

Meet The Team | CMS România: Future Facing Finance



Recunoscuta de cele mai prestigioase clasamente juridice internaționale ca un centru de excelență pentru sectorul financiar-bancar, practica de *Banking & Finance* și *Piețe de Capital* din cadrul firmei internaționale de avocatura CMS Cameron McKenna Nabarro Olswang LLP este una dintre cele mai mari din România. Formata din 14 avocați, echipa CMS România acopera tot spectrul de tranzacții de finanțare, servicii financiare și piețe de capital, precum și aspectele legale și de reglementare specifice acestui sector. Cu o experiență internațională impresionantă, membrii echipei asista bancile locale și internaționale, instituțiile financiare și companiile locale și internaționale în proiecte complexe locale și transfrontaliere, fiind specializați în finanțarea de proiecte, finanțări imobiliare, finanțări sindicalizate și bilaterale, finanțări de achiziții și finanțări structurate, transferuri de portofolii de creanțe performante și neperformante (NPLs), piața de capital (ESM și DCM) și Fintech.

Despre activitatea departamentului financiar-bancar, precum și despre tendințele privind piața bancară și a serviciilor financiare din România și din regiune am discutat pe larg cu membrii echipei **CSM România** într-un interviu marca ^{Biz}Lawyer.

În contextul creșterii interesului investițional, **CMS România** și-a extins echipa prin „repatrierea” [Anei Radnev](#), partener din echipa internațională, în biroul din București. Cu o experiență de peste 20 de ani în finanțări multi-jurisdicționale și locale, în special în finanțarea de achiziții societare, finanțări de proiecte și finanțări complexe structurate, **Ana Radnev** este avocat partener cu dubla specializare, pe drept român și anglo-saxon, recunoscuta de clasamentele juridice internaționale ca unul dintre avocații de top din regiunea central-est europeană.

^{Biz}Lawyer: **Ana, te-ai reîntors anul acesta în București, preluând coordonarea practicii financiar bancare a biroului CMS România. Povestește-ne despre parcursul tau profesional și ce te-a determinat să te întorci în România**

Ana Radnev: M-am alăturat **CMS România** în anul în care biroul din București a fost deschis, când eram în ultimul an de facultate. Începutul anilor 2000 a fost o perioadă foarte interesantă, marcând marile privatizări, primele investiții în România ale marilor fonduri de private equity și primele finanțări internaționale complexe din România. A fost o experiență excepțională de învățare, alături de o echipă minunată. Ulterior, m-am mutat pentru câțiva ani la Londra, perioada în care m-am specializat și în dreptul anglo-saxon, concentrându-mă pe zona financiar-bancară. Practica mea a continuat la nivel internațional și timp de peste 15 ani am coordonat numeroase

tranzacții de finanțare cross-border în toata regiunea central-est europeană, în fosta Iugoslavie, statele baltice și Turcia și, bineînțeles, în România. În toată această perioadă am continuat să lucrez pe tranzacții în România, păstrându-mi legăturile cu clienții și colegii din alte societăți de avocatură. În mai anul acesta, m-am reîntors „fizic” alături de echipa din București pentru a promova dezvoltarea și consolidarea practicii de drept bancar din România, în implementarea strategiei CMS pentru regiune. CMS este o organizație dinamică, în continuă dezvoltare, fiind acum a cincea firmă de avocatură din lume ca marime. Anvergura CMS nu este doar de marime, ci și de expertiză și inovare. Suntem prezenți anual în clasamentele Financial Times pentru inovări în domeniul juridic. Avem practici de top în sectoare de relevanță internațională – comunicații, media, industria medicală, prin urmare abordăm și domeniul financiar printr-o perspectivă sectorială și o abordare colaborativă. Este o experiență incredibilă să lucrezi într-un mediu atât de dinamic.

BizLawyer: Care este tipul de consultanță pe care echipa de Banking & Finance a CMS România îl acorda?

Expertiza noastră acoperă tot spectrul de tranzacții financiar-bancare, inclusiv aspecte de reglementare. Atât local, cât și regional. Oferim consultanță într-o gamă largă de tranzacții, inclusiv finanțări de achiziții, finanțări de proiecte, finanțări structurate și finanțări în domeniul imobiliar. De asemenea, asistăm sponsorii financiari și creditorii în tranzacții bilaterale sau sindicalizate în proiecte de infrastructură, tehnologie, media și telecomunicații (TMC) și industria medicală.

BizLawyer: Care sunt proiectele care au ținut echipa ocupată în ultimele 12 luni?

A fost și este o perioadă efervescentă pentru noi, suntem alături de clienții noștri, bănci internaționale și fonduri globale de investiții, de principalele instituții financiare multinaționale, precum și de bănci de top din România în proiecte complexe. De exemplu, am asistat băncile în cele mai mari împrumuturi sindicalizate din România în susținerea unor achiziții efectuate de fonduri globale de investiții (precum achiziția Profi, achiziția Urgent Cargus).

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

BizLawyer: Cum ai descrie echipa pe care o coordonezi?

Suntem o echipă dinamică și performantă, implicată în unele dintre cele mai mari tranzacții derulate pe piața financiar-bancară locală și din Europa Centrală și de Est. CMS este un lider global al pieței de avocatură și întotdeauna am considerat că o bună practică juridică este susținută de și reprezintă o muncă de echipă. Sunt onorată să pot coordona această echipă, deosebit de valoroasă, a departamentului de drept bancar și financiar a biroului **CMS România**. Eu cred în implicarea întregii echipe în dezvoltarea strategiei noastre, contribuția fiecăruia fiind încurajată și apreciată. Suntem în curs de extindere și consolidare în implementarea strategiei CMS, având sprijinul echipei de management local și internațional. Etosul CMS este de a investi în echipe și de a dezvolta și susține promovarea internă. Eu înșami sunt un exemplu al acestei strategii și majoritatea partenerilor

noștri în România, în regiune și la nivel internațional s-au dezvoltat similar. Planurile de dezvoltare profesională nu sunt limitate local, perspectivele sunt internaționale în adevăratul sens al cuvântului. Urmărim întotdeauna excelența profesională și acest lucru este recunoscut de clienți, dar și de colegii din alte societăți de avocatură. Politica de promovare a diversității și egalității este luată în serios și e mai mult decât o enunțare de principii: spre exemplu, senior partner al CMS, precum și directorul de regiune al CMS sunt femei.

BizLawyer: Care sunt tendințele în sectorul financiar-bancar?

Anul acesta a marcat aniversarea a 30 de ani de prezența CMS în Europa Centrală și de Est și ne pregătim pentru următorii 30! Am fost martorii transformărilor din regiune și strategia noastră este de a continua dezvoltarea practicii regionale ca parte integrantă a abordării globale a CMS. În contextul reglementărilor europene și internaționale, nu se poate vorbi de un sector financiar-bancar local izolat, aspectele internaționale sunt deosebit de relevante. Deja, fonduri și companii globale investesc de mai mulți ani în România. Se așteaptă ca structurile și condițiile acestor tranzacții să urmărească modelul celor internaționale. Abordarea noastră de a avea o excelență echipei locale, cu experiența și perspective internaționale, dar și o specializare sectorială, urmărește așadar să răspundă acestor cerințe.

Cristina Reichmann (*Partner, Head of FIS, Structured Finance & Capital Markets CMS Romania*) și
Ana Radnev (*Partner, Banking & International Finance, Head of Banking & Finance CSM Romania*)

BizLawyer: Cristina, ești unul dintre avocații recunoscuți în domeniul dreptului bancar și piețe de capital pentru experiența în proiecte de anvergură în sectorul financiar-bancar și coordonezi practica de Instrumente și Servicii Financiare, Finanțări Structurate și Piețe de Capital din cadrul departamentului financiar-bancar al CMS România. Vorbește-ne despre tipul de consultanță pe care îl oferiți în acest sector și despre rolul pe care îl joacă integrarea expertizei CMS locale și internaționale în proiectele voastre.

Cristina Reichmann: Echipea noastră oferă consultanța clienților locali și internaționali în toate tipurile de proiecte financiare, cu instrumente și servicii financiare, proiecte de piața de capital (*ECM* și *DCM*), transferuri de portofolii de credite performante și neperformante, factoring, structuri de securizare și finanțări structurate, produse de trezorerie (*cash-pooling*, derivate), *e-money*, *open-banking* și *Fintech*.

Portofoliul de proiecte în care am fost implicați în România include tranzacții de anvergură, locale și internaționale, în toată gama de produse menționate, coordonarea fiind făcută în unele cazuri de la București pentru proiecte multi-jurisdicționale în care au fost implicate și alte birouri CMS din regiune/EU, sau în echipe mixte, coordonate de colegi din alte jurisdicții.

Mecanismele de finanțare și dinamica pietelor financiare și de capital în contextul integrării europene, dar și al globalizării, existența unui cadru de reglementare la nivel european care cuprinde un pachet de reglementări cu impact atât pe produsele și serviciile bancare, cât și de piața de capital, apariția unor finanțatori noi pe lângă cei tradiționali, determină un nou nivel de complexitate pentru serviciile juridice în acest sector, care nu mai poate fi asigurat fără existența unei expertize juridice multi-disciplinare și trans-naționale.

În acest context, platforma internațională de servicii integrate pe care o oferă CMS este esențială pentru asigurarea unor servicii juridice full-service, la standarde internaționale.

Îmbinarea specializării pe anumite tipuri de produse și structuri de finanțare cu expertiza pe un spectru mai diversificat de instrumente și servicii financiare este un model de operare în departamentul nostru, care permite membrilor echipei să dobândească o solidă cunoaștere a unei arii specifice de practică, dar și înțelegerea holistică a sectorului financiar-bancar. Acest model de lucru permite o mai mare mobilitate în transferul de know-how și de alocare a resurselor, permițând cooperarea multi-disciplinară și transfrontalieră din cadrul CMS, care e o realitate de fiecare zi.

Spre exemplu, într-o tranzacție de transferuri de portofolii de creanțe, expertiza de drept român, dar și anglo-saxon din proiectele de finanțare permite o analiză pertinentă a riscurilor, dar și structurarea adecvată a tranzacției. În egala măsură, în cazurile în care transferurile de creanțe sunt finanțări structurate, înțelegerea mecanismelor de securitizare și colaborarea cu colegii noștri specializați de la birourile din UK sau din alte jurisdicții relevante e esențială.

Multe proiecte de piața de capital au impus colaborarea cu colegii din alte jurisdicții, în situații în care societățile din grupul emitentului sau al vânzătorului se aflau în afara României, dacă marketing-ul sau vânzarea unor instrumente financiare s-a făcut pe piețe internaționale, dar și în cazul unor instrumente cu elemente de noutate pentru piața românească (obligațiuni convertibile în acțiuni, de tip tier-2 sau MREL).

BizLawyer: Urmare a digitalizării, asistăm la o amplă transformare a industriei bancare și financiare cu impact major asupra produselor și serviciilor din sectorul financiar-bancar. Cum se vede din experiența voastră aceasta schimbare de paradigmă?

Digitalizarea a produs deja mutații importante în industria financiar-bancară și acesta este doar începutul unei profunde transformări a modelelor de business și de operare tradiționale. Au apărut jucători noi, dar și produse și instrumente financiare noi, bazate pe integrarea noilor tehnologii.

Industria plăților este una dintre cele mai dinamice și odată cu intrarea în vigoare a Directivei revizuite a Serviciilor de Plata (PSD2) din 14 septembrie 2019, băncile de pe teritoriul EU sunt obligate să pună la dispoziție datele bancare către aplicații terțe de tip API. Schimbarile vor începe să apară, întrucât trecerea la modelul de „open banking” va permite prestatorilor de servicii de plată terți să acceseze conturile clienților (după obținerea acordului acestora) și să joace un rol important în acest sector.

CMS România are o echipă de avocați specializați în produse bancare orientate spre viitor, care includ proiecte de *open-banking*, e-money, finanțare prin noi tehnologii. Echipa noastră a fost deja implicată, alături de colegi specializați din diverse jurisdicții EU în proiecte regionale și studii de fezabilitate privind diverse modele contractuale, structuri de finanțare, de revenue sharing, instrumente electronice, platforme fintech de micro-finanțare.

Digitalizarea schimbă și modul în care se realizează marketing-ul, structurarea și vânzarea de produse de asigurare, unități de fond, produse bancare de creditare.

Tehnologia registrelor distribuite (*blockchain*) și a „contractelor inteligente” nu are o reglementare la nivelul EU și nivelul de acceptare și reglementare în statele membre ale Uniunii Europene este divers. Problematika încadrării unor aplicații și instrumente și analiza actualelor abordări de autorizare și de acordare a licențelor este deja parte activă din activitatea noastră în colaborare cu colegii din UK, Franța, Germania, Luxembourg, Olanda și CEE și a dialogului cu reglementatori din EU.

BizLawyer: Cu privire la diversificare, există apetit pentru finanțarea de noi produse și jucători noi în

serviciile financiar-bancare ca urmare a unor schimbări legislative sau de dinamică a ecosistemului din industrie? Poți numi câteva dintre acestea cu potențial de creștere în 2020?

Finanțarea IMM-urilor (inclusiv companii *Fintech*), structuri noi de finanțare a creanțelor, creșterea apetitului pentru obligațiuni și structuri de tip obligatar (de tip Tier 2/MREL), revigorarea interesului pentru finanțări structurate (securitizări), vehicule financiare de tipul REIT și debt financing sunt câteva tendințe cu potențial de creștere în 2020.

Ca exemplu pozitiv de creștere a unui produs de finanțare de nișă, ca urmare a introducerii unei legislații permissive, menționez finanțarea de film garantată de stat pentru producții românești și straine realizate în țara noastră. Schema de ajutor de stat a marit atractivitatea pentru acest tip de finanțare pentru cei mai mari finanțatori străini din industria filmului, iar echipa noastră a fost implicată în primele și cele mai mari mandate din România și din CEE. În colaborare cu echipa CMS din Londra specializată în finanțări în sectorul media, avocații departamentului de drept bancar și financiar din București au fost implicați în mai multe finanțări transfrontaliere pentru producția unor filme care vor fi realizate în România. Sa speram ca acest program va continua și ca vom asista la creșterea numărului și a valorii proiectelor de finanțare în acest sector.

CMS Academy și programe de secondment

O atenție sporită este acordată dezvoltării profesionale a membrilor echipei de avocați, în cadrul firmei existând numeroase oportunități și programe de pregătire, cum ar fi CMS Academy (cursuri de instruire pentru avocați) sau programe de secondment în cadrul unor bănci europene de investiții și bănci comerciale de prestigiu. Adina Nanescu (Senior Associate), Nona Cernov-Vivirschi (Senior Associate) și Andreea Turcu (Associate) ne-au povestit despre oportunitățile de dezvoltare profesională în cadrul CMS.

BizLawyer: De când faceți parte din echipa CMS România și care este parcursul vostru profesional în cadrul firmei?

Adina Nanescu: Sunt parte a echipei CMS din anul 2005, din timpul celui de al treilea an de facultate. După absolvirea Facultății de Drept din cadrul Universității din București am urmat un traseu firesc, cu examen de admitere în profesie la Baroul București, am devenit avocat colaborator la CMS și apoi am urmat cursurile unui master la Universitatea Paris 1 Panthéon-Sorbonne la Paris. A fost în același timp o perioadă de câțiva ani cu un proces accelerat de învățare și satisfacția de a fi implicată în proiecte de mare anvergură, dar care au și un impact social (spre exemplu împrumuturi acordate de instituții financiare internaționale către municipalități din România pentru a fi folosite în proiecte de infrastructură).

Pot spune că, practic, am crescut împreună cu echipa CMS și că am avut mediul necesar să mă dezvolt profesional, atât pe partea de raționament juridic, cât și pe partea de structurare a proiectelor, înțelegere a businessului, coordonare a echipei. CMS a fost și continuă să fie pentru mine o școală excelentă, fiind expusă la proiecte complexe încă din primii ani de avocatură, dar deopotrivă beneficiind și de un imens know-how datorită faptului că CMS este cu adevărat o firmă internațională integrată cu o platformă de training și know-how bine sedimentată. Deopotrivă, ajută foarte mult să știi că poți oricând vorbi cu un coleg de la Londra sau din alt birou internațional pentru a dezbate o anumită tematică cu privire la care biroul respectiv are mai multă expertiză.

Parcursul meu a continuat cu promovarea din anul 2016, în poziția de avocat senior, capătănd și formal, autonomia de lucru și totodată responsabilitatea de coordonare a unor proiecte dintre cele mai complexe și inovatoare. În prezent, în mod natural, ca avocat ce a acumulat o experiență relevantă în domeniul avocaturii de business, încerc să transmit mai departe cunoștințele acumulate și să îi implic pe juniori, în toate proiectele pe care lucrez, aceștia

putând în câteva luni sa lucreze pe finanțari/restructurari de finanțari complexe, programe pan-europene de cash pooling și factoring, transferuri de portofolii de credite neperformante, proiecte de piața de capital, analize de instrumente și produse noi, *open-banking* și *Fintech*.

Nona Cernov-Vivirschi: CMS România este firma de avocatura în cadrul careia mi-am început activitatea profesionala în august 2011, la scurt timp dupa absolvirea Facultății de Drept. Practic, am „crescut” alaturi de echipa de finanțari, evoluând de la avocat stagiar, apoi asociat, pâna la nivelul de avocat senior începând din aceasta vara.

Andreea Turcu: Fac parte de 6 ani din echipa de drept bancar și financiar a biroului CMS România, echipa în care mi-am început activitatea în calitate de avocat stagiar, la scurt timp dupa admiterea în profesia de avocat. Evoluția și dezvoltarea mea în aceasta profesie s-au petrecut în cadrul acestei echipe, unde am avut norocul sa întâlnesc și sa lucrez cu oameni pe care îi admir foarte mult din punct de vedere profesional și care m-au susținut și au contribuit în egala masura la dezvoltarea mea profesionala.

BizLawyer: Care sunt proiectele care v-au provocat profesional cel mai mult?

Adina Nanescu: Pentru un avocat de vocație, fiecare proiect are propriile provocari deoarece îmi doresc sa gasesc cadrul contractual și de reglementare care sa corespunda cel mai bine necesitațiilor de business ale clientului. Astfel, acordându-i fiecarui proiect în parte importanța cuvenita, ajungi acel „trusted advisor” al clientului care știe ca te poate suna oricând și va primi prompt un raspuns corect juridic și care în structura tranzacției scoate proiectul din impas.

Gasesc provocare și satisfacție profesionala deopotriva în aducerea la finalizare a unei tranzacții multi-jurisdicționale în care coordonam, atât birouri CMS din Europa, cât și alte birouri de avocatura din afara Europei, precum și în proiectele în care suntem pionieri în a implementa în România produse inovatoare precum finanțarea de filme, produse din domeniul *FinTech*, obligațiuni MREL etc., care sunt cu un pas înaintea legislației și a jurisprudenței locale.

Ceea ce am gasit fascinant ca studenta și mai apoi ca tânara avocata, gasesc la fel de fascinant și în prezent. Exercițiul care ma motiveaza profesional, exact ca în prima zi de practica, este efortul intelectual de a dezvolta raționamente de finețe și acuratețe juridica prin care o varietate de structuri contractuale și instituții juridice complexe de sorginte straina își gasesc o încadrare juridica și practica corespunzatoare în dreptul nostru național. Varietatea, complexitatea, aspectele de drept anglo-saxon, de drept comunitar, de drept comparat, în plus fața de temele recurente ale dreptului român, toate fiind puse fața în fața cu practica business-ului din orice domeniu de activitate economica, acestea sunt motivarile și provocarile mele ca avocat.

Nona Cernov-Vivirschi: Pe parcursul carierei de pâna acum am avut norocul sa fiu implicata într-o multitudine de proiecte internaționale, de la finanțari de proiecte imobiliare sau în domeniul energiei și resurselor regenerabile, trecând prin finanțari de achiziții (leveraged buy-outs) și corporate sau împrumuturi catre sectorul public, pâna la achiziții de instituții financiare. Fiecare proiect derulat în regiunea CEE, chiar și cele aparent „uzuale” (bread and butter cum ar spune colegii din UK), poate ridica probleme extrem de complexe (și de interesante!) datorita unor factori mai puțin întâlniți în piețe mature, precum absența sau insuficiența cadrului legislativ, dar și gradul mai limitat de experiența al jucatorilor pe aceste piețe sau chiar al instanțelor care sunt chemate sa se pronunțe pe spețe incidente acestui tip de proiecte. Așadar, de multe ori, pentru ducerea la bun sfârșit a unui proiect a fost esențiala nu doar buna stăpânire a normelor juridice și a tehnicilor de structurare a documentației contractuale, dar și o înțelegere reala a afacerii sau proiectului propus a fi finanțat și o comunicare eficienta, fara sincope, cu echipele de avocați din celelalte jurisdicții implicate.

Andreea Turcu: Majoritatea proiectelor în care am fost implicata de-a lungul timpului au prezentat anumite provocari, izvorâte fie din complexitatea proiectului și a problemelor juridice ridicate, fie uneori din termenele foarte scurte de finalizare, care impun necesitatea, printre altele, a unei foarte bune organizari și coordonari interne a muncii. Firește, provocarile fiecărui proiect au caracter diferit și în funcție de experiența acumulata până la momentul respectiv, precum și de rolul pe care l-am avut în echipa desemnata. Consider însă ca cele mai mari provocari le-am întâmpinat în tranzacțiile de tip proiect finance, care, de regula, vizează mai multe jurisdicții. Sunt cele mai complexe și dificile proiecte în care am fost implicata până în acest moment, dar în același timp și cele mai interesante și „ofertante” din punct de vedere profesional.

BizLawyer: CMS acorda o atenție sporită dezvoltării profesionale a avocaților. Care au fost programele de formare sau cursurile de pregătire la care ați participat?

Adina Nanescu: Într-adevăr CMS este o școală foarte bună pentru avocați, atât pe parte de know-how juridic, cât și pe partea de soft skills. Anul acesta am participat, printre alte multe traininguri, la *CMS Academy* (secțiunea *Core Curriculum Senior Session*) ținut la Paris și la *BAF PAG Associates' Meeting* ținut la Kiev.

CMS Academy este un modul de training organizat bi-anual pentru avocați din birourile CMS din întreaga lume în cadrul caruia se țin cursuri de soft skills aplicate profesiei noastre, precum proiect management, legal tech, strategic networking, influencing skills, effective communication, intercultural awareness.

BAF PAG Associates' Meeting este un eveniment anual dedicat avocaților implicați în business development din birourile CMS din Europa. Anul acesta am discutat mult despre *FinTech* și provocarile profesiei de avocat din viitorul apropiat.

Aceste reuniuni CMS ne dau încă o dată ocazia să discutăm cu colegi din celelalte jurisdicții despre diverse provocari juridice și abordarea de implementare din acele jurisdicții, ceea ce în sine este o experiență de învățare utilă.

În plus, formarea noastră se desfășoară în mod continuu prin intermediul centrului de competență CEE în care activăm pe diferite arii de interes (spre exemplu *FinTech*, *ISDA* etc.) și participăm la cursuri de pregătire ținute de parteneri din cadrul CMS, prin programul MODUS (pentru juniori/seniori) și printr-un program de pregătire continuu ținut la nivel CEE pe parcursul unui an pe diverse tematici (spre exemplu pentru anul viitor pregătim un mix de reglementare și tranzacțional acoperind arii de Capital Markets, MiFID, derivate, clauze problematice dintr-un contract de credit LMA).

Nona Cernov-Vivirschi: La nivelul firmei există numeroase programe de formare, concepute pentru a ne dezvolta competențele tehnice, de a ne provoca profesional și de a ne perfecționa abilitățile, cum ar fi *CMS Academy*, diverse ateliere, programe de dezvoltare pentru stagiați, avocați definitivi, avocați seniori, precum și sesiuni de coaching. De asemenea, *CMS Academy* ne oferă oportunitatea de a ne dezvolta și exersa abilitățile interpersonale, tactul, orientarea către ceilalți, echilibrul emoțional, diplomatia – acele „soft skills” care sunt vitale în munca noastră.

Pentru mine, oportunitățile definitorii de până acum au fost cele două stagii de detașare (secondment) la doi dintre clienții cheie ai echipei de finanțari: primul stagiul, de șase luni, ca parte a departamentului de sindicalizari ce acopera regiunea CEEMEA (Europa Centrală și de Est, Orientul Mijlociu și Africa) al unei importante banci comerciale europene, iar cel de-al doilea, de un an, alături de departamentul juridic al uneia dintre cele mai mari instituții financiare internaționale. Ma raportez la aceste două experiențe ca fiind definitorii întrucât ele mi-au permis să fiu martor (și, în anumite ocazii, chiar să iau parte) la procesul decizional al acestor instituții și să le înțeleg îndeaproape factorii decizionali și limitările interne – factori și limitări care, de multe ori, pot rămâne opace pentru avocații externi.

În plus, făcând parte dintr-o firma de avocatura internațională, beneficiem în permanență de schimburi de experiență cu birourile noastre din alte jurisdicții, fiind frecvente cazurile când avocații lucrează într-un alt birou CMS pe o perioadă de 6 luni. De exemplu, în momentul de față avem în echipa de Finance a biroului din București doi colegi avocați străini: Vojtěch Laga, avocat din biroul din Praga, și Camilla Lee-Warner, *trainee* din Bristol, iar un coleg din echipa de Corporate/M&A din București este detașat în momentul de față la biroul din Londra. Mobilitatea internă reprezintă, din punctul meu de vedere, un alt beneficiu major pe care îl poate oferi o firmă de avocatura internațională, pentru că îți da șansa unei dezvoltări profesionale accelerate în domeniul tau de interes, domeniu în care un alt birou este posibil să aibă o practică mult mai variată la care altfel poate să nu ai acces.

Iar numitorul comun al acestor oportunități îl reprezintă, pentru mine, faptul că ele îți permit (sau chiar te obligă) să părăsești zona de confort și de cunoscut și să devii mai deschis, mai adaptabil și mai deplin responsabil de calitatea muncii tale – este vorba de acel „*ownership*” pe care consider că îl caută și îl apreciază clienții.

Andreea Turcu: Întrucât mă aflu momentan în Luxembourg, într-un program de *secondment* în cadrul uneia dintre cele mai mari bănci de investiții din Europa, aș începe prin a menționa în primul rând aceste oportunități de *secondment* oferite de CMS în cadrul unor bănci care fac parte din portofoliul de clienți al firmei.

Din punctul meu de vedere, astfel de programe sunt foarte utile oricărui avocat care lucrează în acest domeniu de practică, oferind o experiență de muncă diferită față de cea din cadrul unei firme de avocatură. În special, oferă avocatului posibilitatea de a înțelege mai bine mecanismele de funcționare ale unei astfel de instituții, precum și nevoile și așteptările clientului, și, prin urmare, abilitatea de a acorda cea mai eficientă și adecvată asistență juridică. În perioada mea de *secondment*, am avut șansa să fiu implicată într-o varietate de activități de lucru și în proiecte mai mari care au presupus colaborarea cu echipe din diferite departamente ale băncii, ceea ce m-a ajutat să-mi îmbunătățesc nu numai cunoștințele profesionale, ci și abilitățile personale.

Pe lângă aceste programe de *secondment*, aș menționa, de asemenea, diferitele programe de dezvoltare care sunt organizate în mod regulat în cadrul echipei BAIF și în birou, deseori cu participarea unor colegi avocați din alte jurisdicții ale CMS, precum și cursul de pregătire la care am participat în cadrul *CMS Academy*. Acesta a fost un curs foarte interesant, axat în principal pe dezvoltarea abilităților noastre de negociere și interacțiune cu clienții, dar și o oportunitate excelentă de a ne întâlni și relaționa cu colegii din alte birouri CMS și de a construi o legătură mai strânsă cu oamenii cu care interacționăm și colaborăm în diferite proiecte.

Echipa departamentului de Banking & Finance din cadrul CMS România

Citește și

[Meet The Team: Echipa CMS România, implicată în cele mai mari tranzacții din ultima perioadă. O structură bine sudată, în care avocații se simt ‘într-o familie’, deși uneori ‘suferă zâmbind’ sub presiunea marilor proiecte](#)