

Meet the Professionals | Din vorba în vorba cu șeful echipei de Legal de la Revolut. TOM HAMBRETT, Head of Legal and Group General Counsel: Ma bucur sa lucrez cu avocați talentați din toata Europa, iar daca cineva vrea sa ni se alature, aş fi mai mult decât încântat sa discutam despre asta



TOM HAMBRETT conduce prioritățile strategice, juridice și de reglementare ale companiei fintech Revolut, o alternativă bancară digitală, în Marea Britanie, Europa, America de Nord și Asia Pacific și este membru senior în echipa executivă care ghidează planurile strategice și de dezvoltare ale companiei. Din poziția de coordonator al unei echipe de 60 de persoane, Tom are un program aglomerat, calătorește mult, se întâlnește cu investitori și cu reprezentanți ai autorităților din piețele în care firma oferă servicii sau vrea să se extindă, dar a găsit timpul pentru a ne acorda un interviu. El ne-a vorbit despre rolul „juristului intern” în relația cu firmele de avocatură către care sunt „externalizate” anumite proiecte, a descris condițiile în care se face externalizarea unor servicii și criteriile după care se urmărește performanța societăților de avocați.

*”Ne dorim să știm în ce fel pot avocații să sprijine Revolut în misiunea și apetitul său pentru a revoluționa piețele tradiționale dintr-o perspectivă a riscului”, a punctat TOM HAMBRETT în interviul acordat grupului de publicații juridice **BizLawyer**. ”Suntem complet deschiși la ideea de a lucra cu firme românești sau cu avocați români, dacă va fi cazul”, a mai spus coordonatorul echipei de Legal de la **Revolut**.*

În opinia sa, avocații interni sunt superstaruri în ceea ce privește domeniul juridic și au o experiență impresionantă în servicii financiare, produse de retail și instituționale în domenii precum plăți, tranzacționare și creditare.

Mai multe despre șeful echipei de Legal de la **Revolut** și proiectele gestionate, despre oameni, provocările acestei perioade, dar și despre modul în care este evaluată satisfacția Revolut în urma colaborării cu firmele de avocați, în interviul acordat de **TOM HAMBRETT**.



In-House Legal: Va rugăm să oferiți cititorilor noștri câteva informații de background pentru a vă cunoaște mai bine. Ce a însemnat fiecare perioadă din punct de vedere profesional pentru dumneavoastră ?

TOM HAMBRETT: Din poziția de Group General Counsel la Revolut, conduc prioritățile strategice, juridice și de

reglementare ale companiei în Marea Britanie, Europa, America de Nord și Asia Pacific.

Sunt de asemenea membru senior în echipa executivă a Revolut, care ghidează planurile strategice și de dezvoltare ale companiei. M-am alăturat Revolut în 2017, eram singurul consultant juridic din companie, iar acum conduc o echipă de 60 de avocați ambițioși și specialiști în reglementare, în 8 jurisdicții. În 2019 am fost onorați să primim premiul pentru Cea Mai Inovatoare Echipă In-house pentru activitatea întregii echipe, oferit de *Financial Times*.

Înainte de a mă alătura **Revolut** în Londra am fost avocat la Herbert Smith Freehills, fiind specializat în fuziuni și achiziții publice și private, precum și în tranzacții pe piețele de capital. Înainte de asta am lucrat în cadrul Curții Supreme din New South Wales.

Am găsit mereu o satisfacție incredibilă lucrând în domeniul juridic, indiferent de locul în care am lucrat, iar fiecare pas m-a ajutat să acumulez o experiență solidă, care îmi permite acum să excelez în ceea ce fac la **Revolut**, zic eu.

De ce ați ales să lucrați pentru această industrie și de ce ați ales, în mod specific, Revolut?

Îmi place să rezolv probleme, îmi plac provocările și să găsesc mereu soluții. Cred că dreptul îți da abilitatea de a te putea implica în domenii foarte diferite.

Am ales **Revolut** pentru că m-au impresionat ambiția și dinamismul companiei. E o companie foarte competitivă, iar valorile sale sunt perfect aliniate cu ale mele. Mai mult decât atât, ceea ce ne propunem noi să facem este democratizarea serviciilor financiare, un segment de care sunt foarte pasionat.

Ce înseamnă acest rol, de Head of Legal la Revolut? Care sunt principalele responsabilități? Care sunt obiectivele? Ce tipuri de proiecte gestionați?

Rolul meu presupune să gestionez modul în care funcționează compania din punct de vedere legal și modul în care lucrează toți avocații noștri din diferite departamente ale întregului grup, în întreaga lume. Principalele mele responsabilități includ luarea deciziilor strategice din punct de vedere juridic și construirea strategiei juridice pentru companie. Tot în atribuțiile mele intra și gestionarea riscurilor juridice, ofer sfaturi, mă asigur că business-ul își atinge obiectivele într-un mod transparent și legal.

În ceea ce privește obiectivele mele, acestea includ conformitatea, licențierea, finanțarea, capitalul, toate gestionate conform reglementărilor legale în vigoare și în interesul **Revolut**.

Din păcate nu pot dezvălui informații mai detaliate privind proiectele la care lucrez, deoarece sunt confidențiale.

Dacă ar fi să prioritizați proiectele momentului, care ar fi pe primele locuri, din punctul de vedere al coordonatorului echipei de avocați interni?

Din păcate această informație este, de asemenea, confidențială. Ce pot să spun este că îmi place foarte mult să lucrez la lansarea operațiunilor bancare, un proces extrem de complex și inovator.

-

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

Cum ați caracteriza piața locală, comparativ cu alte piețe din regiune?

Revolut a depășit pragul de 1 milion de utilizatori în România la începutul acestui an, iar aceasta este una dintre piețele cu cea mai rapidă creștere pentru companie. Acest lucru confirmă faptul că românii iubesc produsele noastre, iar majoritatea utilizatorilor noi își creează conturi la recomandarea membrilor familiei sau a prietenilor mulțumiți de **Revolut**. Motivul pentru care apreciază atât de mult **Revolut** este faptul că le oferim ceea ce niciun alt serviciu financiar din România nu le oferă în momentul de față.

Românii își doresc servicii și produse financiare ușor de folosit, mai puțin timp pierdut pentru proceduri birocratice și costuri cât se poate de mici. Tocmai de aceea mulți preferă serviciile pe care le oferim. Cu **Revolut**, utilizatorii își pot deschide un cont în 33 de monede, în doar câteva minute, pot urmări cheltuielile pe care le fac, pot stabili bugete, economisi bani cu ajutorul pușculițelor digitale Vaults, au acces la platforma de tranzacționare de acțiuni fără comisioane și pot chiar să cumpere și să vândă aur direct din aplicație, printr-o simplă apăsare de buton.

Care ar fi provocările legate de produsele Revolut pe piața locală și în general?

Cred că una dintre cele mai mari provocări în întreaga regiune a Europei de Est este câștigarea încrederii oamenilor. Într-o piață care nu este atât de mult înclinată către a folosi tehnologia, depunem eforturi intense pentru a contribui la dezvoltarea nivelului de educație financiară și a câștiga încrederea oamenilor.

Colaborați cu firme/avocați români? Ce condiții ar trebui să îndeplinească o firmă de avocatură pentru a fi aleasă în proiectele firmei?

Am lucrat în trecut, însă nu și în momentul de față. Suntem însă complet deschiși la ideea de a lucra cu firme românești sau cu avocați români, dacă va fi cazul.

În ceea ce privește firmele colaboratoare, privim lucrurile din mai multe unghiuri: care sunt costurile, ne interesează experiența lor în domeniu, ce au lucrat pentru clienți din industrie în trecut. Cautăm diversitate în ceea ce privește consultanța pe care o oferă și ne interesează ce servicii suplimentare ne pot furniza. Vrem de asemenea să știm exact ce pregătire au, apreciem spiritul inovator și modul în care se pliază pe cultura noastră organizațională. Folosesc tehnologia așa cum o facem noi? Sunt talentați atunci când vine vorba de a oferi sfaturi într-un mod eficient, rentabil și prietenos? Dacă îndeplinesc toate aceste criterii, suntem mai mult decât bucuroși să colaborăm și suntem convinși că putem avea rezultate remarcabile împreună.

[Citește și](#)

→ Grupul E-INFRA a dus la capat mai multe proiecte de infrastructura la care s-a lucrat intens în ultimele luni. Adina Calfa, Group General Counsel: Diferența pe care o câștigăm în experiența de management
aceasta este aceea pe care o câștiga un pilot după ce a traversat o furtună și a aterizat forțat pe o autostradă colaboreaza

În ce condiții se face externalizarea unor servicii și care ar fi criteriile după care se urmărește performanța societăților de avocați? Cum se derulează pitch-urile?

Obişnuim să externalizăm munca mai complicată sau mai complexă. De obicei alcătuim un panel astfel încât cei interesați să își poată prezenta expertiza și abilitățile, precum și modul în care intenționează să lucreze cu noi. Apoi alegem pe cineva pentru o perioadă de 12 luni și lucrăm împreună pentru a atinge o serie de obiective clar stabilite.

Cu ce firme de avocați ați lucrat în Europa, în ultimele 12 luni, și în ce proiecte?

Am lucrat cu *Baker McKenzie*, *Linklaters* și *DLA Piper*. Din păcate, nu pot oferi detalii și despre proiectele la care am lucrat.

Decizia de colaborare are la bază mai degrabă criteriile de performanță, calitate și îndeplinirea obiectivelor, sau (și) costurile financiare? Cum evaluați satisfacția Revolut în urma colaborării cu firmele de avocați? Care sunt criteriile?

Evaluăm panelul într-un mod foarte analitic. Criteriile pe care le anunțăm ca parte din cererea de propuneri includ experiența în consilierea fintech-urilor și furnizarea de studii de caz, expertiza în ceea ce privește reglementările pe partea de dezvoltare, precum și diversitatea echipelor, pentru că apreciem diversitatea și suntem o companie incluzivă. De asemenea, căutăm firme cu experiența dovedită în aspecte legale aplicabile în tehnologie, deoarece, în momentul de față, dezvoltăm un tablou de bord care să urmărească facturarea, iar acesta va fi integrat în Slack și alte portaluri online.

În plus, ne dorim să știm în ce fel pot avocații să sprijine **Revolut** în misiunea și apetitul său pentru a revoluționa piețele tradiționale dintr-o perspectivă de risc. Ne interesează dorința și capacitatea lor de a se implica în consultări privind politicile publice, dar și dacă pot aduce valoare comercială în plus față de serviciile pe care le oferă. Nu în ultimul rând, ne dorim să știm ce tipuri de training și mentorat urmează și aplica în organizația din care fac parte.

Care este rolul „juristului intern” în relația cu firmele de avocatură către care sunt „externalizate” anumite proiecte?

Avocații in-house sunt specialiști desavârșiți, se concentrează pe plăți și își folosesc cunoștințele în domeniul reglementării pentru a sfătui echipa de produs. La **Revolut** membrii echipei de produs nu au timpul necesar pentru a citi pagini întregi de jargon legal pe care doar un avocat îl poate înțelege. Echipa are nevoie de răspunsuri succinte la întrebări legale provocatoare. Pot astfel să spun că avocații interni sunt superstaruri în ceea ce privește domeniul juridic și au o experiență impresionantă în servicii financiare, produse de retail și instituționale în

domenii precum plăți, tranzacționare și creditare. Acești avocați de produs joacă un rol esențial în dezvoltarea și design-ul unora dintre cele mai iubite funcționalități **Revolut**.

Un candidat se va descurca excelent în aceasta echipa dacă este hiper logic, orientat către detalii, atent la procese și cu o minte analitică. Aceleași abilități le cautăm și în cazul avocaților externi, astfel încât colaborarea între cele două părți să funcționeze excepțional.

Firmele externe oferă consultanță în chestiuni ample și proiecte complexe la nivel de grup, care pot fi aplicate în mai multe piețe.

Ce anume gestionați, cum controlați, care este relația Head of Legal – echipa avocați externi?

În echipa mea avocații au obiective clar stabilite: folosim Jira și Confluence pentru a le urmări performanța și, în mod evident, folosim integrarea cu o serie de interfețe de programare a aplicațiilor pentru acest lucru. Pe plan extern avem stabilite raportări zilnice sau săptămânale privind onorariile și împărtășim cunoștințe și idei cu firmele partenere astfel încât să ne asigurăm că suntem în permanență aliniați unii cu alții. Cu toții sunt încurajați să gândească liber și inovator, respectând bineînțeles legislația și valorile companiei.

Ce anume din activitatea dumneavoastră va ocupa cel mai mult timp?

Am un program zilnic foarte încărcat, dar mă asigur că fac sport și că am timp și pentru mine și pentru cei dragi. De exemplu, merg des să înot și alerg de 3-4 ori pe săptămână. În timpul orelor de lucru, o mare parte din timp mi-l petrec în ședințe, alături de comitetul executiv sau comitetul pentru situații de risc, precum și în consiliul de bord. Apoi, o altă parte din timp e alocată întâlnirilor cu investitori, cu membri ai autorităților sau lucrului cu echipa. Conduc o echipă de 60 de persoane, ceea ce înseamnă că petrec mult timp cu activități de management, așa că fiecare zi e aglomerată și intensă, dar mă bucur de fiecare secundă petrecută astfel.

Ce efective are departamentul în care vă desfășurați activitatea? Intenționați să creați o echipă de juriști și în România?

Suntem o echipă de 60 de persoane, avocați și specialiști în reglementare. 25 de avocați lucrează in-house, în 8 piețe: Tokio, Toronto, Vilnius, Melbourne, New York, Singapore, London, Dublin. Pentru moment nu intenționăm să angajăm avocați in-house în România.

Care ar fi, în opinia dumneavoastră, cea mai mare provocare a momentului?

Cea mai mare provocare în momentul de față constă în adaptarea modului în care avocații oferă consultanță și în care se adaptează proceselor tehnice, păstrând mereu în centrul atenției experiența utilizatorilor.

Ce planuri de viitor aveți? Care sunt ambițiile viitoare pentru cariera dumneavoastră?

Îmi doresc să vad **Revolut** devenind principala soluție financiară integrată din întreaga lume, atât pentru consumatori finali, cât și pentru afaceri. Aceasta este principala motivație pentru fiecare membru al echipei mele. Avem visuri mari și ne place să pornim trendurile, să inovăm și să ne surprindem utilizatorii, care merită cele mai bune produse financiare disponibile pe piață.

În ceea ce privește creșterea echipei mele, ma bucur sa lucrez cu avocați talentați din toata Europa, iar daca cineva vrea sa ni se alature, aş fi mai mult decât încântat sa discutam despre asta.

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