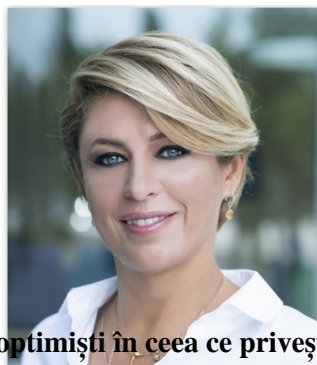


Avocații KPMG Legal - TMO Attorneys at Law se așteaptă la o creștere în zona de M&A/Corporate, Real Estate și litigii. Laura Toncescu, Partener: Pentru anul acesta, o provocare va fi reprezentată de presiunea pe onorarii și necesitatea menținerii calității serviciilor livrate în aceste condiții



Specialiștii nu sunt prea optimiști în ceea ce privește evoluția economiei în anul 2019. Experții KPMG nu se așteaptă la mișcări semnificative în economie în sens ascendent, în contextul în care 2019 este un an în care vom avea atât alegeri europarlamentare, cât și prezidențiale. “Credem ca economia își va continua ciclul de dezvoltare mai mult din inerție, detașată în mare parte de politic, ca și până acum. Totuși, modificările legislative intervenite la finalul anului 2018 (dintre care cea mai cunoscută este taxa pe active impusa bancilor) și neadoptarea unui buget pentru 2019 înainte de finalul anului 2018 nu par să dea un semnal încurajator și pot constitui semnele unor probleme mai profunde la nivelul finanțelor publice, cu potențiale efecte negative asupra întregii economii”, a explicat pentru ^{Biz}Lawyer [Laura Toncescu](#), Partner KPMG, Legal Service.

Totuși, România este în etapa în care atrage investiții, de aceea KPMG preconizează ca se va vedea activitate cu preponderență în piața de M&A și de Real Estate, precum și în sectorul financiar-bancar, unde se va sesiza o încetinire eventual pe eșantionul de NPL, îndeosebi din cauza modificărilor legislative cu puternic impact fiscal la nivelul bancilor.

“Pe piața de capital, nu ne așteptăm la evoluții semnificative (mai ales în lumina impactului taxei pe active asupra bancilor, ca principale societăți listate), însă considerăm că este posibil să vedem o oarecare schimbare dacă o să fim promovați la statutul de piață emergentă, dar după estimările noastre, acest lucru se va întâmpla mai devreme după anul 2019”, atrage atenția **Laura Toncescu**.

În acest moment, **KPMG Legal - TMO Attorneys at Law** este în plin proces de extindere. Reprezentanții firmei de avocatură se așteaptă la o creștere în zona de M&A/Corporate, Real Estate și litigii. “Prin afilierea la standardele și valorile unei rețele globale de societăți de avocatură asociate unui Big 4, având acces la inovație și venind în întâmpinarea așteptărilor clienților noștri, **KPMG Legal - TMO Attorneys at Law** se remarcă prin profesionalism și dinamism în oferirea de servicii juridice axate pe noile tendințe ale pieței”, subliniază Partenerul KPMG.

Presiune pe onorarii

În ceea ce privește piața avocaturii, **Laura Toncescu** nu crede că vom asista anul acesta la intrarea unor firme noi, ci, eventual, la spin-off-uri din firme mari, cu renume, ale unor avocați sau grupuri de avocați.

“Concurența cu siguranță există, un factor important care ar putea face diferența fiind tehnologia și deschiderea la

nou. Încercăm să ne imaginăm cu toții cum va arăta piața avocaturii din România, dar și la nivel mondial în următorii cinci ani, să intuim ce vor face roboții/tehnologiile și ce anume va face avocatul și în consecință să ne pregătim pentru asta. Pentru anul acesta, considerăm că o provocare va fi reprezentată de presiunea pe onorarii și necesitatea menținerii calității serviciilor livrate în aceste condiții. Și pentru că tehnologia va avea impact asupra activității avocaților, am investit în soluții tehnice cu impact asupra strategiei de muncă, așteptându-ne însă ca aceasta tendință să devină vizibilă într-un orizont de timp mai larg”, adaugă avocatul.

Descopera oportunitățile de recrutare de pe LegiTeam! GRATUIT.

Dintre practicile de avocatură, cea care vizează domeniul imobiliar va în același ritm efervescent, cu toate întrebările de rigoare precum măsura în care această efervescență este una sustenabilă. “Nu vedem niciun domeniu vedeta care să se desprindă de celelalte. Probabil partea de consultanță în GDPR va continua să fie una importantă, pe măsura ce companiile vor ajunge să conștientizeze impactul major asupra activității lor, potențate de eventuale presiuni din partea autorităților. De asemenea, suntem bine informați cu privire la impactul transformării digitale asupra activității clienților noștri. A doua directivă privind serviciile de plată (PSD2) promovează inovația tehnologică oferind o oportunitate atât pentru bănci cât și pentru sectorul Fintech, care vor necesita sprijin juridic și IT, pe care suntem bine pregătiți să îl oferim”, punctează **Laura Toncescu**.

Firma de avocatură și-a propus ca anul acesta echipa cu capacități noi în zona de M&A, litigii. De asemenea, dorește să consolideze accesul la rețeaua KPMG globală. “Credem că cel puțin în România, pe termen mediu, va rămâne pregnant accentul pe brand și nu pe tipul și calitatea serviciilor oferite”, precizează profesionistul KPMG.

Avocatul mai spune că presiunea mare pe onorarii face de multe ori diferență existând un număr suficient de clienți care au în vedere acest aspect ca factor determinant în ceea ce privește longevitatea colaborării cu o firmă de avocatură.

Cu toate acestea, loialitatea joacă un rol important firma de avocatură putând să se “laude” cu clienți pe care îi are în portofoliu de mai mult de 10 ani. “Principalul aspect la care ar trebui să ne adaptăm rămâne presiunea pe onorarii. Este drept că viața de zi cu zi ne indică faptul că trebuie să ne adaptăm, să înțelegem business-ul clientului, să fim pro-activi și să venim constant cu produse și soluții adaptate după nevoile clientului, însă acestea fac parte din oferta de bază a unei firme de avocatură care se respectă și practic nu sunt “ingrediente de succes”, ci mai degrabă standarde de calitate. Presiunea pe onorarii este cu certitudine percepută și acest lucru produce un dezechilibru în sensul că onorariile sunt, de multe ori, mult prea scăzute pentru a avea servicii de calitate, mai ales când complexitatea proiectelor este una ridicată. O creștere sustenabilă nu este posibilă atunci când onorariile sunt prea mici, pentru că, în consecință, nici oamenii nu se pot dezvolta”, menționează **Laura Toncescu**.

KPMG pune mare accent pe relația avocat-client, iar Legal Managerii joacă un rol extrem de important în dezvoltarea acestei relații. “Cu siguranță Legal Managerii au un rol dificil în a asigura conformitatea internă cu o legislație în continuă schimbare, sub presiunea continuă a personalului din business axat tot timpul pe primirea unor soluții. Aici intervine și rolul nostru – de a-i ajuta, susține, găsi soluții împreună, oferind recomandări specifice, ajustate după nevoile și cerințele clientului”, argumentează avocatul KPMG.

Intra pe www.in-houselegal.ro pentru a vedea opiniile unor profesioniști care ocupa poziții de top în companii importante, urmărește temele dezvoltate de avocați sau membri ai comunității in-house și propune subiecte. Suntem alături de tine!

Momentele anului 2018

Pe baza rezultatelor obținute în 2018, **KPMG Legal - TMO Attorneys at Law** și-a propus anul acesta o creștere sanatoasă de cel puțin 10% față de anul precedent, creștere pe care reprezentanții firmei o considera aliniată și cu tendințele din piață. “România este în continuare o piață atractivă. Cu siguranță vom fi implicați în multe din proiectele care vor viza economia”, afirma **Laura Toncescu**.

Cu o echipă formată din 26 de avocați, **KPMG Legal - TMO Attorneys at Law** s-a implicat, în ultimii doi ani, în foarte multe mandate relevante. Astfel, în cadrul proiectului *Rose*, avocații KPMG Legal au asistat Intrum Justitia AB pe parcursul tuturor fazelor aferente achiziției societății Top Factoring SRL și portofoliului de creanțe deținute de către societatea-mamă a clientului și administrate de către Top Factoring SRL. Ca urmare a finalizării tranzacției, Intrum Justitia – una dintre cele mai mari societăți de recuperare de creanțe din Europa și listată pe bursa din Stockholm, va intra în mod oficial pe piața din România.

De asemenea, avocații au asistat grupul EOS în achiziționarea a doua portofolii relevante (proiectele Castrum și Arena), KPMG Legal oferind consultanța în ceea ce privește toate implicațiile juridice derivate din achiziția unui portofoliu de credite de consum a cărui valoare a fost de aproximativ 400 milioane euro.

În *Real Estate*, echipa de experți a firmei a oferit consultanța societății Cefin Real Estate Kappa în legătură cu vânzarea unui teren de aproximativ 300,000 mp pe care urmează să se dezvolte un important proiect imobiliar. În plus, a asistat societatea Manevi Zartkoru Reszvenytarsasag în procesul de achiziționare a unui hotel emblematic din Satu Mare, respectiv hotelul Dacia.

„E greu de indicat un număr atât de mic de proiecte, considerând toate proiectele în care am fost implicați ca având o importanță egală, însă cele indicate mai sus credem că s-au diferențiat prin gradul de complexitate și turația cu care s-au desfășurat. Cel mai mare volum a fost generat de serviciile financiar-bancare, de la importante tranzacții în care am fost implicați, proiecte de compliance și conformitate, proiecte de Fintech”, a arătat **Laura Toncescu**.