

Юлия Суворова

Директор по правовым вопросам и комплаенс в финансовом маркетплейсе Сравни

Юрист в финтехе говорит на одном языке с разработчиками

О том, как в тесной связке всей команды финансового маркетплейса создаются новые финансовые продукты, учитывающие все возможные правовые аспекты, рассказала Юлия Суворова, директор по правовым вопросам и комплаенс в финансовом маркетплейсе Сравни

— Юлия, в чем специфика работы юристов в финтехе и именно в финансовом маркетплейсе?

— В случае финансового маркетплейса Сравни — это дополнительно выходит на масштаб взаимодействия с банками, страховыми компаниями и сотнями их предложений, которые должны быть корректно представлены пользователю и юридически безупречно оформлены.

Юристы в Сравни работают на стыке финансового права, IT, диджитал-маркетинга и защиты прав потребителей. Наши задачи крайне разнообразны: от проведения комплексной юридической экспертизы новых финансовых продуктов и их подключения к финансовому маркетплейсу до защиты персональных данных наших клиентов и обеспечения соответствия рекламных кампаний строгим требованиям ЦБ и ФАС.

— Почему вы выбрали именно финтех-компании? И что было для вас самое сложное в этом направлении по сравнению с другими?

— Финтех привлекателен для юриста тем, что это область, где право находится в постоянном диалоге с инновациями. Самым сложным, особенно при переходе из классического банковского сектора, является необходимость не углубляться, а наоборот, расширять спектр знаний. Свой карьерный путь я начинала в традиционных банках. Несмотря на интересную работу, меня тяготила излишняя бюрократизация процессов. Я была уверена, что больше не вернусь в банковскую сферу, однако я ошибалась. Нашлась компания, настолько близкая мне по духу и ценностям, что выбор был очевиден — я стала директором по правовым вопросам и комплаенс в финансовом маркетплейсе Сравни. Здесь мы ежедневно создаем инновационные продукты для пользователей, тесно сотрудничаем со страховыми компаниями и кредитными организациями, упрощаем и оптимизируем клиентский путь, делая его более прозрачным и удобным.

— В финтехе юридическая функция часто воспринимается как «стоп-фактор». Как выстроить процесс так, чтобы все остались в выигрыше?

— В Сравни выстроена культура взаимодействия так, чтобы юристы участвовали в разработке с ранних стадий, знали продукт изнутри и могли предложить не запреты, а решения. Приведу конкретный пример. Однажды продуктовый менеджер обратился с запросом: необходимо создать возможность для пользователя полностью оформить заем на нашем сайте, без перехода на сторонние ресурсы. Для реализации этой идеи была сформирована кросс-функциональная команда. Продуктовая команда проектировала пользовательские сценарии, юридический департамент разрабатывал договорную базу и правовое обоснование, отдел продаж вел переговоры с МФО-партнерами, демонстрируя взаимную выгоду решения, а ИТ-специалисты занимались технической реализацией. Результатом совместной работы стал запуск продукта "Полная сделка в МФО" — комплексного end-to-end решения для оформления займов, без покидания нашего маркетплейса.

— Каким образом юридический департамент помогает всей компании Сравни взаимодействовать с партнерами, а именно: как бизнес Сравни масштабирует бизнес банков и страховых компаний?

— Взаимодействие с банками и страховыми компаниями для Сравни ключевое, и именно юристы обеспечивают корректность этих партнерств. Ведь речь идет не только о договорах, но и о доверии: банки передают Сравни свои продукты и клиентские сервисы, а страховые компании используют площадку, чтобы выйти на новых клиентов. При этом мы транслируем эти продукты миллионам клиентов. Юридическая команда работает так, чтобы интересы всех сторон были учтены и процесс масштабирования бизнеса шел быстро и безопасно.

> “Мы активно участвуем во многих инновационных проектах, в том числе — как участники Ассоциации ФинТех. В первую очередь — это проект по открытым API. Для нас API — это инструмент, который доставляет клиенту продукт за минуты

— С внутренней кухней разобрались, а сейчас поговорим про взаимодействие с регуляторами. Вы имели опыт работы в банках и в других компаниях: как у финтех-компаний строится взаимодействие с регуляторами — ЦБ, Минцифры и другими госорганами?

— Работа с ЦБ, Минцифры и другими государственными органами — это ежедневная практика для финтеха. Если в банках взаимодействие более формализованное и строгое, то у финтех-компаний выстраивается диалог: регуляторы заинтересованы в развитии сектора и стараются учитывать инициативы участников рынка. Юристы здесь выступают медиаторами и переводчиками между языком бизнеса и языком регуляции, участвуют в рабочих группах и обсуждениях новых законопроектов. Работу регулятора можно охарактеризовать как взвешенную: с одной стороны, он защищает права потребителей и стабильность рынка, с другой — дает пространство для инноваций, понимая специфику диджитал-бизнеса.

— В каких темах и проектах Сравни как финансовый маркетплейс наиболее активно сейчас участвует?

— Мы активно участвуем во многих инновационных проектах, в том числе — как участники Ассоциации ФинТех. В первую очередь — это проект по открытым API. Для нас API — это инструмент, который доставляет клиенту продукт за минуты. Например, ипотека через наш маркетплейс — наш совместный проект с Ассоциацией ФинТех. Клиент отправляет запрос на ипотеку и получает ответы от нескольких банков. И в формате "одного окна" проходит весь путь по единому стандарту обмена данными. Сейчас стандарт работает на этапе подачи запроса, но в ближайшее время мы распространим его на весь цикл – от оценки объекта до подписания договора. Аналогично мы подключаем партнеров к потребительским кредитам, вкладам, микрозаймам и страховкам.

— Закон о финансовых маркетплейсах работает уже пять лет. Что было сделано за это время в рамках этого проекта финансовым маркетплейсом Сравни?

— За это время Сравни стал одним из лидеров среди операторов финансовых платформ. Мы стали первой компанией, которую внесли в реестр операторов финансовых платформ по полной процедуре, и совершили прецедент на рынке — бесшовный процесс оформления банковских продуктов. За годы удалось расширить линейку доступных продуктов для клиентов от единичных предложений до полноценного рынка финансовых услуг.

Планы на будущее связаны с углублением партнерства с ЦБ и дальнейшим улучшением сервиса: еще больше автоматизации процессов, расширение удобства для пользователя, подключение новых сегментов услуг. **Б.О**