

Cum a fost drumul lui Ciprian Mihalache, de la avocatura practicata în Vaslui, după absolvirea facultății, la poziția ocupata azi, de Legal Manager al Eurolife FFH | ”Un parcurs plin de provocari și învățăminte, cu lecții de viață, perioade ‘intense’ și împliniri profesionale, care mi-a oferit absolut tot ce este mai frumos, mai interesant. Am învățat ca familia, credința, răbdarea, atenția la detalii și empatia sunt cele mai importante trepte în viața și în cariera”



**Ciprian Mihalache, Legal Managerul Eurolife FFH, a ajuns sa lucreze în aceasta industrie dintr-o întâmplare pe care o caracterizeaza ca fiind una placuta pentru el. Așa se face ca astazi activeaza în compania perfecta pentru structura lui profesionala, Eurolife fiind un proiect în continua schimbare și adaptare. Dar până sa ajunga aici a parcurs un drum în care pregatirea a fost una sustinuta. A învățat din fiecare experienta traita și asta îl ajuta acum sa faca fața provocarilor inerente cu care un avocat in-house se confrunta. Povestea sa este dovada clara a faptului ca ne putem reinventa, ca putem studia permanent și putem face acele alegeri care ne ajuta sa ne dezvoltam în mod constant.**

Dupa absolvirea Facultății de Drept din cadrul Universității „Mihail Kogalniceanu” din Iași, Ciprian Mihalache și-a început cariera ca avocat, în Baroul din Vaslui. Se întâmpla totul în perioada anilor 97-98, atunci când era destul de dificil sa intri în aceasta profesie. Privind în urma, se declara norocos, dar și privilegiat în același timp, mai ales ca nu a avut un background familial în domeniu.

„Am început, așadar, în provincie și încet, încet am început sa ma lovesc de noțiunile adevarate de „drept” și sa descopar secretele acestei meserii. Cu bune și cu mai puțin bune. Începusem deja sa ma obișnuiesc cu telefoanele primite în miezul nopții de la poliție, cu incursiunile de la Parchet, cu toate corecțiile venite de la mai marii colegi din breasla etc. Au fost doi ani de inițiere, de studiu, de încercari și de bucurii. Descopeream din ce în ce mai mult ca meseria de avocat chiar e ceea ce îmi place și nu aveam niciun dubiu ca e ceea ce voi profesia. După definitivat, respectiv în anul 1999, mai degraba viitoarea mea soție, dar și Capitala, într-o masura mai mica, au exercitat o putere de atracție suficient de mare ca eu sa ma hotarasc relativ ușor sa ma mut, neștiind de fapt ce avea sa ma aștepte”, povestește interlocutorul <sup>Biz</sup>Lawyer.

Ajuns în București, avocatul a realizat foarte repede ce înseamna Client, ce înseamna lipsa unui îndrumator, de fapt, ce înseamna sa fii întru totul pe cont propriu.

---

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

„O perioada dificila, cu întorsaturi impresionante, mai ales din aria personala, neprofesionala, însa una care m-a calit, m-a format și care, de fapt, m-a transformat încet-încet, în ceea ce sunt și acum. Am decis, fara niciun regret, fara nicio emoție, ca în anul 2000 sa fac trecerea la „in-house lawyer” și mi-am început noua cariera într-un domeniu care avea sa se dezvolte și el, odata cu mine, și de ce nu, și odata cu societatea: leasingul. De fapt, a fost cu mult mai mult decât leasing. Vorbim aici despre toata aria de legal a unei societăți comerciale, zona de corporate, de governanța, de consiliere, de executare silita, de instanța, în principiu tot ceea ce trebuie în aria de legal. Evident, tot acum am început sa învăț sa fiu coleg, sa privesc altfel clienții, interni și externi, am învățat sa colaborez cu avocații externi, pe care recunosc ca, atunci, îi invidiam și de ce nu, cu zona de management, un domeniu, o arie pe care chiar nu o cunoșteam”, marturisește Ciprian.

A fost o alta perioada de inițiere, de studiu și familiarizare cu aria comerciala, cu cea de executari silita și multe altele, pe care profesionistul a parcurs-o. „Toate au fost noi pentru mine, având în vedere zonele cu care nu ma intersectasem pâna atunci, eu limitându-ma, mai în gluma, mai în serios la divorțuri, partaje, penal, cercetare penala”, puncteaza avocatul.

### **Și-a gasit al doilea „maestru” în profesie**

Dupa o perioada scurta petrecuta în prima firma de leasing, în august 2000 a ales sa mearga mai departe cu o companie mult mai mare din aceeași industrie. A crezut ca va trece la o etapa mai complexa a carierei sale și s-a dovedit ca a avut dreptate.

Timpul petrecut aici a fost cel care i-a creionat foarte clar cariera, fiind locul în care, de fapt, s-a format, s-a conturat, unde și-a întâlnit al doilea „maestru” al meseriei, în persoana avocatului *Tanasescu Nicolae*. Mai avusese o perioada de mentorat, în Moldova, atunci când s-a dezvoltat profesional sub îndrumarea *Cristinei Pârvu*, avocat și președinte al Judecatoriei Vaslui.

Referindu-se la perioada petrecuta în aceasta companie de leasing, Ciprian subliniaza ca cuvântul „intensitate” o poate caracteriza pe deplin. „Atât în teorie, cât mai ales în practica, unde m-am lovit de cele mai dificile executari silita, de cele mai diverse și mai grele spețe de drept comercial, mai ales în zona noua a dreptului cambial, am cunoscut cei mai mulți și mai diverși oameni, am dezvoltat de la zero ceea ce înseamna un departament de Legal, ajungând în cele din urma sa avem doua subzone, una de legal propriu-zis și una de recuperare creanțe, și în final la un departament de 18 colegi. Nu a fost ușor, însa mai degraba, nu a fost greu! Tot aici, am luat contact cu arii absolut noi pentru mine, dar care cred ca m-au ajustat, m-au împlinit. Ma refer aici la zonele absolut normale pentru orice creditor, cea de risc management și cea de audit intern. Tot la Romstal Leasing, pentru ca aici ma aflam, m-am lovit și de zona atât de povestita și placuta avocaților, cea de achiziții și fuziuni (acquisitions&mergers), atunci când KBC chiar a achiziționat pachetul majoritar din Romstal Leasing. Ajunsesem, așadar, în anul 2008, sa conduc propriul departament, cel de Legal și Recuperare Creanțe, pe care îl creasem împreuna cu colegii mei, practic de la zero!”, își amintește interlocutorul **BizLawyer**.

---

importante, pe platforma [www.in-houselegal.ro](http://www.in-houselegal.ro). Urmarește temele dezvoltate de avocați sau membri ai comunității *In-houseLegal* și propune subiecte.

---

## Nu a putut sa se desparta de avocatura

În anul 2008, fara nici cea mai mica anticipare sau premoniție despre ce avea sa se întâmple pe piața financiara, respectiv criza, caderea brusca a pieței în ansamblu etc, **Ciprian Mihalache** a decis sa ramâna strict în zona de legal, de aceasta data într-o cu totul alta industrie, respectiv de asigurari. „Nici acum nu cred ca aş fi reușit sa plec de la Romstal Leasing daca nu mi s-ar fi propus sa parasesc aria de legal și, în urma unei reorganizari, sa fiu promovat la nivelul de *Risc Management Manager*. Nu am reușit sa ma despart de avocatura, eram și am fost întotdeauna fidel acestei linii”, precizeaza avocatul.

Astfel s-a deschis o noua etapa în viața sa profesionala, o alta industrie, o alta poveste. A început iar de la zero, cu noțiuni noi, colegi noi, obiceiuri diferite.

„Nu pot spune, în mod firesc, ca dreptul era cu totul altul, însa cu timpul, am realizat ca aceasta noua arie este absolut fascinanta, de fapt, la fel ca și în medicina, am vazut ca exista și aici, cum este normal sa fie, juriști specializați, cum sunt bineînțeleș și în alte arii: bancar, comercial, societar, de concurența și multe, multe altele. Ce vreau sa spun, este ca începusem sa înțeleg cu adevarat ca specializarea în diverse domenii ale dreptului chiar este una reala și cu adevarat explicabila. Fara multe adaugiri, aş rezuma ca și aici cariera mi-a oferit absolut tot ce este mai frumos, mai interesant. Am insistat mai mult pe aria de consultanța, de asigurari de viața, asigurari generale, multa specializare în zone core-insurance cum ar fi: fit&proper, compliance, managementul riscului, audit intern, subscriere, instrumentare daune, dar și, bineînțeleș, aria de instanța, de care chiar începuse sa-mi fie dor! Tot aici, beneficiind practic de un „ongoing coach” din partea CEO-ului companiei, **Anita Nițulescu**, mi-am dezvoltat foarte mult latura non-legal, cea care acum realizez, este cu mult mai determinanta în cariera și, de ce nu, în viața, cea de relaționare, de interconectare, de a „alege omul potrivit” pentru jobul potrivit. Aș putea spune ca, pe lângă lecțiile veritabile de „insurance”, am primit și o veritabila lecție de viața din partea Anitei, care m-a învațat ca familia, credința, rabdarea, atenția la detalii și empatia sunt cele mai importante trepte în viața și în cariera”, detaliaza Ciprian.

Mai spune ca nu este lipsit de relevanța sa aminteasca faptul ca s-a aliniat destul de ușor noilor rigori din asigurari, a învațat și învața continuu, a preluat încet, încet relaționarea societății cu autoritatea de supraveghere, cu UNSAR și multe altele, pe lângă activitatea de core legal.

„Pentru ca tot am vorbit de ASF, la propunerea autorității m-am alaturat unui nou capitol în cariera, respectiv cea de „educație financiara” în școli și licee bucureștene, în prezent fiind „lector voluntar” și trainer certificat. O arie foarte placuta și necesara, data fiind lipsa acuta de noțiuni financiare la acest nivel. Consider ca este de datoria noastra, a specialiștilor în aceste arii, fie ca ne referim la cel bancar sau asigurari, sa discutam și sa împartașim din experiența noastra toate aceste noțiuni și cunoștințe cu cei mici, toate acestea pentru o mai buna pregatire a lor, o mai buna înțelegere a acestor industrii, lucruri cu care de fapt se vor întâlني cu siguranța în viața reala”, explica avocatul.

Alegerea de a lucra în industria asigurarilor a fost o întâmplare placuta. Atunci când i s-a propus sa conduca un departament nou, o arie oarecum noua, cea de *Risc Management*, și chiar daca cochetase destul de mult cu ea, în calitatea sa de membru al Comitetului de Risc (de aprobare al finanțarilor de leasing), a simțit ca un astfel de pas îl putea face sa paraseasca pentru totdeauna legalul. Astazi, analizând lucrurile, realizeaza ca nu se putea întâmpla acest lucru, dar atunci așa a gândit și a acționat în consecința. Așa ca a luat primul tren venit în gara sa

profesionala și nu i-a parut rau absolut deloc. Spune ca a fost ca o provocare, ca un swift al carierei, dar tot în zona de legal.

„Eurolife a fost și este un proiect în continua schimbare și adaptare, așa cum este și normal pentru fiecare companie de asigurari. Provocari noi, încercari și adaptari pe masura! Trebuie sa spun ca Grecia m-a fascinat dintotdeauna! Poate un alt motiv pentru care am ales Eurolife”, adauga interlocutorul <sup>Biz</sup>Lawyer.

[Intra pe portalul de concurența pentru mai multe articole referitoare la proiectele avocaților din aceasta arie de pra](#)

## Rolul jucat în industria asigurarilor și în Eurolife

Vorbește cu multa pasiune despre ceea ce face și despre industria asigurarilor. „Aș vrea sa amintesc doar de *Solvency II*. O noțiune atât de draga, dar și atât de complexa pentru noi, cei din insurance. Sunt sigur ca toți cei din branșa știu despre ce vorbesc. Ei bine, în Solvency II, unul din pilonii industriei este dat de toata aceasta zona de „compliance”, atât cu normele externe, adica tot universul legislației din țara și la nivel de UE, cât și cu cele interne societății, politici, proceduri etc. Plus activitatea de control, evident. Altfel spus, foarte pe scurt, cu riscul de a fi un pic prea subțire în argument, un asigurator nu ar putea garanta clienților lor, deținatori de polițe de asigurare, ca dețin un nivel de conformitate cu cadrul legal, ca dețin o cultura de corectitudine, o conduita „the right way” în general, daca nu ar deține, daca nu ar avea intern o funcție cheie de conformitate. Acum, dupa absolvirea cursului de conformitate de la IBR, am înțeles pe deplin ca cealalta latura a unui legal, daca extrapolam metaforic ideea și ne referim la o moneda, este cea de conformitate. Daca un om de legal îți spune exact conținutul unui articol de lege, și-l traduce, daca vrei așa, un om de conformitate îți spune și ce și cum trebuie sa faci raportat la acel articol. Mai mult, îți spune și care e sancțiunea, care e riscul la care te supui daca nu faci acel lucru și de ce nu, cel mai important, cum sa implementezi acea norma legala în organizația ta astfel încât sa fii în acord cu legea”, argumenteaza avocatul.

Înca din primele sale zile la Eurolife, **Ciprian Mihalache** a interacționat în mod constant cu colegii de la Atena, mai întâi pe ceea ce însemna drept societar, apoi proiect cu proiect, pâna la momentul [achiziției Eurolife de catre Fairfax](#), moment culminant în ceea ce a însemnat relaționarea cu acționariatul.

„Au fost momente mai dificile, mai placute, timpi îndelungați etc. Ma bucur ca am fost parte la aceste proiecte și de ce nu, ca am și facut față. Proiectul a fost unul de succes, acum Eurolife România facând parte din echipa mare a Fairfax. În ceea ce înseamna integrarea, aș spune franc, înca de la început, ca am avut și avem un grad de automonie foarte ridicat. De fapt, cel puțin în ceea ce privește legalul, nici nu s-ar putea altfel. Legislația este totuși cu mult specific local. Au foarte multa încredere în ceea ce facem și dezvoltam, lucru dovedit și de longevitatea echipei și se bazeaza foarte mult pe expertiza și cunoașterea modelului de business local”, precizeaza avocatul.

*Legal Managerul Eurolife* susține faptul ca obiectivele departamentului de legal sunt obiectivele companiei. „Iar aici, lucram constant, împreuna cu toți colegii, sa ne îndeplinim în fiecare zi misiunea pe care ne-am asumat-o: aceea de a arata ca asigurarile nu sunt produsele cu pagini nesfârșite de condiții, ci sunt produse simple, actuale, care s-au adaptat unui consumator modern, în continua schimbare. În prezent, Eurolife folosește ca și canale de distribuție patru direcții: online, brokeri, parteneriate și bancaasurance. Pe fiecare segment în parte, evoluam constant și ne întarim poziția pe care o avem – aceea de jucator de nișa în asigurari. Noi, din zona de legal, trebuie sa asistam și sa dublam aceste eforturi cu tot suportul, consultanța, conformitate etc. Fideli strategiei noastre, am reușit în acest an sa ajungem la un univers online complet de produse de asigurare disponibile la un click distanța – în acest moment, vorbim de cinci produse end-to-end pentru clientul final. În zona de parteneriate, am încheiat o

colaborare frumoasa și în linie cu strategia noastră, cu cei de la Electric Castle. Astfel, în prezent, biletele la festivalul EC 2024 se vând împreună cu asigurarea de bilete de la Eurolife. În ceea ce privește canalele de brokeri și bancassurance, suntem pe trend ascendent, și apreciem deschiderea partenerilor de a identifica împreună noi oportunități de a face lucrurile diferit în aceasta industrie. Pentru ca am vorbit doar de partea de business, aș întoarce puțin lupa și către echipa, subliniind ca ma bucur ca fac parte din acest grup de colegi. Este un mediu în care ne provocam unii pe alții, dar mereu constructiv, cu obiectivul comun de a duce lucrurile și proiectele la urmatorul nivel”, mai spune interlocutorul <sup>Biz</sup>Lawyer.

## Colaborarea cu firmele de avocatura

În munca pe care o deruleaza, departamentul din care face parte **Ciprian Mihalache** colaboreaza și cu avocați externi. Echipa este formata din doi consilieri juridici, ambii definitivi, care lucreaza strâns și cu avocații din Atena.

Expertul amintește faptul ca nivelul de business pe care compania l-a adoptat, pâna în acest moment, nu ne duce pâna acolo încât echipa de legal sa aiba colaborari constante, în condițiile în care, de exemplu, toate litigiile sunt gestionate intern. Se apeleaza la avocați externi în toate cazurile în care se dorește întarirea opiniei interne, se dorește obținerea unei „second opinion”, în domenii supraspecializate, cum ar fi cel de concurența, de M&A etc.

„În toate alegerile facute, am mers pe nivelul de specializare. Respectiv, expertiza, experiența casei de avocatura în aria asigurărilor, fiind un domeniu, sa spunem de nișa. Decizia de colaborare a avut la baza, așadar, mai degraba criteriile de performanța, decât financiare”, completeaza avocatul.

Legat de cele mai importante proiecte ale echipei de legal, avocatul indica implementarea Solvency II, GDPR, IDD și proiectul legat de achiziția Fairfax, în anul 2016.

„În ceea ce înseamna aria de legal, am lucrat mai mult cu resurse legale interne, aș putea spune, însa fara doar și poate ca nu s-ar fi putut realiza nimic fara întreaga echipa, legal sau nu, om cu om, proiect cu proiect. Și de ce nu, atunci când a fost nevoie, am apelat cu mare încredere și ne-am orientat și catre avocați externi: fie ca vorbim de *Peli&Filip* (când funcționau în aceasta formula), [Tuca Zbârcea & Asociații](#), [Schoenherr](#), [CMS](#) și alții ”, adauga juristul.

Totodata, amintește ca, în 2018, Eurolife și-a schimbat modelul de business, trecând de la un model de business omnichannel, la unul multichannel. „Ne mândrim ca am adus în piața produse de asigurare noi, simple și inovative, prin care încercam sa aratam românilor ca acestea sunt produse utile, cu utilitate în prezent, nu doar în perspectiva unui viitor incert. În paralel, am dezvoltat parteneriate sustenabile cu peste 300 de companii care emit constant produsele Eurolife FFH. Bineînțeles, ca toata aceasta efuziune și dezvoltare a ultimilor ani atât în identificarea și construirea de produse noi, cât și în soluții de infrastructura IT (platforma proprie de emitere B2C, B2B, mobile app), nu ar fi fost posibile fara investiții susținute. Ne pastram în continuare disponibilitatea de a îmbunătăți și dezvolta acest univers pe care l-am gândit, mai ales ca avem deja noi proiecte în laborator. Astfel, mergând îndeaproape lângă toate acestea, legalul are o implicație, aș putea spune, majora, continua. Perspectiva legala a fiecarui proiect, fie ca vorbim de digitalizare, de patrundere în zonele de online etc, ramânem implicați și foarte apropiați de toate acestea. Având în vedere contextul economic, la nivel de business încercam sa ne optimizam prezența în piața și sa ramânem relevanți pentru partenerii și clienții cu care lucram. Daca ne uitam la cifre, în primele opt luni ale anului, vorbim de o creștere cu aproximativ 77% a primelor brute subscribe, de un avans cu 60% a numarului noi de clienți atrași, dar și de un avans cu 30% a numarului de parteneri cu care lucram. Mai mult

decât atât, în acest an, la nivelul companiei am reușit să completăm universul online de produse, în prezent, toate produsele de asigurare de tip retail fiind disponibile la un click distanță”, nuanțează specialistul.

Din punctul său de vedere, conformarea constantă în tot ce înseamnă universul legal este o provocare, însă mare accent trebuie pus pe zona de concurență, GDPR, IDD. În plus, trebuie avute în vedere noile apariții și implementări la nivel UE, ESG (mediu, sustenabilitate și governanță) și DORA (primul cadru legislativ care armonizează măsurile de securitate cibernetică și de risc).

„La un moment dat cineva spunea așa: „sunt un est-european obsedat de trecut, exasperat de prezent și îngrijorat de viitor” [HR Patapievi]. Nu mi-e teama să spun că mă regasesc destul de mult în aceste vorbe, sunt un mare pasionat de istorie și chiar dacă nu sunt în întregime îngrijorat de viitor, ceva îmi spune că trebuie să fim cu toții foarte, foarte atenți la modul cum dăm acum exemplu celor mici, așa încât, încet-încet să nu mai fim îngrijorați de viitor. Fie că e al nostru sau al societății în care trăim. Profesional, îmi doresc să mă integrez și mai mult în proiectul Eurolife, să continui împreună cu colegii mei să facem asigurările „diferite”, să arătăm că se poate și „altfel”, ca asigurările să înseamnă doar „RCA și Casco”, să le facem din ce în ce mai ușoare de înțeles, mai aplicabile pe nevoile clienților”, încheie **Ciprian Mihalache**.