



CULTURA DE COMPLIANCE

7 dicas

de quem já está
no terceiro jogo
corporativo

Fernando Seacero conduziu conversa em webinar com Isabela Silveira e Amanda Siqueira com um objetivo claro: **transformar o case do Grupo Autoglass em repertório para outras áreas de compliance**

São dicas práticas para qualquer time de compliance, do primeiro passo ao terceiro jogo



GAME DE SUCESSO (PARTE II)

RECAPITULANDO QUEM CONTA ESTA HISTÓRIA



Isabela Silveira

LIDERANÇA DE COMPLIANCE

Advogada. Liderança de Compliance do Grupo Autoglass. Entrou na empresa pelo call center, chegou a liderar a operação e trocou o cargo para atuar na área de compliance.



Amanda Siqueira

ANALISTA DE COMPLIANCE

Advogada, atua no Compliance do Grupo Autoglass com análise de contratos, conformidade e à frente de inovação da área. Começou no judiciário, no Acre, e entrou na empresa pela equipe comercial.



Fernando Seacero

CEO i9Ação

Psicólogo, criador da Metodologia de Bioaprendizagem. Trabalha há mais de 20 anos com aprendizagem gamificada e há mais de 10 anos com foco em compliance.



1

Vá até onde o trabalho acontece



Uma colega do jurídico travava uma despesa de pipoca e algodão-doce pedida pela operação. Em vez de negar, foi passar um tempo com a equipe.

É o método Gemba, como a própria Isabela chama: ir ao lugar onde o trabalho acontece antes de decidir.

Voltou entendendo o que aquilo representava na rotina daquelas pessoas.

2

Dê a cada área o conteúdo sobre risco que ela realmente vive

Dentro do compliance, cada pessoa cuida de uma frente: contratos, fornecedores, canal de ética. O time de fora não conhece nenhuma delas de perto. **A saída foi direcionar o jogo por tema.** Compras recebe conflito de interesses. E quem não lida com contrato entende pela vida real: todo mundo já contratou um serviço para a própria casa.

"Conseguimos trabalhar temas no subconsciente da pessoa para ela aprender ali e levar depois para o trabalho dela."

Amanda Siqueira

ANALISTA DE COMPLIANCE



3

Mostre o que a liderança ganha com isso

Com a diretoria, o risco precisa virar número: quanto custa hoje e quanto o controle evita.

E há um argumento que vale para qualquer líder: um liderado em conformidade é vantagem para quem lidera.

“

Se você tem um liderado que não respeita as regras da empresa, como é que você vai confiar nessa pessoa?

Isabela Silveira

LIDERANÇA DE COMPLIANCE

4

Vire a área do "que pode ser"

Segundo Amanda, a área de compliance **não deveria ser sempre a área que fala não**. Deveria ser a área que trabalha junto com o negócio.

"Não deveríamos ser a área que fala não, e sim a área do que pode ser: vamos pensar juntos como fazer isso de um jeito que sirva para as duas partes."

Amanda Siqueira

ANALISTA DE COMPLIANCE



Alcance quem não usa computador



Consultores e técnicos das lojas não vão abrir um desktop para fazer treinamento. **Mas todos têm celular.** É essa parte do time que costuma concentrar o risco da operação.



Pode abrir o seu celular aqui agora, onde você estiver, que você vai conseguir jogar.

Isabela Silveira

LIDERANÇA DE COMPLIANCE



Engaje a liderança antes do time

Sem o exemplo do líder, a campanha não se sustenta. Na Autoglass, **toda pessoa que assume a liderança passa por um treinamento de compliance.**

Imagine o gestor passando no corredor e vendo o time jogando na tela do computador. Sem contexto, ele lê como enrolação. Por isso a Autoglass também manda e-mails às lideranças **antes de cada campanha**, explicando o que vai acontecer e por quê.



Puxe conversa antes de precisar cobrar



A Isabela circula pela empresa, senta com as equipes, pergunta por que alguém não participou. Ela consegue fazer isso sem criar atrito porque já existe relação construída antes.

Relação construída antes transforma cobrança em conversa.



O futuro do compliance é feito de conexão

Quando o conteúdo faz sentido, as pessoas participam e isso faz a cultura mudar. O compliance deixa de ser visto como obrigação e passa a ser parte da forma como as pessoas trabalham e se relacionam.

A conversa completa está no site da **i9Ação**

> Conheça o case na íntegra

Seu compliance também pode ser um game de sucesso como este.

GAME DE SUCESSO



GRUPO  **AUTOGLASS**