

**OZON**

# **Как повысить эффективность работы комплаенс с операционными подразделениями**



# Что такое Ozon?



Маркетплейс



Ozon Global и  
CHG



Fintech



Travel

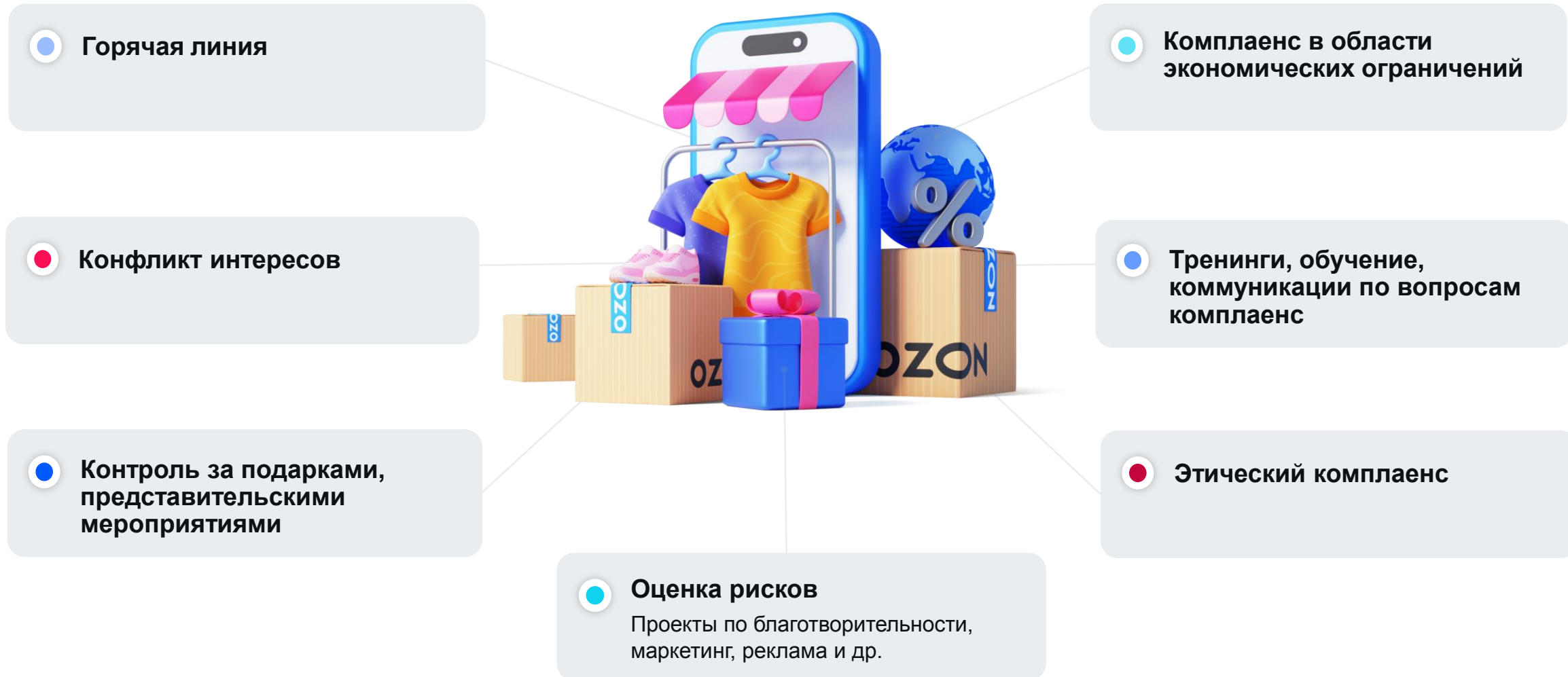


Fresh, продажи  
1P, логистика (ФФ,  
РЦ, курьеры и т.п.)



Ozon Збота

# Комплаенс в Ozon





# Выявите потребности





## Выявление потребностей

Определение потребностей — первый шаг для начала организации любого процесса. Игнорируя этот шаг, вы рискуете потерять время и ресурсы.

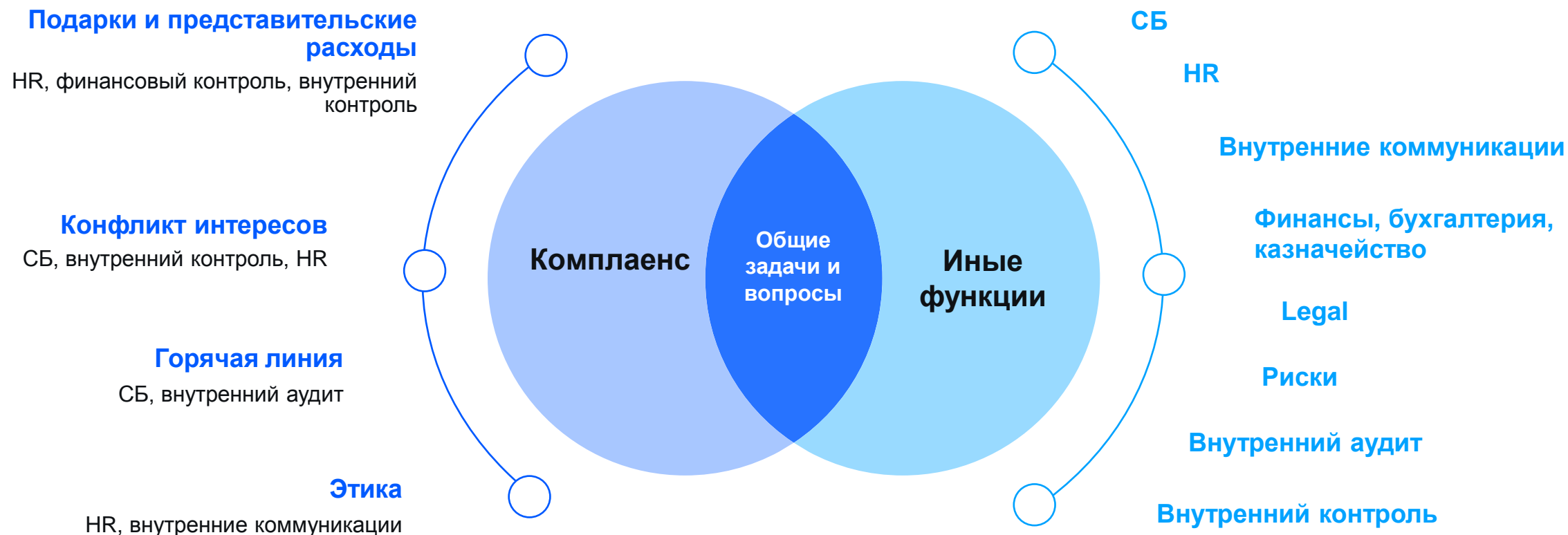
Общайтесь с коллегами/акционерами/топ-менеджментом, чтобы понимать их желания.



**Найдите  
союзников**



# Союзники комплаенс функции





**Не пренебрегайте  
тренингами,  
коммуникациями**





# Тренинги, коммуникации, информирование

- 01** Внутренний ресурс для сотрудников, где можно найти политики, памятки, полезную информацию
- 02** Тренинги для команд
- 03** Регулярное информирование об изменении комплаенс-обязательств или процессов
- 04** Понятные, краткие памятки
- 05** Информирование через каналы внутренних коммуникаций



# Автоматизируйте процессы



# Автоматизация процессов и контролей

## Примеры:

1. Блокировки внутренних сервисов за не прохождение тренингов.
2. Автоматизированный work flow по рискованным транзакциям/проектам/договорам.
3. Автоматизация полностью процессов по направлениям Горячая линия, Конфликт интересов. Создание удобных инструментов для контроля (нотификация, отчеты и др.).
4. Автоматизация процессов по проверке контрагентов



**ВАЖНО**

Автоматизация снижает риск операционных ошибок и повышает эффективность процессов





# Мотивируйте





# Мотивация сотрудников из смежных подразделений

## Виды мотивации

- Материальная
- Не материальная:
  - Ачивки
  - Мерч
  - Благодарности
  - Работа с корпоративной культурой



**Не забываем про  
неформальное  
общение**







**OZON**



**Александра  
Коштян**

**Compliance- директор Ozon**

+7 903 573 36 72  
akoshtyan@ozon.ru