

계약을 맺는다면 그 중 50%는 방송출연 및 연기에 대한 것으로 본다. 그러면 광고주는 조합연금과 건강기금 명목으로 100,000달러의 14.3%인 14,300달러만 추가로 지불하면 된다. 하지만 방송과 방송의 서비스들에 대해 적절히 구분 짓지 않으면 광고주는 200,000달러의 14.3%인 28,600달러를 추가로 지불해야 한다.

### 계약조건

시간을 충분히 갖고 계약 조건에 대해 살펴보아야 한다.

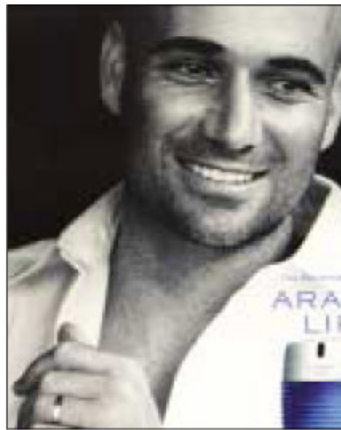
광고주는 일괄지급 보다는 나누어 지급하는 것, 아마도 분기별로 지급하는 것을 선호할 것이다. 또 기상이변이나 파업으로 인해 제작(촬영)이 지장을 받을 경우 그 기간(혹은 분기)에 해당하는 모델료 지급을 보류하는 것에 대해서도 논의해야 한다.

지급보류 기간을 계약서에 추가할 수 있는 협상 능력도 키워야 한다. 또 파업이 발생하더라도 모델은 광고촬영을 철회할 권리가 없다는 것을 분명히 해주어야 한다. (이에 대해 확답을 받을 필요는 없다. 단지 파업이 일어나더라도 광고 촬영을 거부할 권리가 없다는 것을 분명히 하면 된다) 이런 경우는 극히 드물고 모델 또한 그렇지 않은 것이 통상적이지만 그럼에도 계약서에 분명히 그 점에 대해 명시되어 있어야 한다.

그리고 너무 이르지 않은가 생각할지 모르지만 다른 지역이나 나라에서의 촬영에 대한 것뿐만 아니라 2년차 내지 3년차 계약에 대한 조건도 미리 협상해야 한다. 인터넷, 방송 외 매체나 산업, 인쇄매체, 라디오, 매장 등에서의 모델 활동에 대한 권리도 계약서에 포함시켜야 한다. 협상과 계약은 반드시 촬영 전에 끝을 맺어야 한다.

그리고 만약 필요하다면 계약 기간동안에 모델의 외모와 관련된 사항을 계약서에 첨부해도 좋다. 미국 광고주협회의 빌 듀간은 광고회사에 있을 때 테니스 스타 안드레 아가시와 함께 일한 적이 있다. 긴 금발머리의 안드레 아가시를 기억하는가? 우리는 안드레 아가시와 예산이 꽤 큰 TV광고 두

편을 18개월 방영 계획으로 제작했다. 그런데 9개월 정도 흘렀을 때 안드레 아가시가 머리를 밀어 버렸다. 큰 예산을 들여 촬영한 우리 광고가 한순간에 과거의 유물이 되어버렸다. 이런 황당한... 충격의 시간이 흐른 뒤, 우리 크리에이티브 팀이 새로운 아이디어를 내놓았고 그 덕분에 최소한의 촬영과 기존 촬영분에 대한 편집을 통해 완전 새로운 광고를 만들어 냈다. 바로 그 때 들었던 생각이 외모에 관한 사항도 계약서에 첨부했다더라... '하는 것이었다'고 그는 말했다.



### 적법성

연예인 모델이 회사 법인 소속인지 알아보자. 그럴 경우 소득세 관련 비용에 대해 변동이 있을 수 있다. 만약 모델이 미국 국적을 가지고 있지 않다면 고문변호사와 상의해서 불필요한 세금 부과를 피하도록 해야 한다.

### 'Kill Fee' 협상하기

만약 광고 촬영 후에 모델이 광고주가 바라던 그 이미지 효과를 내지 못했다는 판단이 서거나 광고가 방영되지 않은 상태에서 어떤 특수한 사건 때문에 촬영한 광고나 모델을 포기해야 하는 경우를 대비해 'Kill Fee'에 대해서도 미리 협상하는 것도 생각해 볼만 하다. 그러면 모델과의 관계도 깨끗하게 청산할 수 있고 계약도 무효화 할 수 있다.

### 모델과의 지속적인 관계 유지가 중요하다

연예인과의 모델 계약 협상 전에 아주 작은 부분까지 미리 챙기고 여유를 갖고 여러 가지 상황에 대비하면 할수록 돈과 시간을 아끼고 머리 아픈 일들이 한결 줄어들 것이다. 글락소스미스클라인의 크리에이티브 담당 임원인 니콜라스 리메쉬는 "관련 담당자(광고주 담당자, 대행사 크리에이티브팀, 제작국장)는 촬영 전에라도 언제든지 개인적으로 모델을 만나 개인적인 친분을 쌓도록 노력해야 한다. 대본 리뷰를 위한 회의도 좋고, 의상 관련 회의도 좋다. 아니면 가볍게 커피 한잔 하는 만남도 좋다. 이런 만남은 모델을 단순

히 하나의 이미지 혹은 상징이 아니라 모델과 인간 대 인간으로서 관계를 트는 좋은 기회를 제공해 줄 것이다. 촬영 전후로 연예인의 대변인과 지속적으로 관계를 유지하는 일도 매우 중요하다. 제품 샘플을 보내준다든지 생일축하 카드도 보내주고 사업이 번창하면 축하의 말 한마디라도 건네도록

해라. 그리고 무엇보다도 가장 중요한 것은 그들(모델) 덕분에 우리 제품이 얼마나 잘 팔리고 있는지 꾸준히 알려주는 일이다. 그 같은 노력 덕분에 당신은 훨씬 쉽게 일을 진행할 수 있을 것이고 그 연예인도 당신과 언제든 다시 일하고 싶어 할 것이다"라고 말한다. **정리 | 성윤호**

### 연예인과의 모델계약 협상을 위한 체크리스트

1. 연예인에게 당신의 돈이 전부 아니다  
스타들은 당신의 돈이 굳이 필요 없다. 광고에 출연하는 이유가 돈 때문만은 아니다. 노출 때문일 수도 있고 동료배우들이 광고에 나가기 때문일 수도 있다. 당신이 원하는 연예인이 있다면 사전에 그 연예인의 관심사가 무엇인지 찾아내라. 그리고 언제나 후보 리스트를 만들어 두라.
2. 모델 계약도 반드시 예산에 포함시켜라  
한 특정 연예인에 모든 것을 걸지 마라. 이는 두고두고 너를 괴롭힐 것이다. 현실적으로 계획을 세우고 필요하다면 계획을 변경하라. 당신 회사의 CEO가 모델 선정에 관여하지 못하게 하라. 그들은 걱정 가격보다 2배내지 3배를 지불하려 들 것이다. 그리고 모델에 관해서는 최소한 대행사만을 비난할 수 없다. 광고주의 스타 사랑이 문제다.
3. 사소한 것도 하나하나 다 챙겨라  
요즘 대부분의 연예인들이 경호원과 함께 다닌다. 모델 계약서에 추가 혜택에 대해 언급하는 것도 잊지 마라. 예를 들면  
- 의상 혹은 의상실 관련해 원하는 것  
- 여행(이동)이나 식단 관련 요구사항  
- 스타일리스트  
- 추가 촬영일, 촬영일자, 추가지불 관련 사항
4. 연예인이 당신 스케줄에 맞춰 주리라 기대하지 마라  
스타들은 연예계 사람들이지 광고산업 종사자들이 아니다. 따라서 모델 협상도 여유있게 일찍 시작해라.  
- 배역보험에 가입하고 스케줄 충돌이 없도록 준비할 것
5. 협상과 관련된 주변 환경을 모두 점검할 것  
미디어 환경 변화에 미리 대비할 것. 음악에 대해 제3자의 승

6. 창의적으로 협상하기  
언제나 프로모션 효과를 최대화하기 위한 방법을 찾기 위해 노력해라. 스타들은 놀랄 만큼 PR 효과가 크다. 이를 최대한 활용하라.
7. 협상에 있어 핵심인물이 누구인지 파악하라  
에이전트, 매니저, 변호사 등 수많은 관계자들이 모델 계약의 각기 다른 분야에 다른 생각으로 관여한다. 주변 인물에 농락되지 말고 결정권 있는 핵심 인물과 협상하라.
8. 당신이 원하는 연예인에 대해 사전에 철저히 조사하기  
어떤 종류의 계약서도 모델의 비윤리적이거나 황당한 행실을 막을 수는 없다. 윤리적인 측면에 대해 엄격한 계약서를 작성하라. 비록 계약 문구 하나가 모델의 어의없는 행실을 막을 수는 없을지 몰라도 돈은 돌려받을 수는 있을 것이다. (하지만 돈을 돌려받는 일은 매우 힘들다. 그러는 사전에 모델에 대해 철저히 조사할 것)
9. 연기에 따라 모델료 지불하기  
연예인을 하나의 독립적인 계약자로서 고용하라. 모델의 서비스 결과에 따라 분할해 지불하라.
10. 당신이 아무리 철저하게 준비한다 하더라도 예기치 않은 일은 분명히 일어나기 마련이다.  
잘 알고 있겠지만 특히 광고업계는 마지막 순간에 일이 꼬이는 것으로 아주 악명이 높다. 예기치 못한 일을 막기 위해 촬영 전 대본 검토 등 당신이 할 수 있는 한 모든 것을 다하라. 하지만 설사 일이 잘못된다 하더라도 나가떨어지지 않는 말라.