나라의 법률문화 차이와 양국 간 미비한 법률 등을 반영하지 않고 '번안이 아닌 번역'하고서는 이를 약관이라고 사용한 거죠.

약관은 보다 신중하게 다뤄져야 합니다.

Q 현행 약관규제법에서 보완되어야 할 부분이 있다면 어떤 점을 거론하실 수 있는지요?

A 현재의 약관규제법은 심사제도와 기구와 관련해서는 많이 발전했지만, 약관의 유효·무효 기준 정립에 대해서는 아직 부족하다는 느낌입니다.

약관법에 '이것은 된다 혹은 안 된다'라고 하는 법조항들이 있습니다만, 이런 것들을 어떻게 보완하고 개선해서 현실과 부합될 수 있게 할 것이냐의 문제라고 볼 수 있습니다. 보완하고 개선할 필요가 있지만, 막상 어디서부터 손을 댈 것인가부터 막히기 시작합니다만. 법 조항 중에 '부당하게 불리한'과 같은 추상적인 개념과 관련해서 과연 이것이 누구의 판단이며, 무엇을 기준으로 부당한 것인지에 대한 구체적이고 명백한 논리가 뒷받침되어야 합니다. 즉, 원론적으로는 동의할 수 있는 사안이지만, 구체적으로 이를 어떻게 실현해 낼 수 있느냐가 관건인거죠.

이를 해결하기 위해서는 많은 사람들의 노력과 더불어 적지 않은 시간이 필요하기 때문에 지속적인 연구·검토와 노력을 통해 개선해 나가야 할 겁니다.

법률 입안과 집행을 지원하는 조직 차원에서 본다면 효율적인 법운용을 위해 외부 전문인력을 활용할 수 있는 방안을 고려해 볼 수도 있고, 외부용역을 통해 약관법 개정에 대한 단초를 검토할 수도 있을 겁니다. 그러나 이 모든 것들 역시 단기간에 성과를 거두려는 조급한 생각은 버리고 오랜 시간 신중하게 고민해야만 하겠지요.

Q 좀 더 옛 이야기를 들어봤으면 합니다. 약관법 제정에는 어떻게 관여하게 되셨는지요?

A 1985년 10월에 경제기획원에서 제가 회장으로 있던 ‘소비자문제를 연구하는 시민의 모임’에 약관규제법의 법률시안 작성을 의뢰했어요. 그러나 당시 상황에서 약관법을 만든다는 것이 쉬운 일이 아니어서, 약관법제정위원회를 구성하고 법안을 만들기 위해 매주 회의를 거듭했는데, 크게 2가지 문제를 해결해야만 했습니다. 하나는 약관의 정의와 약관을 대신할만한 용어를 찾아내는 것이고, 또 하나는 ‘약관에 대한 심사 권한을 어디로 편입시킬까’였습니다. 당시 일본법에는 약관에 대한 조항이 없어 독일법을 참고해가면서 법안 초안을 마련했는데, 독일 법에 있는 ‘약관’의 용어 개념이 어렵고 ‘약관’이라는 단어를 마땅히 대체할만한 어휘를 찾아내기도 어려울뿐더러, 국내 현실에 적합한 정의를 내리기는 더욱 어려웠어요. 또 하나의 난제는 약관의 심사권한을 사법심사와 행정심사 중 어디로 편입시킬까 하는 거였는데, 심사 관련 비용 축소와 광범위한 효력을 거둘 수 있는 행정심사가 국내 상황에 적합하다고 판단했습니다. 한편, 당시 전문가들 사이에서는 약관법과 관련해 단체소송이 필요하다는 주장이 적지 않았어요. 즉, 약관 문제로 발생한 피해는 개별적으로는 그 규모가 작지만 불특정 다수가 관련되어 있기 때문에 송사하기도 쉽지 않아 공공단체가 이를 대신해 줄 수 있는 시스템이 필요하다는 겁니다. 그래서 숙고 끝에 약관 효력을 심사 청구할 수 있는 권한을 소비자단체에게 부여해 줄 수 있는 조항을 넣습니다. 당시 상황으로는 해당 조항의 통과 여부가 불투명했지만 아무런 논란 없이 통과되더군요. 피해당사자가 아닌 시민·소비자단체가 약관의

유효성에 대해 문제 제기할 수 있는 계기를 마련해 준 것에 대해 나름 보람을 느끼고 있지요.

Q 다양한 활동 중에서도 ‘소시모’ 회장을 6년 간 역임하신 부분이 눈에 띄는데요?

A 사람의 인생 진로는 아주 유연히 결정되는 것 같아요. 1975년에 ‘물기안정 및 공정거래에 관한 법률’이 제정되고 물기안정위원회 위원으로 위촉됐는데, 이 위원회에는 소비자단체와 학계 등의 전문가들도 참여하고 있었죠. 그 중 한명이었던 한국소비자연맹 회장인 정광모씨가 나에게 “소비자보호법을 하나 만들어보자”고 제안하는 거예요. “소비자단체에서 관련법을 제안하고 주도해야 하는데, 우리만의 역량으로는 미약하니 같이 해보자”는 거였죠. 그 당시만 해도 소비자보호법을 본 일도 생각해 본 일도 없었어요. 그래서 같은 해 여름휴가 중에 하나 기안해 본 것이 것이 바로 ‘소비자보호기본법 시안’이었습니다. 시안을 공개한 후에 소비자단체들의 강의 요청이 쇄도했어요. 당시 법조계에서는 소비자문제에 대해 언급하는 사람이 거의 없었고, 각종 소비자단체에서 강의하다보니 마치 소비자문제 전문가처럼 되어버린 거죠. 1980년대 들어서면서 현 소시모 회장인 이재옥씨와 전 공정위원장이었던 권오승 교수 등이 “소비자단체를 만드는 데 동참해 달라”고 요청해서 처음에는 사의를 표명했어요. 그렇지만 “캠페인보다는 학문적·제도적 연구를 통해 소비자문제의 대안을 제시할 수 있는 모임을 만든다면 같이 하겠

다”고 말했는데, 이게 ‘소시모’에 참여하게 된 동기가 됐습니다.

그런데 여타 소비자단체들과의 차별화나 당시 소비자운동이 여성의 전용물로만 인식됐던 것들을 환기시킬 필요성 등을 참작해 본의 아니게 내가 초대회장이 되버렸어요. ‘기왕 맡게 된 것, 조직이 자리를 잡을 때까지, 망쳐냈다는 말을 들어서는 안 된다. 모임이 충분히 기반을 잡았다는 말을 들을 수 있을 때까지는 일해야 한다’고 생각하면서 활동했는데, 그게 6년이나 됐더군요.

Q 요즘은 매우 쉽게 접할 수 있지만, 이해하기 쉽지 않은 것이 약관이라고들 합니다.

A 약관은 사업자들이 만듭니다. 그런데 심사할 때 보니, 약관을 만드는 사람들이 내용을 전부 이해하지도 못하는 유사업종의 타 회사 약관을 그대로 베끼고 살짝 수정할 뿐이더라 겁니다. 더구나 문장의 난해함을 비롯해 자구의 오용이 남발된 약관이 특 만들어지는 겁니다.

잘못된 선행 약관들을 신규 사업자들이 차용하다보니 확대 재생산되고 있는 겁니다.

Q 제대로 된 ‘약관문화’ 정착에 시행착오가 많다는 이야기로 들립니다.

A 난 우리나라의 약관문화가 발전도상에 있다고 봅니다.

일례로 과거 문제가 됐었던 ‘연예인 노예계약’ 건을 볼까요. 그 문제가 이슈화되기 이전에는 연예인과 프로덕션과의 관계가 법률적으로 정의된 적이 없었어요. ‘노예계약’이라고 칭할 수 있게 된 것도 기존의 주먹구구식 관계가 계약화 되었음을 의미하는 겁니다. 계약에 따라 관계를 새롭게 설정하기 위해 문서화하다 보니 과거의 관계

가 마치 노예계약처럼 보이게 된 겁니다.

약관문화의 선진화를 위해서는 사용자와 소비자 모두 많은 관심을 가져야 합니다. 과거의 약관이 ‘단순히 팔고 사는 상품의 광고 기능만 담당했던 것’이었다면, 현재의 약관은 상당히 발전해 이를 ‘상품에 표시하고 게시하는 수준’까지 도달한 것 같습니다. 그러나 아직까지 사용자와 소비자가 약관의 내용을 정확히 파악하고 거래하는 수준은 아닌 것 같습니다.

약관에 서명하는 행위 자체에 큰 의미가 담겨져 있다는 것을 사용자와 소비자 모두 자각한다면 약관문화는 크게 발전할 겁니다. 서명한다는 것이 과연 어떤 결과를 가져오는 것인가에 대한 고민이 뒤따라야 한다는 겁니다.

앞서 말한 바 있는데, 다국적기업의 약관은 동일 업종에 대해 동일 약관을 공통 사용하는 것이 아니라 현지에 맞춰 개별적으로 사용합니다. 그러나 해당 약관은 국내시장에 대해 제대로 이해하지 못한 채 자기분위의 성향이 강하게 내재될 수밖에 없습니다. 이를 재조정해 줄 수 있어야만 하는데, 아직까지 우리 환경에서는 이를 제대로 조정해 줄 수 있는 형편이 됩니다.

때문에 ‘우리의 약관문화는 발전도상에 있다’고 말할 수 있을 것 같습니다.

Q 약관심사자문위원회에서의 생활을 간단히 정리해 주셨으면 합니다.

A 현재 정부 산하에 각종 위원회가 많이 있지만, 구성원들이 실질적이고 주도적으로 활동한 위원회는 약관심사자문위원회 정도를 꼽을 수 있다고 생각합니다. 단순 자문 수

준에 그치는 것이 아니라 상정된 사안을 주도적으로 검토, 판단하는 위원회로서의 위상을 굳혔다고 봅니다.

경제부처 관련 공무원들은 거시적 경제 운영에 대해 상당한 조예가 있을지 몰라도 매우 미시적 영역인 약관제도에 대해 생소하게 생각하고 있고, 따라서 숙달되어 있지도 않습니다. 이런 이유 등으로 약관심사자문위원회가 주도적으로 일을 처리해나가고 그 역할에 충실할 수 있었습니다. 다만, 위원들 모두 바쁜 분들이지만, 사전에 안전을 조금 더 주의 깊게 보고 검토해 주셨으면 하는 바람이 있습니다.

Q 공정위 사람들(?)에게도 남겨주실 말씀이 있을 듯합니다.

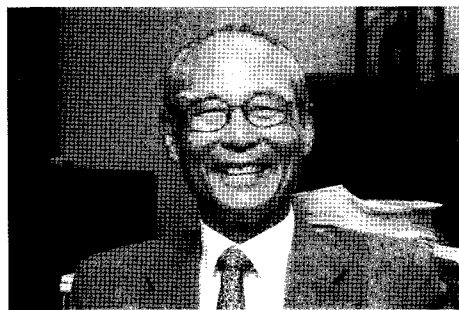
A 약관심사업무나 공정위 업무나 모두 이해당사자의 입장 모두를 이해하려고 노력해야 합니다. 사건 당사자들을 설득하고 승복시키기 위해서는 이해당사자들의 실정을 본인들보다 더 잘 알아야 할 필요가 있습니다. 본인들이 생각지도 못한 이야기를 밝혀주고, 대안을 모색하고, 해답을 제시해준다면 그들은 고개를 끄덕일 수밖에 없기 때문입니다. 이를 위해서는 참으로 많은 노력과 경륜을 필요로 할 겁니다.

공정위에서 약관 관련 업무를 담당하는 젊은 공무원들에게 '5년만 있어보라'고 말하곤 합니다. 충실한 전문성을 갖추기 위해서지요. 여러 가지 환경적인 요인이 있겠지만, 보다 자신의 담당 업무에 깊이 있게 몰두하는 모습을 많이 볼 수 있으면 합니다.

우리나라 약관법에 큰 획을 그은 은퇴한 김동환 변호사에게 그동안의 약관의 역사와 그의 경륜으로 빚어진 약관심사와 관련된 나름의 자산을 기록하고 남길 의향이 없느냐고 물었다. 그러나 김동환 변호사는 "나는 국내에 약관법이 생길 때 관계했을 뿐 내가 한 것은 아니기 때문에 그런 걸 만들 생각이 없다"고 답했다.

그는 또 "약관심사자문회의의 자료를 검토한다는 자체가 나에게 배움의 기회를 주었고, 이를 통해 조금씩이나마 시장에 가깝게 다가갈 수 있었다. 공부하는 재미가 쏠쏠해 더 열심히 일할 수 있었던 것 같았다"며 굵고 뚜렷한 족적을 남긴 20년을 간단하게 소회했다.

인터뷰를 마친 후 길가에서 이어폰을 귀에 꽂고 MP3 플레이어 버튼을 누른다. 리스트에서 노래 하나를 찾아 플레이 버튼을 눌렀다.
Alan Parson's Project의 'Old & Wise'



김동환 전 위원장은 약관심사의 '최고의 전문가' '권위자' '날인' '최고봉' '저승사자' 등 각종 매체에서 지어준 별칭에 대해 "에이~그런거 아냐"라며 가볍게 웃으면서 손사래쳤다.