

Avocații trebuie să fie uniți, să evolueze și să decida împreună direcțiile în care merge profesia | Valeriu Mina, partener NNDKP: Este nevoie de oameni care au dorința și energia să ajute la rezolvarea problemelor, fiind determinați să ofere parte din timpul lor în acest scop. În acest moment al carierei mele am dorința, energia și disponibilitatea de a mă alătura colegilor noștri în componența organelor de conducere ale Baroului București pentru a asigura evoluția profesiei și consolidarea comunității de profil



Modificările sociale și economice din ultimii 15 ani au arătat că activitatea de avocat nu înseamnă doar o prezență profesională în fața instanțelor de judecată, a autorităților publice de control și a clienților, ci și o dezvoltare continuă în diverse arii de activitate, mai ales în cele economice, a declarat avocatul [Valeriu Mina](#), într-un interviu acordat *BizLawyer*. Avocat NNDKP încă de la admiterea în profesie, el a fost promovat partener în cadrul Departamentului de Soluționare a Disputelor în anul 2017.

Echipa pe care o coordonează are drept prioritate disputele arbitrare și mai ales acelea care au ca obiect dispute legate de executarea contractelor administrative grefate pe regulile FIDIC. ”Dar, majoritatea litigiilor pe care le gestionăm aparțin celor mai diverse arii de practică, asigurându-ne astfel posibilitatea unei perfecționări continue. Pentru mine, această diversitate care înlătură pericolul rutinei reprezintă motivul pentru care am îmbrățișat această ramură a activității juridice și care mă ajută în continuare să practic avocatura cu entuziasm și dedicare”, a marturisit interlocutorul *BizLawyer*.

Leadership-ul profesional în domeniul avocaturii presupune o evoluție complexă și necesită o abordare strategică în cariera unui avocat cu experiență. ”Acesta nu înseamnă doar abilități individuale, ci și capacitatea de a construi și de a lucra cu o echipă talentată. Am investit timp și energie în recrutarea și dezvoltarea avocaților din echipa mea, promovând colaborarea și susținând dezvoltarea profesională a fiecărui membru al echipei”, a punctat **Valeriu Mina** în interviul acordat publicației noastre.

Echipa pe care o coordonează are drept prioritate disputele arbitrare și mai ales acelea care au ca obiect dispute legate de executarea contractelor administrative grefate pe regulile FIDIC. ”Dar, majoritatea litigiilor pe care le gestionăm aparțin celor mai diverse arii de practică, asigurându-ne astfel posibilitatea unei perfecționări continue. Pentru mine, această diversitate care înlătură pericolul rutinei reprezintă motivul pentru care am îmbrățișat această ramură a activității juridice și care mă ajută în continuare să practic avocatura cu entuziasm și dedicare”, a marturisit interlocutorul *BizLawyer*.

De-a lungul carierei profesionale în cadrul NNDKP, **Valeriu Mina** a beneficiat de sprijinul direct al fondatorilor acestei societăți, ceea ce a însemnat că sistemul său de valori profesionale a fost clădit prin raportare la valorile pe care aceștia i le-au împărtășit. ”Pe de altă parte, consider că a existat de la început o compatibilitate între sistemul meu de valori umane și cel promovat de NNDKP și de mentorii mei, în lipsa căreia relația noastră de colaborare poate că nu ar fi durat peste 18 ani”, a adăugat **Valeriu Mina**.

El este de părere că orice avocat ar trebui să fie conectat la viața profesiei pentru că este afectat în mod direct de

toate masurile care sunt luate pentru el de organele de conducere ale Baroului din care face parte și ale UNBR. De asemenea, interacțiunea cu colegii avocați este absolut necesara pentru desfașurarea profesiei. ”Avocații în general trebuie sa fie uniți, sa evolueze și sa decida împreuna direcțiile în care merge profesia noastra. Este absurd sa stai deoparte, sa nu te implici în viața profesiei și sa te aștepti sa fii mereu protejat și lucrurile sa continue sa mearga bine de la sine”, a subliniat interlocutorul **BizLawyer**.

În prezent avocații se confrunta cu modificari de natura fiscala care vor afecta în mod serios bugetul fiecaruia. Iar problemele mai vechi în relațiile cu autoritațile publice și instanțele de judecata sunt înca actuale, fiind rezolvate doar într-o mica masura. Astfel, spune **Valeriu Mina**, probleme exista și este nevoie de oameni care au dorința și energia sa ajute la rezolvarea acestora, fiind determinați sa ofere parte din timpul lor în acest scop.

”În acest moment al carierei mele am și dorința, energia și disponibilitatea de a ma alatura colegilor noștri în componența organelor de conducere ale Baroului București, ca și consilier, pentru a asigura evoluția profesiei și consolidarea comunitații de profil, prin sprijinirea avocaților în soluționarea cât mai rapida a provocarilor cu care se confrunta”, a precizat **Valeriu Mina** în interviul acordat **BizLawyer**.

Mai multe despre cariera sa profesionala, valori, proiecte și elementele de noutate care ar trebui adoptate în aceasta profesie pentru a accelera procesele de modernizare și consolidare a reputației, în discuția purtata de redactorii **BizLawyer** cu avocatul Valeriu Mina.

* * * * *

[Descopera oportunitațile de recrutare de pe LegiTeam! GRATUIT.](#)

BizLawyer: Domnule Valeriu Mina, practicați avocatura de peste 18 de ani, iar ghidurile juridice internaționale va descriu drept un profesionist ”pragmatic, capabil sa gestioneze chestiuni extrem de complexe”. Sunteți partener în cadrul NNDKP, ați avut o traectorie profesionala constant verticala și ați devenit unul dintre practicanții recunoscuți ai acestei profesii. Ne puteți spune, în câteva fraze, cum se vede avocatura din perspectiva dumneavoastra? Ma refer la profesie, pe de-o parte, și la piața serviciilor avocațiale, pe de alta...

Valeriu Mina: Prezentarea dumneavoastra ma onoreaza. Sunt conștient ca aprecierea clienților și a colegilor, manifestata public, este greu de obținut și ma bucur de fiecare data când o primesc.

Fac parte dintr-o generație care a avut drept prioritate realizarea succesului personal printr-o munca susținută în speranța obținerii recunoașterii celor care le-au îndrumat cariera și, mai ales, a clienților.

Înca din perioada stagiaturii am înțeles și îmbrățișat conceptul unei evoluții permanente, dar realizate cu pași marunți, fiind convins ca orice efort depus în cadrul exercitării profesiei va aduce rezultate benefice pe termen mediu și lung.

M-am apropiat dintotdeauna cu precădere de latura tehnica a profesiei, am militat permanent în favoarea îmbunătățirii calității muncii de avocat prin utilizarea celor mai noi mijloace tehnice avute la dispoziție și am avut grija sa ajut la conservarea tuturor demersurilor și lucrărilor realizate în acești ani cu speranța ca vom regasi întotdeauna un ajutor în inspirația trecutului și a generațiilor anterioare.

În prezent, după tot acest timp, ma aflu în poziția de a culege roadele acestei munci susținute, dar simt ca provocările de abia acum încep. Sunt pregătit sa îmi asum noi roluri atât în profesie, în gestionare ei, cât și în afara acesteia.

Modificările sociale și economice din ultimii 15 ani ne-au aratat ca activitatea de avocat nu înseamna doar o prezența profesionista în fața instanțelor de judecata, a autoritaților publice de control și a clienților, ci și o dezvoltare continua în diverse arii de activitate, mai ales în cele economice. Altfel spus, înțelegerea caracteristicilor businessului în care activeaza clienții tai, indiferent cât de tehnic pare a fi, reprezinta cel mai mare atu al unui avocat în piața de servicii actuala. Tocmai acest atu încercam sa îl valorificam constant în serviciile avocațiale pe care noi le oferim tuturor clienților noștri.

Va rugam sa oferiți cititorilor noștri câteva informații de background pentru a va cunoaște mai bine. Ce a însemnat fiecare perioada din punct de vedere profesional pentru dumneavoastra?

Chiar daca am urmat studiile Colegiului Național de Informatica Tudor Vianu din București, am ales sa urmez cursurile Facultății de Drept din cadrul Universității București, pe care le-am absolvit în anul 2005.

În ultimul an de facultate am avut ocazia de a face parte din echipa care a reprezentat România în cadrul concursului de arbitraj comercial internațional Willem C. Vis, desfășurat în Viena. Participarea la acel concurs mi-a deschis orizonturi atât de largi încât am decis sa renunț la visul de a deveni magistrat și sa îmbrățișez profesia de avocat.

Mi-am început cariera juridica în cadrul *SCA Nestor Nestor Diculescu Kingston Petersen* în 2005, în calitate de paralegal, pâna la 01.01.2006 când am primit decizia de intrare în Baroul București.

Am parcurs toate etapele de evoluție în cadrul NNDKP trecând prin pozițiile de Asociat Senior din 2011, Asociat Manager din 2015 și devenind partener în cadrul Departamentului de Soluționare a Disputelor în anul 2017.

Aceasta evoluție, sanatoasa din punctul meu de vedere, mi-a permis sa îmi stabilizez poziția în cadrul departamentului și sa devin parte din nucleul dur al acestuia.

Începând cu anul 2012, mi-am îndreptat atenția profesionala spre domeniul arbitrajului și am reușit sa devin o prezența constanta în disputele arbitrale, beneficiind și de avântul proiectelor de mare infrastructura realizate în România în ultimii 10 ani.

Echipa pe care o coordonez are drept prioritate disputele arbitrale și mai ales acelea care au ca obiect dispute legate de executarea contractelor administrative grefate pe regulile FIDIC. Dar, majoritatea litigiilor pe care le gestionam aparțin celor mai diverse arii de practica, asigurându-ne astfel posibilitatea unei perfecționari continue.

Pentru mine, aceasta diversitate care înlatura pericolul rutinei reprezinta motivul pentru care am îmbrățișat aceasta ramura a activității juridice și care ma ajuta în continuare sa practic avocatura cu entuziasm și dedicare.

Cine sunt oamenii care v-au modelat? Care sunt calitățile pe care le apreciați la avocații seniori cu care lucrați, sau ați lucrat? Va rog sa ne spuneți mai multe și despre proiectele-școala, în care v-ați format ca profesionist al Dreptului? De unde a venit leadership-ul profesional și în ce etape?

Am avut șansa și bucuria de a fi îndrumat în activitatea profesionala de un avocat litigant, înca din prima zi, de

doamna [Ana Diculescu-Șova](#), coordonatoarea Departamentului de Litigii din cadrul NNDKP. Am învățat astfel de la un avocat de renume, cu o experiență remarcabilă, dar mai ales, dedicat, toate aspectele practice ale profesiei: de la organizarea internă a unui dosar și plata unei taxe judiciare de timbru, până la redactarea și susținerea celor mai complexe cereri și apariții în fața autorităților, a instanțelor de judecată și a celor arbitrale.

Ulterior, odată cu numirea mea în poziția de Asociat Manager și apoi de Partener, am început să colaborez direct, din ce în ce mai mult, cu domnul [Ion Nestor](#), fondatorul NNDKP, de la care am „cules” aspecte de finețe privind interacțiunea cu colegii avocați și cu clienții, în general, dar, mai ales, privind activitatea de management al profesiei.

În plus, când lucrezi într-o echipă atât de numeroasă, majoritatea colegilor, fie mai tineri, fie mai experimentați, te inspiră și se transformă ocazional în mentori.

Nu în ultimul rând, pot spune că am învățat și învăț constant de la membrii echipei mele cu care am colaborat de-a lungul timpului, toți adevărați profesioniști.

Am bucuria de a colabora în continuare cu avocați cărora le-am fost mentor și le-am devenit prieten, oameni care m-au câștigat încă de la început cu sinceritatea lor, cu entuziasmul și puterea de muncă de care au dat dovadă.

Am participat alături de aceștia la cele mai diverse proiecte, începând cu celebrele acțiuni în revendicare formulate înainte de intrarea în vigoare a Legii nr. 10/2001 și cu procedurile de insolvență, chiar sub imperiul Legii nr.

64/1995, continuând cu avalanșa de litigii dintre bănci și consumatori, cu cele legate de executarea contractelor administrative, culminând cu litigiile arbitrale, în care am obținut succese de care suntem extrem de mândri.

Leadership-ul profesional în domeniul avocaturii presupune o evoluție complexă și necesită o abordare strategică în cariera unui avocat cu experiență. Acesta nu înseamnă doar abilități individuale, ci și capacitatea de a construi și de a lucra cu o echipă talentată. Am investit timp și energie în recrutarea și dezvoltarea avocaților din echipa mea, promovând colaborarea și susținând dezvoltarea profesională a fiecărui membru al echipei.

Ca lider, comunicarea eficientă este crucială. Modul de comunicare cu echipa, clienții și adversarii legali, trebuie efectuat într-un mod clar, concis și respectuos. Această abilitate a fost esențială în gestionarea cazurilor și în construirea relațiilor de încredere cu membrii echipei și clienții noștri.

Care sunt valorile pe care le îmbrățișați și cum s-au îmbinat/potrivit cu valorile NNDKP? Care ar fi, în opinia dumneavoastră, principalele avantaje ale apartenenței la firma cu care colaborați acum?

Mi-am desfășurat întreaga carieră profesională în cadrul NNDKP beneficiind de sprijinul direct al fondatorilor acestei societăți, ceea ce a însemnat că sistemul meu de valori profesionale a fost clădit prin raportare la valorile pe care aceștia mi le-au împărtășit.

Pe de altă parte, consider că a existat de la început o compatibilitate între sistemul meu de valori umane și cel promovat de NNDKP și de mentorii mei, în lipsa căreia relația noastră de colaborare poate că nu ar fi durat peste 18 ani.

Printre aceste valori definitorii pentru viața și cariera mea profesională aș enumera:

Integritatea care este de fapt unul dintre pilonii de bază ai profesiei de avocat. Am pus întotdeauna accent pe practicarea dreptului într-un mod etic și onest, cu respectarea standardelor de integritate în practica juridică.

Excelența profesională: în cadrul NNDKP, această valoare este împărtășită și promovată la toate nivelurile.

Echipa noastră oferă soluții juridice de top și este în permanență la curent cu cele mai recente modificări juridice și jurisprudențiale, ceea ce este esențial pentru succesul în domeniul avocaturii.

Angajamentul față de clienți.

Responsabilitatea față de generațiile tinere: ne-am asumat în mod continuu rolul de mentori ai avocaților proaspăt intrați în profesie și chiar ai tinerilor studenți ai facultăților de Drept care au dorit să efectueze stagii de pregătire în cadrul NNDKP, oferindu-le îndrumare și o imagine cât mai reală a vieții de avocat.

În lumina acestor principii, am ales să colaborez cu NNDKP în 2005 fiind atras de reputația excelentă pe care societatea o avea încă de pe atunci pe piața juridică din România, pentru diversitatea ariilor de practică acoperite și a proiectelor gestionate și pentru prestigiul avocaților colaboratori din cadrul acesteia. Astăzi, NNDKP este recunoscută ca promotor al avocaturii de afaceri în România și ca formator al unei întregi generații de avocați de

excepție, lideri în ariile lor de specializare.

Am avut parte de experiențe profesionale complexe, inedite și chiar fascinante de-a lungul timpului, alături de echipa NNDKP. Spre exemplu, în 2008 am asistat unul dintre cei mai mari constructori de autostrăzi, luând contact cu primul mare proiect FIDIC realizat în România, cu o diversitate culturală și națională bogată, cu mentalități exotice și cu profesioniști din toate colțurile lumii.

Am avut acces la resurse importante și am beneficiat de sprijin continuu din partea societății, mai ales pe latura de dezvoltare profesională. De exemplu, în anul 2008 am participat și absolvit cursurile organizate de *Academy of American and International Law* organizate de *Southwestern Institute for American and Comparative Law* desfășurate în statul american Texas. A fost o experiență inedită atât din punct de vedere profesional, dar, mai ales, din perspectiva personală.

Am beneficiat astfel de oportunitățile internaționale oferite de NNDKP datorită parteneriatelor pe care le are la acest nivel, parteneriate care creează avocaților noștri oportunități de a lucra în litigii transfrontaliere, internaționale și de a dezvolta relații cu avocați din alte jurisdicții.

În concluzie, faptul că fac parte din NNDKP mi-a oferit o platformă solidă pentru a mă dezvolta și pentru a atinge excelența în avocatură, beneficiind de un mediu profesional și etic, de încredere în care pot colabora cu avocați talentați și dedicați pentru a oferi cele mai bune servicii clienților noștri.

Opiniile unor profesioniști care ocupă poziții de top în departamentele juridice ale unor companii importante, pe platforma www.in-houselegal.ro. Urmărește temele dezvoltate de avocați sau membri ai comunității *In-houseLegal* și propune subiecte.

Cum ați descrie stilul dumneavoastră de lucru?

Indiferent de proiectele pe care le începem, nu pot să îmi ascund entuziasmul pe care îl aduce noutatea. Dar, având în vedere complexitatea proiectelor pe care le gestionez ca partener, entuziasmul trebuie să fie dublat de o abordare metodică, serioasă, uneori precaută. Întotdeauna am spus că litigiul este câștigat de partea care depune cel mai mare efort în pregătirea atenției și gestionarea pas cu pas a demersurilor procedurale. Ajută și inspirația și poziția clientului, dar poți câștiga și atunci când poziția ta este inferioară dacă avocatul tău este atent și dispus să epuizeze toate mijloacele de apărare.

Care credeți că ar fi calitățile personale care vă dau vizibilitate în profesie?

În primul rând, onestitatea și calmul. Întotdeauna am încercat să adopt un comportament echilibrat în relațiile cu colegii, clienții, instanțele judecătorești și cu adversarii, chiar dacă m-am lovit câteodată de caractere mai dificile. În al doilea rând, nu m-am ferit să fac publice o foarte mică parte dintre succesele obținute, dar doar în ipoteza în care rezultatele dobândite se calificau pentru podium.

Nu în ultimul rând, seriozitatea cu care am abordat fiecare caz în parte pentru că nu mi-a plăcut să pierd în general, indiferent de natură și miza litigiului.

În ce tip de proiecte vă implicați direct, ca avocat? Există un proiect pe care îl considerați foarte interesant, din care ați avut de învățat? Prin ce a ieșit el în evidență?

În ultimii ani, m-am implicat cu precădere în litigiile arbitrale și am încercat să dezvolt cât mai mult această arie în cadrul departamentului de Soluționare a Disputelor al NNDKP. Ne-am concentrat asupra disputelor privind executarea contractelor administrative grefate pe regulile FIDIC 1999 astfel cum au fost modificate de autoritățile române, a caror soluționare presupune întotdeauna probarea unor situații de fapt cu grad deosebit de tehnicitate. Astfel de dosare au presupus o muncă de echipă susținută pe parcursul a mulți ani pentru fiecare litigiu în parte și s-au remarcat prin gradul de detaliu al analizei pe care problemele tehnice și juridice au impus-o în toate etapele sale.

Îmi amintesc că într-unul dintre aceste dosare (legat de un contract încheiat cu CFR), am depus pe rolul Tribunalului București în anul 2015 cererea de chemare în judecată însoțită de înscrisuri formându-se încă de la acel moment 200 de volume în dosarul de instanță. Litigiul s-a încheiat cu o soluție favorabilă clientului nostru după 6 ani (fond, recurs, cai extraordinare de atac), rezultatul financiar obținut fiind o premieră în peisajul juridic intern.

Cum va alegeți oamenii cu care lucrați? Ce calități apreciați? Cum trebuie să fie? Cât de ușor găsiți oameni potriviți?

Recunosc că nu am mai căutat de o perioadă destul de lungă de timp oameni noi pentru că am avut norocul să îmi găsesc și să pastrez colaboratori potriviți stilului meu de lucru, caracteristicilor particulare ale proiectelor pe care le gestionez și standardelor pe care mi le-am impus.

Dar, în general, caut să lucrez cu oameni serioși, foarte atenți la detalii, entuziaști, cu o bogată cultură juridică și economică.

În ceea ce privește găsirea unor astfel de oameni, eu sunt și am fost întotdeauna optimist pentru că este imposibil să nu identifici persoane cu care să ai chimie profesională. Aceasta contează cel mai mult, restul se poate învăța și dobândi prin muncă și seriozitate.

Cât de important este pentru un partener într-una dintre cele mai mari firme locale de avocați să fie conectat la viața profesiei? V-ați dori să vă implicați mai mult? Care ar fi motivele?

Orice avocat ar trebui să fie conectat la viața profesiei pentru că este afectat în mod direct de toate măsurile care sunt luate pentru el de organele de conducere ale Baroului din care face parte și ale UNBR.

De asemenea, interacțiunea cu colegii avocați este absolut necesară pentru desfășurarea profesiei. Avocații în general trebuie să fie uniți, să evolueze și să decida împreună direcțiile în care merge profesia noastră. Este absurd să stai deoparte, să nu te implici în viața profesiei și să te aștepți să fii mereu protejat și lucrurile să continue să meargă bine de la sine.

În plus, schimbările sociale și mai ales cele economice din ultimii 15 ani au determinat o evoluție mult mai dinamică a profesiei și a modului în care avocații au fost nevoiți să facă față provocărilor aparute în viața de zi cu zi, atât din partea clienților, cât și din partea instanțelor și autorităților cu care interacționăm.

În prezent ne confruntăm cu modificări de natură fiscală care vor afecta în mod serios bugetul fiecăruia dintre noi. Iar problemele mai vechi în relațiile cu autoritățile publice și instanțele de judecată sunt încă actuale, fiind rezolvate doar într-o mică măsură.

Astfel, probleme există și este nevoie de oameni care au dorința și energia să ajute la rezolvarea acestora, fiind determinați să ofere parte din timpul lor în acest scop.

În acest moment al carierei mele am și dorința, energia și disponibilitatea de a mă alătura colegilor noștri în componența organelor de conducere ale Baroului București, ca și consilier, pentru a asigura evoluția profesiei și consolidarea comunității de profil, prin sprijinirea avocaților în soluționarea cât mai rapidă a provocărilor cu care se confruntă.

Care ar fi chestiunile sensibile cu care se confrunta astazi avocații? Și care ar trebui sa fie prioritățile diriguiților acestei profesii?

Chiar luni, pe 4 septembrie 2023, UNBR a dat publicației un comunicat în care a enumerat problemele recurente cu care se confrunta avocații celor 42 de barouri din țara, arătând punctual disfuncționalitățile frecvente pe care le întâmpina avocații în desfășurarea activităților judiciare în plan local.

Redau câteva dintre cele mai importante:

→ tendințele de înasprire a măsurilor fiscale, ce vizează profesiile liberale și care vor avea un impact economic deosebit de grav asupra pieței serviciilor, implicit asupra profesiei de avocat, cu efect direct asupra onorariilor percepute justițiabililor, îngreunând și mai mult liberul acces la actul de justiție, cuantumul nerezonabil al unor taxe de timbru, care este de natura a împiedica accesul la justiție al cetățenilor,

→ cenzurarea de către instanțe a onorariilor avocațiale,

→ întârzierile sistematice la plata onorariilor avocaților pentru asistența din oficiu,

→ organizarea activităților instanțelor de judecată în mod imprevizibil,

→ lipsa de respect manifestată de organele de urmărire penală în mod constant și frecvent, atât față de timpul și drepturile avocaților desemnați pentru asistența judiciară din oficiu, cât și față de timpul și drepturile avocatului ales; în foarte multe cazuri, amânarea sau chiar omiterea emiterii și comunicării referatelor de plată, precum și amendarea abuzivă a avocaților de către organele de urmărire penală,

→ ș.a.

În plus, avocatura și avocații mai au de lucru în ceea ce privește percepția consumatorilor de servicii juridice asupra eforturilor pe care le depunem în realizarea acestor servicii. Practic, consumatorii, fie ei persoane juridice sau fizice, trebuie să înțeleagă valoarea intrinsecă a acestor servicii și efortul intelectual continuu pe care acestea îl implică, pentru că, altfel, prețul unei ore de consultanță juridică va ajunge mai mic decât prețul unei ore de manoperă în service-ul oricărui marci de mașini. Și nu exagerez.

Avocații au datoria de a aduce la cunoștința publicului consumator că serviciile avocațiale au un anumit cost pentru că ele rezolvă situații, conflicte, probleme sau aduc plus valoare unei afaceri, tranzacții, operațiuni fiscale care nu pot fi rezolvate fără intervenția unui avocat.

Iar organele de conducere ale profesiei ar trebui, alături de multe alte sarcini și datorii, să organizeze și să direcționeze o astfel de activitate de informare a publicului. Conștientizarea importanței serviciilor juridice și a valorii acestora este esențială și a devenit, din păcate, o necesitate în societatea actuală.

Unde ar trebui făcut un *fine tuning* și ce elemente de noutate ar trebui să adopte această profesie pentru a accelera procesele de modernizare și consolidare a reputației?

Un *fine tuning* ar trebui făcut în domeniul publicației activităților avocațiale. Avem platformele de socializare cu grupurile aferente, avem platformele profesionale, avem site-urile publicațiilor juridice, avem top-uri, prin urmare, în general putem spune că dispunem de toată infrastructura necesară promovării activității noastre.

Înțelegem faptul că publicitatea este făcută tocmai pentru a dobândi clienți și/sau proiecte noi. Dar, această publicitate (în limitele pe care legea specială o permite) trebuie făcută într-un mod elegant, elevat care să pună într-o lumină favorabilă avocatul prin sublinierea autenticității acestuia, a domeniilor particulare pe care le stăpânește, a rezultatelor obținute.

Am spus-o mai sus: nu mă voi abține din a publica rezultatele pozitive ale muncii mele și ale echipei mele, dar exclusiv pe acelea care nu se pierd în marea masă de realizări în avocatura, pe acelea care au un grad de unicitate. Voi lauda pe site-urile de profil activitatea unui coleg meritoriu, voi distribui un articol complex redactat de un alt avocat, voi lauda rezultatele inedite chiar și ale adversarilor noștri tocmai pentru a contribui la popularizarea imaginii frumoase pe care activitatea avocațială o are. Și fac acest lucru pentru că se dovedește absolut necesar a îmbunătăți percepția publicului larg, despre care vorbeam anterior.

Credeți ca ar fi o buna idee ca organele profesiei sa se raporteze la modul în care își desfășoara activitatea organismele echivalente și este condusa aceasta profesie în alte țari europene, cu valori ceva mai bine definite și o mai mare experiența și credibilitate? Ar exista un model la care sa ne raportam ?

Avocatura în România are o foarte îndelungata tradiție începând cel puțin din 1864 când a intrat în vigoare prima lege a Corpului de Advocați, prin urmare, putem spune ca a dobândit experiența în privința modului sau de organizare.

Legea nr. 51/1995 a fost influențata de modelul francez, cum de altfel organizarea întregului sistem judiciar român este de inspirație franceza.

Evident avem de învățat din modelele altor țari unde avocatura are o lunga și consistenta tradiție, astfel cum și alte țari pot învăța de la noi.

În 2017, Banca Mondiala a realizat un studiu comparativ între formele de organizare a avocaților în următoarele țari: Albania, Austria, Bulgaria, Croația, Cehia, Anglia și Țara Galilor, Lituania, Olanda, Serbia și Spania și a concluzionat ca toate acestea, la majoritatea capitolelor analizate (admiterea în barou, conducerea baroului, atribuțiile administrative ale baroului, relațiile inter-barouri, politica onorariilor avocațiale etc.) sunt fundamentale asemănătoare.

Astfel, putem afirma ca la nivelul Uniunii Europene organizarea profesiei se afla pe o traiectorie comuna.

Mai mult, exista alianțe europene și chiar internaționale ale barourilor (de exemplu, *International Bar Association*) în cadrul carora exista reale schimburi de know-how în ceea ce privește organizarea și conducerea profesiei de avocat. În acest context al uniformizării, este greu de crezut ca nu ne-am adaptat deja la cele mai bune modele de organizare.

Astfel, consider ca am ajuns la o maturitate adecvata profesiei, dar avem obligația de a ne dezvolta încontinuu prin raportare la realitățile din România și din Uniunea Europeana.

Iar, cea mai importanta provocare la acest moment este adaptarea la schimbarile tehnologice. Astfel cum aratam într-o articol de presa referitor la modificarile aduse profesiei de Inteligența Artificiala (AI), nu are niciun rost sa ne precipitam în sensul ca AI-ul va prelua din serviciile avocațiale, ci trebuie sa ne adaptam și sa folosim toate aceste mijloace tehnologice noi pentru a îmbunătăți calitatea muncii noastre și pentru a reduce timpul destinat activităților de rutina, neproductive și foarte puțin recompensate financiar.

Cum vedeți aceasta profesie într-un orizont de timp mai mare de zece ani, cu focus pe calitatea serviciilor avocațiale, valori etice și deontologie, prestigiu ?

Mult mai dinamica, mult mai vizibila în contextul economiei generale, mereu adaptata modificarilor sociale și economice.

Mai ales ca, în fiecare an, avocați tineri se alatura corpului profesional, aducând o viziune noua în profesie, viziune care se îmbina cu cea a colegilor mai experimentați. Dar întotdeauna și viziunea colegilor tineri o influențeaza pe cea a celor mai vârstnici, existând beneficii reciproce: primii capata mai repede maturitatea profesionala pe care și-o doresc, iar cei din urma, au parte de scipirile inovatoare ale generației tinere.

Ma aflu în prezent aproape de mijlocul vieții profesionale și pot aprecia suflul noilor generații în contextul în care am admirat și am absorbit întotdeauna învățaturile și stilul mentorilor mei mai experimentați.

Și din aceasta perspectiva, apreciez ca viitorul avocaților și al avocaturii este unul optimist și din ce în ce mai determinant pentru activitatea sociala și economica a țarii.

Dar, pentru o creștere sustenabila în urmatorii 10 plus ani va trebui:

Sa adoptam și sa încorporam tehnologia și automatizarea în activitatea profesionala pentru a eficientiza procesele și pentru a oferi clienților raspunsuri mai rapide și mai precise la problemele lor juridice.

Sa nu ne opunem uniformizării și globalizării avocaturii pentru ca ne va fi de folos în contextul în care avocații vor fi implicați din ce în ce mai mult în spețe transfrontaliere.

Sa pastram și sa dezvoltam etica și deontologia pentru ca ele ramân un factor de stabilitate pentru profesie în contextul creșterii complexității activității și a sistemelor juridice.

Sa practicam aceasta profesie având grija sa dezvoltam prestigiul ei și încrederea în aceasta. Calitatea serviciilor avocațiale, integritatea și profesionalismul vor contribui la consolidarea prestigiului profesiei de avocat. Încrederea opiniei publice în avocați va fi esențială pentru menținerea unei societăți bazate pe justiție și pe respectarea legii.

Sa nu ne ferim de diversitate și de incluziune. Profesia de avocat va deveni tot mai diversă și incluzivă, reflectând mai bine societatea din care fac parte avocații. Promovarea diversității în rândul avocaților va juca un rol important în consolidarea valorilor etice și deontologice.

Sa facilitam și sa promovam educația continuă și autoperfecționarea: avocații vor trebui sa investeasca în educație continuă pentru a-și menține competențele și pentru a ramâne actualizați cu schimbările în legislație și practicile juridice. Educația juridică va trebui sa evolueze în concordanța cu noile cerințe ale pieței.

Și, în ultimul rând, **sa nu ne pierdem calitatea umana, empatia și autenticitatea.** Și astfel ne va fi bine!