

# Wat is Datahouse



Een database ingericht om data samen te voegen uit de systemen:

- Siebel
- Maestro
- BBi
- KBF
- CEA

met het doel om deze data te ontsluiten en tot informatie te komen voor het:

- Initiëren
- Plannen
- Controleren
- Verantwoorden en
- Sturen

op het niveau van de lokale bank.

# Waarom Datahouse

1. Koppeling van de gegevens uit de hoofdsystemen. Hierdoor krijgt u optimale managementinformatie.
2. Ontsluiting van de gegevens, ingestoken op alle rollen in de managementcyclus.
3. Ontsluiting gegevens op niveau van Adviseur, Team, Afdeling en Directoraat.
4. Historische ontwikkeling van Productie, Rentabiliteit, Stuurvariabelen, KPI's, e.d.
5. Budgettair neutraal:  
bij de aanschaf van dit systeem gaan we de uitdaging aan om de kosten binnen uw budget voor de MASS selecties te houden. De MASS selecties welke u naar behoefte aanvraagt bij RN kunnen vervallen en worden vervangen door een maandabonnement voor één totaalbestand. Dit bestand wordt ingelezen in Datahouse.

# Welke gegevens in Datahouse

- **Siebel:** Alle klant- en relatiegegevens. Alle CRM-data. Afname producten en diensten.
- **Maestro:** Alle product- en rentabiliteitgegevens van Financieren, Hypotheken en Verzekeren.
- **BBI:** Data t.b.v. kredietrisicomanagement.
- **KBF:** Overstanden kredieten.
- **CEA:** Alle benodigd lijstwerk voor periodieke (dag, week en maand) controles.
- Inlezen maandelijks klantoverzicht Bedrijven en Private Banking (bevat veel 'veredelde' data)
- Inlezen van de WFT bestanden en alle overige databestanden aangeleverd vanuit Rabobank Nederland

# Datahouse inzetten voor

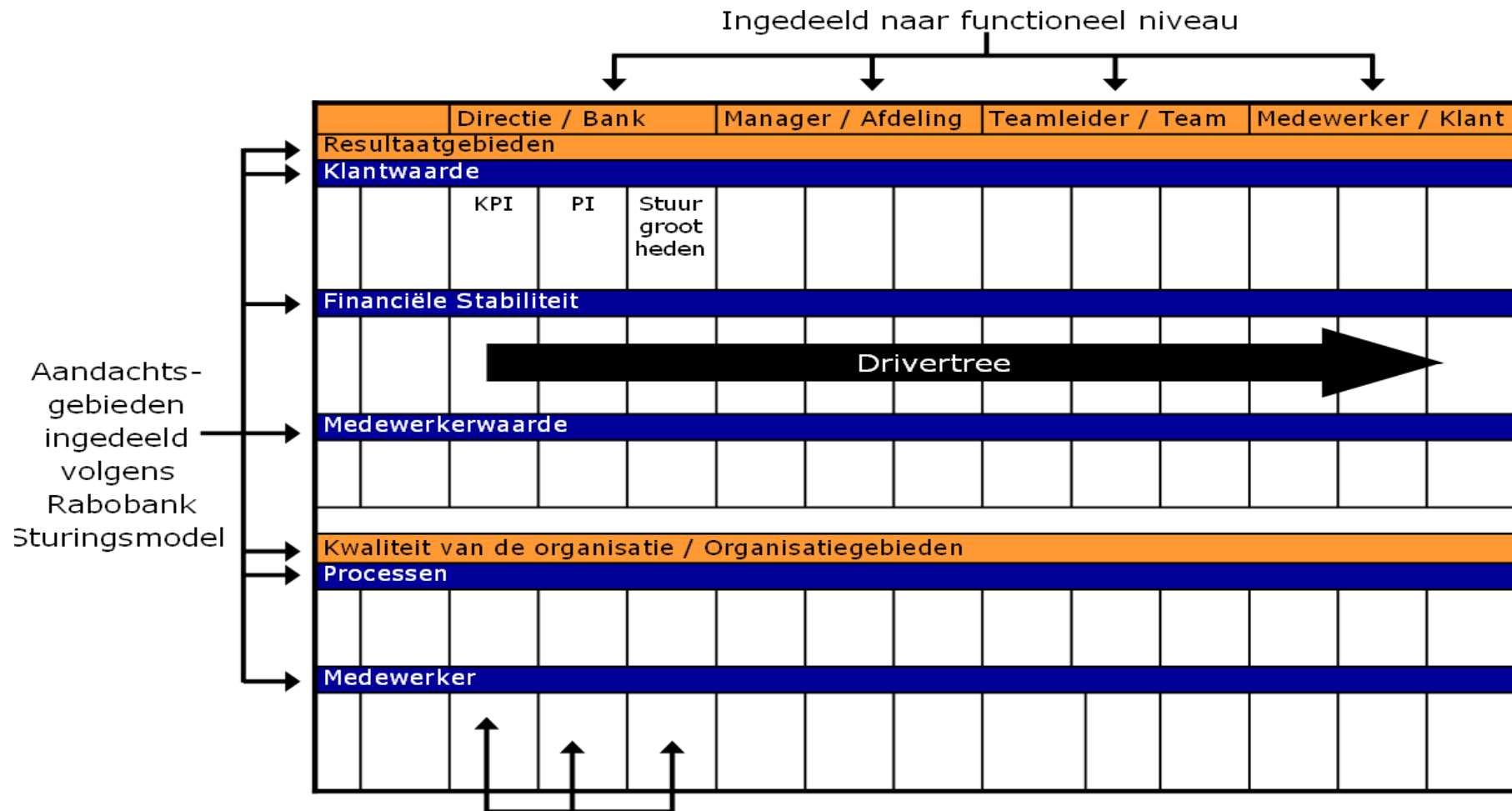
- Commerciële acties (vervanging MASS selecties)
- Sturing Siebel-CRM (juist gebruik, effectiviteitsmetingen e.d.)
- Sturing op niveau adviesportefeuilles
- PDCA maken van de managementrapportage
- Meting productie
- Rentabiliteitsontwikkeling
- Toetsing effectiviteit
- Datakwaliteit
- Lijncontroles
- Procescontroles en audits

# Specialties in Datahouse

- **Alle zorgplichtproducten in beeld**  
(met check op volledigheid en tijdigheid daarvan)
- **OiP -Ondernemer in Privé- in beeld**  
(definitie klantrelaties RN verwerkt in Datahouse)
- **Secundair adviseurs in beeld**  
(diverse zaken op niveau van secundair adviseur in beeld te brengen => belangrijk voor adviseurs hypotheeken, verzekeren en beleggen)
- **Upload signalen naar Siebel**  
(Datahouse genereert bestanden in gewenst format)
- **Lidmaatschapsgegevens klanten in beeld**
- **Ondersteuning beheersing WFT**

# Ontwikkeling sturingsets

Er is samenhang tussen de kpi's van de verschillende managementniveaus



# Ontwikkeling sturingset binnen Datahouse

- De driehoek Commercie, Efficiency en Risico / Beheer binnen één dashboard
- Op niveau van Adviseur, Team, Afdeling en Directoraat.
- Bottem-up opgebouwd vanuit de klant- en productgegevens (worden ook op dit niveau ontsloten)
- Ondersteuning functioneren PDCA- cyclus op operationeel niveau
- Inrichting normenkader op de diverse niveau's

# Ontwikkeling sturingset commercie

KPI	Adviseur PB12			Paul Huisman
	aug	sept	okt	Doel
<i>Financieren</i>	aug	sept	okt	Doel
Volume bestaand € x 1.000	150.000	160.000	170.000	0
Volume nieuw € x 1.000	5.000	4.000	10.000	5.000
Rentemarge bestaand %	1,35	1,36	1,39	1,50
Rentemarge nieuw %	2,30	2,45	2,20	2,00
Differentiatie bestaand %	0,91	0,89	0,88	0,80
Differentiatie nieuw %	0,00	0,20	0,15	0,20
<i>Sparen</i>	aug	sept	okt	Doel
Volume bestaand € x 1.000	300.000	290.000	310.000	0
Volume nieuw € x 1.000	5.000	4.000	10.000	5.000
Rentemarge bestaand %	0,89	0,91	0,92	1,00
Rentemarge nieuw %	1,60	1,55	1,65	1,50
<i>Beleggen</i>	aug	sept	okt	Doel
Volume bestaand € x 1.000	220.000	255.000	265.000	0
Volume nieuw € x 1.000	5.000	4.000	10.000	5.000
<i>Provisie € x 1.000</i>	aug	sept	okt	Doel
Financieren	20	60	20	40
Differentiatie Financieren	5	10	3	10
Financiële Logistiek	10	8	12	10
Verzekeren schade	12	5	5	10
Verzekeren leven	13	0	10	5
Beleggen	10	12	11	5
<i>Bruto bijdrage</i>	aug	sept	okt	Doel
Natuurlijke personen € x 1.000	430	440	435	400
Organisaties € x 1.000	1.100	920	1.050	1.000



# Ontwikkeling sturingset efficiency

KPI	Adviseur PB12		Paul Huisman	
	aug	sept	okt	Doel
<i>Coëfficiënten / Ratio's</i>				
Verkoopeffectiviteit % (gesprekken/verkopen)	35	46	38	40
CRM effectiviteit % (verkoopkansen/aanvragen)	28	33	27	30
Gemiddelde bijdrage klantniveau	5000	4800	5100	5000
Gemiddelde provisie klantniveau	2600	2300	2400	2500
Gemiddelde belegd vermogen klantr.	150000	160000	165000	140000
Doorlooptijd financieren-offerte	12	15	10	14
Doorlooptijd financieren-aanvraag	10	18	16	14
Doorlooptijd verzekeren-offerte	5	3	5	7

# Ontwikkeling sturingset beheer

KPI - Voortgang / Achterstanden	Adviseur RB12 Paul Huisman					
<i>Siebel hoofdgroepen</i>	aug	sept	okt	Klanten	Uitkomst	Norm
Bezoekplanning	15	20	25	350	7,1%	5,0%
Klachten	50	40	0	800	0,0%	0,0%
Legitimatie	25	20	0	800	0,0%	0,0%
Klantintegriteit	25	20	2	800	0,3%	0,0%
<i>Siebel samenvoeging deelgroepen</i>						
Serviceaanvragen	16	20	17	800	2,1%	2,0%
Signalen	5	15	13	800	1,6%	5,0%
Verkoopkansen	0	6	2	800	0,3%	2,0%
Activeiten	15	5	10	800	1,3%	5,0%
Verkopen	3	4	2	800	0,3%	0,0%
<i>Uitsplitsing serviceaanvragen</i>	aug	sept	okt			
Serviceaanvraag 1	2	3	2			
Serviceaanvraag 2	6	3	3			
Serviceaanvraag 3	4	5	4			
Serviceaanvraag 4	4	1	0			
<i>Uitsplitsing signalen</i>	aug	sept	okt			
Signaal 1	1	4	4			
Signaal 2	2	3	2			
Signaal 3	1	3	1			
Signaal 4	1	5	6			
<i>Uitsplitsing verkoopkansen</i>	aug	sept	okt			
Verkoopkans 1	0	1	0			
Verkoopkans 2	0	2	0			
Verkoopkans 3	0	2	1			

# Ontwikkeling sturingset risico

<b>Kees Bovendijk</b>	<b>GZ</b>	bedragen x € 1.000		
Beheer en risico items	Achterstand	Delen op	Uitkomst	Norm
1 Revisie + Ratiocheck > 30 dgn.	2	40	<b>5,0%</b>	2,0%
2 Jaarcijfers > 1 dag	3	40	7,5%	10,0%
3 Tussentijdse cijfers en prognoses > 30 dgn.	2	15	13,3%	15,0%
4 Debiteuren-, crediteuren- en voorraadlijsten > 14 dgn.	1	23	4,3%	10,0%
5 Financieringsmanco's (OKB)	0	55	0,0%	2,0%
6 Beheer-activiteiten (Siebel) > 30 dgn.	12	145	<b>8,3%</b>	5,0%
7 Beheer-signalen (Siebel) > 30 dgn.	4	145	2,8%	5,0%
7 Serviceaanvragen - Klachten (Siebel)	2	145	1,4%	2,0%
9 Aantal over- en achterstanden > € 500 en > 7 dgn.	12	145	8,3%	10,0%
A Omvang overstanden en achterstanden > 7 dgn.	€ 180	€ 210.000	0,09%	0,25%
B Omvang LGD-bedrag	€ 70.000	€ 225.000	<b>31,11%</b>	22,50%
C Omvang EL-bedrag	€ 1.500	€ 225.000	0,67%	0,75%
Risicoprofiel (ABC)	<b>Midden</b>	6)		
Beheer in evenwicht (Risicoprofiel / Beheeritems 1-9)	<b>Nee</b>	7)		

Reeds ontwikkeld binnen OKB-8

## Actualiteit gegevens

Siebel	25-11-2009
Maestro	1-12-2009
KBF	9-12-2009
CEA	8-12-2009
BBi	16-11-2009

# Datahouse

Siebel, Maestro, BBI, KBF en CEA



Rollen	Informatie	Applicatiebeheer	Ingelogde gebruiker
Management Control Kredietbeheer CRM - Marketing Lijncontrole Maatwerk	Handleiding Gebruikers Handleiding Applicatiebeheer	Update	an

De diverse rollen in de managementcyclus

**Uit de eigen Rabo systemen worden maandelijks en dagelijks gegevens gedownload en opgenomen in Datahouse**

# Per rol selecties naar aandachtsgebied



## Datahouse - Management

### Aandachtsgebied

Productie  
Rentabiliteit  
Sturing - Signalen  
Sturing - Verkoopkansen  
Sturing - Activiteiten

## Datahouse Control

### Aandachtsgebieden

Maestro  
Siebel - Controle  
CEA

## Datahouse - CRM - Marketing

### Aandachtsgebied

CRM - Siebelgebruik  
Marketing Natuurlijke personen  
Marketing Organisaties  
Uploaden signalen RN  
Leden

## Datahouse - Lijncontrole

### Aandachtsgebied

Kwaliteitsselecties  
Natuurlijke personen  
Organisaties  
Leden  
CEA

# Per aandachtsgebied een eigen rapportagegenerator



## Datahouse Lijncontrole

### Natuurlijke personen

- Natuurlijke Personen
- Nieuwe klanten
- Hoofd met leden
- CDD > Laag
- Overleden indicatie
- Ex-klanten met produkten
- Klanten zonder produkten
- Ex-klanten met lidmaatschap
- Klanten met alleen telebankieren
- Klanten met locale produkten
- Geen Legitimatie
- Geregistreerd niet geaccepteerd

Klanten van Adviseur  
Primair - Secundair

Klantrelatie

## Datahouse Lijncontrole

### Organisaties

- Organisaties
- Nieuwe klanten
- Hoofd met leden
- CDD > Laag
- OIP via klantrelaties

Klanten van Adviseur  
Primair - Secundair

Klantrelatie

## Rentabiliteit Financieren



Omschrijving	Criteria	Soort rapportage	Type rapportage
Adviseur	<input type="text"/>	Naar Team - Per account	<input type="button" value="Detail"/>
Team	<input type="text"/>		<input type="button" value="Totalen"/>
Afdeling	<input type="text"/>		

## Voorbeeld van rapportage:

### Rentabiliteit Leningen

Rentewinst en differentiatie berekend op maandbasis

		Saldo lening	Rentewinst	Differentiatie		
<b>Kleinzakelijk</b>	79	3.630.088	5.704	1,886	-1.871	-0,618
<b>Verenigingen, Sticht</b>	11	691.912	695	1,205	-973	-1,688
<b>Bedrijvenadvies</b>	90	4.322.000	6.399	1,777	-2.844	-0,790
<b>Adviseur 1</b>	149	45.803.002	37.235	0,976	-46.848	-1,227
<b>Adviseur 2</b>	181	228.074.809	191.583	1,008	-167.431	-0,881
<b>Adviseur 3</b>	261	58.255.432	51.793	1,067	-17.007	-0,350
<b>Adviseur 4</b>	19	8.375.338	9.927	1,422	-789	-0,113
<b>Adviseur 5</b>	226	46.877.594	49.209	1,260	-24.039	-0,615
<b>Adviseur 6</b>	4	5.722.444	1.995	0,418	-5.366	-1,125
<b>Adviseur 7</b>	103	11.422.480	13.788	1,449	-3.914	-0,411
<b>Zakelijke relaties</b>	943	404.531.099	355.530	1,055	-265.393	-0,787
<b>Bedrijven</b>	<b>1033</b>	<b>408.853.099</b>	<b>361.929</b>	<b>1,062</b>	<b>-268.238</b>	<b>-0,787</b>
<b>Totaal generaal</b>	<b>1033</b>	<b>408.853.099</b>	<b>361.929</b>	<b>1,062</b>	<b>-268.238</b>	<b>-0,787</b>

## Sturing CRM - Signalen



Omschrijving	Criteria	Soort rapportage	Type rapportage
Campagne	Relatieactiviteiten Rabo Hypo	Naar Team - Per account	<input type="button" value="Detail"/> <input type="button" value="Totalen"/>
Team			
Accountmanager			
Status			
Planning vanaf / tm	2009-01-01 / 2010-01-01		

- Keuze
- Signalen met verkoopkans
  - Signalen zonder verkoopkans
  - Signalen beide groepen

## Voorbeeld rapportage:

### Signalen

	Planning start	Planning eind	Afgewikkeld	Medewerker-Sign	Medewerker-VK
<b>Relatieactiviteiten Rabo Hypotheek Alerts</b>					
Relatieactiviteiten Rabo Hypotheek Alerts					
<b>Particulieren</b>	<b>Adv. T. Janssen</b>				
<b>Afgehandeld</b>					
Boorsma T.	2009-10-20	2010-10-20		Niet_Toegewezen	
	2009-10-20	2009-10-23			Voortman
	<i>Diverse naamswijzigingen e.d. ivm huwelijk Relatieactiviteiten Rabo Hypotheek Alerts</i>				
Lankamp G.	2009-10-26	2010-10-20		Niet_Toegewezen	
	2009-10-26	2009-11-30			Boerrigter
	<i>Hyp Rotij Kavel Relatieactiviteiten Rabo Hypotheek Alerts</i>				
Brinke G.J.	2009-10-28	2010-10-20		Niet_Toegewezen	
	2009-10-28	2009-11-04	2009-11-05		Reve
	<i>Hyp verhoging KPH Relatieactiviteiten Rabo Hypotheek Alerts</i>				
Gierveld G.H.	2009-11-02	2010-10-20		Niet_Toegewezen	
	2009-11-02	2009-11-02	2009-11-05		Reve
	<i>Advies maken voor Banksparen Relatieactiviteiten Rabo Hypotheek Alerts</i>				

Campagne met omschrijving

Gekoppelde verkoopkans



## Sturing CRM - Siebel Activiteiten

Omschrijving	Criteria	Soort rapportage	Type rapportage
Afdeling	PB	Naar Afdeling - Team	Totalen
Team		Naar Team - Per account	Detail
Primaire adviseur			Totalen
Status			
Type	Afspraak		
Plandatum vanaf / tm	2009-01-01 / 2100-01-01		



## Activiteiten en bijbehorende VK, SA en Signalen

PB	Bentsink		Verkoopkans	Signaal	Service aanvraag
Afspraak					
	<i>Afgehandeld</i>	630	348	21	4
	<i>Geannuleerd</i>	117	11	1	0
	<i>In behandeling</i>	7	6	2	0
	<i>Noq behandelen</i>	13	4	0	0
		<b>767</b>	<b>369</b>	<b>24</b>	<b>4</b>
PB	Koeslag		Verkoopkans	Signaal	Service aanvraag
Afspraak					
	<i>Afgehandeld</i>	643	249	1	0
	<i>Geannuleerd</i>	49	1	0	0
	<i>In behandeling</i>	3	2	0	0
	<i>Noq behandelen</i>	29	3	0	0
		<b>724</b>	<b>255</b>	<b>1</b>	<b>0</b>
PB	Lansink		Verkoopkans	Signaal	Service aanvraag
Afspraak					
	<i>Afgehandeld</i>	638	313	3	1
	<i>Geannuleerd</i>	183	8	0	0
	<i>In behandeling</i>	9	7	0	0
	<i>Noq behandelen</i>	24	2	0	0
		<b>854</b>	<b>330</b>	<b>3</b>	<b>1</b>

# Koppeling Siebel en Maestro hier zichtbaar



## Zorgplicht Hypotheken met activiteiten

Omschrijving	Criteria	Soort rapportage	Type rapportage
Hypotheekvorm	Generatiehypothek	Naar Hypotheekvorm	<input type="button" value="Detail"/>
Type activiteit	Kredietbeheer	Naar Adviseur	<input type="button" value="Detail"/>
Plandatum vanaf / tm	2009-01-01 / 2011-12-31	Naar Risico / Belastinggraad	<input type="button" value="Detail"/> <input type="button" value="Totalen"/>
		Naar Risico	<input type="button" value="Totalen"/>

### Hypotheken met zorgplicht en gekoppelde activiteiten

Hypotheekvorm	Generatiehypothek
Type activiteit	Kredietbeheer
Plandatum vanaf / tm	2009-01-01 / 2011-12-31

	Adviseur	Plandatum	Einddatum	Verstrekking	Belastinggraad	Debetsaldo
<b>Generatiehypothek</b>						
192504487	HYPOTHEKEN op woningen Aflossingsvrij			12-1-2007	BASIS	62.000
	<i>J.M. Klant</i>	<i>0010</i>	<i>2010-04-15</i>	<i>Kredietbeheer</i>	<i>In behandeling</i>	<i>Generatiehypothek / inkomenstoets</i>
192808346	HYPOTHEKEN op woningen Aflossingsvrij Combi			8-8-2007	COMBI 100-125	108.000
	<i>K. Klant</i>	<i>CS00</i>	<i>2009-12-21</i>	<i>Kredietbeheer</i>	<i>In behandeling</i>	<i>Generatiehypothek</i>
192861859	HYPOTHEKEN op woningen Aflossingsvrij Combi			31-8-2007	COMBI 100-125	52.800
	<i>J.A. Klant</i>	<i>CS00</i>	<i>2010-03-03</i>	<i>Kredietbeheer</i>	<i>In behandeling</i>	<i>Generatiehypothek</i>
3174901049	TOPHYPOTHEKEN op woningen Aflossingsvrij			14-1-2009	TOP 75-100	21.000
	<i>J.J. Klant</i>	<i>CS00</i>	<i>2011-01-01</i>	<i>Kredietbeheer</i>	<i>In behandeling</i>	<i>Generatiehypothek</i>
3174902878	HYPOTHEKEN op woningen Aflossingsvrij Combi			25-1-2008	COMBI 100-125	86.000
	<i>J. Klant</i>	<i>CS00</i>				



## Datahouse Marketing Natuurlijke personen

Omschrijving

Criteria vanaf

Criteria t/m

Aantal diensten

0

10

Soort Diensten

<b>Betalen</b> <input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nee <input checked="" type="checkbox"/> Geen selectie	<b>Sparen</b> <input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nee <input checked="" type="checkbox"/> Geen selectie	<b>Effecten</b> <input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nee <input checked="" type="checkbox"/> Geen selectie	<b>Consumptief</b> <input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nee <input checked="" type="checkbox"/> Geen selectie	<b>Hypotheek</b> <input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nee <input checked="" type="checkbox"/> Geen selectie	<b>Verz.schade</b> <input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nee <input checked="" type="checkbox"/> Geen selectie
<b>Verz.Leven</b> <input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nee <input checked="" type="checkbox"/> Geen selectie	<b>Overig</b> <input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nee <input checked="" type="checkbox"/> Geen selectie	<b>Safeloket</b> <input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nee <input checked="" type="checkbox"/> Geen selectie	<b>Lokaal</b> <input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nee <input checked="" type="checkbox"/> Geen selectie	<b>Rabo-mobiel</b> <input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nee <input checked="" type="checkbox"/> Geen selectie	<b>Eigenhuis</b> <input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nee <input checked="" type="checkbox"/> Geen selectie

Voeding

0

999999

Bruto Bijdrage

-999999

999999

Opvoerdatum

1900-01-01

2020-01-01

Geboortedatum

1900-01-01

2020-01-01

Hoofd - Lid

Hoofd  
 Lid  
 Beide

Selectie

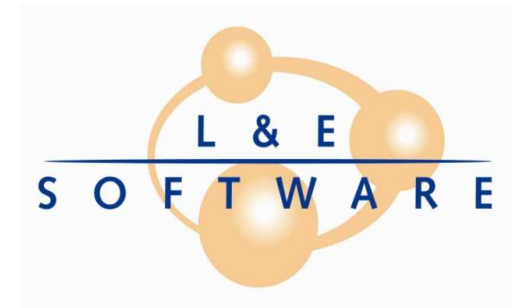
Bel me niet Bruto tabel maken

Bel me niet register opschonen

Selectie gescreend

Gekoppeld aan  
'bel me niet'  
register

# Gevarieerde selectiemodules



## Sturing CRM - Siebel Activiteiten

Omschrijving	Criteria	Soort rapportage	Type rapportage	
<b>Afdeling</b>	<input type="text"/> v	<b>Naar Afdeling</b>	<b>Totalen</b>	<b>Detail</b>
<b>Team</b>	<input type="text"/> v	<b>Naar Team</b>	<b>Totalen</b>	<b>Detail</b>
<b>Primaire adviseur</b>	<input type="text"/> v	<b>Naar Status</b>	<b>Totalen</b>	<b>Detail</b>
<b>Status</b>	<input type="text"/> v	<b>Naar Type</b>	<b>Totalen</b>	<b>Detail</b>
<b>Type</b>	<input type="text"/> v	<b>Naar Team - Per account</b>	<b>Totalen</b>	<b>Detail</b>
<b>Plandatum vanaf / tm</b>	<input type="text" value="2009-01-01"/> / <input type="text" value="2100-01-01"/>			

# Selecties RPK



## Datathouse - LauraData - RPK

### Aandachtsgebied

**Particulieren**

**Bedrijven**

**RPK-selekties**

Zakelijke codes met part RTE en RT/ en omgekeerd
Afwijkende waarden berichtrentewijziging
Afwijkende creditrentes
Afwijkende creditschijfcodes
Afwijkende debetrentecodes
Afwijkende debetrentecodes2
Afwijkende rente-afrekeningsperiode
Afwijkende renteberekeningsgrondslag
Afwijkende transactiekostencode (>100)
Afwijkende creditrente (drempels)
Afwijkende creditrentes banktarieven
Afwijkende zekerheidscode bij KOB
Afwijkende debetrentes banktarieven
Afwijkende debetrentecodes bij grootte KOB
Controle relatie zekerheidscode/debetrentecode
KOB zonder maandafrekening rente en provisie
Rekeningen met bepaalde transactiekosten
Niet opgevoerd in RPK+

# Rapportages voor dagelijkse sturing



## Wekelijkse rapportage Siebel

Actualiteit queries uit Siebel: 10-1-2011

	Achterstand					planning 2 weken vooruit					planning 4 weken vooruit					Achter	Achter
	Sig	VK	Act	Aanvr	SA	Sig	VK	Act	Aanvr	SA	Sig	VK	Act	Aanvr	SA	+ 2 weken	+ 4 weken
<i>PB</i>																	
A.Brinke	1	0	0	0	0	0	0	7	0	0	0	1	14	0	0	8	16
A.E.J.Kamphuis	0	0	0	0	0	0	1	13	1	0	0	1	18	1	0	15	20
E.J.vanHouselt	0	0	2	0	0	0	0	1	0	1	0	0	1	0	1	4	4
E.Koeslag	0	0	0	1	0	0	4	26	17	0	0	5	36	23	0	48	65
G.W. Bergman	1	0	3	0	0	6	0	10	0	0	6	0	11	0	0	20	21
H.B.M.Winkelhorst	1	0	0	0	0	3	0	13	0	0	3	0	23	0	0	17	27
J.W.Karsten	4	0	0	0	0	8	2	27	4	0	26	2	34	4	0	45	70
M.Molendijk	2	0	0	0	0	4	0	19	0	0	6	0	22	0	0	25	30
P.M.Lansink	2	0	1	3	0	0	3	9	6	0	0	4	18	26	0	24	54
R.H.J.Bentsink	0	0	0	0	0	0	3	25	12	0	0	5	35	22	0	40	62
<b>Som</b>	<b>11</b>	<b>0</b>	<b>6</b>	<b>4</b>	<b>0</b>	21	13	150	40	1	41	18	212	76	1	246	369

# WFT selecties



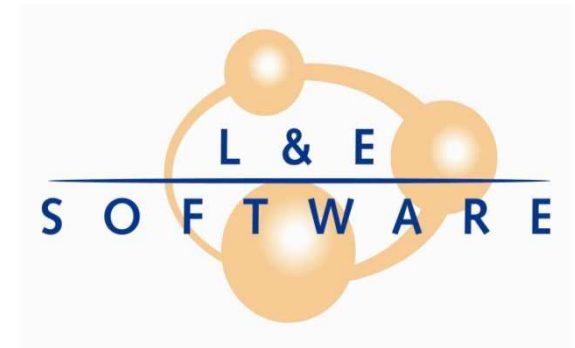
## Datahouse Wwft

- Wwft 1** Onvolledig geïdentificeerde NP  $\geq$  18 jr
- Wwft 2** Onvolledig geïdentificeerde NP  $<$  18 jr, klantrelatie met ouder of wet. vert. ontbreekt
- Wwft 3** Onvolledig geïdentificeerde ouder of wet. vert. van NP  $<$  18jr
- Wwft 4** Controle op identificatie op alle NP  $>$  Laag en  $\geq$  18 jr
- Wwft 5** NP en Org waarvan Integriteitsklasse niet geaccepteerd is
- Wwft 6** Klantrelatie naar NP of Org waarvan Integriteitsklasse niet geaccepteerd is
- Wwft 7** Review NP of ORG niet tijdig uitgevoerd
- Wwft 8** Review klantrelatie niet tijdig uitgevoerd
- Wwft 9** CEA-lijst ACR 188 in combinatie met risicotabel RN
- Wwft 10** Organisaties zonder gekoppelde NP
- Wwft 11** Organisaties Legitimatiecode  $<$  16 (=KVK uittreksel)
- Wwft 12** Organisaties Legitimatiecode = 16 geen goed legitimatienr

Inleesdatum WWFT-lijsten RN

**12-1-2011**

# Historische ontwikkeling in beeld



## Datahouse - Achterstanden rapportage

Actualiteit gegevens

Siebel 25-11-2009

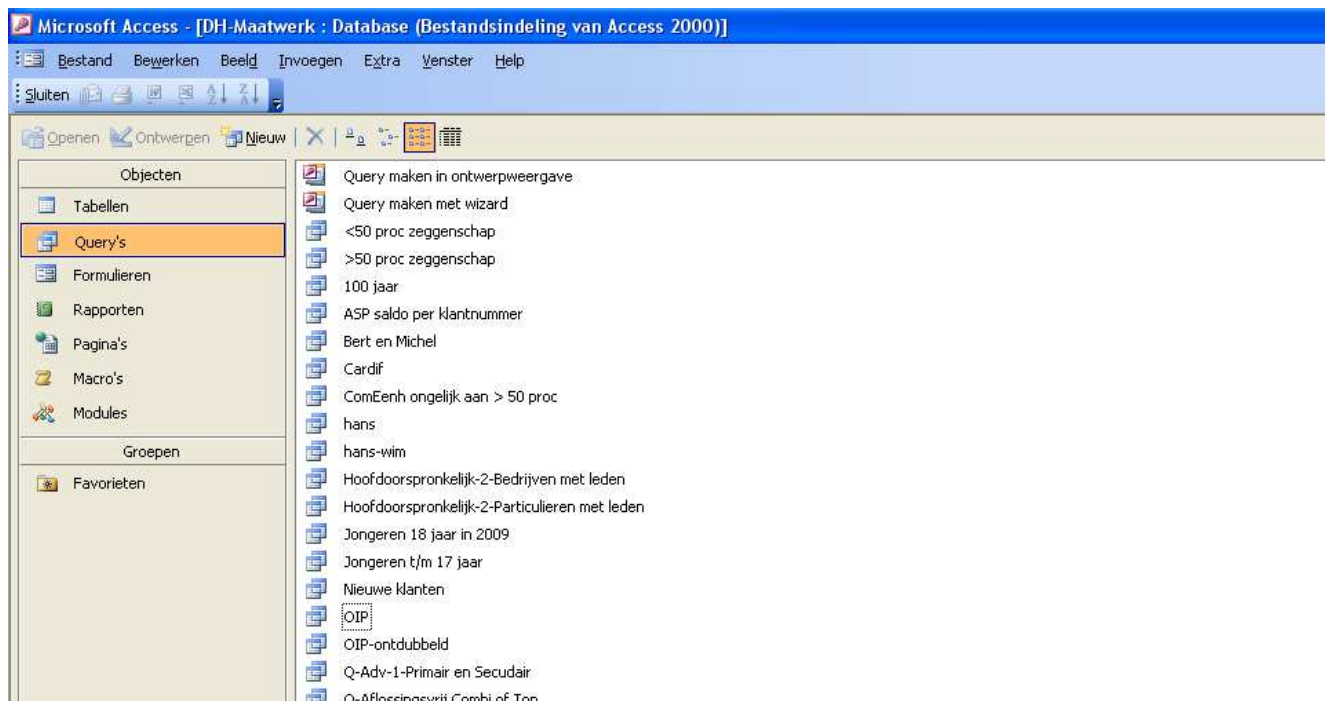
Rapportage over periode t/m 10-2009

Historische  
ontwikkeling:  
periode instellen

Vanaf 2008 - 01 t/m 2009 - 11



# Maatwerkmodule



Maak uw  
eigen  
Queries  
binnen  
Datahouse

Wij verzorgen graag incompany opleidingen om uw medewerker(s) hierin verder te ontwikkelen. Binnen het abonnement kunt u bij ons ook maatwerk Queries aanvragen.

# Datahouse

is een product van de ontwikkelaars van OKB (Ondersteuning Kredietbeheer Bedrijven).

Ongeveer 100 Rabobanken maken reeds vele jaren gebruik van dit systeem. Naast OKB levert L&E Software ook de systemen OKP (beheer particulieren), OBB (bijzonder beheer) en DOC (Digitaal klant dossier).

Wij specialiseren ons in het snel en doeltreffend inspelen op prangende behoeften binnen lokale Rabobanken.

Graag zijn wij ook **U** van dienst!

