

INTERVIU - “Noul val” din avocatura | Cum gândesc și ce ofera tinerii profesioniști ai Dreptului porniți pe calea antreprenoriatului juridic. De vorba cu Ioana-Camelia Balog și Rareș Stoica, fondatorii firmei Balog & Stoica, despre avocatura contemporana, valorile noii generații, cultura responsabilității și standarde profesionale aliniate intereselor clientului



Balog & Stoica, [firma proaspăt lansată de Ioana-Camelia Balog și Rareș Stoica](#), intra în piață cu aceea combinație rară de tinerețe și maturitate în care energia curată se împletește cu o rigoare care nu face rabat de la standarde. Pentru ei, avocatura modernă începe acolo unde dreptul încetează să mai fie un limbaj opac și devine, în sfârșit, inteligibil și util, spus pe înțelesul celui care are nevoie de el. În centrul proiectului sta onestitatea - fără promisiuni mai mari decât realitatea juridică - și o relație cu clientul concepută ca un schimb autentic de idei și decizii asumate împreună. ”O firmă proprie te obligă să ieși din zona strict juridică și să devii, zi de zi, responsabil nu doar pentru dosare, ci și pentru oameni”, au punctat cei doi parteneri fondatori ai Balog & Stoica într-un interviu acordat ^{Biz}Lawyer.

Ideea înființării noii firme a apărut natural și firesc, după ani în care au lucrat împreună, formând o echipă unită și organizată și în care și-au dat seama că împărtășesc aceleași valori și standarde profesionale. Viziunea modernă asupra modului în care vor să practice avocatura este explicată simplu și direct: ”Valorile noastre se regăsesc în modul nostru de lucru. Noua ne place să-l numim *avocatura contemporană*. Aceasta pornește de la convingerea că dreptul nu trebuie să fie opac sau intimidant, ci inteligibil și util celui pentru care este aplicat. Avocatura contemporană mai înseamnă și onestitate profesională: recomandări corecte, ancorate în realitatea juridică, fără promisiuni care depășesc ceea ce poate fi obținut în mod legitim. În relația cu clientul, acest mod de a practica dreptul presupune implicare reală și dialog, nu decizii luate unilateral”, au subliniat interlocutorii ^{Biz}Lawyer.

Modernitatea lor se vede și în felul în care și-au împărțit rolurile: Ioana a preluat marketingul și logistica, Rareș partea tehnică și infrastructura digitală, iar în dosare ea gestionează consultanța corporată, în timp ce el conduce litigii civile și insolvența, pe lângă proiectele penale în care lucrează împreună. Se vad că două stiluri complementare: ea îl descrie pe Rareș ca pe avocatul cu o capacitate rară de a vedea rapid esența unui dosar și de a construi strategia în jurul ei, care îi permite creativitatea atunci când cauza cere o soluție diferită, iar el vede la Ioana o disciplină profesională solidă și o capacitate de concentrare susținută în dosarele complexe, foarte atentă la context, nu doar juridic, ci mai ales uman și cu o intuiție foarte bună asupra impactului real pe care o decizie juridică îl poate avea asupra clientului.

Regula de guvernanță internă a fost clară, de la început: deciziile importante se iau doar după discuții și cu acordul ambilor parteneri, ca un exercițiu constant de încredere și aliniere. Iar ziua lor de lucru e variabilă, cu întâlniri, instanțe sau parchete și redactări, dar își pastrează un ritual de 10–20 de minute dimineața pentru prioritizare și distribuirea sarcinilor, dublat de planificare săptămânală și evaluare la final de săptămână.

Când vorbesc despre piața avocaturii, cei doi descriu o concurență intensă și o reșezare continuă, în care firmele

tinere câștiga atunci când se adaptează rapid și construiesc relații reale, nu doar ofera servicii standardizate. În același timp, spun avocații intervievați de ^{Biz}Lawyer, presiunea ritmului și a resurselor este reală, iar provocarea este să crești fără să faci compromisuri.

În viitorul apropiat, fondatorii **Balog & Stoica** mizează pe o creștere controlată: mai multă vizibilitate, reputație consolidată, portofoliu extins și dezvoltarea ariilor în care s-au specializat. Iar pe termen mediu nu își proiectează neapărat o extindere în volum, ci își propun să construiască o firmă de nișă recunoscută pentru modul în care lucrează cu clienții, cu accent pe calitate, claritate și soluții eficiente.

Dacă ar fi să lase un mesaj generației de avocați tineri, care și-ar dori să deschidă propria firmă în următorii ani, ei spun că înainte de curajul antreprenorial trebuie bifate echilibrul real între competența profesională și maturitatea personală, autocunoașterea sub presiune, disciplina de a explica lucrurile clar, pe înțelesul celui alt și consecvența de a rămâne fidel modului propriu de lucru, chiar și atunci când este mai dificil, pentru că o firmă se construiește prin alegeri coerente, făcute constant, înainte și după momentul lansării.

*Mai multe despre parcursul academic al celor doi avocați, momentul în care a apărut ideea de a înființa [Balog & Stoica](#) și principalele riscuri pe care le-au identificat înainte de lansarea firmei, dar și despre valori fundamentale, standarde profesionale esențiale și așteptări, în interviul acordat publicației noastre de **Ioana-Camelia Balog și Rareș Stoica**.*



^{Biz}Lawyer: **Povestiți pe scurt parcursul vostru academic: ce facultate ați absolvit, ce specializări/discipline v-au marcat cel mai mult și de ce?**

Rareș: Am urmat cursurile de licență ale Facultății de Drept din cadrul Universității din București, iar apoi am finalizat și programul de master în *Dreptul Afacerilor*. Personal, cel mai mult m-au atras și deopotrivă impresionat, prin profunzimea rațiunii din spatele normelor lor, dreptul penal și procedura penală. Am remarcat încă de atunci faptul că dinamica și implicațiile acestei arii se intersectează în moduri surprinzătoare cu elemente de drept comercial sau de insolvență, sădind astfel pasiunea pentru această nișă a dreptului pe care o practic preponderent în prezent.

Ioana: Am parcurs studiile de licență la Facultatea de Drept din cadrul Universității Babeș-Bolyai din Cluj-Napoca. Întrucât de atunci mi-a fost trezit interesul față de dreptul penal și dreptul procesual penal, am urmat și programul de master în *Științe Penale* la Facultatea de Drept, Universitatea din București. Interesul și pasiunea pentru această arie a dreptului m-au determinat să-mi construiesc parcursul profesional preponderent în zona penală, continuând să-mi dezvolt expertiza în acest domeniu.

- Privind înapoi la începutul parcursului vostru profesional, ce rol au avut mentorii în formarea voastră și ce ați pastrat din modul lor de a practica avocatura?

Am avut șansa de a ne forma, la început de drum, alături de aceiași mentori, într-un mediu profesional exigent, care pune accept pe responsabilitate și performanță. Le suntem recunoscători pentru standardele profesionale pe care ni le-au insuflat și pentru că, într-o bună măsură, valorile pe care le împărtășim astăzi își au originea în acea perioadă.

- Ce va diferențiaza, din punct de vedere profesional, unul față de celalalt? Spuneți, fiecare, un punct forte pe care îl admirați la celalalt.

Ioana: Rareș are o capacitate rara de a vedea rapid esența unui dosar și de a construi strategia în jurul ei. Admir la el felul în care îmbina cunoștințele juridice cu creativitatea: nu se limiteaza la soluțiile evidente și are curajul sa gândeasca diferit atunci când cauza o cere.

Rareș: Ioana are o disciplina profesionala foarte solida și o capacitate de concentrare susținuta în dosarele complexe. Este foarte atenta la context, nu doar juridic, ci mai ales uman și are o intuiție foarte buna asupra impactului real pe care o decizie juridica îl poate avea asupra clientului. Este genul de avocat care nu grabește concluziile.

- Povestiți despre momentul în care a aparut ideea de a înființa Balog & Stoica. A fost o decizie planificata sau spontana?

Ideea înființării societății a aparut natural și firesc, după ani în care am lucrat împreună, formând o echipa unita și organizata și în care ne-am dat seama ca împărtășim aceleași valori și standarde profesionale. Având aceeași viziune, ne-am dorit sa practicam avocatura într-un mod care sa corespunda acestor valori și standarde.

- Cum ați evaluat „pregatirea” voastra pentru a deveni parteneri fondatori? Ma refer la competențe juridice, rețea de clienți, abilitați de management?

Ne-am evaluat realist competențele juridice, capacitatea de gestionare a clienților și abilitățile organizaționale. Am avut mai multe discuții și dezbateri în acest sens și am considerat unanim ca suntem pregătiți nu doar sa practicăm dreptul în mod independent, ci și sa ne asumăm toate responsabilitățile care decurg din înființarea unei structuri proprii. Și nu ne-am înșelat.

- Care au fost principalele riscuri pe care le-ați identificat înainte de lansare și cum le-ați gestionat sau le gestionați?

Acest pas presupune prin definiție un risc, plecând de la stabilirea unui sediu adecvat, la atragerea și fidelizarea clienților, până la organizarea activităților juridice și administrative, dar am fost dispuși sa ne asumăm aceste riscuri. Evident ca pentru unele riscuri te poți pregăti, mai ales la cele la care te aștepti, însă activitatea realmente independenta presupune și o doza de imprevizibil, pe care trebuie sa înveți sa îl gestionezi din mers. În acest sens, este necesar ca avocatul sa aiba flexibilitatea și disponibilitatea de a face anumite sacrificii atunci când situația o impune, iar a avea un partener pe care sa te poți baza în astfel de momente este un avantaj real.

- Care sunt valorile esențiale pe care ați decis sa le așezați la baza firmei și cum le aplicați în deciziile de zi cu zi?

Valorile noastre se regasesc în modul nostru de lucru. Noua ne place sa-l numim avocatura contemporana. Aceasta pornește de la convingerea ca dreptul nu trebuie sa fie opac sau intimidant, ci inteligibil și util celui pentru care este aplicat. Într-un context juridic adesea dominat de un limbaj rigid și excesiv de tehnic, consideram esențial ca clientul sa înțeleaga cu adevarat situația sa juridica și opțiunile pe care le are, pentru a putea lua decizii informate și asumate.

Avocatura contemporana mai înseamna și onestitate profesionala: recomandari corecte, ancorate în realitatea juridica, fara promisiuni care depășesc ceea ce poate fi obținut în mod legitim. În relația cu clientul, acest mod de a practica dreptul presupune implicare reala și dialog, nu decizii luate unilateral. Clientul nu este un simplu beneficiar pasiv al serviciilor juridice, ci un partener activ în deciziile care îl privesc.

- Cum v-ați împărțit responsabilitățile la început ? Au existat tensiuni în definirea rolurilor?

Ioana: Încă de când am început acest proces, ne-am împărțit responsabilitățile astfel încât fiecare să preia sarcinile pe care le putea gestiona cel mai eficient, pentru a maximiza productivitatea. De pilda, eu m-am ocupat preponderent de activitățile de marketing și logistica, în vreme ce Rareș a preluat aspectele tehnice, configurarea și administrarea rețelei și a pachetelor de software cu care lucram. În privința activității profesionale propriu-zise, suplimentar dosarelor penale pe care, în general, lucram împreună, eu gestionez serviciile de consultanță corporate, iar Rareș litigiile civile și insolvența.

Cu toate acestea, orice decizie importantă legată de societate a fost și rămâne luată doar după discuții prealabile și cu acordul fiecărui partener. Aceasta regula, pe care am stabilit-o de la început, ne ghidează și astăzi în activitatea zilnică, consolidând colaborarea și încrederea între noi.

- Cum arată o zi tipică de lucru pentru fiecare dintre voi și cum se completează stilurile voastre de lucru?

Zilele de lucru sunt, în general, destul de variate, în funcție de activitățile programate în ziua respectivă (întâlniri cu clienții, deplasări la instanțe sau parchete, redactarea documentelor scrise pentru dosare etc.). Ceea ce facem la fel în fiecare zi este să ne dedicăm cel puțin 10-20 de minute la începutul zilei pentru a trece în revistă taskurile care trebuie îndeplinite, ordinea priorității lor și împărțirea acestora între noi astfel încât să asigurăm eficiența.

Atunci când există zile mai încărcate și nu reușim să avem aceste mici „ședințe”, avem un mod de lucru deja stabilit, în sensul că, la începutul fiecărei săptămâni, planificăm activitățile pentru respectiva săptămână, iar la finalul acesteia evaluăm ce am realizat, ce a funcționat bine și ce ar merge îmbunătățit.

Sunt foarte importante aceste discuții și planificări ale activităților, pentru că te ajută să fii organizat și, la finalul zilei, respectiv al săptămânii, să economisești, de fapt, mult mai mult timp prin simpla alocare a unui interval pentru planificare.

- Ce standarde profesionale considerați esențiale într-o casa de avocatura moderna și cum vă asigurați că le respectați?

Considerăm că într-o societate de avocatura moderna contează profesionalismul, dar și felul în care comunicăm cu clientul. Pentru noi, un client nu e doar cineva căruia îi oferim niște răspunsuri juridice, ci un partener cu care ne dorim să construim soluții. Încercăm să fim clari, să explicăm dreptul pe înțelesul tuturor și să anticipăm riscurile, pentru că deciziile lor să fie informate. În felul acesta, ne asigurăm că standardele noastre profesionale nu sunt doar teoretice, ci chiar se vad în relația zilnică cu cei pentru care și cu care lucram.

- Cum evaluați condițiile actuale ale pieței juridice și ce oportunități/amenințări vedeți pentru o firmă tânără?

Piața avocaturii este, fără îndoială, foarte competitivă, dar și într-o continuă renaștere. Pentru firmele tinere,

oportunitatea apare acolo unde exista capacitatea de a se adapta rapid și de a construi o relație reală cu clientul, nu doar de a livra un serviciu standardizat. În același timp, presiunea ritmului și a resurselor este reală, iar provocarea este să crești fără să faci compromisuri.

- Care sunt principalele servicii/nișe pe care doriți să le dezvoltați și de ce credeți că aveți avantaj competitiv în acele domenii?

Rareș: Domeniul principal în care activăm amândoi este dreptul penal, care include și dreptul penal al afacerilor și consultanța preventivă. Suplimentar, Ioana a dezvoltat portofoliul de clienți în aria serviciilor corporate, iar eu am preluat dosarele în materia litigiilor civile. Din această perspectivă, complementaritatea specializărilor ne permite să oferim servicii complete clienților noștri și, de asemenea, întărește compatibilitatea și coerența echipei. În mod special, consider că experiența acumulată ne oferă un avantaj competitiv real.

- Unde se afla acum Balog & Stoica și care sunt obiectivele imediate pe următoarele 12 luni?

Suntem într-o etapă de consolidare, avem obiective clare și ne dorim o creștere controlată. Următoarele 12 luni vizează creșterea vizibilității firmei, consolidarea reputației, extinderea portofoliului de clienți și dezvoltarea ariilor în care ne-am specializat.

- Ce așteptări aveți în acest moment pentru firma și pentru fiecare dintre voi ca avocați?

Ne dorim o creștere sustenabilă, o reputație solidă și un parcurs profesional coerent, bazat pe încredere și calitate.

- Unde vă vedeți peste cinci ani: o firmă de nișă recunoscută, extindere națională, societate cu mai mulți parteneri?

Ne vedem ca o firmă de nișă recunoscută pentru modul în care lucrează cu clienții, nu doar pentru rezultatele juridice, punând accent pe calitate, nu pe volum. Ne dorim consolidarea unei reputații bazate pe încredere, claritate și soluții eficiente.

- În ce măsură clientul modern caută altceva decât competența juridică pură? Cum v-ați adaptat sau intenționați să vă adaptați la aceste așteptări?

În mod cert clientul modern caută, pe lângă competența juridică, claritate, disponibilitate și înțelegere a contextului sau particular. Fie că vorbim despre persoane fizice sau societăți, oamenii vor să înțeleagă ce li se întâmplă din punct de vedere juridic și să fie parte din decizie. Ne-am adaptat exact în acest sens: explicăm, avem răbdare și tratăm relația cu clientul ca pe un parteneriat, nu ca pe o relație ierarhică.

- Care este legătura dintre viața personală și cea profesională pentru voi: cum mențineți echilibrul și ce sacrificii ați făcut pentru a construi firma?

Echilibrul este un proces continuu pe care îl exersăm și învățăm în fiecare zi. Înființarea societății a presupus, în mod firesc, sacrificii din perspectiva timpului, substanțial mai multe decât ar părea la prima vedere. Anumite chestiuni de natură administrativă tind să fie trecute cu vederea sau subestimate atunci când ești prins în iureșul

lansarii firmei, însa în cele din urma trebuie și ele rezolvate.

Credem ca sustenabilitatea profesionala depinde și de acest echilibru între viața profesionala și cea personala, motiv pentru care suntem în acest continuu proces de calibrare a stabilirii limitelor și a prioritizarii eficiente a responsabilităților.

- Privind retrospectiv, daca ar fi sa dați un sfat personalizat unui avocat sub 30 de ani care viseaza sa-și deschida propria firma în urmatorii ani, care ar fi acele lucruri pe care trebuie neaparat sa le bifeze înainte de a face pasul?

Privind în urma, credem ca înainte de orice este esențial un echilibru real între competența profesionala și maturitatea personala. Nu este suficient sa stapânești dreptul; trebuie sa te cunoști pe tine, sa îți înțelegi limitele și sa știi cum reacționezi sub presiune, în relația cu clienții și în fața deciziilor dificile.

La fel de important este sa poți explica lucrurile clar, pe înțelesul celuilalt, și sa îți asumi consecințele recomandarilor pe care le faci. O firma proprie te obliga sa ieși din zona strict juridica și sa devii, zi de zi, responsabil nu doar pentru dosare, ci și pentru oameni.

În final, poate cel mai important lucru este consecvența. Sa știi cum vrei sa lucrezi și sa ramâi fidel acestui mod de lucru, chiar și atunci când este mai dificil. O firma nu se construiește peste noapte, ci dintr-o serie de alegeri coerente, facute constant, înainte și dupa momentul lansarii.