

Bianca Chiurtu: În fiecare dosar trebuie să prezinți cea mai potrivită apărare pentru clientul tău

Alina MATEI

30 ianuarie 2026, 00:18



Alina Matei: Mulțumesc, stimată doamnă Bianca Chiurtu, Partner **POPOVICI NIȚU STOICA & ASOCIAȚII (PNSA)**, pentru timpul acordat cititorilor **JURIDICE**. De curând, domnul avocat **Florian Nițu** a anunțat cooptarea în asociere a dumneavoastră, alături de **Ioana Cazacu** și **Ramona Pentilescu**. Anunțul făcut de Florian încheie cercul numirii, însă cu dumneavoastră vreau să deschid poarta drumului care a condus la această numire. Există etape care trebuie parcurse pentru a ajunge la această poziție la PNSA?

Bianca Chiurtu: Vă mulțumesc și eu pentru invitația adresată și voi răspunde cu plăcere întrebărilor dumneavoastră. În ceea ce privește etapele care trebuie parcurse pentru a ajunge la această poziție în cadrul PNSA, există astfel de etape dacă privim din perspectivă formală (care încep de la nivelul de avocat colaborator, continuă cu avocat colaborator senior, avocat colaborator coordonator și în final, Partener), însă important este să deții alte calități și capacități fundamentale, care privesc experiența profesională avocațială, activitatea de coordonare a unui grup de practică, reputația profesională individuală de înaltă expertiză, recunoscută public, o aliniere între tine și firmă din perspectiva eticii în afaceri, a valorilor morale, a standardelor profesionale ale Societății etc.

Alina Matei: Deși este o realizare profesională, promovarea este, în același timp, și o realizare personală. Un sentiment frumos, galopant, generator de alte mini-sentimente, care ne validează și care ne spune că "iată, se poate prin forțe proprii!". Însă realitatea profesiei de avocat ne spune că vine o altă zi, iar ziua cu promovarea e istorie. 😊 Unde "purtați" această promovare și ce înseamnă pentru dumneavoastră?

Bianca Chiurtu: Ce imagine frumoasă și cuprinzătoare a sentimentului de reușită! Port în suflet cu recunoștință bucuria promovării ca Partener, iar acest sentiment nu va deveni istorie, ci o ancoră despre capacitățile mele și despre cum pot să evoluez pe mai departe.

Alina Matei: În ce direcție trebuie să privească un avocat de litigii? Aveți experiență importantă, nu întotdeauna lucrurile stau roz...

Bianca Chiurtu: Așa este, în activitatea de avocat litigant m-am confruntat și cu situații mai puțin acceptabile, de exemplu când judecătorul nu cunoștea dosarul, sau avocatul advers trecea dincolo de limitele colegiale, printr-o atitudine de rea-credință evidentă, sau soluția instanței era în afara logicii juridice. Cu toate acestea, tu trebuie să rămâi drept, privind cu optimism și cu încredere că dacă îți exerciți profesia cu seriozitate și pregătire temeinică, cu respect față de ceilalți, poți îmbunătăți, chiar și într-o mică măsură, acest mediu.

Alina Matei: *Dacă ar fi să faceți un top al celor mai interesante dosare cu care v-ați confruntat, ce ați alege?*

Bianca Chiurtu: Este greu de făcut un top, pentru că în fiecare dosar trebuie să prezinți cea mai potrivită apărare pentru clientul tău, iar găsirea celor mai puternice argumente aduce mereu ceva interesant în fiecare dosar, te provoacă să vezi uneori lucrurile și din alte perspective, chiar să înveți lucruri noi. Pot menționa rezultate remarcabile în litigii recente de contencios administrativ și fiscal pentru clienții Auchan România, Azomureș, Exim Banca Românească, Iridex Group, Fabrica de Zahăr Premium Luduș.

Alina Matei: *Ca avocat de litigii, interacțiunea cu judecătorul/judecătoria în sala de judecată este extrem de importantă. Cum abordați această interacțiune?*

Bianca Chiurtu: Într-adevăr, interacțiunea cu membrii completului este extrem de importantă, iar eu abordez această relație cu curiozitate și flexibilitate, cu intenția de a surprinde în timp real cum se poziționează judecătorul, dacă este interesat de caz, sau se plictisește, dacă îmi ascultă argumentele, dacă își notează ceva, dacă pune întrebări etc., iar prin răspunsurile mele încerc să prezint argumentele din perspectiva cea mai clară, logică și convingătoare.

Alina Matei: *Da, trebuie studiu, rigoare, atenție în sala de judecată. Dar nimeni nu zice nimic de farmecul avocatului atât de trebuincios, păstrat în subtilitate și scos la iveală doar puțin și cu mare băgare de seamă. La urma urmei, orice avocat vrea să câștige pentru clientul său. Sau la succes ne identificăm cu clientul?*

Bianca Chiurtu: Așa este, fiecare avocat vrea să câștige pentru clientul său. Personal mă identific cu acesta și la câștig și la pierdere, pentru că stilul meu de lucru presupune o relație foarte strânsă cu clienții, ne consultăm îndeaproape pe strategie, pe pregătirea fiecărui termen de înfățișare, uneori clienții mă însoțesc în sală, deci este un efort de echipă, iar rezultatele le trăim tot în echipă.

Alina Matei: *Decizia de strategie pe un dosar se poate lua, uneori, într-o echipă formată din mai mulți avocați. Feedback-ul pe consecințele deciziei se va reflecta în minută, în soluție, adică va fi întârziat. Cum funcționează echipa, cum vă înțelegeți cu avocații mai tineri?*

Bianca Chiurtu: Ne consultăm cu echipa, inclusiv cu avocații mai tineri, apreciem contribuția fiecăruia în pregătirea unui dosar, însă decizia finală de strategie aparține doar avocatului coordonator, după consultarea și cu acordul clientului. Mă înțeleg foarte bine cu avocații mai tineri, apreciez energia și interesul lor și mă bucur mereu de evoluția și de succesele lor.

Alina Matei: *În dosare, în care clienții – companii, persoane fizice – sunt de altă naționalitate, situația este un pic altfel: cultura diferită, limba diferită. Multe ore sunt alocate cunoașterii problemei de drept, găsirii celor mai bune variante de lucru, deși poziția clientului nu este cea mai fericită de multe ori. Ce este mai eficient, de această dată, în relația cu acest gen de clienți: comunicarea orală sau scrisă?*

Bianca Chiurtu: Cea mai eficientă abordare este combinarea celor două modalități de comunicare descrise, adică discuți inițial cu clientul, înțelegi situația de fapt, miza litigiului etc., confirmi apoi în scris cele discutate, iar pe parcursul dosarului adopți una

dintre cele două variante, cea mai potrivită în contextul dat: pentru răspunsuri și clarificări rapide, discuți, iar pentru chestiuni mai importante și mai detaliate, pentru care ai nevoie și de confirmarea clientului, comunică în scris.

Alina Matei: Când trebuie să tacă un avocat? 😊

Bianca Chiurtu: În sala de ședință, un avocat trebuie să tacă atunci când vorbește instanța sau partea adversă, sau atunci când intervenția sa nu ar aduce valoare adăugată apărării. Mai trebuie să tacă atunci când este ținut de secretul profesional.

Alina Matei: "Acasa mea e gândul ce-l gândești spre mine", spune Nichita Stănescu. "Acasa dumneavoastră" cum o vedeți?

Bianca Chiurtu: Acasa mea este acolo unde este inima mea, alături de oamenii dragi din viața mea, de cei doi copii ai mei, de colegii mei și de toate experiențele mele, indiferent cât de frumoase. Iar Nichita Stănescu este unul dintre poeții mei preferați, ce bucurie de întrebare!

Alina Matei: Un mesaj, vă rog, pentru cititorii JURIDICE și pentru cei care fac JURIDICE.

Bianca Chiurtu: Să ne găsim în fiecare zi un motiv de bucurie și de recunoștință! Adaug și un îndemn din partea scriitorului Mircea Cărtărescu, cu care voi avea onoarea să mă întâlnesc săptămâna aceasta la clubul de carte organizat de Alina Ciocianu: „Nu ader la nimic, decât la cele mai ample postulate ale umanității: fii bun, fii drept, fii lucid, fii imparțial, fii iertător și răbdător.” (citată din Mircea Cărtărescu – Șapte ani strănii, jurnal 2018-2024, Editura Humanitas, 2025, p. 270).

Alina Matei: Mulțumesc pentru că ați stat de vorbă cu mine!

Bianca Chiurtu: Eu vă mulțumesc, ați câștigat un prieten cu aceste întrebări pline de înțeles și de poezie! 😊