

Cum se formeaza un avocat de Banking & Finance într-o firma cu acoperire regionala | De vorba cu Razvan Constantinescu, avocatul care a parcurs drumul de la Associate la Counsel în firma Kinstellar, despre importanta mediului profesional care da consistența carierei și lecțiile pe care le aduc proiectele dificile, colaborarea între jurisdicții și contactul cu standarde profesionale înalte

**KINSTELLAR**

Dupa zece ani în avocatura de *Banking & Finance*, lucrurile esențiale ale profesiei se vad cu mai multa claritate. Nu atât stăpânirea regulilor este cea care face diferența – aceasta se dobândește, în timp, prin exercițiu și disciplina – cât capacitatea de a înțelege contextul comercial al clientului, miza reala a tranzacției și de a construi soluții juridice care servesc obiectivului de business. Razvan Constantinescu, recent promovat *Counsel* în practica de Banking & Finance a Kinstellar din București, a parcurs acest drum, de la stăpânirea regulilor și a mecanismelor tehnice ale finanțarilor, la înțelegerea mai ampla a contextului comercial, a mizelor clientului și a obiectivului real din spatele fiecărei tranzacții.

De la debutul sau, în 2015, într-o firma internaționala cu prezența locala, pâna la parcursul consolidat în cadrul Kinstellar – unde a trecut prin toate etapele, de la Associate la Counsel – evoluția lui sa a urmat logica unei practici în care rigoarea, disciplina și capacitatea de a anticipa riscurile sunt esențiale. *Banking & Finance* cere consecvența, asumarea timpurie a responsabilității și disponibilitatea de a intra în mandate care, la momentul respectiv, pot depăși zona de confort, dar care devin esențiale în formarea unui avocat.

Practica firmei Kinstellar, recunoscuta de directoarele internaționale de profil, îi aduce pe avocații sai în contact direct cu mandate de mare anvergura: finanțari de sute de milioane de euro, restructurari cu creditorii multipli și proiecte transfrontaliere care cer perspectiva juridica și comerciala simultan. Este mediul în care [Razvan Constantinescu](#) și-a format reflexele profesionale. Și este locul de unde, acum în poziția de *Counsel*, privește spre etapa urmatoare cu o înțelegere mai ampla a rolului sau în echipa, în relația cu clienții și în dezvoltarea practicii.

Citește și

[→ Meet the Professionals | Din vorba în vorba cu Lidia Zarnescu, recent promovata Counsel la Kinstellar despre un parcurs în Dreptul muncii construit cu rabdare și cu oameni valoroși, întâlniți la momentele potrivite: "Vad cariera ca pe un maraton, nu ca pe un sprint; daca se „ard” etape, se pierd lecții și valori esențiale. Cred ca adevarata valoare a unui avocat sta în modul în care își folosește expertiza pentru a crea valoare pentru cei din jur"](#)

O cariera construita în ritmul Banking & Finance-ului

Unele cariere se construiesc într-un ritm alert, prin schimbări vizibile, tranziții abrupte și momente care atrag imediat atenția. Altele evoluează diferit: în ritmul constant al unui domeniu exigent, pas cu pas, cu fiecare etapă pregătind-o firesc pe următoarea. Razvan Constantinescu, recent promovat *Counsel* în practica de Banking & Finance a Kinstellar din București, aparține acestei a doua categorii. Parcursul sau nu a fost definit de salturi bruște, ci de o construcție atentă, consecventă, în care fiecare etapă a adăugat experiența, maturitate profesională și o înțelegere mai clară a rolului pe care un avocat îl are în mandatele complexe.

Parcursul sau a debutat în 2015 într-o altă firmă internațională cu prezență în București, unde practica de *Banking & Finance* l-a introdus în logica tranzacțiilor de anvergură. Cinci ani mai târziu, în 2020, a făcut pasul spre Kinstellar – o decizie care a marcat intrarea pe un traseu structurat, cu etape bine definite: Associate, Senior Associate, Managing Associate și, în cele din urmă, *Counsel*, poziția la care a ajuns recent.

Cei cinci ani din prima firmă au funcționat ca o introducere autentică în cultura profesiei. Acolo, contactul cu proiecte complexe de banking și finanțare i-a format, încă din primele etape ale carierei, o înțelegere clară a mizelor reale din tranzacții. A învățat ca, dincolo de redactarea și negocierea documentelor, contează felul în care un proiect se mișcă în practică: presiunile comerciale din spate, raportul dintre interesele părților și echilibrul delicat dintre soluția permisă juridic și cea utilă din perspectiva economică. Fiecare etapă ulterioară i-a arătat o altă dimensiune a meseriei: mai întâi rigoarea execuției, apoi responsabilitatea supravegherii, iar în cele din urmă complexitatea coordonării.

Consecvența și disponibilitatea de a accepta proiecte aflate dincolo de zona de confort au ramas firul comun al acestei evoluții. Cu fiecare mandat mai complex, Razvan Constantinescu a adăugat nu doar experiența tehnică, ci și o înțelegere mai profundă a meseriei, a responsabilității față de client și a mecanismelor care fac diferența în tranzacțiile de Banking & Finance. „În timp, diferența o face capacitatea de a înțelege contextul comercial al tranzacțiilor și de a oferi soluții juridice particulare, nu doar corecte juridic”, a explicat Razvan Constantinescu, Counsel în practica de Banking & Finance a Kinstellar, într-un interviu acordat ^{Biz}Lawyer.

Tranziția spre Kinstellar a fost, prin natura ei, una firească – existau deja fundamente solide din zona de banking, iar opțiunea pentru un mediu cu expunere internațională se conturase deja limpede. La Kinstellar, evoluția sa a urmat un parcurs structurat, trecând prin toate etapele ierarhice ale firmei, de la Associate la Managing Associate, cu un accent tot mai pronunțat pe coordonare și pe implicarea directă în relația cu clienții. Un alt moment care a contat a fost tocmai această expunere la tranzacții transfrontaliere: un alt mod de a gândi structurile juridice, de a gestiona simultan mai multe jurisdicții și de a lucra cu echipe din contexte profesionale diferite.

Kinstellar s-a dovedit, pentru el, un mediu meritocratic în sensul cel mai concret: un loc în care evoluția profesională a fost legată direct de calitatea muncii, de asumarea responsabilității și de disponibilitatea de a intra în mandate tot mai complexe. Avansarea nu a fost legată de simpla trecere a timpului, ci de calitatea muncii, de rezultatele concrete și de disponibilitatea de a prelua responsabilități dincolo de limitele formale ale rolului. Pe măsura ce mandatele au crescut în complexitate, a crescut și implicarea lui în structurarea lor – mai devreme decât ar fi anticipat, devenind interlocutorul direct al clientului în momentele care contau, cel care definea strategia juridică și coordona echipa spre implementare. Asumarea unor roluri de coordonare relativ timpuriu a funcționat, la rândul ei, ca un accelerator al dezvoltării profesionale.

„Decizia de a mă specializa în *Banking & Finance* a fost una importantă, dar și naturală, pentru că este o arie care combină rigoarea juridică cu o componentă comercială pronunțată”, recunoaște azi avocatul.

Alegerea unui domeniu în care gândirea juridică și cea comercială trebuie să funcționeze împreună reflectă felul în care Razvan Constantinescu înțelege avocatura: ca pe o disciplină aplicată, orientată spre soluții cu impact real și spre rezolvarea unor probleme care au consecințe directe pentru clienți.

Tocmai această perspectivă – în care analiza juridică este pusă în serviciul obiectivului comercial – a modelat și tipul de mandate pe care Razvan Constantinescu le-a abordat în ultimii ani. Iar câteva dintre ele, prin dimensiune, complexitate și componenta transfrontalieră, depășesc cu mult scara obișnuită a practicii locale.

Citește și

[→ Ghid pentru clienții sofisticati | Activitatea firmelor regionale de avocați pe piața românească, reflectată de ghidurile juridice Legal 500 și Chambers Europe, edițiile 2026 | Cum se configurează raportul de forțe dintre Schoenherr, Kinstellar și Wolf Theiss, care sunt avantajele competitive specifice fiecărei firme și prin ce se diferențiază atât din perspectiva consistenței de ansamblu, cât și a excelenței confirmate în anumite arii de practică](#)

Mandate care definesc un parcurs

Banking & Finance este o practică în care precizia juridică trebuie să însoțească fiecare decizie, de la structurare până la încheiere. Fiecare tranzacție implică interese multiple, termene strânse și o miza care ține de logica economică a proiectului, de echilibrul dintre părți și de obiectivele comerciale ale clientului. Mandatele care îl definesc pe Razvan Constantinescu ca practician vorbesc mai puțin despre volum și mai mult despre nivelul de complexitate pe care l-a gestionat: tranzacții în care responsabilitatea avocatului se masoară prin capacitatea de a înțelege rapid contextul, de a calibra riscurile și de a susține soluții juridice cu impact comercial real.

Practica sa s-a concentrat în ultimii ani pe finanțări de anvergură, cu precădere în sectorul energiei regenerabile și în tranzacții transfrontaliere de mare amploare. Două mandate din zona tranziției energetice ocupă un loc distinct: [finanțarea de până la 87 milioane EUR pentru parcul eolian Traian \(78 MW\)](#) și finanțarea de peste 100 milioane EUR [pentru proiectul eolian Vacareni \(102 MW\)](#) – ambele contribuind direct la configurarea infrastructurii energetice din România.

Portofoliul include, de asemenea, [finanțarea acordată Maspex pentru achiziția Purcari Wineries](#), [refinanțarea și restructurarea grupului Polon-Alfa](#) în contextul unui *continuation fund*, respectiv finanțarea de aproximativ 850 milioane EUR (SLL) pentru grupul CCC – [un mandat cu dimensiune regională largă, acoperind România, Cehia și Ungaria](#). Un capitol aparte îl reprezintă asistarea BERD în implementarea primului program de supply chain finance din România dedicat consolidării lanțurilor valorice locale, pentru Profi. În toate aceste proiecte, implicarea sa a acoperit atât faza de structurare a tranzacției, cât și cea de implementare.

Această implicare de-a lungul întregii tranzacții – de la definirea structurii până la momentul semnării – reflectă o opțiune profesională asumată. Rolul presupune coordonarea echipei, interacțiunea directă cu clienții și gestionarea momentelor sensibile ale tranzacției, acolo unde tensiunile comerciale și cele juridice trebuie gestionate simultan, cu luciditate și precizie.

„Implicarea mea nu se termină nici măcar după finalizarea tranzacției pentru că urmează un timp dedicat introspecției, discutăm lucrurile bune, dar și aspectele care trebuie îmbunătățite pe viitor”, a evidențiat

interlocutorul ^{Biz}Lawyer.

Privite dintr-o perspectiva mai larga, cele mai solicitante mandate nu sunt întotdeauna cele mai mari ca valoare, ci cele în care nivelul de incertitudine este ridicat, iar avocatul trebuie sa gestioneze simultan interese divergente, presiuni comerciale și negocieri sensibile. Tranzacțiile de restructurare intra exact în aceasta categorie. Acestea aduc cu sine o densitate de factori variabili – mai multe părți cu obiective divergente, contexte care se schimba în cursul negocierii, constrângeri de timp care reduc drastic spațiul pentru deliberare.

„Ele cer nu doar analiza juridica solida, ci și o buna înțelegere a contextului economic”, a argumentat el.

Tipul de mandate în care un avocat este implicat de-a lungul carierei spune mult despre felul în care se formeaza profesional. În proiectele complexe se formeaza rigoarea, discernământul profesional și capacitatea de a duce un mandat pâna la capat, mai ales atunci când mizele sunt ridicate, interesele părților sunt dificil de armonizat, iar soluția cere mai mult decât aplicarea corecta a regulilor juridice.

Tocmai aceasta disponibilitate de a gestiona complexitatea în toate etapele unui mandat, de la structurare pâna la post-deal, pregatește trecerea catre un alt nivel de asumare: poziția de *Counsel*, cu perspectiva mai larga, responsabilitatea de coordonare și maturitatea profesionala pe care le presupune.

Citește și

[→ O noua serie de promovari la biroul Kinstellar din București. Șapte avocați din mai multe arii de practica fac un pas înainte în cariera. Theodor Artenie urca pe poziția de Partner, iar Lidia Zarnescu și Razvan Constantinescu devin Counsels | Iustinian Captariu, Office Managing Partner: "Forța biroului nostru vine din talentul, colaborarea și angajamentul comun al întregii echipe"](#)

Rolul de Counsel: o perspectiva mai larga, nu doar o schimbare de statut

Promovarea în poziția de *Counsel* este, în orice firma de avocatura de business, un moment de referință: marcheaza o etapa noua, confirma încrederea firmei și arata ca avocatul a ajuns la un nivel de maturitate profesionala recunoscut de echipa, de clienți și de piața. Pentru avocatul care ajunge pe acest palier de senioritate, transformarea este însa adesea mai discreta decât lasa sa se vada promovarea în sine: nu ține doar de un nou statut, ci presupune o schimbare treptata de perspectiva, de raportare la mandate și de înțelegere a propriului rol în echipa.

Este un rol în care mai multe dimensiuni se suprapun și trebuie gestionate simultan: implicarea directa în structurarea tranzacțiilor, gestionarea echipelor de lucru și menținerea unei relații constante cu clienții. Alaturi de acestea, contribuția la dezvoltarea practicii capata substanța – fie prin atragerea de mandate noi, fie prin susținerea colegilor mai tineri în etapele lor de formare. Nivelul de implicare în luarea deciziilor și în conturarea strategiei juridice a crescut. Promovarea pe poziția de *Counsel* a reprezentat, în acest context, un moment important și o confirmare a unui mod de lucru deja consolidat.

Pentru avocatul care ajunge în acest punct, trecerea se simte mai ales printr-o schimbare de perspectiva asupra muncii: nu mai conteaza doar calitatea propriei contribuții, ci și felul în care deciziile sale influențeaza echipa, clientul și direcția mandatului. Responsabilitatea deciziei capata alta greutate atunci când soluția nu mai este doar pregatita sau susținuta, ci asumata direct. Accesul la poziția de *Counsel* reflecta, în egala masura, validarea unui parcurs consistent și un nivel de încredere acordat explicit de Kinstellar.

„Rolul de *Counsel* este unul de echilibru între expertiza juridică și responsabilitatea de coordonare”, a definit Razvan Constantinescu. „Relația cu echipa a devenit mai orientată spre coordonare și mentorat, iar în relația cu clienții există o așteptare mai mare de implicare directă și de asumare a soluțiilor propuse”, a completat el. Trecerea de la *Managing Associate* la *Counsel* nu este întotdeauna ușor de explicat în termeni formali, dar schimbarea statutului se vede clar în felul în care avocatul își asumă deciziile, își gestionează autonomia și înțelege impactul pe care îl are asupra echipei, clienților și mandatelor în care este implicat. Această dimensiune a asumării – vizibilă atât în relația cu echipa, cât și în cea cu clienții – este strâns legată de mediul în care s-a format profesional: o cultură care i-a oferit responsabilitate graduală, în funcție de merit și implicare, nu doar după trecerea formală a unor etape. În aceste detalii se află partea discretă, dar esențială, a oricărei evoluții profesionale solide.

Citește și

[→ Kinstellar își consolidează prezența pe axa italo-română prin cooptarea lui Daniele Iacona, care preia coordonarea biroului dedicat clienților italieni | El va extinde relațiile Kinstellar cu clienții italieni și casele de avocatură partenere, în coordonare cu echipele regionale ale firmei](#)

Cultura Kinstellar: încredere, responsabilitate și standarde ridicate

Nu toate mediile profesionale funcționează după aceeași logică. În unele firme, ierarhia rămâne rigidă, iar responsabilitatea este acordată abia după ani de validare formală. În altele, avocații tineri sunt implicați de timpuriu în mandate reale, cu expunere directă la complexitate, la ritmul proiectelor și la standardele pe care acestea le impun.

Unul dintre elementele centrale ale culturii Kinstellar este tocmai deschiderea spre responsabilitate în primele etapele ale carierei – un principiu vizibil în felul concret în care sunt construite echipele și distribuite mandatele. Colaborarea între birouri și expunerea la proiecte internaționale completează tabloul, contribuind la o perspectivă mai largă decât permite, de regulă, practica strict locală. Faptul că acest mediu a contat în propria evoluție este, pentru Razvan Constantinescu, o concluzie desprinsă din experiența directă. Parcursul său arată cât de mult poate modela o cultură profesională felul în care un avocat își asumă responsabilitatea, își formează reflexele și ajunge să gestioneze mandate tot mai complexe.

În esență, această cultură se vede în modul în care firma își formează oamenii: prin încredere, deschidere pentru inițiativă și expunere reală la situații care stimulează evoluția. Într-un astfel de mediu, formarea se accelerează firesc, pentru că avocatul este pus în fața unor contexte în care trebuie să gândească autonom, să își calibreze soluțiile și să ducă responsabilitatea mai departe decât ar cere, strict formal, etapa în care se afla.

„Am avut ocazia să mă implic în mandate și să îmi asum responsabilități chiar și atunci când eram la început”, a recunoscut Razvan Constantinescu. Această încredere vine, însă, la pachet cu așteptări ridicate, spune el acum, și cu responsabilitatea de a livra la un standard înalt.

Mentorii și colegii seniori au jucat, la rândul lor, un rol esențial în această formare. Mediul a fost unul în care întrebările au fost încurajate – iar răspunsurile primite au fost directe și utile, ceea ce a accelerat substanțial

procesul de formare.

Calitatea acestei formari se vede, în mare masura, în detalii: în accesul la explicații despre rațiunea deciziilor, nu doar despre pașii de execuție, și în posibilitatea de a observa direct felul în care avocații seniori gestionează relația cu clienții, presiunea mandatului și complexitatea proiectelor. „Feedback-ul constant și disponibilitatea de a explica nu doar «ce», ci și «de ce» au contribuit mult la formarea mea", a nuanțat avocatul. „Am reușit să conturăm o echipă sudată care crede în aceleași valori și avem același tip de abordare față de clienți", a continuat el.

Cultura unui mediu profesional se înțelege cel mai bine odată cu maturizarea, prin felul în care un avocat ajuns la senioritate revine asupra parcursului său și identifică experiențele care i-au dat consistența profesională: încrederea primită, standardele cerute, responsabilitățile asumate și oamenii de la care a învățat nu doar tehnica juridică, ci și un mod de a practica avocatura.

Ceea ce a primit în propria formare a ales să transmită mai departe, într-un stil personal: mai puțin prescriptiv și mai mult orientat spre înțelegere. Pentru colegii mai tineri, asta înseamnă nu doar indicații despre ce trebuie făcut, ci și contextul necesar pentru a înțelege de ce o anumită decizie contează, cum se construiește o soluție și care este logica profesională din spatele fiecărui pas.

Citește și

[→ Fiscalitate Litigii Fiscale - Practica de Taxe a Kinstellar funcționează ca un „hub” integrat între drept, fiscalitate și finanțe, ce conturează un parcurs procedural previzibil, din faza de control al documentelor până la soluțiile finale ale instanței. Clienții beneficiază de pregătire proactivă, probatoriu robust și o echipă calibrată pentru litigii sofisticate | De vorba cu Theodor Artenie \(Counsel\) și Raluca Botea \(Counsel\) despre tendințele ultimului an, prevenție, timing și modul de lucru al unei echipe recunoscute de directoarele internaționale](#)

Ce se învață doar în practică: contextul, autonomia și logica din spatele deciziilor

A forma un avocat tânăr nu înseamnă doar a-i transmite cunoștințe juridice. Acestea pot fi acumulate prin studiu: dosare, coduri, cursuri. Ceea ce nu se învață însă din manuale este contextul: felul în care o regulă se aplică într-o situație concretă, cum se apreciază impactul unei decizii și cum se construiește raționamentul pornind de la realitatea concretă a cazului. Pentru Razvan Constantinescu, aceasta înțelegere s-a format din propria experiență, pe măsura ce a parcurs etapele. A crescut profesional într-un mediu în care încrederea a fost dublată de exigență, iar responsabilitatea a venit împreună cu explicații, feedback și disponibilitatea seniorilor de a arăta logica din spatele fiecărei soluții.

Această cultură a contat prin spațiul real pe care l-a creat pentru învățare. Avocatul tânăr a putut încerca, întreba, greși în limite rezonabile și a reușit astfel să transforme fiecare etapă într-o ocazie de înțelegere mai amplă: despre logica deciziilor, despre responsabilitatea din spatele soluțiilor și despre modul în care experiența concretă transformă cunoașterea juridică în discernământ profesional.

Ajuns la nivelul de *Counsel*, această experiență capătă o nouă relevanță: devine un reper în felul în care se

raporteaza, la rândul sau, la colegii mai tineri. Timpul pe care seniorii l-au investit pentru a explica rațiunea deciziilor, feedback-ul direct și deschiderea față de întrebări au conturat o cultura profesională pe care Razvan Constantinescu o recunoaște astăzi ca parte esențială a propriei formări și pe care o duce mai departe în relația cu echipa. „Exista spațiu pentru a încerca și pentru a învăța, inclusiv din greșeli, atât timp cât exista responsabilitate și dorința de a corecta”, a nuanțat el.

În această viziune, greșeala poate face parte din procesul de formare, cu o condiție firească: să fie înțeleasă, asumată și transformată într-o lecție pentru următorul pas. Această filozofie a contextului oferit la momentul potrivit – primită, înțeleasă și apoi aplicată – se reflectă direct în felul în care Razvan Constantinescu își asumă astăzi rolul formativ în raport cu echipa mai tânără:

„Cred că rolul meu este să ofer context, nu doar răspunsuri, și să creez un mediu în care colegii mai tineri să își poată dezvolta autonomia”, a punctat interlocutorul **BizLawyer**.

Ceea ce a primit în propria formare – încredere, context și disponibilitatea seniorilor de a explica – duce acum mai departe cu aceeași seriozitate. Este, poate, una dintre cele mai concrete forme de continuitate profesională: să crezi pentru alții un mediu asemănător celui care ți-a modelat propriul parcurs.

Experiența de formare și contextul acordat sunt, în orice carieră, condiții necesare – dar sunt doar temelia. Ceea ce se construiește pe ea depinde de capacitățile proprii, de disciplină cu care sunt exersate și de simțul comercial care le da direcție. Acestea sunt criteriile după care un practician de *business law* se diferențiază, pe termen lung, de cei din jur – și despre ele, Razvan Constantinescu are o viziune clară.

Citește și

[→ Activitate intensă în practica de Healthcare, Pharma & Life Sciences de la Kinstellar, cu un tablou al proiectelor diverse și complexe, ce solicită constant experiența pluridisciplinară a echipelor de avocați | De vorba cu Luiza Bedros \(Partener\) și Marc Barabas \(Associate\) despre modul în care lucrează echipa, mandatele complexe în care acționează pentru jucători-cheie și provocările cu care se confruntă clienții din acest sector](#)

Ce face diferența: talent, disciplină și simț comercial

Puțini avocați vorbesc deschis despre raportul dintre talent și disciplină. Unii preferă discreția și pun totul pe seama muncii. Alții acordă talentului un rol decisiv. Razvan Constantinescu privește lucrurile mai nuanțat și mai precis: talentul poate deschide un drum, dar disciplină, consecvența și capacitatea de a rămâne prezent în detaliul fiecărui mandat sunt cele care dau, în timp, consistența unui parcurs profesional.

În cei zece ani de practică în *Banking & Finance*, el a ajuns la o concluzie simplă, dar esențială: munca susținută rămâne fundamentul oricărui parcurs solid, iar talentul, oricât de important, nu poate susține singur o evoluție de durată fără disciplină, consecvența și disponibilitatea de a învăța permanent. Avocatul definește inovația în termeni concreți: capacitatea de a aplica ceea ce știi în contexte noi, în situații fără precedent clar și în probleme care cer mai mult decât repetarea unor soluții deja cunoscute. El recunoaște că orice carieră are etape firești de formare și maturizare. În contexte favorabile, acestea pot fi parcurse mai repede, dar nu pot fi eliminate cu totul: fiecare etapă își păstrează rolul în conturarea unui parcurs profesional solid.

În mandatele cu valori de sute de milioane, cu structuri complexe de finanțare și cu mai mulți creditori la masa negocierilor, performanța nu poate depinde de inspirație de moment. El a înțeles, în timp, ca ceea ce ține un avocat la un nivel înalt este o combinație mai puțin spectaculoasă, dar decisivă: munca susținută, disciplina și claritate în momente de presiune. „Inovația ține de modul în care aplici cunoștințele în situații noi. Munca este esențială. Talentul poate accelera începutul, dar evoluția pe termen lung depinde de consecvență”, a insistat Razvan Constantinescu.

În opinia sa, modul de lucru te definește, dar mediul și oamenii cu care lucrezi influențează ritmul și direcția evoluției.

El identifica în practica de *Banking & Finance* o componentă care o diferențiază de multe alte arii de drept: *simțul comercial*. În această zonă, analiza juridică nu poate rămâne desprinsă de logica economică a tranzacției, de interesele finanțatorilor, de constrângerile debitorului și de obiectivul practic al proiectului. Avocatul trebuie să înțeleagă nu doar ce este corect juridic, ci și ce este fezabil, bancabil și util pentru părțile implicate. „Consider că un profesionist se poate menține în linia întâi prin actualizare constantă, atenție la detalii, un excelent simț comercial, adică capacitatea de a înțelege nevoile clienților, nu doar cadrul juridic”, a reliefat Constantinescu.

El a lucrat direct în tranzacții de restructurare și în refinanțări complexe, iar experiența acestor mandate i-a arătat că expertiza juridică, oricât de solidă, nu este suficientă dacă nu este dublată de înțelegerea logicii comerciale a clientului. Un avocat poate produce o analiză corectă din punct de vedere tehnic, dar dacă aceasta nu ține cont de obiectivele economice, de constrângerile finanțării și de mizele reale ale părților, ea risca să rămână doar un exercițiu juridic, nu o soluție aplicabilă. El crede că avocații care dobândesc un simț comercial veritabil sunt cei care rămân relevanți pe termen lung în *Banking & Finance*.

Știe că această capacitate se formează prin expunere directă la tranzacții complexe, în mandate în care clienții iau decizii de finanțare cu efecte reale asupra afacerii lor. În astfel de proiecte, avocatul învață să lege analiza juridică de constrângerile comerciale, de calendarul tranzacției și de impactul practic al fiecărei soluții propuse. El transpune această viziune în răspunsul pe care îl oferă atunci când este întrebat unde ar trebui să înceapă un tânăr avocat și ce criterii ar trebui să conteze la început de drum.

Citește și

→ [Kinstellar a asistat companii din cadrul Schwarz Group la finalizarea achiziției unei participații majoritare în Supermarket La Cocos, cu o echipă coordonată de Rusandra Sandu \(Partener\)](#) | Ce alte echipe de avocați au mai lucrat în tranzacție

→ [Kinstellar, alături de Habitex la vânzarea fostei fabrici de textile din Baia Mare către Jumbo](#) | Iunia Nagy (managing associate) și Malina Andries (associate), în prim plan

→ [Kinstellar oferă consultanța Garbe Industrial la intrarea strategică pe piața din România, susținută de un parteneriat cu Fortress Real Estate Investments Limited](#) | Echipa multidisciplinară pentru acest proiect, coordonată de Victor Constantinescu (Partener), împreună cu Corina Oancea (Managing Associate) și Malina Andrieș (Associate)

Kinstellar, viitor și ce ar recomanda unui avocat la început de drum

Razvan Constantinescu a acumulat zece ani de experiență în practica de *Banking & Finance*, un interval suficient pentru a înțelege nu doar exigențele tehnice ale domeniului, ci și importanța mediului în care se formează un avocat. De aceea, atunci când vorbește despre începutul de drum în profesie, sfatul sau pornește din practica și vizează lucrurile concrete care pot influența decisiv formarea profesională.

Kinstellar combina standarde internaționale cu o echipă locală bine integrată și acoperă toate ariile de practică – inclusiv consultanța fiscală și financiară – în 12 jurisdicții cu birouri proprii și, prin colaborări cu firme externe, în orice altă jurisdicție. În viziunea sa, colaborarea cu echipe din arii de practică și jurisdicții diferite contribuie decisiv la formarea unei perspective mai largi. Aceasta devine un avantaj esențial pe măsura ce avocatul avansează în cariera: îl ajută să înțeleagă proiectele din mai multe unghiuri, să conecteze logica juridică locală cu standardele internaționale și să ofere soluții mai bine adaptate complexității reale a mandatului.

Evoluția profesională în avocatura de business este, din perspectiva lui, neuniformă și nestandardizată – fiecare parcurs urmează propria logică, dependentă de calitatea expunerii. Ce anume diferențiază, în practică, această structură de alte firme cu profil comparabil? Constantinescu își formulează răspunsul în jurul unor elemente esențiale.

„Există un echilibru între rigoare și flexibilitate, care se reflectă în modul de lucru. Suntem un așa zis one-stop-shop, iar clienții apreciază enorm această funcționalitate”, a evidențiat *Counsel*-ul Kinstellar.

Prezența firmei în directoarele internaționale de profil se reflectă concret în activitatea de zi cu zi a echipelor. Ea nu înseamnă doar recunoaștere externă, ci și un standard intern de lucru: nivelul mandatelor, exigența relației cu clienții, colaborarea între echipe și responsabilitatea de a confirma, în fiecare proiect, reputația deja câștigată.

„Să faci parte dintr-o firmă de top se traduce prin așteptări ridicate și prin mandate complexe, dar și printr-un ritm susținut. În activitatea zilnică, înseamnă atenție la detalii, reacție rapidă și o bună coordonare între echipe”, a detaliat el.

Kinstellar este evidențiată de ghidurile juridice internaționale, o recunoaștere externă care confirmă nivelul și relevanța mandatelor gestionate de echipă. În acest mediu a parcurs Razvan Constantinescu toate etapele formării sale, de la Associate la Counsel. Ceea ce descrie astăzi este, în fond, chiar experiența acestei evoluții: un parcurs trăit din interior, validat prin practică și transformat într-un reper pe care îl recomandă, la rândul său, celor aflați la început de drum.

El urmărește, în perioada următoare, să consolideze practica de *Banking & Finance* local și regional, să extindă implicarea în proiecte cu componentă transfrontalieră și să contribuie la formarea colegilor mai tineri. Avocatul aflat la început de drum, spune el, trebuie să își fixeze obiective cât mai concrete: o bază juridică solidă, autonomie reală în gestionarea tranzacțiilor și relații profesionale cultivate cu răbdare și consecvență. Iar dacă un avocat tânăr îl întreabă unde ar trebui să își înceapă parcursul, Constantinescu oferă un răspuns fără ezitare, ancorat în propria experiență: într-un mediu care îți da acces la mandate relevante, te expune la standarde înalte și îți permite să crești alături de oameni de la care ai ce învăța. „Aș recomanda Kinstellar unui avocat aflat la început de drum pentru complexitatea tranzacțiilor și pentru că există un mediu care încurajează dezvoltarea reală, nu doar formală”, a rezumat Razvan Constantinescu.

Recomandarea sa se sprijină pe o motivație foarte concretă: un astfel de mediu oferă expunere timpurie la mandate relevante, contact direct cu avocați experimentați și acces la proiecte în care învățarea nu rămâne teoretică. Tocmai această combinație explică de ce, pentru cei care lucrează acolo cu disciplină și consecvență, evoluția profesională poate deveni mai rapidă, mai solidă și mai bine ancorată în exigențele practicii.

„Există așteptări ridicate, dar și deschidere pentru a acorda responsabilitate avocaților în etape relativ timpurii ale carierei. Acest tip de mediu accelerează dezvoltarea, pentru că te determină să înveți rapid și să îți asumi decizii”, a

adaugat el.

Și, odata depășit începutul, ce anume da consistența unui parcurs profesional pe termen lung? „Dincolo de etapele formale, conteaza foarte mult expunerea la tranzacții cât mai complexe, tipul de responsabilități asumate și calitatea interacțiunilor profesionale”, a indicat avocatul.

Kinstellar, cu prezența proprie în 12 jurisdicții și acces global prin colaborari cu firme externe, expune avocatul la o complexitate juridica reala, zi de zi. Firma acopera un spectru larg de arii de practica, de la finanțare la consultanța fiscală, într-o structura coordonată și validată de directoarele internaționale de profil. Razvan Constantinescu vorbește din experiența acumulată în acest mediu: zece ani în care cadrul profesional, nivelul mandatelor și oamenii din jur au contat la fel de mult ca pregătirea individuală.